

SKRIPSI

**PENGARUH REVITALISASI MALIOBORO TERHADAP KESEJAHTERAAN
UMKM: PENDEKATAN TEORI SURPLUS PRODUSEN**

Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan juga memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Program Studi Ekonomi Pembangunan



Oleh:

Nama : Daniar Prabayuditha
NIM : 21313023
Program Studi : Ekonomi Pembangunan

**FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2025

HALAMAN JUDUL

**PENGARUH REVITALISASI MALIOBORO TERHADAP KESEJAHTERAAN
UMKM: PENDEKATAN TEORI SURPLUS PRODUSEN**

SKRIPSI

Disusun dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir

guna memperoleh gelar sarjana jenjang strata I

Program Studi Ekonomi Pembangunan

Fakultas Bisnis Dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

Oleh:

Nama : Daniar Prabayuditha

NIM : 21313023

Program Studi : Ekonomi Pembangunan

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMI

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2025

Pernyataan Bebas Plagiarisme

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang dapat dikategorikan dalam tindakan plagiasi seperti dimaksud dalam buku pedoman penulisan skripsi Program Studi Ekonomi Pembangunan FBE UII. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima hukuman atau sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.

Yogyakarta, 17 Februari 2025

Penulis,



Daniar Prabayuditha

Halaman Pengesahan

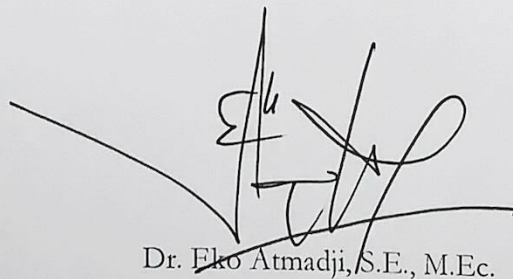
**PENGARUH REVITALISASI MALIOBORO TERHADAP KESEJAHTERAAN
UMKM: PENDEKATAN TEORI SURPLUS PRODUSEN**

Nama : Daniar Prabayuditha
NIM : 21313023
Program Studi : Ekonomi Pembangunan

Yogyakarta, 17 Februari 2025

Telah disetujui oleh

Dosen Pembimbing,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Eko Atmadji', is written over a horizontal line. The signature is stylized with a large 'E' and a long horizontal stroke.

Dr. Eko Atmadji, S.E., M.Ec.

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

**PENGARUH REVITALISASI MALIOBORO TERHADAP KESEJAHTERAAN UMKM: PENDEKATAN
TEORI SURPLUS PRODUSEN**

Disusun oleh : **DANIAR PRABAYUDITHA**

Nomor Mahasiswa : **21313023**

Telah dipertahankan didepan Tim Penguji dan dinyatakan Lulus
pada hari, tanggal: Kamis, 06 Maret 2025

Penguji/Pembimbing Skripsi : **Dr. Eko Atmadji, SE., M.Ec.**

Penguji : **Drs. Akhsyim Afandi, MA., Ph.D.**

Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Prof. Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh revitalisasi Kawasan Malioboro terhadap kesejahteraan para pedagang kaki lima (PKL) atau UMKM yang dilihat dari teori surplus produsen. Sebelum revitalisasi dan relokasi, lapak berdagang para pedagang berada di selasar di sepanjang jalan Kawasan Malioboro atau di trotoar pertokoan. Setelah revitalisasi pedagang dipindahkan lokasi lapaknya ke Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskripsi. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan melakukan wawancara dan observasi. Keabsahan data yang diperoleh diperiksa dengan menggunakan triangulasi teknik dan triangulasi sumber. Untuk teknik analisis data yang digunakan untuk penelitian ini, yakni reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan apabila revitalisasi Kawasan Malioboro terdapat penurunan perolehan pendapatan bagi para pedagang kaki lima (PKL) saat masih berdagang di selasar Kawasan Malioboro dan sesudah pindah ke Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2, letak lapak yang strategis mempengaruhi perolehan pendapatan para pedagang, dan sulit bagi pedagang kaki lima (PKL) untuk beralih dari berdagang di Malioboro, karena mereka telah menghabiskan waktu yang cukup lama untuk berdagang di kawasan ini. Pada surplus produsen didapati apabila luas area surplus lebih besar ketika pedagang masih berdagang di selasar Kawasan Malioboro.

Kata Kunci: Relokasi, Teras Malioboro, Pedagang Kaki Lima (PKL), Surplus Produsen

MOTTO

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَفَسَّحُوا فِي الْمَجَالِسِ فَافْسَحُوا
يَفْسَحِ اللَّهُ لَكُمْ وَإِذَا قِيلَ انشُزُوا فَانْشُزُوا يَرْفَعُ اللَّهُ الَّذِينَ ءَامَنُوا
مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ ﴿١١﴾

“Wahai orang-orang yang beriman, apabila dikatakan kepadamu, berilah kelapangan di dalam majelis-majelis, maka lapangkanlah. Niscaya Allah Swt. akan memberi kelapangan untukmu. Apabila dikatakan, berdirilah kamu, maka berdirilah. Niscaya Allah Swt. akan mengangkat (derajat) orang-orang yang beriman di antarmu dan orang-orang yang diberi ilmu beberapa derajat. Allah Swt. Mahateliti apa yang kamu kerjakan.” (Surah al-Mujadalah/ 58: 11)

لَهُ مُعَقِّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِمَّنْ أَمَرِ اللَّهُ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ
يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ مِّنْ دُونِهِ مِّنْ وَّالٍ ﴿١١﴾

“Baginya (manusia) ada (malaikat-malaikat) yang menyertainya secara bergiliran dari depan dan belakangnya yang menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak mengubah keadaan suatu kaum hingga mereka mengubah apa yang ada pada diri mereka. Apabila Allah menghendaki keburukan terhadap suatu kaum, tidak ada yang dapat menolaknya, dan sekali-kali tidak ada pelindung bagi mereka selain Dia.” (Surah Ar-Ra’d/ 15 :11)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirabbil'alam, segala puji bagi Allah, Tuhan semesta alam. Puja dan puji syukur senantiasa dipanjatkan kepada Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya dalam berbagai pertolongan dan kemudahan yang telah diberikan, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. tak lupa, *shalawat* serta salam penulis haturkan kepada Nabi Muhammad SAW yang menjadi teladan bagi umat muslimin. Dengan perasaan haru dan syukur, penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini. Tulisan ini, penulis persembahkan kepada:

1. Kepada Ibu tercinta, Ibu Dewi Weningati yang selalu saya doakan untuk selalu panjang umur dan sehat selalu. Terima kasih penulis ucapkan tiada henti untuk beliau atas segala doa, dukungan, pengorbanan, dan curahan kasih sayang yang tiada pernah terhenti dilakukan. Terima kasih untuk selalu mengusahakan dan memberikan yang terbaik bagi penulis. Terima kasih untuk selalu hadir dan mendukung di setiap langkah yang penulis ambil. Terima kasih Ibu Dewi untuk segalanya. Semoga Allah swt. selalu memberikan umur panjang, kesehatan, dan rezeki yang melimpah selama hidup beliau.
2. Kepada Bapak yang penulis sayangi, Tarangan Maruto Edi. Terima kasih untuk selalu mendoakan dan mendukung penulis di setiap langkahnya. Terima kasih untuk segala perhatian dan kasih sayang yang tercurah serta rasa bangga yang dimiliki terhadap penulis. Terima kasih banyak. Sehat-sehat dan panjang umur.

3. Kepada kakak tersayang, Feditha Pralampita. Terima kasih atas segala doa dan dukungannya. Terima kasih, karena telah menjadi pendengar yang baik untuk penulis dan tidak pernah mengeluh atas segala perasaan yang penulis ungkapkan. Terima kasih juga atas segala kelucuan yang telah membuat penulis dapat menjadi lebih santai.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur senantiasa dipajatkan kehadiran Allah, karena berkat Rahmat dan Hidayah-Nya berupa kenikmatan dan kesehatan lahir dan batin, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Revitalisasi Malioboro Terhadap Kesejahteraan UMKM: Pendekatan Teori Surplus Produsen.”** Skripsi ini merupakan salah satu syarat yang harus dipenuhi guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Ilmu Ekonomi pada Fakultas Bisnis dan Ekonomi Universitas Islam Indonesia.

Selama proses penyusunan skripsi, terdapat banyak pihak yang terlibat untuk memberikan ilmu, pengetahuan, dukungan, dan doa demi kelancaran penelitian ini. Dengan penuh rasa syukur, pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Eko Atmadji, S.E., M.Ec., selaku dosen pembimbing yang senantiasa meluangkan waktu, pikiran, dan perhatiannya dengan memberikan pengarahan dan bimbingan dalam proses penyusunan skripsi ini.
2. Seluruh dosen Program Studi Ekonomi Pembangunan yang telah memberikan ilmu, mengayomi, dan memberikan kesempatan untuk berkembang selama studi berlangsung. Dan staff Program Studi Ekonomi Pembangunan Universitas Islam Indonesia yang telah membantu dan memberikan dukungan untuk setiap prosesnya.
3. Terima kasih kepada Ibuk, Bapak, dan Kakak yang selalu memberikan dukungan dan mencurahkan segala kasih sayang serta mendoakan dan membantu penulis dalam segala proses yang tidak bisa dijabarkan satu per-satu.

4. Sahabat-sahabat di kampung halaman, Reta, Dita, Isti, dan Galuh yang telah memberikan dukungan emosional bagi penulis.
5. Seluruh teman-teman seperjuangan di FBE UII, Alfina, Vara, Zhaninta, dan teman-teman lainnya yang telah banyak membantu, menemani mengambil data, dan memberi semangat untuk penulis. Terima kasih atas perhatian yang selalu tercurah di masa-masa akhir studi.
6. Para pedagang kaki lima (PKL) yang telah menjadi informan serta berkenan untuk memberikan informasi dan membagikan perasaannya kepada penulis selama penelitian ini berlangsung.
7. Kepada Ibu Zuka, terima kasih penulis ucapkan sebesar-besarnya untuk selalu memberikan motivasi serta afirmasi bahwa penulis mampu dan layak untuk sampai ke tahap ini. Terima kasih juga karena telah mendorong penulis untuk maju.
8. Semua pihak yang tidak dapat disebut satu per-satu yang telah memberikan dukungan dengan tulus Ikhlas memberikan doa dan memotivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Untuk penulis pribadi, Daniar Prabayuditha, terima kasih untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai. Terima kasih, karena hingga akhir telah bertahan dan sanggup untuk menyelesaikan semua hal yang telah dimulai dengan penuh rasa ikhlas dan syukur.

Yogyakarta, 17 Februari 2025,

Daniar Prabayuditha

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PENGESAHAN UJIAN	iv
ABSTRAK	v
MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR LAMPIRAN	xv
DAFTAR TABEL LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	6
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
1.3.1. Tujuan Penelitian	6
1.3.2. Manfaat Penelitian	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI	13
2.1. Kajian Pustaka	13
2.2. Landasan Teori	15
2.2.1. Pasar	15
2.2.2. Kesejahteraan Produsen	16
2.3. Kerangka Penelitian	19
BAB III METODE PENELITIAN	20
3.1 Jenis dan Cara Pengumpulan Data	20
3.2 Tempat atau Lokasi	21
3.3 Informan Penelitian	21
3.4 Teknik Pengumpulan Data	21
3.5 Keabsahan Data	23

3.6	Teknik Analisis Data	24
3.7	Fokus Pertanyaan.....	26
BAB IV		27
4.1	Deskripsi Data Penelitian.....	27
4.2	Hasil Analisis dan Pembahasan.....	29
BAB V SIMPULAN DAN SARAN		61
5.1	Simpulan	61
5.2	Saran.....	61
DAFTAR PUSTAKA		63
LAMPIRAN		67
	Lampiran I Perhitungan <i>Mark-up</i>	67
	Lampiran II Pedoman Pertanyaan Wawancara	68
	Lampiran III Jurnal Penelitian / Observasi yang Dilakukan	69
	Lampiran IV Dokumentasi Area Penelitian	77

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Penelitian	19
Gambar 4. 1 Situasi Pasar Oleh-oleh di Teras Malioboro	58

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Informasi Narasumber.....	38
Tabel 4. 2 Informasi Nama, Harga, dan Keuntungan Barang.....	54

DAFTAR GAMBAR LAMPIRAN

Gambar Lampiran 1 Tampak Depan Teras Malioboro 2.....	77
Gambar Lampiran 2 Tampak Depan Teras Malioboro 1	77
Gambar Lampiran 3 Dagangan Pedagang Teras Malioboro 2.....	78
Gambar Lampiran 4 Dagangan Pedagang Teras Malioboro 2.....	78
Gambar Lampiran 5 Suasana Malam Hari di Teras Malioboro 2 dari Luar.....	79
Gambar Lampiran 6 Suasana Teras Malioboro 2 di Siang Hari	79
Gambar Lampiran 7 Suasana di dalam Teras Malioboro di Malam Hari.....	80
Gambar Lampiran 8 Suasana di Teras Malioboro 1 Siang Hari	80
Gambar Lampiran 9 Dagangan Pedagang di Teras Malioboro 1	81
Gambar Lampiran 10 Dagangan Pedagang di Teras Malioboro 1	81
Gambar Lampiran 12 Dagangan Pedagang di Teras Malioboro 1	82
Gambar Lampiran 11 Dagangan Pedagang di Teras Malioboro 1	82

DAFTAR TABEL LAMPIRAN

Tabel Lampiran 1 Jurnal Penelitian / Observasi yang Dilakukan	69
---	----

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Revitalisasi merupakan salah satu upaya untuk memperbaiki, mengembalikan, dan meningkatkan vitalitas ataupun daya hidup. Dalam konteks kawasan kota, hal ini dapat diartikan sebagai upaya untuk mengembalikan vitalitas kawasan. Umumnya revitalisasi kawasan kota dapat dikaitkan dengan proses peremajaan kawasan, di mana intervensi yang dilakukan mencakup aspek fisik dan nir-fisik (ekonomi, sosial-budaya, dll) (Martokusumo, 2008a).

