

Hasil Penelitian

FORMULASI STRATEGI PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA DI KABUPATEN JOMBANG MENGGUNAKAN MATRIK QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING (QSP)

(FORMULATION STRATEGY OF STREET VENDORS IN JOMBANG REGENCY USING QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX)

Kristian Budi T.

Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur
Jl. Gayung Kebonsari No. 56 Surabaya, Indonesia
Email: k_buditiawan@yahoo.com

Diterima: 5 Januari 2017; Direvisi: 9 Maret 2017; Disetujui: 21 April 2017

ABSTRAK

Setiap orang berhak untuk memiliki penghidupan yang layak, termasuk juga pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima (PKL) sebagai sebuah profesi mata pencaharian informal, yang saat ini keberadaannya ibarat dua sisi mata uang. Seringkali keberadaan mereka dianggap mengancam keindahan wajah perkotaan sehingga perlu dibenahi dan disterilkan. Timbulnya beragam permasalahan perkotaan seperti kemacetan dan kekumuhan seringkali diidentikkan dengan keberadaan aktivitas mereka. Namun disisi yang lain, justru keberadaan mereka dapat dianggap sisi positif dapat membentuk wajah perkotaan yang lebih semarak, jika memang dapat ditangani dengan baik, dan dapat menjadi alternatif penyedia barang-barang kebutuhan yang lebih murah. Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi yang tepat dan dapat dilaksanakan oleh Pemerintah Kabupaten Jombang selaku regulator dalam menciptakan keselarasan dan keterpaduan antar elemen-elemen masyarakat yang ada di wilayahnya. Hasil dari penelitian ini adalah penataan PKL yang dilakukan dengan melaksanakan fungsi pengawasan terhadap penggunaan ruang publik. Bentuk pengawasan dapat berupa pemutakhiran jumlah pedagang secara periodik sehingga jumlah PKL dapat dikontrol setiap tahunnya. Rekomendasi dari hasil penelitian ini adalah pelaksanaan peraturan yang tegas yang disertai dengan bentuk-bentuk penghargaan dan sanksi kepada mereka yang melanggar, penambahan personil keamanan dan tenaga kebersihan, perlu memperhatikan aspek keserasian dan keselarasan bangunan, dan perlunya sinergitas antar instansi demi keberhasilan program pengawasan dan pembinaan PKL.

Kata kunci: matrik QSP, pedagang kaki lima, ruang publik, perdagangan informal

ABSTRACT

Everyone has the right to have a decent living, including street vendors. Street vendor, as an informal livelihood profession, is currently exist as two sides of a coin. Often their existence is considered threatening the beauty of urban faces so it needs to be addressed and sterilized. The emergence of a variety of urban problems such as congestion and slum are often identified with the existence of their activities. On the other hand, their existence can be considered a positive side to form a more vibrant urban face, if it can be handled properly, and can be an alternative provider of goods that are cheaper. This study is to formulate the appropriate strategies that can be implemented by the Government of Jombang regency as a regulator in creating harmony and integrity among the elements of society in the region. The result of this research is structuring street vendors that can be done by carrying out supervision function to public space. The form of supervision can be by periodical updating of traders so that the number of street vendors can be controlled annually. The recommendation of this research is the implementation of strict regulations accompanied by the forms of appreciation and sanction to those who violate, the addition of security personnel and cleaning personnel, need to consider the aspects of harmony and harmony of buildings, and the need for synergy between agencies for the success of supervision and coaching programs Street vendors.

Keywords: *QSP Matrix, Street Vendor, Public Space, Informal Trading*

PENDAHULUAN

Karakter sektor informal berbeda dengan sektor formal. Sektor informal muncul karena menyangkut jenis barang, tata ruang, dan waktu. Hal ini berbeda dengan sektor formal yang umumnya menggunakan teknologi maju, modal yang masif dan mendapat perlindungan dari pemerintah. Sektor informal dikenal juga dengan ekonomi kelas kedua. Sektor ini diartikan sebagai unit-unit usaha yang tidak atau sedikit sekali menerima proteksi ekonomi secara resmi dari pemerintah. Sektor perdagangan informal ini mempunyai skala usaha kecil, modal yang terbatas dan minim akan pengembangan usaha selanjutnya (Ningrum, 2015). Pedagang kaki lima (PKL) merupakan salah satu bentuk kegiatan informal, dalam melakukan aktifitasnya seringkali memanfaatkan lokasi yang tidak diperuntukkan sebagai tempat untuk berjualan, tempat-tempat tersebut seperti badan jalan, trotoar, dan emperan toko (Widjajanti, 2000). Pedagang kaki lima adalah orang dengan modal relatif sedikit berusaha di bidang produksi dan penjualan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu dalam masyarakat, usaha tersebut dilaksanakan di tempat yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan yang informal (Soemadi dalam Nugraha, 2004).