Malioboro sebagai salah satu destinasi wisata yang berada di Kota Yogyakarta memiliki daya Tarik yang besar bagi wisatawan domestik maupun wisatawan asing. Salah satu ikon atau keunikan yang mengundang berbagai macam wisatawan baik asing maupun domestik datang ke Malioboro ialah banyaknya pedagang kaki lima yang berniaga dengan menjual berbagai macam oleh-oleh khas Jogja di sepanjang trotoar jalan. Tak hanya sebagai tempat berbelanja, akan tetapi Malioboro juga menjadi kawasan yang ramai berbagai aktivitas baik itu ekonomi maupun budaya. Malioboro menjadi pusat perekonomian, karena pedagang kaki lima, toko-toko souvenir, kuliner khas, para pengrajin batik, hingga tukang becak dan delman serta para penari yang diiringi dengan alat musik angklung memanfaatkan kawasan ini untuk menawarkan barang dan jasa yang dimiliki, sehingga kawasan ini dapat menjadi pusat perputaran ekonomi yang signifikan. Tak hanya itu, keberadaan fasilitas perhotelan, restoran, dan sarana transportasi di sekitar semakin memperkuat peran Malioboro sebagai pusat aktivitas ekonomi.

Seiring dengan berjalannya waktu, jumlah pedagang kaki lima yang berjejer, wisatawan, dan para penyedia jasa (delman dan becak) semakin banyak dan tidak beraturan. Hal ini membuat kawasan di Malioboro semakin padat dan sesak yang membuat pengunjung selama berada di kawasan ini harus saling berdesak-desakan, sehingga menimbulkan perasaan kurang nyaman. Tidak hanya akses jalan saja yang

sesak dan susah untuk dilewati, akan tetapi pengunjung juga menjadi kurang leluasa untuk menikmati suasana dan penampilan seni (angklung dan tarian) di Malioboro atau hanya membuat pengunjung kurang nyaman akan kepadatan dan sesaknya Jalan Malioboro akan tetapi pengendara mobil ataupun kendaraan yang melewati kawasan ini juga menjadi kurang nyaman. Padatnya pengunjung yang datang, banyaknya jumlah PKL, bertambahnya delman serta becak membuat jalanan menjadi macet. Sehingga, mobilisasi para pengendara menjadi terhambat. Pengendara harus lebih berhati-hati saat berkendara dan juga memelankan laju kendaraan agar terhindar dari hal-hal yang tidak diinginkan.

Dalam rangka mengurangi ketidaknyamanan para pengunjung serta pengendara yang ada di kawasan Malioboro, Pemda DIY melakukan beberapa upaya, di antaranya revitalisasi kawasan, pengaturan lalu lintas, serta relokasi lapak berjualan PKL. Revitalisasi kawasan Malioboro dimulai secara resmi pada 21 September 2012, ketika Sri Sultan Hamengkubuwono X mengumumkan pentingnya revitalisasi dalam pidato di siding paripurna DPRD DIY. Langkah ini diambil sebagai respons terhadap kemacetan yang semakin parah. Penataan kawasan Malioboro dan Titik Nol Kilometer sudah dimulai sejak tahun 2014 dan berakhir di tahun 2021. Sasaran pertama kali revitalisasi ialah alun-alun utara yang disusul oleh kawasan Nol Kilometer. Di tahun berikutnya, tahun 2015, daerah berikutnya yang menjadi sasaran adalah kawasan parkir Abu Bakar Ali dan Ngabean serta Ketandan dan Pasar Sore. Setelah itu, di tahun 2016 hingga 2017 dilakukannya pengerjaan untuk jalur pedestrian Jalan Malioboro sisi timur mulai depan Hotel Inna Garuda Sampai depan Pasar Bringharjo yang dilanjut dari depan Pasar Bringharjo hingga depan Gedung Agung. Di tahun 2018 dimulai pengerjaan jalur pedestrian Jalan Malioboro di sisi Barat dari Jalan Margo Mulyo sampai Pangarukan dan Kantor Pos. Sedangkan tahun 2019 sampai dengan tahun 2021 dibangun tempat yang nantinya akan menjadi lokasi baru untuk digunakan para pedagang kaki lima berjualan (Pritawati & Fitriana, 2024). Dilansir dari Sabandar (2017), berdasarkan wawancara yang telah dilakukannya bersama Bapak Gatot Saptadi bahwa, *“Tujuan revitalisasi dan penataan kawasan itu adalah bisa meningkatkan perekonomian masyarakat karena lebih nyaman dan menarik perhatian pengunjung.”*

Upaya berikutnya ialah pengaturan lalu lintas yang dilakukan oleh Pemda DIY untuk meminimalisir kemacetan di jam-jam tertentu dengan cara menetapkan kebijakan agar jalur kendaraan dialihkan dan juga pemasangan rambu-rambu lalu lintas yang lebih jelas. Jalur kendaraan mobil dan juga motor tidak bisa melewati Malioboro (*car free zone*) mulai pukul 18.00 WIB hingga 21.00 WIB. Kebijakan ini sudah dilakukan oleh Pemerintah DIY sejak 16 November 2020. Sehingga pengendara mobil ataupun motor dilarang melewati kawasan ini. Dengan kebijakan ini, diharapkan Malioboro dapat menjadi kawasan yang lebih nyaman untuk dilewati bagi para pejalan kaki dan wisatawan yang berkunjung.

Latar belakang dilakukannya revitalisasi secara bertahap oleh pemerintah adalah keberadaan Sumbu Filosofi, garis imajiner dari utara ke Selatan dengan Kraton Jogja sebagai titik pusatnya. Penataan kawasan Malioboro dilakukan agar sesuai dengan makna dan nilai yang terkandung dalam Sumbu Filosofi. Malioboro sebagai jantung Kota Jogja menjadi penghubung Panggung Krapyak-Kraton-Tugu Pal Putih. Garis imajiner dalam Sumbu Filosofi Jogja terbentang dari Panggung Krapyak-Kraton-Tugu Pal Putih. Garis ini melambangkan proses kelahiran, tumbuh, dan meninggalnya manusia. Revitalisasi Malioboro menunjukkan makna simbolis yang menandakan hubungan manusia dengan alam, Tuhan, dan sesamanya (Cahyana, 2023)

Proses revitalisasi dan penataan kembali area Malioboro berlangsung selama beberapa tahun. Pemerintah Daerah DIY dan Pemerintah Kota Jogja saling berkolaborasi untuk membersihkan jalur pedestrian dari pedagang kaki lima (PKL), menata jalan sirip di Malioboro, memberlakukan skema semi pedestrian dan lalu lintas giratori searah, hingga merencanakan pembangunan *Jogja Planning Gallery* (JPG). Revitalisasi yang dilakukan secara bertahap ini memiliki tujuan untuk mengembalikan fungsi dan simbol Malioboro ke bentuk semula. Sekaligus dengan pengajuan Sumbu Filosofi untuk menjadi Warisan Budaya Tak Benda ke UNESCO. Nantinya seluruh pedagang yang semula menempati trotoar untuk berdagang akan dipindahkan ke lokasi baru yang telah disediakan oleh pemerintah ke Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2 (Cahyana, 2023).

Proses relokasi pedagang kaki lima (PKL) ke lokasi yang baru merupakan upaya yang dilakukan pemerintah untuk penataan area sepanjang Jalan Malioboro. Relokasi PKL dilakukan pada awal Februari 2022. Relokasi ini melibatkan PKL dengan total 1.838 PKL yang nantinya akan dibagi di dua tempat, yakni Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2. Gedung untuk Teras Malioboro 1 dulunya merupakan Gedung Bioskop Indra yang telah dialihfungsikan sebagai lokasi untuk tempat berdagang PKL yang baru, serta Gedung bekas Dinas Pariwisata DIY digunakan sebagai lokasi Teras Malioboro 2. Sultan Hamengkubuwono X menyebut, relokasi dilakukan sebagai upaya dalam menumbuhkembangkan PKL Malioboro. Hal ini didukung dengan fasilitas yang diberikan pemerintah ke tempat yang baru. Fasilitas yang telah disediakan ini diharapkan mampu untuk memberikan kenyamanan bagi pengunjung untuk berbelanja dan juga para pedagang selama berniaga (Pemerintah Kota Yogyakarta, 2022).

Sebelum adanya revitalisasi di Kawasan Jalan Malioboro, para pedagang kaki lima melakukan kegiatan berniaga secara bebas di sepanjang halaman pertokoan (sejajar dengan toko) atau trotoar jalan yang mana hal ini sering kali menyebabkan trotoar terlihat penuh dan kurang teratur, serta membuat sesak para pejalan kaki yang lewat. Setelah revitalisasi Malioboro selesai dilakukan, mulai 1 Februari 2022 relokasi pedagang kaki lima di kawasan Malioboro resmi dimulai. PKL harus memindahkan dagangannya ke lapak atau los yang telah disediakan oleh Pemda DIY ke dua Gedung yang dinamakan Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2. Lokasi atau bangunan yang digunakan untuk Teras Malioboro 1 ini dulunya merupakan Gedung bekas Bioskop Indra yang terletak di Seberang pasar Brinjarjo. Teras Malioboro 1 berdiri atas 3 lantai yang dihubungkan dengan eskalator untuk mempermudah akses pengunjung belanja dari lantai satu hingga lantai tiga serta disediakan lift untuk pengunjung turun dari lantai atas ke lantai yang paling dasar. Sedangkan Teras Malioboro 2 dibangun di bekas Kantor Dinas Pariwisata DIY atau di sebelah Gedung DPRD DIY. Bangunan di Teras Malioboro 2 hanya terdiri atas 1 lantai akan tetapi nantinya para pedagang kaki lima di sini akan di relokasi kembali ke tempat yang sedang dibangun. Pembangunan lokasi baru yang nantinya akan dijadikan tempat berdagang para PKL di Teras Malioboro 2,

terpusat pada 2 tempat yakni Beskalan dan belakang Ramayana. Rencananya relokasi ini akan dilakukan pada tahun 2025 mendatang (Razak, 2024).

Pembagian lapak untuk para pedagang kaki lima di tempat yang baru dilakukan dengan cara diacak menggunakan undian. Hal ini merupakan upaya agar tidak terjadinya kecurangan. Untuk pedagang yang dulunya memiliki dua kios atau dua nama tempat kepemilikan lapak, maka nantinya di tempat yang baru akan mendapat 2 lapak juga, tetapi 2 lapak yang akan diberikan ini juga ditentukan tempatnya dengan diacak menggunakan undian. Jadi, bagi para pedagang yang dulunya memiliki dua tempat berdagang yang kemungkinan saling berdekatan tempatnya akan tetapi saat direlokasi para pedagang memiliki kemungkinan untuk mendapatkan lokasi antara tempat satu dan tempat yang lainnya berjauhan.

Dengan adanya beberapa kebijakan yang telah dibuat dan diterapkan oleh pemerintah nantinya diharapkan para pengunjung dapat untuk menikmati suasana di Malioboro dengan berjalan-jalan di trotoar dengan leluasa serta mudah jika ingin berbelanja di pertokoan yang dilewati. Tak hanya itu saja, akan tetapi para pengunjung juga dapat beristirahat di tempat yang sudah disediakan di sepanjang trotoar apabila lelah setelah berkeliling ataupun yang hanya ingin duduk. Bagi para wisatawan yang ingin berbelanja beraneka ragam oleh-oleh khas Yogyakarta juga sekarang dapat mengunjungi Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2, karena tempat berjalan pedagang kaki lima sudah di relokasi dan terpusat ke dua bangunan ini.

Adanya relokasi lapak para pedagang kaki lima dari trotoar ke Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2 tentunya menuai pro dan kontra dari beberapa pihak, terutama PKL yang lapaknya dipindah ke tempat yang baru. dengan adanya relokasi, PKL merasa sangat dirugikan. Hal ini, karena pendapatan yang didapat semasa dulu berjualan di trotoar dengan di tempat yang baru perbedaannya cukup signifikan. Pengunjung yang datang ke lapak yang baru tidak seramai saat masih di trotoar, berkurangnya jumlah pengunjung yang datang ke lapak baru milik para pedagang kaki lima selaras dengan menurunnya jumlah pendapatan yang bisa didapat.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dideskripsikan di atas, maka rumusan masalah dari adanya penelitian ini, yaitu bagaimana kesejahteraan pedagang kaki lima saat ini di Kawasan Malioboro setelah revitalisasi dan relokasi lapak berdagang dari selasar ke Teras Malioboro 1 dan Teras 2 Malioboro?

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disebutkan di atas, adapun tujuan dilakukannya penelitian ini ialah untuk mengetahui perbedaan kesejahteraan para pedagang kaki lima saat masih berdagang di sepanjang trotoar jalan Malioboro yang kemudian dipindahkan lapaknya ke Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2.

1.3.2. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari hasil dilakukannya penelitian ini ialah sebagai berikut:

1. Memberi informasi kepada pemangku kepentingan apa saja implikasi yang terjadi akibat adanya revitalisasi dan relokasi terhadap kesejahteraan PKL.
2. Menjadi referensi atau acuan bagi penelitian-penelitian mendatang yang berfokus pada bidang yang serupa.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI

2.1. Kajian Pustaka

Penelitian ini dilakukan untuk membandingkan, mendokumentasikan, dan mengkaji hasil-hasil penelitian terdahulu sebagai referensi untuk penulisan penelitian serta buku-buku yang memiliki keterkaitan dengan topik penelitian studi ini. Kajian pustaka penting untuk mengetahui hubungan antara penelitian yang dilakukan dengan penelitian yang sudah ada serta sekaligus upaya untuk menghindari duplikasi. Berikut ini merupakan beberapa penelitian yang telah ditemukan sebelumnya.

1. Penelitian yang dilakukan oleh Rivania Pritawati dan Kurnia Nur Fitriana (2024) menjelaskan dampak yang ditimbulkan dari revitalisasi Malioboro. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Kesimpulan yang didapat revitalisasi dan penataan pedagang kaki lima di Kawasan Malioboro memberikan dampak penurunan pendapatan pedagang kaki lima. Revitalisasi dan penataan ini dilakukan pemerintah untuk menata daerah padat yang banyak dikunjungi wisatawan juga untuk mendukung pengajuan Sumbu Filosofi.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Dwirantika Maharani Putri Susetya dan Santy Paulla Dewi (2024) menganalisis karakteristik berlokasi PKL pasca revitalisasi Kota Lama Semarang menggunakan metode penelitian dengan pendekatan kuantitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa karakteristik berlokasi PKL adalah pada trotoar, persimpangan jalan, taman, jalan utama dan jalan penghubung kawasan yang terdapat kepadatan pejalan kaki, pada lokasi yang memiliki berbagai aktivitas di sekitarnya, terdapat akumulasi pengunjung dan terdapat kelonggaran pengawasan petugas yang mengawasi PKL. Selain itu, perubahan karakteristik PKL sebelum dan sesudah revitalisasi terlihat dari adanya penyesuaian (perubahan) dalam hal jenis dagangan, sifat layanan, sarana usaha, dan waktu operasional yang berjalan.
3. Penelitian yang dilakukan oleh Salsabila Nathania DP, Karisma Wulan Sejati, Hilma A'yunina. Ambar Sari Dewi, Kanita Khoirun Nisa (2023), mengetahui dampak

sosial ekonomi relokasi pedagang kaki lima di Pedestrian Malioboro ke Teras Malioboro Yogyakarta. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan melakukan wawancara dan observasi. Berdasarkan penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa dengan adanya relokasi memberikan dampak positif dan negatif bagi pedagang kaki lima. Dampak positif yang dihasilkan, antara lain ketersediaan fasilitas umum yang memadai, jaminan keamanan, kemudahan mobilitas bagi pedagang, dan efisiensi waktu. sedangkan, dampak negatif yang terjadi ialah terdapat penurunan pendapatan dan ketidaksiapan Pemerintah DIY.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Jelita Dara Puspita dan Nabilla Dina Adharina (2023) mengidentifikasi karakteristik aktivitas PKL pasca revitalisasi dan preferensinya berdasarkan karakteristik tersebut menggunakan metode penelitian pendekatan kuantitatif dengan teknis analisis meliputi analisis deskriptif dan analisis statistika deskriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kegiatan revitalisasi pada kawasan alun-alun Kota Bandung berdampak terhadap perubahan aktivitas PKL, seperti jenis dagangan, sifat layanan, sarana usaha, waktu operasional, dan pola penyebaran PKL.
5. Penelitian yang dilakukan oleh Fadlan Hari Amandika (2023) mengetahui kondisi pedagang kaki lima pasca relokasi dalam upaya revitalisasi Kota Tua Jakarta. Penelitian ini menggunakan metode campuran atau *mix methods* dengan mengumpulkan data berupa observasi, kuesioner, dan literatur. Dari penelitian ini didapatkan hasil bahwa kondisi kesejahteraan PKL pasca relokasi dapat dilihat dari dua kondisi kesejahteraan, yaitu sosial dan ekonomi. Pada kondisi kesejahteraan sosial dapat dilihat dari kondisi keamanan, legalitas, kenyamanan, persaingan antar pedagang yang berada di Lokasi Binaan Kota Intan, sedangkan untuk kesejahteraan ekonomi PKL di Lokasi Binaan Kota Intan didapatkan kondisi yang tidak baik yang dilihat dari kondisi pendapatan dan pengeluaran berdagang.
6. Penelitian yang dilakukan oleh Nabila Luthfi Widiyanti, et al (2024) mengetahui kondisi pasca relokasi di Shelter Manahan solo. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan jumlah sampel yang digunakan sebanyak 120 pedagang. Pengumpulan data dengan kuesioner melalui uji validitas dan reliabilitasnya. Teknik analisis data menggunakan regresi berganda. Hasil penelitian memperlihatkan bahwa relokasi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, lama usaha

berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM, modal usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan bahwa dengan adanya relokasi dapat membuat kios-kios di Shelter Manahan ramai pembeli.

7. Penelitian yang dilakukan oleh Nanik Wijayanti dan M. Baiquni (2015) mengetahui karakteristik demografis pedagang, karakteristik sosial pasar, dan karakteristik ekonomi pedagang serta mengetahui perubahan kondisi sosial, ekonomi pedagang Pasar Klithikan Notoharjo pada saat awal dibangun (tahun 2006) dan saat sekarang (2014). Jenis penelitian ini kuantitatif dengan pengumpulan data berupa kuesioner kepada 40 responden. Dari hasil penelitian didapatkan hasil bahwa karakteristik pedagang Pasar Klithikan Notoharjo mayoritas berasal dari PKL Banjarsari, merupakan profesi yang utama, pendidikan pedagang rata-rata lulusan SMA sederajat, usia produktif, sudah menikah. Karakteristik sosial pedagang cenderung tidak mengalami perubahan sejak awal dibangunnya pasar sampai saat ini karena sudah dalam kondisi baik. Karakteristik ekonomi mengalami perubahan yang cukup signifikan, dibuktikan dengan pendapatan pedagang yang mengalami peningkatan, kondisi tempat tinggal pedagang yang berubah lebih baik serta kepemilikan kendaraan yang bertambah.

2.2. Landasan Teori

2.2.1. Pasar

Pasar dalam arti luas merupakan suatu sarana yang dapat menjembatani antara penjual dan pembeli (konsumen). Di pasar inilah penjual dan pembeli melakukan kegiatan transaksi. Penjual menawarkan barang ataupun jasa yang dimilikinya, sedangkan pembeli dapat memilih barang atau jasa yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhannya. Ketika transaksi dilakukan, nantinya harga keseimbangan (harga pasar) serta jumlah barang yang diperdagangkan dapat ditentukan. Untuk menentukan harga keseimbangan, pembeli dapat menawar harga yang telah ditetapkan oleh penjual dan penjual dapat menjual atau memberikan barangnya kepada pembeli saat harga sudah disepakati. Harga yang sudah disepakati maksudnya adalah harga yang relatif lebih murah bagi pembeli, namun tidak merugikan atau tetap memberikan keuntungan pada penjual.

2.2.2. Kesejahteraan Produsen

Kesejahteraan merupakan suatu kondisi di mana seseorang atau sekelompok individu dapat mencapai kepuasan dan kehidupan yang lebih baik dari berbagai aspek, seperti ekonomi, sosial, fisik, dan psikologi. Tercapainya kepuasan ini dapat menimbulkan kesejahteraan bagi individu atau sekelompok masyarakat. Ekonomi merupakan salah satu aspek yang dapat menimbulkan kesejahteraan. Oleh karena itu, kesejahteraan ekonomi merupakan kondisi di mana individu atau sekelompok individu dapat memiliki akses yang memadai terhadap sumber daya ekonomi, sehingga dapat memenuhi kebutuhan dasar dan mencapai kualitas hidup yang baik. Di pasar, terdapat dua pihak yang melakukan kegiatan ekonomi, yaitu produsen dan konsumen. Keduanya berupaya untuk mencapai kesejahteraan ekonomi dengan caranya masing-masing.

Bagi produsen, kesejahteraan terjadi apabila keuntungan yang diperoleh dari hasil berdagang mengalami surplus. Surplus produsen berarti produsen mendapatkan untung dari barang atau jasa yang dijual dengan harga lebih tinggi daripada harga pasar kepada konsumen yang diikuti dengan perasaan senang dan bahagia, karena dagangannya laku. Terdapat beberapa pengertian surplus produsen menurut para ahli, di antaranya:

1. N. Gregory Mankiw

Menurut Mankiw, surplus produsen (*produsen surplus*) adalah jumlah yang dibayarkan oleh penjual atas suatu barang dikurangi biaya yang dikeluarkannya untuk menyediakan barang tersebut. Surplus produsen mengukur seberapa besar keuntungan yang diterima penjual dari partisipasinya dalam suatu pasar.

2. Walter Nicholson

Menurut Walter, surplus produsen adalah tambahan nilai lebih yang diterima oleh produsen dari suatu produk yang melebihi biaya oportunitas (*opportunity cost*) yang muncul, karena memproduksi barang itu. Mencerminkan berapa biaya yang secara sukarela bersedia dibayarkan oleh para produsen demi mendapatkan hak menjual suatu produk pada harga pasar yang berlaku.

3. Michael Parkin

Surplus produsen adalah kelebihan jumlah yang diterima dari penjualan barang atau jasa yang melebihi biaya produksinya. Surplus produsen dihitung sebagai harga yang diterima dikurangi biaya marginal (atau harga penawaran minimum), dijumlahkan terhadap jumlah yang terjual.

4. Robert S. Pindyck dan Daniel L. Rubinfeld

Surplus produsen adalah ukuran serupa bagi produsen. Sebagian produsen menghasilkan unit pada harga yang sama dengan pasar. Namun, unit lain dapat dihasilkan di bawah harga pasar dan masih dapat dihasilkan serta dijual bahkan pada harga yang lebih rendah lagi. Dengan demikian, produsen menikmati suatu surplus dari penjualan unit-unit tersebut. Untuk setiap unitnya, surplus ini merupakan selisih antara harga pasar yang diterima produsen dan biaya marginal memproduksi unit ini.