Seperti yang diberitakan oleh www.jombangtimes.com, baru-baru ini telah terjadi unjuk rasa yang dilakukan oleh paguyuban Pedagang Kaki Lima (PKL). Sebanyak 79 orang pedagang berunjuk rasa di depan Kantor Satuan Polisi Pamong Praja (Satpol PP) Kabupaten Jombang. Mereka menuntut ada solusi atas peraturan daerah yang melarang mereka berjualan di sepanjang jalan protokol di Kabupaten Jombang. Mereka menganggap bahwa peraturan tersebut tidak memihak kepada mereka, hanya sekedar dilarang berjualan padahal jika mereka tidak berjualan otomatis tidak mendapatkan penghasilan. Mereka menuntut ada lokasi baru jika memang dilarang berjualan di sepanjang jalan trotoar.

Keberadaan sektor perdagangan informal di Kabupaten Jombang memberikan dampak positif kepada Pendapatan Asli Daerah (PAD). Sesuai Laporan Keterangan Pertanggungjawaban Bupati Jombang tahun 2015, bahwa retribusi jasa umum (kebersihan, parkir, dan pelayanan pasar) memberikan kontribusi sebesar 11% atau sebesar Rp.39.925.263.477,00 (digabung dengan retribusi jasa umum lainnya) terhadap PAD Kabupaten Jombang pada tahun 2015. Ketiga jenis retribusi diatas sangat erat kaitannya

dengan keberadaan sektor perdagangan informal di Kabupaten Jombang.

Keberadaan PKL ibarat dua sisi mata uang, memberikan pengaruh yang sama kuat terhadap perkembangan nadi perkotaan (Hartanto, 2011). Keberadaan PKL di ruang-ruang publik, yang seharusnya milik masyarakat luas, telah menjadikannya sebagai media perencanaan dan perancangan wajah perkotaan. Seringkali keberadaan mereka dianggap mengancam keindahan wajah perkotaan sehingga perlu dibenahi dan disterilkan. Beragam permasalahan perkotaan seperti kemacetan dan kekumuhan seringkali diidentikkan dengan keberadaan mereka. Tak dipungkiri juga bahwa ada oknum yang memanfaatkan situasi seperti ini sehingga seringkali kegiatan penertiban dan pembinaan sudah bocor terlebih dahulu. Akibatnya kegiatan tersebut tidak memberikan manfaat nyata bagi perubahan wajah perkotaan. Namun disisi yang lain, justru keberadaan mereka dapat dianggap sisi positif dapat membentuk wajah perkotaan yang lebih semarak, jika memang dapat ditangani dengan baik, dan dapat menjadi alternatif penyedia barang-barang kebutuhan yang lebih murah.

Penelitian yang berjudul "Interaksi Sosial Pedagang Kaki Lima (PKL) (Suatu Studi Deskriptif pada Paguyuban PKL Alun-Alun Kabupaten Jombang)" yang dilakukan oleh Wahono (2014) menyimpulkan bahwa interaksi sosial antar pedagang dalam paguyuban Pedagang Kaki Lima Alun-Alun Jombang terbagi dalam beberapa kategori, yaitu bentuk kerjasama yang meliputi kerjasama mempersiapkan barang dagangan dan sarana berdagang, penarikan iuran kebersihan dan iuran paguyuban, penukaran uang receh, saling menjaga lapak/sarana usaha dan barang dagangan, tanggung jawab sosial kepada sesama pedagang yang mengalami musibah, dan saling menjaga keamanan lingkungan. Bentuk persaingan yang meliputi saling menawarkan nilai lebih pelayanan kepada pembeli, persaingan dalam mendapatkan pembeli, persaingan harga jual barang sejenis. Bentuk interaksi sosial ketiga adalah adanya konflik atau pertikaian meliputi konflik non fisik dan fisik dan interaksi sosial keempat meliputi penyelesaian sengketa.