Surplus produsen berarti mengukur seberapa besar keuntungan yang diterima oleh produsen dari hasil penjualan suatu barang. Keuntungan atau profit merupakan selisih antara jumlah total penerimaan perusahaan (*total revenue* / TR) dengan jumlah biaya total yang dikeluarkan oleh perusahaan (*total cost* / TC). Terdapat beberapa jenis keuntungan, di antaranya keuntungan supernormal (*supernormal profit*), keuntungan normal (*normal profit*), dan kerugian yang tidak menutup perusahaan (*subnormal profit*).

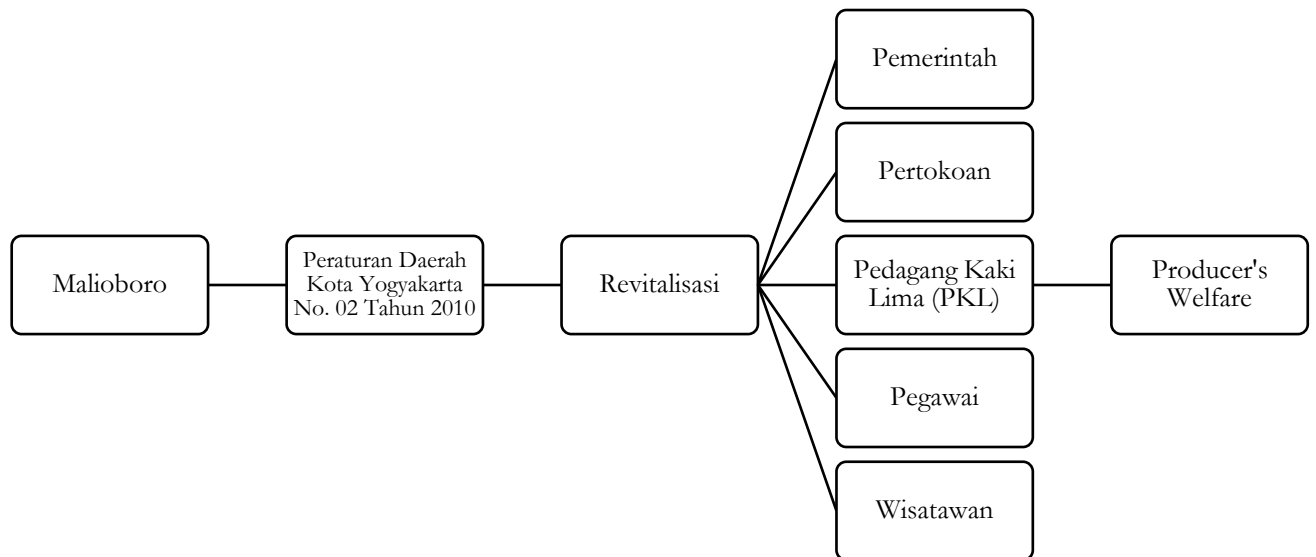
Keuntungan supernormal (*supernormal profit*) merupakan tingkat keuntungan atau laba yang didapatkan oleh individu atau perusahaan melebihi tingkat laba normal yang biasanya diharapkan. Keuntungan ini diperoleh suatu individu atau perusahaan ketika total pendapatan jauh lebih besar daripada besarnya biaya rata-rata yang harus dikeluarkan. Biaya yang harus dikeluarkan dapat berupa biaya eksplisit dan implisit. Biaya eksplisit merupakan biaya yang dikeluarkan oleh suatu individu atau perusahaan selama proses produksi berlangsung, seperti bayar sewa gedung, tagihan listrik, biaya bahan baku, gaji karyawan, dan sebagainya. Sehingga nantinya dalam setiap pengeluarannya akan dicatat dan digabungkan pada laporan keuangan. Sedangkan biaya implisit merupakan biaya yang dikeluarkan secara tidak langsung oleh suatu individu atau perusahaan dalam kegiatan produksi. Biaya implisit termasuk sebagai jenis biaya peluang (*opportunity cost*), karena biaya ini mencerminkan nilai peluang atau

potensi keuntungan yang hilang dari penggunaan sumber daya perusahaan yang dimiliki untuk keperluan produksi.

Keuntungan normal (*normal profit*) merupakan keuntungan yang didapatkan produsen ketika harga barang atau jasa yang dijual sama dengan biaya total rata-rata minimum. Jenis keuntungan normal termasuk ke dalam salah satu tingkat keuntungan yang diperlukan produsen untung bertahan di pasar untuk jangka waktu yang panjang. Hal ini karena produsen tidak mendapatkan kerugian dari barang atau jasa yang dijual atau pendapatan yang diterima atas segala total biaya yang dikeluarkan. Keuntungan normal berarti suatu kondisi di mana produsen tidak memperoleh surplus ataupun rugi.

Subnormal *profit* atau bisa juga disebut dengan kerugian ekonomi merupakan situasi ketika total pendapatan perusahaan lebih rendah daripada total biaya ekonominya. Hal ini menandakan inefisiensi dan tidak berkelanjutan dalam jangka panjang, karena perusahaan gagal menutup biaya peluangnya. Untuk jangka pendek perusahaan (produsen) memiliki probabilitas untuk tetap beroperasi di pasar meskipun mengalami kerugian, terutama jika pendapatan masih memungkinkan untuk menutupi sebagian dari biaya variabel. Dalam jangka pendek produsen masih berupaya untuk bertahan dengan harapan kondisi akan membaik. Namun dalam jangka panjang, apabila keadaan subnormal profit terjadi terus-menerus, secara tidak langsung keadaan ini memaksa perusahaan (produsen) untuk keluar dari pasar, karena perusahaan tidak dapat menanggung kerugian lebih besar lagi (Dave, n.d.).

2.3. Kerangka Penelitian



Gambar 2. 1 Kerangka Penelitian

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Cara Pengumpulan Data

Jenis penelitian yang digunakan untuk penelitian ini adalah kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang dilakukan untuk memberikan analisis mengenai suatu fenomena yang nantinya akan ditelaah lebih lanjut dengan teori yang berkaitan dengan fenomena tersebut. Metode kualitatif digunakan untuk mendapatkan data yang mendalam mengenai suatu fenomena. Menurut Sugiyono (2013), metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, di mana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif / kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi.

Penelitian kualitatif berfokus kepada kualitas data-data yang didapatkan dari wawancara dengan informan dan observasi secara langsung di tempat yang dituju. Data-data diambil secara langsung di objek yang dituju dengan tujuan untuk memperkaya informasi serta detail yang menggambarkan fenomena yang sedang terjadi di lapangan saat penelitian dilakukan. Tak hanya itu, penelitian kualitatif juga melakukan analisis dokumen untuk mendapat data yang lebih banyak terkait objek yang sedang diteliti. Nantinya data-data yang telah didapatkan dan dianalisis akan disajikan secara deskriptif. Penyajian data secara deskriptif merupakan proses penyajian data secara sistematis dengan tujuan menggambarkan atau menjelaskan suatu fenomena berdasarkan data yang telah dikumpulkan. Untuk mempermudah interpretasi, maka data dapat disampaikan dalam bentuk narasi, tabel, grafik, maupun diagram.

Penelitian yang dilakukan dalam studi ini bertujuan untuk mengetahui dampak revitalisasi terhadap kesejahteraan PKL di Kawasan Malioboro selama 3 bulan, terhitung dari bulan September awal hingga November akhir tahun 2024. Dari penelitian yang telah dilakukan, didapatkan informasi atau data-data secara langsung

dari pedagang kaki lima serta melakukan observasi / pengamatan di seputar Kawasan Malioboro. Data yang sudah di dapat selama penelitian kemudian disusun hingga dapat memberikan informasi yang lebih terstruktur.

3.2 Tempat atau Lokasi

Lokasi yang akan menjadi objek sekaligus tempat penelitian yang dituju oleh pada studi ini, yaitu Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2, Daerah Istimewa Yogyakarta.

3.3 Informan Penelitian

Pada penelitian kualitatif, informan merupakan sumber utama dari pengambilan data, karena informan dianggap memiliki pengalaman dan pengetahuan terhadap topik penelitian. Individu yang akan dipilih menjadi informan penelitian harus memberikan informasi yang relevan dan mendalam, maka dari itu informan yang dipilih, di antaranya:

1. Pedagang di Teras Malioboro 1.
2. Pedagang di Teras Malioboro 2.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Data merupakan bahan mentah yang diolah untuk menghasilkan informasi atau keterangan, baik pada penelitian kualitatif maupun kuantitatif. Nantinya, data-data ini akan dapat menunjukkan angka maupun fakta yang dapat dipercaya kebenarannya, sehingga dapat digunakan sebagai dasar untuk menarik kesimpulan dari suatu penelitian. Pengumpulan data dilakukan pada obyek tertentu baik yang berbentuk populasi maupun sampel. Bila peneliti ingin membuat generalisasi terhadap temuannya, maka sampel yang diambil harus representatif. Terdapat dua jenis teknik pengumpulan data, meliputi:

1. Data Primer

Teknik pengumpulan data primer merupakan teknik yang digunakan seorang peneliti untuk mengumpulkan data-data penelitian yang dibutuhkan secara langsung dari sumber pertama atau objek yang diteliti tanpa perantara. Menurut Sunyoto (2013a), menyatakan data primer adalah data asli yang dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab masalah penelitiannya secara khusus.

2. Data Sekunder

Teknik pengumpulan data sekunder merupakan teknik yang digunakan seorang peneliti untuk mengumpulkan data-data yang dibutuhkan untuk penelitian dari sumber kedua atau data yang telah dikumpulkan dan diolah oleh suatu pihak yang berwenang. Data sekunder dapat berupa data yang diambil dari bps, *worldbank*, dan lainnya. Menurut Sunyoto (2013), data sekunder merupakan data yang bersumber dari catatan yang ada pada perusahaan dan dari sumber lainnya, yaitu dengan mengandalkan studi kepustakaan dengan mempelajari buku-buku yang ada hubungannya dengan objek penelitian atau dapat dilakukan dengan menggunakan data dari biro pusat statistik (BPS).

Pada penelitian ini, peneliti akan mengumpulkan data secara langsung dari sumber pertama (data primer) dari tempat objek penelitian dilakukan, yaitu di Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2. Data kualitatif merupakan data berupa pendapat (pernyataan) atau *judgement*, sehingga data yang didapat tidak berupa angka, tetapi berupa kata-kata atau kalimat. Data kualitatif diperoleh dari berbagai teknik pengumpulan data, misalnya wawancara, analisis dokumen, atau observasi lapangan. Penelitian ini akan menggunakan dua teknik pengumpulan data, di antaranya:

1. Metode Wawancara

Metode wawancara merupakan suatu proses untuk memperoleh informasi, pemahaman, keterangan atau data terkait tujuan penelitian dengan cara melakukan tanya jawab dengan informan secara langsung atau *face to face*. Wawancara ini dapat dilakukan dengan melibatkan dua orang atau lebih. Pertanyaan wawancara dapat diberikan dan disesuaikan dengan siapa informan yang dituju.

Wawancara yang dilakukan pada studi ini merupakan wawancara tidak terstruktur, di mana pertanyaan yang diajukan kepada informan dengan bebas atau

tanpa menggunakan susunan pertanyaan yang telah disusun secara rinci. Hal ini dilakukan agar studi ini mendapatkan informasi yang lebih mendalam dari informan. Menurut Sugiyono (2013a), wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas di mana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.

2. Metode Observasi

Metode observasi merupakan kegiatan pengumpulan data dengan melakukan penelitian secara langsung terhadap kondisi lingkungan objek penelitian, sehingga didapat secara jelas gambaran objek penelitian. Observasi yang dilakukan pada studi ini merupakan metode observasi non partisipan dan terstruktur. Observasi non partisipan, karena dalam studi ini tidak ada keterlibatan secara langsung dengan aktivitas individu yang sedang diamati. Oleh karena itu, hanya dilakukan pengamatan secara independen. Studi ini mengamati bagaimana perilaku produsen, bagaimana keadaan pasar, dan interaksi dengan konsumen. Dalam dilakukannya observasi ini perlu adanya mencatat, menganalisis, dan kemudian menarik kesimpulan. Dan observasi terstruktur, karena studi ini telah merancang susunan observasi secara sistematis tentang apa yang akan diamati, kapan, dan di mana observasi dilakukan.

3.5 Keabsahan Data

Penelitian kualitatif memerlukan wawancara dengan berbagai informan untuk mendapatkan data yang diinginkan sesuai dengan objek dan tujuan penelitian. Akan tetapi, tidak menutup kemungkinan untuk data yang diberikan oleh seorang informan itu bias. Maka dari itu, perlu adanya konfirmasi atau *cross check* data dengan informan lainnya agar data yang didapat akurat. Pada studi ini teknik yang digunakan untuk memastikan keabsahan data yang diperoleh dari wawancara dengan informan, yaitu dengan metode triangulasi.

Untuk membuktikan keabsahan atau benar-tidak data yang didapatkan dari seorang informan, maka perlu dilakukan konfirmasi ulang dari data atau berita yang didapat kepada individu lain. Pertanyaan yang sama seperti yang diajukan kepada informan sebelumnya disampaikan kembali, dengan tambahan pertanyaan terkait data

atau berita yang diperoleh. Pertanyaan yang sama seperti yang diajukan kepada informan sebelumnya disampaikan kembali ke individu yang lain, dengan tambahan pertanyaan terkait data atau berita yang diperoleh. Menurut Sugiyono (2013a), triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan pengumpulan data dari berbagai teknik dan sumber data yang telah ada. Apabila peneliti melakukan pengumpulan data dengan menggunakan triangulasi, maka sebenarnya peneliti sedang mengumpulkan data sekaligus menguji kredibilitas data.

Terdapat dua jenis triangulasi, yaitu triangulasi teknik dan triangulasi sumber. Triangulasi teknik merupakan pengumpulan data yang dilakukan peneliti dengan cara melakukan observasi partisipatif, wawancara yang mendalam, dan dokumentasi untuk mengumpulkan data yang diinginkan secara serempak. Sedangkan triangulasi sumber merupakan pengumpulan data dari berbagai macam sumber untuk memvalidasi atau mendapatkan sudut pandang yang beragam dari setiap informan yang diwawancarai. Nantinya peneliti dapat membandingkan hasil data yang telah terkumpul untuk melihat apakah terdapat kesamaan atau perbedaan data yang dapat memperkuat temuan penelitian.

Dalam penelitian ini, triangulasi digunakan untuk memperoleh sumber data sekaligus melakukan *cross-check* antara informan. Sumber data diperoleh untuk studi ini berasal dari para pedagang di Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2. Wawancara dilakukan dengan seorang informan (pedagang) sambil mencatat data atau informasi yang diperoleh. Setelah wawancara dengan informan pertama selesai, wawancara ulang dilakukan dengan informan lain mengenai topik yang sama serta mengonfirmasi (*cross-check*) data yang telah diperoleh sebelumnya.

3.6 Teknik Analisis Data

Untuk dapat menarik suatu kesimpulan dari suatu penelitian, maka peneliti perlu melakukan analisa data. Analisa data dilakukan setelah peneliti telah melaksanakan dan menyelesaikan wawancara dengan berbagai informan. Hal ini dilakukan, karena data yang didapatkan selama penelitian dari informan relatif beragam, sehingga untuk dapat ditarik suatu kesimpulan perlu disusun secara

sistematis. Dengan dilakukannya analisa data, nantinya untuk studi ini akan lebih mudah untuk menemukan hasil akhir dari penelitian yang telah dilakukan. Menurut Bogdan dan Biklen (1982) dalam Sugiyono (2013), analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.

Aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh (Miles and Huberman (1984) dalam Sugiyono (2013). Aktivitas dalam analisis data, yaitu *data reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing / verification*.

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Selama wawancara berlangsung, informan (pedagang) memberikan berita atau data yang relatif cukup banyak untuk kepentingan studi ini, baik itu data yang berkaitan dengan topik penelitian atau tidak, sehingga perlu dilakukan reduksi data untuk memilah informasi yang relevan dengan topik penelitian. Reduksi data dapat dilakukan dengan merangkum informasi yang didapat, mencari hal-hal pokok sesuai tujuan penelitian, dan mengelompokkan data sesuai polanya masing-masing. Dengan dilakukannya reduksi data, maka data yang sudah tersusun akan memperkecil kemungkinan hasil analisis data yang melebar dari topik atau tujuan awal dilakukannya penelitian.

2. *Data Display* (Penyajian Data)

Penyajian data dilakukan setelah tahapan reduksi data telah selesai. Data dapat disajikan dengan berbagai bentuk selain deskripsi naratif, seperti tabel, grafik, *pie chart*, dan sebagainya. Tujuan dilakukannya penyajian data, yaitu untuk mempermudah studi ini dalam memahami data yang didapatkan sesuai dengan kondisi di lapangan, karena data sudah tersusun sesuai dengan pokok bahasannya.

3. *Conclusion Drawing / Verification*

Penarikan kesimpulan dan verifikasi merupakan kesimpulan awal yang dikemukakan berdasarkan data yang telah didapat dari informan dan bersifat sementara. Nantinya, kesimpulan ini dapat berubah apabila tidak ditemukan fakta atau temuan pendukung setelah dilakukannya pengambilan data pada tahap berikutnya,

kecuali data-data yang telah dimiliki oleh seorang peneliti sudah valid dan kredibel. Oleh karena itu, kesimpulan yang telah dirumuskan di awal terkadang dapat menjawab rumusan masalah yang telah dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak.

3.7 Fokus Pertanyaan

Untuk melakukan sebuah penelitian, seorang peneliti perlu untuk menyusun pertanyaan yang terfokus dan relevan agar data atau berita yang disampaikan oleh informan dapat disajikan sesuai dengan topik yang sedang diteliti. Fokus pertanyaan berarti peneliti mengutamakan atau berfokus kepada pertanyaan yang memang menjadi topik bahasan utama dalam sebuah penelitian. Hal ini dilakukan untuk membantu peneliti agar pertanyaan yang diajukan kepada informan tidak keluar dari pokok bahasan dan peneliti mendapat data yang dibutuhkannya, sehingga menghindari pengumpulan data yang tidak relevan. Adapun fokus pertanyaan dalam penelitian ini, diantaranya:

1. Harga Dasar atau Harga Beli Barang Dari Penjual Ke Pedagang Kaki Lima

Pertanyaan ini berfokus untuk mengidentifikasi berapa besar nominal harga yang harus dibayarkan oleh pedagang kaki lima (PKL) kepada penjual barang untuk memperoleh stok barang dagangan yang nantinya akan dipajang di lapak milik PKL. Informasi ini diperlukan untuk mengetahui biaya awal yang perlu dikeluarkan oleh PKL sebelum barang dipasarkan.

2. *Mark-up* Harga oleh Pedagang Kaki Lima (PKL)

Pertanyaan ini berfokus pada besaran keuntungan yang diambil oleh pedagang kaki lima (PKL) dari setiap barang yang dijual. Analisis ini mencakup perhitungan rata-rata *mark-up* harga yang telah ditentukan oleh pedagang sebagai bentuk margin keuntungan atas modal yang dikeluarkan.

3. Kesejahteraan Total Pedagang Kaki Lima

Kesejahteraan total pedagang kaki lima (PKL) dapat dihitung melalui akumulasi keuntungan bersih yang diperoleh. Perhitungan dilakukan dengan mengalikan rata-rata keuntungan setiap jenis barang dengan banyaknya kuantitas barang yang terjual. Fokus ini disusun untuk mengetahui seberapa besar kesejahteraan pedagang dari berdagang.

BAB IV

HASIL ANALISIS PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Data Penelitian

Penelitian ini dilakukan sebagai salah satu upaya untuk mengetahui apakah terjadi perubahan kesejahteraan pada pedagang kaki lima (PKL) di Malioboro sebelum dan sesudah adanya revitalisasi dan relokasi. Sebelumnya, tempat berdagang para PKL terletak di sekitar selasar pertokoan di Malioboro. Akan tetapi, setelah adanya revitalisasi para PKL diharuskan meninggalkan lapak yang lama menuju ke tempat baru yang telah disediakan oleh pemerintah, yakni Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2.

Data penelitian diperoleh secara kualitatif, yakni data dikumpulkan secara langsung dari para pedagang kaki lima (PKL) yang ada, baik di Teras Malioboro 1 maupun Teras Malioboro 2. Data ini dapat dikatakan sebagai data kualitatif, karena data yang diperoleh tidak selalu dalam bentuk angka, tetapi sebuah sifat, situasi, persepsi ataupun hal-hal lain yang bersifat tidak terbilang. Data-data diambil secara langsung di objek yang dituju dengan tujuan untuk memperkaya informasi serta detail yang menggambarkan fenomena yang sedang terjadi di lapangan saat penelitian dilakukan.

Berdasarkan dari hasil wawancara yang diperoleh dari informan, penelitian ini disajikan dengan menggunakan teori ekonomi, yakni teori surplus produsen (*produsen surplus*). Teori ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar keuntungan atau kesejahteraan yang diperoleh para PKL sebelum dan sesudah adanya perubahan kebijakan terkait lokasi berdagang. Dalam BAB IV, penelitian yang telah dilakukan akan disajikan lebih lanjut dengan pembahasan yang lebih mendalam mengenai hasil temuan di lapangan.

Penelitian dilakukan untuk mengetahui dampak revitalisasi terhadap kesejahteraan PKL di Kawasan Malioboro selama 3 bulan, terhitung dari bulan September awal hingga November akhir tahun 2024. Dari penelitian yang telah dilakukan, informasi atau data-data diperoleh secara langsung dari pedagang kaki lima

(PKL), serta observasi / pengamatan di seputar Kawasan Malioboro. Data yang telah diperoleh kemudian disusun hingga dapat memberikan informasi yang lebih terstruktur.

Untuk memastikan kebenaran dari informasi yang telah didapatkan, maka pada studi ini dilakukan triangulasi. Seperti yang diketahui apabila terdapat dua teknik triangulasi yang digunakan pada penelitian ini, yaitu triangulasi teknik dan triangulasi sumber. Pada penelitian ini, triangulasi teknik dilakukan dengan melakukan observasi secara langsung ke lokasi penelitian, yakni ke Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2, di waktu yang berbeda-beda untuk mengetahui mengenai kondisi lokasi. Observasi dilakukan secara berulang di waktu yang berbeda, seperti saat pagi hari, siang hari, dan malam hari serta di hari-hari biasa dan hari-hari libur, sehingga dapat memberikan gambaran yang lebih menyeluruh mengenai dinamika kondisi di lokasi penelitian.

Setelah pelaksanaan observasi, penelitian ini dilanjutkan dengan wawancara bersama para pedagang. Wawancara di Teras Malioboro 1 dilakukan dengan mempertimbangkan struktur bangunan yang terdiri dari tiga lantai, sehingga pemilihan informan wawancara dilakukan di setiap lantai dengan melibatkan pedagang yang berjualan di masing-masing lantai. Sementara itu, untuk wawancara di Teras Malioboro 2, yang memiliki satu lantai dengan area yang luas, pemilihan informan didasarkan pada lokasi lapak pedagang. Kriteria yang digunakan mencakup pedagang yang berjualan di area depan (dekat pintu masuk), di perempatan jalan, di tengah area, serta di bagian belakang (jauh dari pintu masuk). Hal ini bertujuan untuk mendapatkan perspektif yang lebih beragam mengenai kondisi perdagangan di kedua lokasi tersebut.

Selama pelaksanaan observasi dan wawancara, proses dokumentasi juga dilakukan sebagai bagian dari pengumpulan data. Dokumentasi ini mencakup rekaman video yang merekam aktivitas observasi di Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2, rekaman suara yang mendokumentasikan wawancara dengan para informan, serta foto-foto yang diambil selama observasi berlangsung. Selain itu, dokumentasi foto juga mencakup gambar barang dagangan para pedagang, yang bertujuan untuk melengkapi data visual mengenai kondisi perdagangan di kedua lokasi tersebut.

Dalam triangulasi sumber, setelah memperoleh informasi dari hasil observasi dan wawancara, diperlukan proses konfirmasi atau *cross-check* untuk memastikan kebenaran informasi yang telah diterima. Oleh karena itu, dilakukan wawancara lanjutan dengan mengajukan pertanyaan yang sama kepada narasumber yang berbeda. Selain itu, beberapa pertanyaan tambahan disusun berdasarkan wawancara sebelumnya guna menguji konsistensi informasi serta memastikan bahwa suatu peristiwa atau kondisi benar-benar terjadi. Proses *cross-check* ini melibatkan beberapa narasumber dengan pertanyaan yang relatif seragam. Jika terdapat setidaknya dua individu yang memberikan jawaban serupa mengenai suatu hal, maka informasi tersebut dapat dianggap valid. Langkah ini dilakukan untuk meningkatkan akurasi serta memperkuat keabsahan data yang diperoleh dalam penelitian.