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Nardiyah (2013) yang berjudul "Perumusan Strategi Pada GIANT Supermarket Pulosari Malang Berdasarkan *Quantitative Strategic Planning Matrix*" menyimpulkan bahwa strategi yang tepat diterapkan oleh GIANT Supermarket Pulosari Malang adalah strategi intensif, yang meliputi *market penetration* (peningkatan pasar

barang dan jasa melalui upaya pemasaran yang lebih luas), *market development* (pengenalan barang dan jasa ke wilayah pemasaran yang baru), *product development* (meningkatkan penjualan barang dan jasa dengan cara memperbaiki kualitas atau dengan memodifikasinya). Penelitian yang dilakukan oleh Putri (2014) yang berjudul "Perencanaan Strategi Pengembangan Restoran Menggunakan Analisis SWOT dan Metode QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) (Studi Kasus Restoran Big Burger Malang)" menyimpulkan bahwa Restoran Big Burger Malang berada pada sel V yang berarti bahwa strategi yang tepat dilakukan adalah penetrasi pasar dan pengembangan produk. Strategi tersebut dapat dijalankan dengan cara inovasi menu, meningkatkan mutu dan menjaga kehalalan pangan, menjadi sponsor untuk even tertentu, meningkatkan *physical evidence* untuk menjaga kebersihan dan menghindari kontaminasi, meningkatkan promosi melalui *website* resmi Big Burger, membuka outlet baru di Kota Malang dengan lokasi yang berbeda, memberikan potongan harga/bonus dan menyediakan layanan pesan antar.

Penelitian yang dilakukan oleh Permatasari (2014) menyimpulkan bahwa penggabungan 2 model negosiasi *cooperative* dan *competitive* dan mengedepankan *win-win solution* yang dilakukan oleh Joko Widodo dinilai efektif merelokasi PKL dari Monumen 45 ke Notoharjo tanpa menimbulkan konflik.

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi penataan pedagang kaki lima. Dibutuhkan sebuah solusi atau strategi yang tepat dalam mengatur dan mengelola pedagang informal ini agar keberadaannya memberikan manfaat yang optimal, dengan meminimalkan resiko negatif yang mungkin terjadi. Sampai dengan saat ini belum ditemukan penelitian yang membahas tentang strategi penataan pedagang kaki lima dengan matrik *QSP*. Alat analisis dengan matrik *QSP* akan memberikan strategi yang lebih tajam dan tepat sasaran sesuai dengan kondisi wilayah studi.

METODE

Penelitian ini dilaksanakan di Kabupaten Jombang, Jawa Timur dari bulan Juni-Agustus 2016. Jenis data yang dikumpulkan meliputi data primer: wawancara dengan pedagang dan pemangku kebijakan (Badan/Dinas terkait), dan data sekunder: studi literatur, Peraturan Daerah. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara terstruktur kepada *informan* (perwakilan pedagang dan pemangku

kebijakan) sebanyak 20 orang. Wawancara dilaksanakan secara acak/*random sampling* terhadap perwakilan pedagang yang ditemui di lokasi. Sedangkan wawancara kepada pemangku kebijakan dilaksanakan di 3 (tiga) instansi terkait, yaitu Dinas Pasar, Dinas Kebersihan dan Pertamanan, dan Satpol PP.

Matrik *QSP* (*Quantitive Strategic Planning*) merupakan teknik analisis untuk mendapatkan prioritas strategi yang dapat diterapkan untuk memberi jawaban atas permasalahan yang terjadi. Dibutuhkan kejelian untuk dapat menilai secara objektif setiap faktor-faktor kunci yang berpengaruh, baik itu faktor internal maupun faktor eksternal. Bentuk dasar dari matrik *QSP* seperti pada Tabel 1. Langkah-langkah penggunaan Matrik *QSP* dapat dijelaskan sebagai berikut; kolom kiri Matrik *QSP* diisi dengan faktor kunci (internal maupun eksternal) yang didapat dari Matrik EFE dan IFE. Kemudian masing-masing diberi bobot yang sesuai dengan matrik sebelumnya. Pada kolom strategi dituliskan strategi yang sudah didapat melalui Matrik SWOT, Matriks SPACE, Matriks BCG, Matriks IE, dan Matriks *Grand Strategy*. Kemudian memberikan penilaian yang obyektif dan tidak semua strategi dievaluasi, hanya yang menjadi faktor kunci saja yang akan ditelaah lebih lanjut (Kuntag, 2012).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk merumuskan strategi yang tepat, perlu diidentifikasi tentang faktor-faktor yang berpengaruh baik internal (Kekuatan dan Kelemahan) maupun eksternal (Peluang dan Ancaman). Dari hasil wawancara dengan pedagang dan pemangku kepentingan (badan/dinas terkait), didapatkan hasil sesuai dengan Tabel 2. Kelima strategi yang telah ditentukan, yaitu: a) Pengendalian jumlah pedagang; b) Pelaksanaan program pemberdayaan masyarakat; c) Penegakan peraturan daerah yang mempunyai fungsi mengikat; d) Pengawasan terhadap penggunaan ruang publik; dan, e) Penyediaan sarana dan prasarana pendukung.

Kelima pilihan alternatif strategi tersebut dianalisis kembali dengan menggunakan matrik *QSP*. Penggunaan matrik ini dimaksudkan agar strategi yang dihasilkan dapat lebih terfokus dan terarah kepada pokok permasalahan yang ada di wilayah studi. Setelah dihitung dengan matrik *QSP* didapat hasil bahwa pengawasan terhadap penggunaan ruang publik (nilai 7.5) efektif digunakan sebagai salah satu strategi dalam menata perdagangan kaki lima di Kabupaten Jombang.

Tabel 1. Contoh Matrik **QSP**

Faktor Utama	Bobot	Alternatif Strategi					
		Strategi 1		Strategi 2		Strategi 3	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Faktor Internal							
Faktor Eksternal							

Sumber: Kuntag, 2012

Tabel 2. Matrik QSP

Faktor Utama	Bobot	Alternatif Strategi										
		Pengendalian Jumlah PKL		Program Pemberdayaan Masyarakat		Regulasi yang mengikat		Pengawasan terhadap Penggunaan Ruang Publik		Penyediaan Fasilitas Pendukung		
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	
Kekuatan Internal												
1. Keragaman barang yang dijual memberikan alternatif harga yang lebih baik.	0.1	5	0.5	4	0.4	1	0.1	3	0.3	2	0.2	
2. Jumlah pedagang kaki lima yang terus bertambah.	0.1	5	0.5	2	0.2	3	0.3	4	0.4	1	0.1	
3. Ruang publik merupakan salah satu pilihan tempat rekreasi yang terjangkau.	0.15	4	0.6	1	0.15	3	0.45	5	0.75	2	0.3	
4. Pemasukan kepada kas daerah melalui retribusi.	0.15	1	0.15	3	0.45	5	0.75	4	0.6	2	0.3	
Kelemahan Internal												
1. Kurangnya kesadaran akan kebersihan.	0.15	2	0.3	1	0.15	4	0.6	5	0.75	3	0.45	
2. Jumlah pedagang yang bertambah menuntut lokasi yang semakin luas akibatnya masyarakat dapat dirugikan.	0.15	5	0.75	1	0.15	3	0.45	4	0.6	2	0.3	

Faktor Utama	Bobot	Alternatif Strategi									
		Pengendalian Jumlah PKL		Program Pemberdayaan Masyarakat		Regulasi yang mengikat		Pengawasan terhadap Penggunaan Ruang Publik		Penyediaan Fasilitas Pendukung	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
3. Minimnya prasarana sarana pendukung aktifitas berdagang	0.1	1	0.1	2	0.2	4	0.4	3	0.3	5	0.5
Jumlah bobot Faktor Internal	1.00										
Peluang Eksternal											
1. Alternatif matapekerjaan di tengah sulitnya mendapatkan pekerjaan di sektor formal.	0.3	2	0.6	5	1.5	4	1.2	3	0.9	1	0.3
2. Jumlah pembeli yang terus bertambah.	0.3	2	0.6	1	0.3	4	1.2	5	1.5	3	0.9
Ancaman Eksternal											
1. Konflik antar pedagang.	0.2	5	1.0	1	0.2	3	0.6	4	0.8	2	0.4
2. Bergesernya fungsi ruang publik menjadi privat/komersil.	0.2	5	1.0	1	0.2	4	0.8	3	0.6	2	0.4
Jumlah bobot Faktor Eksternal	1.00										
Jumlah TAS		6.1		3.9		6.9		7.5		4.2	

keterangan:

- AS-TAS : *Attractive Score-Total Attractive Score* (Skor Daya Tarik)
- 0.1-0.3 : lemah-kuat pengaruh
- 1-5 : tidak memiliki daya tarik-daya tarik sangat tinggi

Penataan pedagang kaki lima dapat dimulai dengan menginventarisir lokasi-lokasi yang digunakan sebagai tempat berjualan. Umumnya para pedagang tersebut menyukai daerah-daerah atau area yang banyak terdapat aktifitas manusia, seperti misalnya Aloon-Aloon, taman kota, pusat perbelanjaan, dan lain-lain. Sehingga perlu dilakukan pengawasan terhadap lokasi-lokasi tersebut. Pengawasan disini dapat berupa penyediaan lokasi yang diijinkan untuk aktivitas kaki lima di dalam tapak ruang publik. Perlu diatur agar aktivitas kaki lima tidak mengganggu fungsi utama ruang publik

tersebut. Bentuk pengawasan lainnya adalah berupa pengendalian jumlah pedagang. Bentuk pengendalian dapat dilakukan dengan cara *updating* data jumlah pedagang sehingga setiap saat jumlah tersebut dapat dikontrol dan dibatasi. Penerapan regulasi/peraturan daerah yang memiliki sanksi yang tegas sangat efektif dalam menangani pedagang-pedagang yang bermasalah, seperti misalnya kebersihan lingkungan yang kurang diperhatikan, pelanggaran tata tertib, dan lain sebagainya. Sanksi yang memiliki efek jera akan bermanfaat menumbuhkan kesadaran akan pentingnya

ketertiban dan kenyamanan bagi setiap pengguna ruang publik. Disamping itu perlu juga diimbangi dengan pemberian penghargaan bagi pedagang yang dianggap berprestasi.

KESIMPULAN

Dari hasil analisis dengan menggunakan matrik QSP, diperoleh kesimpulan bahwa strategi yang dapat diterapkan adalah dengan melakukan pengawasan terhadap ruang publik. Salah satu bentuk pengawasan terhadap aktivitas di ruang publik dapat berupa *updating* jumlah PKL yang dilakukan secara periodik. Hal ini dimaksudkan agar jumlah pedagang yang menempati ruang publik dapat dikontrol dan dibatasi sehingga ruang publik tersebut masih memberikan keleluasaan bagi pengunjung lainnya yang tidak terkait dengan aktifitas pedagang kaki lima. Bentuk pengawasan lainnya adalah dengan menerapkan standar atau model sarana yang digunakan oleh PKL tersebut, misal dengan menggunakan warna yang khas. Sehingga jika ada pedagang yang menggunakan warna berbeda dapat dipastikan merupakan pedagang baru.

REKOMENDASI

Dibawah ini terdapat beberapa rekomendasi yang diberikan penulis sehubungan dengan masalah yang dibahas dalam penelitian ini, yaitu :

1. Perlu membentuk kelembagaan PKL di tiap lokasi sehingga memudahkan dalam melakukan pengawasan dan penertiban terutama terkait dengan kebersihan dan keamanan.
2. Perlu memperhatikan wajah perkotaan, *facade* bangunan di sekitarnya sehingga tercipta keselarasan tema/konsep penataan pedagang kaki lima.
3. Ada sinkronisasi data jumlah PKL yang dimiliki oleh Dinas Pasar, Dinas Kebersihan dan Pertamanan, dan Satpol PP sehingga pengawasan dan pembinaan terhadap PKL dapat terlaksana dengan optimal. Sinergitas antar instansi diperlukan guna menunjang keberhasilan program pengawasan dan pembinaan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur yang telah memberikan kesempatan kepada untuk melakukan penelitian. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Bapak Obing Katubi atas saran dan masukan yang diberikan kepada Penulis dalam menyelesaikan karya tulis ini juga kepada rekan-rekan sejawat