4.2 Hasil Analisis dan Pembahasan

Proses relokasi pedagang kaki lima (PKL) ke lokasi yang baru merupakan upaya yang dilakukan pemerintah untuk penataan area sepanjang Jalan Malioboro. Relokasi PKL dilakukan pada awal Februari 2022. Relokasi ini melibatkan PKL dengan total 1.838 PKL yang nantinya akan dibagi di dua tempat, yakni Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2. Gedung untuk Teras Malioboro 1 dulunya merupakan Gedung Bioskop Indra yang telah dialihfungsikan sebagai lokasi untuk tempat berdagang PKL yang baru, serta Gedung bekas Dinas Pariwisata DIY digunakan sebagai lokasi Teras Malioboro 2. Sultan Hamengkubuwono X menyebut, relokasi dilakukan sebagai upaya dalam menunmbuhkembangkan PKL Malioboro¹. Hal ini didukung dengan fasilitas yang diberikan pemerintah ke tempat yang baru. Fasilitas yang telah disediakan ini diharapkan mampu untuk memberikan kenyamanan bagi pengunjung untuk berbelanja dan juga para pedagang selama berniaga.

Sebagai salah satu destinasi wisata yang kerap dikunjungi oleh para wisatawan dari berbagai daerah, Kawasan Malioboro memiliki ciri khas dan keunikannya sendiri

¹ (Pemerintah Kota Yogyakarta, 2022) diakses dari <https://warta.jogjakota.go.id/detail/index/19063>, pada tanggal 11 September 2024.

sehingga banyak wisatawan yang berdatangan. Dulunya, keunikan tersendiri dari Kawasan Malioboro, yaitu banyaknya pedagang kaki lima (PKL) yang berdagang di selasar pertokoan di sepanjang jalan disertai dengan banyaknya toko-toko yang berjejer. PKL menyediakan cinderamata yang khusus dijual sebagai oleh-oleh khas Yogyakarta kepada para wisatawan. PKL merupakan mereka yang melakukan aktivitas-aktivitas ekonomi sektor informal di ruang publik atau tempat yang semestinya secara hukum, namun letaknya strategis dan mudah diakses oleh banyak orang (Sudarmo, 2011 dalam Pritawati & Fitriana (2024)). Dilansir dari wawancara yang telah dilakukan dengan salah satu pedagang, yaitu Ibu Nur. Menurut beliau situasi Kawasan Malioboro dulunya, *“Dulu mah rame. Orang-orang yang lewat banyak”* berdasarkan pernyataan beliau, dapat diketahui apabila dulunya lapak pedagang ketika masih berada di selasar Kawasan Malioboro ramai dan banyak pengunjung yang lewat. Hal ini terjadi, karena pedagang berada di sepanjang jalan yang sama dengan jalan yang dilalui oleh pengunjung. Banyaknya pengunjung yang lewat memberikan pedagang kesempatan yang besar untuk menawarkan dagangannya, sehingga nantinya pedagang dapat mendapatkan keuntungan dari barang yang telah dijualnya.

Selain itu, menurut pernyataan penjual bakpia, *“Dulu orang lewat motor nggak bisa parkir aja bisa beli, cuman di depannya aja, “mbak aku beli dua kotak”, di mobil aja “mbak mau tiga kotak”. Kalau di sini harus parkir, naik ke atas.”* Semasa berdagang di selasar untuk pembelian makanan pembeli dapat membeli langsung tanpa perlu turun dari kendaraannya, namun untuk sekarang pengunjung harus turun dan meninggalkan kendaraannya di parkiran yang kemudian baru menuju ke dagangan para pedagang. Jika dilihat dari pernyataan yang diutarakan penjual bakpia, hal ini berarti pengunjung yang datang ke Teras Malioboro 1 benar-benar meluangkan waktunya dan sudah memiliki tujuan untuk membeli barang dagangan para pedagang.

Pasca relokasi, para pedagang kaki lima (PKL) yang sebelumnya berjualan di selasar Kawasan Malioboro kini menempati lapak di Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2. Namun, perpindahan ini menghadirkan berbagai tantangan bagi para pedagang, baik dari segi penyesuaian lokasi, perubahan arus pelanggan, hingga dampak terhadap pendapatan mereka. Banyak pedagang mengeluhkan berkurangnya jumlah pembeli karena lokasi baru dianggap kurang strategis dibandingkan dengan tempat mereka sebelumnya.

Jika dibandingkan dengan saat masih berjualan di selasar toko di sepanjang Kawasan Malioboro, pedagang di lokasi yang baru mengeluhkan minimnya wisatawan atau pengunjung yang mampir ke Teras Malioboro 1. Penurunan jumlah pengunjung ini berbanding lurus dengan menurunnya penjualan. Saat masih berjualan di lokasi lama, wisatawan yang melintas sering kali spontan membeli dagangan, tetapi kini, belum tentu ada pengunjung yang datang dan berbelanja di setiap lapak pedagang.

Menurut Ibu Sasa, *“Kalau di selasar orang lewat pasti ada. Nggak mau beli, tapi lewat pasti beli. Kalau di sini, nggak ada orang yang mau beli kan jarang masuk.”* Hal ini memiliki makna apabila terdapat pengunjung yang datang ke Teras Malioboro 1 merupakan wisatawan atau calon pembeli yang benar-benar memiliki niatan untuk belanja, sehingga wisatawan yang tidak memiliki tujuan berbelanja relatif jarang untuk mampir.

Hal ini diperkuat dengan pernyataan yang disampaikan oleh Ibu Nur, pedagang di Teras Malioboro 2. Beliau mengatakan, *“Dulu mah di sana rame, orang lewat banyak. Sambil jalan, liat dagangan-dagangan, terus beli.”* Pernyataan tersebut menegaskan bagaimana kondisi Malioboro sebelum adanya relokasi pedagang ke Teras Malioboro. Ibu Nur, yang kini berdagang di Teras Malioboro 2, mengingat bagaimana suasana di selasar Malioboro dahulu sangat ramai dengan lalu lalang wisatawan. Banyak orang yang berjalan kaki sambil menikmati suasana Malioboro, melihat dagangan para PKL, hingga akhirnya tertarik untuk membeli. Interaksi antara pedagang dan pembeli pun terasa lebih spontan dan alami. Kini, dengan adanya penataan ulang, para pedagang harus beradaptasi dengan lingkungan baru yang berbeda dari suasana lama yang pernah mereka rasakan selama bertahun-tahun.

Setelah pindah ke lokasi yang baru, yakni ke Teras Malioboro 1, pedagang kaki lima (PKL) merasa terdapat perbedaan kondisi dalam hal banyaknya pengunjung yang mampir untuk membeli dagangan. Menurut Ibu Ngawinah, *“Kalau dulu itu merata. Lakunya merata, kalau sekarang nggak merata. Soal e kan ada yang di depan sama di belakang. Kadang yang di belakang tu kasian, nggak pada laku. Tapi ya kalau di depan sedikit-sedikit ya laku. Kalau yang di belakang begitu nggak begitu laku.”* Maksud dari pernyataan Ibu Ngawinah, yaitu dulunya saat masih berdagang di sepanjang selasar Kawasan Malioboro, seluruh pengunjung memiliki kesempatan yang sama untuk mampir ke setiap dagangan milik pedagang kaki lima. Hal ini dikarenakan posisi lapak antara satu

pedagang dengan pedagang yang lain berada dalam satu rute dan berjejer di sepanjang jalan, sehingga pengunjung memiliki akses yang dekat untuk melihat dagangan masing-masing para PKL dan mampir. Sedangkan di lokasi yang baru, yaitu Teras Malioboro 1 merupakan bangunan tertutup, sehingga tidak semua pedagang dapat menempati lapak yang dekat dengan akses masuk para pengunjung. Bagian depan yang dimaksud Ibu Ngawinah adalah lokasi lapak yang dekat dengan pintu masuk, eskalator, dan lift sehingga pengunjung dapat melihat langsung dagangan begitu masuk ke Teras Malioboro 1. Sedangkan pedagang yang mendapat di bagian belakang maksudnya pedagang yang letaknya tidak dekat dengan akses pintu masuk pengunjung, sehingga pengunjung tidak selalu melihat dan mampir untuk membeli dagangan para pedagang kaki lima (PKL).

Di Teras Malioboro 2, para pedagang menghadapi permasalahan yang relatif mirip dengan yang dialami oleh pedagang di Teras Malioboro 1, terutama terkait dengan lokasi lapak yang mereka tempati. Banyak pedagang yang mengeluhkan posisi lapak yang mereka dapatkan saat ini, karena dinilai kurang strategis dan berdampak pada minimnya jumlah pembeli yang datang. Salah satu faktor utama yang menjadi kendala adalah pola pergerakan pengunjung yang tidak merata. Pengunjung yang datang ke Teras Malioboro 2 sering kali hanya berfokus pada area tertentu, sementara beberapa bagian lainnya cenderung sepi dan jarang dikunjungi. Akibatnya, pedagang yang lapaknya berada di lokasi yang kurang strategis merasa kesulitan untuk menarik perhatian calon pembeli, yang pada akhirnya berpengaruh terhadap pendapatan mereka.

Area strategis yang dimaksud adalah area lapak yang didapatkan oleh pedagang di mana dekat dengan pintu masuk dan juga bagian perempatan jalan antara lapak. Hal ini terjadi karena ketika masuk pandangan pengunjung langsung menuju pada dagangan di lapak milik pedagang yang berada dekat dengan pintu masuk dan pedagang yang berada di perempatan jalan memiliki kesempatan untuk memperlihatkan barang dagangannya dari dua sisi atau muka, sehingga kemungkinan pengunjung yang datang untuk menjadi pembeli lebih besar dibandingkan para pedagang yang letak lapaknya tidak berada di lokasi strategis.

Dilansir dari *kumparan.com*, Para pedagang di Teras Malioboro 1 dan 2 menghadapi berbagai tantangan pasca-relokasi dari area selasar Malioboro. Salah satu

masalah utama yang mereka rasakan adalah penurunan pendapatan yang signifikan. Seorang pedagang di Teras Malioboro 2 mengungkapkan bahwa sebelum relokasi, ia bisa mendapatkan omzet sekitar Rp1 juta per hari, namun setelah pindah, dalam dua hari pun ia tidak memperoleh penghasilan sama sekali². Beliau juga menambahkan, jika jalan yang dilalui oleh para pengunjung (pedestrian) memang ramai. Para pedagang dapat melihat langsung dari dalam Teras Malioboro 2. Hal ini berarti menunjukkan jika kondisi di dalam sepi, sehingga pedagang dapat melihat langsung jalan di depan dengan jelas.

Selain itu, hal serupa juga diungkapkan oleh Arif Usman dalam wawancaranya bersama *kumparan.com*. Beliau mengatakan apabila penurunan omzet pedagang mengalami penurunan yang drastis setelah direlokasi ke Teras Malioboro 2. Untuk, pedagang yang mendapat lapak di bagian depan memiliki kemungkinan untuk laku akan tetapi pedagang yang menempati bagian tengah ke belakang omzetnya menurun hingga 80 persen dibandingkan sebelum dipindahkan.

Terdapat sejumlah pihak yang merasa keberatan dengan kebijakan relokasi, terutama para pedagang kaki lima (PKL) yang telah lama menggantungkan hidupnya dari berdagang di kawasan Malioboro. Keberatan ini semakin diperkuat oleh hasil wawancara yang dilakukan oleh *kompas.com* dalam penelitian yang dilakukan oleh Putri Pratiwi et al. (2022), di mana seorang PKL Lesehan mengungkapkan bahwa relokasi merupakan pengalaman yang sangat pahit, karena pendapatan yang diperoleh lebih sedikit dibandingkan ketika beliau masih berjualan di emperan toko di Jalan Malioboro.

Berdasarkan pernyataan di atas secara keseluruhan, relokasi pedagang kaki lima (PKL) yang awalnya berdagang di selasar Kawasan Malioboro yang kini berpindah ke Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2 telah membawa berbagai tantangan, terutama mengenai penurunan jumlah pengunjung yang dapat mempengaruhi perolehan pendapatan pedagang dalam seharinya. Dulunya ketika masih berdagang di lokasi yang lama, pendapatan yang diperoleh pedagang dapat lebih besar dibandingkan sekarang, berdagang di tempat yang baru.