Fungsional Peneliti atas diskusi yang hangat dan mencerahkan Penulis dengan ilmu baru sehingga menambah wawasan dalam menyelesaikan penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Ernawati, Jenny, Tunjung W. S. dan Harini Subekti. 1995. Preferensi Pedagang Kaki Lima Terhadap Eaktor-faktor Lokasi Tempat Mangkal dalam Melakukan Aktifitas Perdagangan di Kota Malang. Laporan Penelitian. Malang: Lembaga Penelitian Universitas Brawijaya

Hartanto, Rio. 2011. PKL Melawan: Perubahan Pola Perlawanan PKL Dalam Status Mereka Sebagai Sektor Ekonomi Informal Perkotaan Yang Termarginalisasikan [Online] Dari: <http://riohartanto.blog.fisip.uns.ac.id/2011/06/21/pkl-melawan/> [Diakses 9 Juni 2016]

Kuntag, Jacobus Rico. 2014. Matriks Perencanaan Strategis Kuantitatif (QSPM) [Online] Dari <http://www.rikunjacques.com/2014/09/Quantitatif-e-Strategic-Planning-Matrix-QSPM.html> [Diakses 6 Juni 2016]

Nardiyah, Fadhilah Prasetyaningtyassakti. 2012. Perumusan Strategi Pada GIANT Supermarket Pulosari Malang Berdasarkan Quantitative Strategic Planning Matrix [Online] Dari <http://download.portalgaruda.org/article.php?article=188689&val=6467&titlePerumusan%20Strategi%20Pada%20GIANT%20Supermarket%20Pulosari%20Malang%20Berdasarkan%20Quantitative%20Strategic%20Planning%20Matrix> [Diakses 6 Juni 2016]

Ningrum, Artina Vita. 2015. Peran Sektor Informal dalam Perekonomian Indonesia [Online] Dari: <https://artinavningrum.wordpress.com/2015/06/19/peran-sektor-informal-dalam-perekonomian-indonesia/> [Diakses 9 Juni 2016]

Nugraha, Febrianto W. 2004. Studi Penataan Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kota Surakarta: Studi Kasus Kawasan Pusat Kota." Skripsi Strata Satu Universitas Brawijaya

Pemerintah Kabupaten Jombang. 2016. Laporan Keterangan Pertanggungjawaban Bupati Jombang Tahun 2015. Jombang: Sekretariat Daerah.

Permatasari, A., Putro, U. S., dan Nuraeni, S. 2014. Strategic Analysis Relocating Street Vendor through 3D Negotiation Case Study: Street Vendor Surakarta, Indonesia. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, hal: 436-443

Puspita, E. 2012. Analisa Manajemen Strategik pada PT. Garuda Indonesia Berdasarkan Balanced Scorecard Tahun 2010-2011. Disertasi Doktor Universitas Atmajaya Yogyakarta

Putri, Nyimas Ekinevita, Retno Astuti, dan Shyntia Atica Putri. 2014. Perencanaan Strategi Pengembangan Restoran Menggunakan Analisis

SWOT dan Metode QSPM (Quantitative Strategic Planning Matriks) (Studi Kasus Restoran Big Burger Malang). *Jurnal Industria* [Online] Vol. 3 No. 2 (2014). <http://www.industria.ub.ac.id/index.php/industri/article/view/161> [Diakses 8 Juni 2016]

Triraharjo, Mardiansyah. 2016. Tidak Terima Digusur, Ratusan PKL Datangi Kantor Satpol PP [Online] Dari: <http://www.jombangtimes.com/baca/132701/20160108/145915/tidak-terima-digusur-ratusan-pkl-datangi-kantor-satpol-pp/> [Diakses: 8 Juni 2016]

Wahono, Yoyok Tri. 2014. Interaksi Sosial Pedagang Kaki Lima (PKL) (Suatu Studi Deskriptif pada Paguyuban PKL Alun-Alun Kabupaten Jombang) [Online] Dari: <http://repository.unej.ac.id/handle/123456789/19212> [Diakses 6 Juni 2016]

Widjajanti, R. 2012. Karakteristik Aktivitas Pedagang Kaki Lima di Ruang Kota (Studi Kasus: Kawasan Pendidikan Tembalang, Kota Semarang).” *Jurnal Pembangunan Wilayah dan Kota*, 8(4), hal: 412-424.