²(Pandangan Jogja, 2023) diakses dari <https://kumparan.com/pandangan-jogja/curhat-pedagang-teras-malioboro-2-dulu-sehari-dapat-rp-1-juta-kini-2-hari-rp-0-21G1Fs9KJLi>, pada tanggal 12 Februari 2025.

Ketika observasi langsung dilakukan di Kawasan Malioboro setelah revitalisasi, adanya perubahan yang relatif signifikan dapat dirasakan, sehingga membuat kawasan ini terasa lebih nyaman dan menyenangkan untuk dilalui oleh pejalan kaki. Hal ini terasa, karena jalan yang kini dilalui oleh para pejalan kaki lebih luas dan lebih teratur dibandingkan sebelum adanya revitalisasi, sehingga memberikan ruang yang lebih lega untuk pergerakan orang-orang. Selain itu, jalanan pedestrian Kawasan Malioboro juga dilengkapi dengan sejumlah kursi yang tersebar di beberapa titik yang memberikan kenyamanan lebih untuk pengunjung beristirahat sejenak sambil menikmati suasana di Malioboro. Dengan berbagai fasilitas tersebut, Kawasan Malioboro kini menjadi tempat yang lebih ramah bagi pejalan kaki, meningkatkan kenyamanan pengunjung yang ingin menikmati jalan-jalan atau sekadar beristirahat.

Salah satu faktor yang membuat jalanan di Kawasan Malioboro terasa lebih luas adalah karena para pedagang kaki lima (PKL), yang dulunya berdagang di selasar atau pertokoan yang berada di sepanjang jalan Kawasan Malioboro, kini telah dipindahkan ke Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2. Pemindahan ini memungkinkan lebih banyak ruang yang tersedia bagi pejalan kaki untuk bergerak dengan nyaman di sepanjang jalan utama. Sembari observasi dilakukan di sekitar Kawasan Malioboro, waktu juga diluangkan untuk mengamati kondisi baru di lokasi tempat para PKL tersebut berdagang.

Setelah relokasi dilakukan terhadap para pedagang kaki lima (PKL) yang awalnya berdagang di sepanjang selasar Kawasan Malioboro hingga akhirnya dipindahkan ke lokasi yang baru, lokasi pertama yang diamati untuk melihat tempat berdagang para pedagang kaki lima (PKL) yang baru adalah Teras Malioboro 1. Teras Malioboro 1 merupakan sebuah bangunan yang terdiri dari tiga lantai yang mana di setiap lantainya terdapat berbagai macam pedagang dengan beragam jenis dagangan. Secara khusus, pedagang yang menjual makanan khas oleh-oleh, seperti bakpia, dodol, grubi, dan jajanan tradisional lainnya, ditempatkan di lantai tiga. Untuk menghubungkan antara lantai satu dengan lantai dua serta lantai tiga, di setiap lantainya terdapat eskalator yang dapat mempermudah pengunjung untuk mobilisasi dari lantai satu ke lantai yang lain. Sedangkan untuk pergerakan turun ke lantai di bawahnya pengunjung dapat menggunakan lift yang telah disediakan.

Setelah tiba di Teras Malioboro 1, seluruh aktivitas yang sedang berlangsung pada setiap lantai diamati. Saat kunjungan dilakukan pada waktu siang hari, didapati bahwa jumlah pengunjung yang datang relatif sedikit dan hanya beberapa orang yang terlihat berkeliling di area ini. Selama observasi berlangsung, tidak banyak transaksi yang dilakukan antara pengunjung dan para pedagang yang ada di sana. Beberapa pengunjung hanya melihat-lihat barang dagangan tanpa melakukan pembelian. Lapak yang sering dikunjungi oleh pengunjung adalah lapak milik PKL yang berada paling depan atau yang dekat dengan akses eskalator.

Pengunjung yang datang pada saat itu merupakan rombongan keluarga, yang cenderung hanya berkeliling di lantai satu tanpa naik ke lantai dua atau tiga. Sehingga walaupun terdapat pengunjung yang datang akan tetapi pedagang tidak melakukan transaksi, karena pengunjung lebih banyak melihat-lihat daripada membeli. Sementara itu, kondisi di lantai dua dan tiga terlihat lebih sepi dibandingkan dengan lantai satu, bahkan hampir tidak ada transaksi yang terjadi di kedua lantai tersebut.

Namun, pada kesempatan lain, observasi kembali dilakukan, dan di temukan bahwa kondisi di Teras Malioboro 1 lebih ramai pengunjung dibandingkan saat kunjungan pertama kali dilakukan. Pengunjung yang datang hampir tersebar ke seluruh lantai yang ada, mulai dari lantai satu hingga ke lantai tiga dijumpai pengunjung yang datang. Hal ini terjadi ketika terdapat rombongan siswa dari sekolah yang datang berkunjung untuk berbelanja. Kehadiran mereka tidak hanya menambah jumlah pengunjung yang datang ke Teras Malioboro 1 akan tetapi juga meningkatkan jumlah pembeli, karena barang dagangan yang ditawarkan oleh para pedagang dibeli oleh mereka. Dengan demikian, pada hari itu, terjadi aktivitas transaksi antara pembeli dan pedagang di masing-masing lapak yang laku. Hal ini menunjukkan apabila tingkat keramaian pengunjung atau antusiasme pengunjung untuk berbelanja ke pedagang di lantai dua dan tiga dipengaruhi oleh jenis rombongan pengunjung yang datang.

Para pedagang kaki lima (PKL) yang awalnya berdagang di sepanjang selasar Kawasan Malioboro tidak hanya dipindahkan ke Teras Malioboro 1 saja akan tetapi juga dipindahkan ke Teras Malioboro 2. Setelah dilakukan pengamatan di Teras Malioboro 1, observasi selanjutnya dilakukan di Teras Malioboro 2. Teras Malioboro merupakan tempat yang disediakan untuk pedagang kaki lima (PKL) yang terdiri dari satu lantai, namun luas.

Pengamatan atau observasi dilakukan pada siang hari, di mana kondisi yang dijumpai hampir serupa dengan apa yang terjadi di Teras Malioboro 1. Pada saat itu tidak banyak jumlah pengunjung yang datang, sehingga tidak banyak transaksi yang dilakukan oleh para pedagang dengan pembeli. Transaksi ini hanya dilakukan oleh para pedagang yang letaknya dekat dengan area pintu masuk ataupun pedagang yang letak lapaknya berada di perempatan jalan. Selain itu, hampir tidak ada pengunjung yang datang untuk membeli. Sementara itu, pedagang yang berada di bagian tengah hingga belakang relatif jarang didatangi oleh pengunjung yang mana hal ini berbanding lurus dengan pendapatan yang didapatkannya. Apabila pengunjung yang datang untuk membeli relatif sedikit maka pendapatan yang didapatkan pada saat itu juga relatif kecil. Banyak pengunjung yang hanya berkeliling dan melihat-lihat dagangan tanpa melakukan pembelian, sehingga aktivitas perdagangan di beberapa area dalam Teras Malioboro 2 terkesan lebih sepi dibandingkan dengan bagian depan.

Sedangkan ketika hari menjelang malam, jumlah pengunjung yang berdatangan ke Teras Malioboro 2 mulai meningkat. Pengunjung relatif lebih banyak dibandingkan ketika siang hari, sehingga aktivitas jual beli menjadi lebih ramai atau lebih sering. Dengan meningkatnya jumlah pengunjung, jangkauan mereka untuk berbelanja tidak hanya terbatas di area strategis, seperti dekat pintu masuk atau perempatan jalan akan tetapi lebih merata hingga ke bagian tengah dan belakang area Teras Malioboro 2.

Banyaknya pengunjung yang datang ke Teras Malioboro 2 tampak berkeliling di sepanjang area untuk melihat-lihat berbagai dagangan dan beberapa di antaranya mulai melakukan transaksi dengan pedagang yang lain, tidak hanya berfokus di pedagang yang letaknya di dekat pintu masuk ataupun yang berada di perempatan jalan, tetapi lebih merata. Peningkatan jumlah pengunjung saat malam hari dapat memberikan dampak yang lebih baik untuk perolehan pendapatan pedagang, jika dibandingkan dengan perolehan pendapatan saat siang hari. Hal ini menunjukkan apabila waktu kunjungan merupakan salah satu hal yang berpengaruh terhadap dinamika aktivitas perdagangan di Teras Malioboro 2.

Dari hasil observasi yang telah dilakukan, dapat diketahui bahwa jumlah pengunjung di Teras Malioboro 1 cenderung lebih ramai dan tersebar ke seluruh lantai ketika terdapat kunjungan dari rombongan besar, terutama rombongan siswa-siswi dari berbagai sekolah. Hal ini terjadi karena para siswa umumnya memiliki keinginan untuk

mengeksplorasi seluruh area Teras Malioboro 1, mulai dari lantai satu hingga lantai tiga. Selain itu, ketertarikan untuk merasakan pengalaman mobilisasi dari lantai satu ke lantai yang lainnya menggunakan fasilitas yang tersedia, seperti eskalator dan lift, juga menjadi faktor yang mempengaruhi pergerakan mereka di dalam area tersebut.

Sementara itu, jika pengunjung yang datang merupakan rombongan keluarga, pola pergerakan mereka cenderung berbeda. Mereka cenderung lebih banyak menghabiskan waktu untuk berkeliling di area lantai satu atau di sekitar pintu masuk. Adanya perbedaan pola pergerakan antara rombongan siswa-siswi dari sekolah dan rombongan keluarga dapat berpengaruh terhadap kesempatan pedagang dalam menawarkan barang dagangan mereka. Pedagang yang berada di lantai satu atau yang berada di dekat pintu masuk cenderung memiliki kesempatan yang lebih besar untuk menarik perhatian pengunjung dibandingkan dengan pedagang yang berada di lantai dua ataupun lantai tiga. Sehingga, tidak semua pedagang memiliki kesempatan yang sama untuk menarik minat dan memasarkan dagangannya kepada pengunjung yang datang. Oleh karena itu, letak lapak berdagang dan jenis rombongan pengunjung yang datang mempengaruhi perolehan pendapatan bagi setiap pedagang.

Untuk observasi yang dilakukan di Teras 2 Malioboro dapat diketahui apabila di siang hari tidak semua pengunjung mendatangi lapak para pedagang. Sehingga, pedagang yang memiliki kemungkinan besar untuk melakukan transaksi hanya pedagang yang berada di area depan (dekat pintu masuk) serta di perempatan jalan. Namun, ketika hari menjelang malam atau setelah jam Sholat Maghrib pelanggan mulai berdatangan ke Teras Malioboro 2. Di waktu-waktu inilah lokasi berdagang menjadi relatif lebih ramai dibandingkan siang hari. Akibatnya, tidak sedikit pedagang yang memutuskan untuk mulai berdagang saat sore hari, karena ramainya pengunjung yang berbeda dengan dulu saat di selasar.

Selain itu, ramainya pengunjung di malam hari memungkinkan setiap pedagang memiliki kesempatan yang sama untuk didatangi oleh pengunjung yang datang. Tidak hanya pedagang di area strategis saja akan tetapi dapat menyeluruh hingga ke bagian lapak pedagang yang berada di area Tengah dan belakang. Ramainya pengunjung dan persebarannya dapat mempengaruhi perolehan pendapatan bagi setiap pedagang. Namun, pedagang yang memiliki kemungkinan untuk mendapatkan

perolehan yang lebih stabil di waktu siang dan malam adalah pedagang yang memiliki lapak di depan dan perempatan.

Tabel 4. 1 Informasi Narasumber

Nama	Usia	Lama Berdagang	Jenis dagangan	Jenis Kelamin	Lokasi Berdagang
Ibu Ngawinah	56 Tahun	37 Tahun	Aksesoris	Perempuan	Pedagang Teras Malioboro 1
Ibu Ngatinem	53 Tahun	34 Tahun	Pakaian	Perempuan	Pedagang Teras Malioboro 1
Ibu Sasa	51 Tahun	30 Tahun	Pakaian	Perempuan	Pedagang Teras Malioboro 1
Ibu Tari	50 Tahun	26 Tahun	Pakaian	Perempuan	Pedagang Teras Malioboro 1
Ibu Mita	32 Tahun	7 Tahun	Pakaian	Perempuan	Pedagang Teras Malioboro 1
Ibu Rubiyah	55 Tahun	28 Tahun	Makanan	Perempuan	Pedagang Teras Malioboro 1
Ibu Annisa	27 Tahun	9 Tahun	Pakaian	Perempuan	Pedagang Teras Malioboro 2
Ibu Sonia	28 Tahun	7 Tahun	Pakaian	Perempuan	Pedagang Teras Malioboro 2
Ibu Nur	54 Tahun	26 Tahun	Aksesoris	Perempuan	Pedagang Teras Malioboro 2
Ibu Rita	52 Tahun	25 Tahun	Pakaian	Perempuan	Pedagang Teras Malioboro 2
Ibu Uwik	54 Tahun	30 Tahun	Pakaian	Perempuan	Pedagang Teras Malioboro 2
Ibu Berty	43 Tahun	24 Tahun	Aksesoris	Perempuan	Pedagang Teras Malioboro 2

Ibu Ngawinah merupakan seorang pedagang kaki lima (PKL) yang telah lama menggeluti dunia perdagangan di Kawasan Malioboro. Beliau telah berdagang sejak PKL masih diperbolehkan berdagang di selasar Kawasan Malioboro yang kemudian direlokasi ke Teras Malioboro 1. Di usia beliau yang telah memasuki 56 tahun, beliau telah berdagang selama 37 tahun. Dagangan yang beliau pasarkan atau jual yakni aksesoris atau pernik-pernik oleh-oleh khas Malioboro, Yogyakarta. Di lokasi berdagang yang sekarang, yaitu Teras Malioboro 1 beliau mendapat lapak di lantai satu.

Selama berdagang di lokasi yang baru terdapat keluhan terkait perbedaan kondisi yang dirasakan oleh Ibu Ngawinah. Kondisi ini terkait dengan pendapatan yang diperoleh dalam satu hari. Menurut beliau selama berdagang di lokasi yang baru, *“Kadang 100 kadang 200. Kalau di hari-hari liburan bisa lebih. Kalau libur kadang bisa sampe 500. Satu harinya nggak tentu, 50 pernah di hari-hari biasa.”* Dan ketika masih berdagang di lokasi yang lama, beliau mengatakan, *“Kalau hari-hari libur pernah sampai 1 juta perhari waktu di selasar. Hari-hari biasa ya 200.”*

Ibu Ngatinem merupakan seorang pedagang yang telah berdagang selama 34 tahun di usia beliau yang kini menyentuh angka 53 tahun. Beliau telah menjadi pedagang kaki lima (PKL) di Kawasan Malioboro sejak PKL masih berdagang di selasar hingga kini beliau berdagang di Teras Malioboro 1. Dagangan yang ditawarkan beliau kepada para pengunjung adalah pakaian. Setelah pindah ke Teras Malioboro 1 dari lokasi berdagang yang lama, kini lapak yang beliau dapatkan adalah di lantai dua.

Pasca lokasi berdagang pindah ke lokasi yang baru, beliau mengeluhkan akan pendapatan yang diperolehnya dalam satu hari. Dulunya, semasa beliau masih berdagang di lokasi yang lama setiap harinya beliau melakukan transaksi bersama pedagang akan tetapi di tempat yang baru belum tentu dalam seharinya. Menurut beliau, *“Dulu sehari bisa 100, kalau liburan ya 200 bisa lebih. Di sini kadang nggak laku. Paling nek kadang-kadang cok laku ini (menunjuk celana) kalok 3, 50. Mungkin sesekali, kadang yang kecil-kecil ini 2,50. Tapi, nggak seminggu 2 kali. Kadang seminggu nggak tentu laku.”* Beliau juga menambahkan apabila penempatan lapak berdagang yang sekarang mempengaruhi jumlah pembelian yang dilakukan oleh para pengunjung. Ibu Ngatinem

mengatakan, Menurut Ibu Ngatinem, *“Kalau yang depan-depannya laku, tapi kan aku kaya kejeprit, di tengah. Lakunya kurang.”*

Ibu Sasa merupakan salah satu narasumber dalam penelitian ini. Beliau adalah pedagang kaki lima (PKL) yang sebelumnya berdagang di selasar Kawasan Malioboro dan kini telah direlokasi ke Teras Malioboro 1. Saat ini, usia beliau 51 tahun dengan pengalaman berdagang di Kawasan Malioboro selama 30 tahun. Lapak yang didapatkan beliau di lokasi yang baru, yaitu di lantai dua dengan dagangan yang ditawarkan adalah pakaian.

Di lokasi yang baru, terdapat hal yang dikeluhkan oleh pedagang, yaitu sedikitnya wisatawan atau pengunjung yang datang ke Teras Malioboro 1 selaras dengan menurunnya jumlah penjualan pedagang. Dulu saat di tempat yang lama, sepanjang orang lewat pasti selalu membeli akan tetapi sekarang belum tentu orang datang dan mampir ke lapak setiap pedagang. Menurut Ibu Sasa, *“Kalau di selasar orang lewat pasti ada. Nggak mau beli, tapi lewat pasti beli. Kalau di sini, nggak ada orang yang mau beli kan jarang masuk.”* Selain itu, beliau juga mengungkapkan apabila perolehan pendapatan yang diperoleh beliau sekarang mengalami penurunan, bahkan pernah dalam sehari beliau tidak melakukan transaksi dengan pembeli. Menurut beliau, *“Nggak mesti, di sini nggak mesti. Kadang nggak pernah laku juga sering. Di sini kadang pernah nggak laku. Kalau mingguan lumayanlah kadang laku, tapi nggak mesti. Kadang lima ratus lah naik turunnya. Hari-hari biasa nggak mesti, kadang nggak laku. Nggak mesti e kak, kadang 200 kadang 300.”*

Ibu Tari merupakan pedagang kaki lima (PKL) yang telah berdagang selama 20 tahun. Kini, beliau telah berusia 50 tahun dengan pengalaman berdagang selama 26 tahun. Beliau merupakan seorang pedagang pakaian yang menjualkan barangnya kepada pembeli sejak dulu saat masih berdagang di selasar Kawasan Malioboro hingga kini di tempat yang baru, yakni Teras Malioboro 1. Di lokasi yang baru, beliau mendapatkan lokasi atau tempat berdagang di lantai tiga.

Selama berdagang di lokasi yang baru, terdapat beberapa kondisi yang berbeda dengan saat berdagang di lokasi yang lama. Di lokasi yang baru, pendapatan yang diperoleh beliau dalam sehari tidaklah stabil jika dibandingkan dulu. Menurut beliau dalam wawancara, *“Nggak mesti, kadang blong kalau nggak ada rombongan gini. Kalau pas ini*

ramainya kalau ada rombongan aja, kalau nggak ada rombongan kaya kuburan. Sepi. Soalnya kan kita di atas ngga di bawah.” Dari pernyataan Ibu Tari dapat diketahui apabila pendapatan yang dapat diperoleh di lokasi berdagang yang baru setiap harinya tergantung dengan banyaknya wisatawan atau pengunjung yang datang dan membeli barang dagangannya. Sedangkan saat masih berdagang di lokasi yang lama, beliau mengatakan apabila dalam sehari pendapatannya dapat lebih besar, *“Ya ngga mesti, tergantung keadaan. Kalau ada rombongan lumayan, sehari ya 500 dapat kalau dibawah, dulu. Itu kalau hari-hari biasa. Kalau liburan lumayan, alhamdulillah. Sampai 2 juta.* Beliau juga menambahkan apabila mayoritas pengunjung yang datang ke lantai tiga (letak lapak beliau) merupakan rombongan dari kalangan pelajar, untuk rombongan keluarga jarang ada yang naik hingga lantai tiga. Berdasarkan pernyataan Ibu Tari, *“Kalau di lantai tiga ini kebanyakan anak-anak sekolah yang mau naik, keluarga nggak mau. Jarang.”*

Ibu Mita merupakan seorang pedagang yang berusia 32 tahun. Beliau termasuk ke dalam pedagang kaki lima (PKL) yang kini berdagang di Teras Malioboro 1, lebih tepatnya di lantai dua. Sudah sekitar 7 tahun beliau berdagang dan barang yang beliau tawarkan kepada pengunjung adalah pakaian. Di lokasi yang baru, beliau mendapatkan lapak untuk berdagang di lantai dua. Selama berdagang di lokasi yang baru, beliau mengungkapkan jika perolehan pendapatan di lokasi yang lama lebih baik dibandingkan saat ini. menurut beliau, *“Dulu ya rame, mba. Lumayalan, lebih besar dari di sini. Kalau di sini hari-hari biasa 200 sampe 300. Nggak mesti mba. Tergantung yang datang. Kalau liburan 500 bisa.”*

Ibu Rubiyah merupakan seorang pedagang kaki lima (PKL) yang telah lama berdagang di Kawasan Malioboro, sejak PKL masih berdagang di selasar dan kini direlokasi ke tempat yang baru (Teras Malioboro 1). Di lokasi yang baru beliau mendapatkan lapak untuk berdagang di lantai tiga. Dagangan yang beliau tawarkan kepada pembeli, yaitu makanan oleh-oleh khas Yogyakarta. Usia beliau sekarang adalah 55 tahun dengan aktivitas berdagang yang telah dilakukan oleh beliau selama 28 tahun.

Selama berdagang di tempat yang baru, beliau mengeluhkan apabila pembeli yang datang benar-benar meluangkan waktunya dan sudah memiliki tujuan untuk membeli barang dagangan para pedagang. Sehingga, pembeli yang datang tidak

sebanyak dulu yang mana hal ini berpengaruh terhadap perolehan pendapatan beliau. Menurut beliau, *“Dulu orang lewat motor nggak bisa parkir aja bisa beli, cuman di depannya aja, “mbak aku beli dua kotak”, di mobil aja “mbak mau tiga kotak”. Kalau di sini harus parkir, naik ke atas.”* Ketika berdagang di lokasi yang baru, jumlah dagangan yang dapat beliau jual dalam seharinya terdapat pengurangan yang relatif signifikan. *“Kalau dulu tu nggak mesti, dulu ya satu hari bisa habis lima keranjang (bakpia) kalau di sini satu keranjang. Liburan bisa lebih, dulu. Satu keranjang isi 25 kotak isi 20.”*

Ibu Anissa merupakan pedagang kaki lima (PKL) yang mendapatkan lokasi berdagang yang baru di Teras Malioboro 2 yang mana sebelumnya beliau berdagang di selasar Kawasan Malioboro. Di lokasi yang baru beliau mendapatkan lapak yang lumayan jauh dari tempat masuk para pengunjung. Beliau merupakan seorang pedagang pakaian yang berusia 27 tahun dengan pengalaman berdagang selama 9 tahun.

Di lokasi yang baru terdapat hal yang dikeluhkan oleh para pedagang, khususnya akan perolehan pendapatan yang lebih kecil jika dibandingkan saat masih berdagang di lokasi yang lama. Menurut beliau, *“Dulunya hari biasa laku sejuta tu biasa, dulu lho ya. Hari-hari biasa sejuta, dua juta. Kalau weekend bisa lebih dari ini. Tapi, kalau di dalam weekend baru bisa dapet sejuta.”* Hal ini menunjukkan apabila untuk mencapai penghasilan yang sama dalam sehari ketika masih berdagang di lokasi yang lama, di lokasi yang baru dapat dicapai ketika akhir pekan.

Ibu Sonia termasuk ke dalam pedagang yang mendapatkan lokasi berdagang yang baru di Teras Malioboro 2. Sebelumnya beliau berdagang di selasar Kawasan Malioboro dengan berjualan pakaian. Di lokasi yang baru juga sama, beliau tetap berdagang pakaian. Beliau telah menekuni pekerjaan ini (berdagang) selama 7 tahun dengan usia beliau sekarang 28 tahun. Beliau mendapatkan lokasi lapak berdagang di tengah-tengah dari pintu masuk. Dulunya, Ibu Sonia berdagang di selasar Kawasan Malioboro bersama dengan ibu mertua. Ibu Sonia mulai berdagang pada tahun 2019 sedangkan ibu mertuanya sudah mulai berdagang sejak tahun 1980-an.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan bersama Ibu Sonia mengenai kondisi perolehan pendapatan dari hasil berdagang, beliau mengatakan, *“Kalau di sana*

paling sepi sehari tu satu juta sampai dua juta. Paling sepi. Kalau weekend bisa dapet empat sampai enam juta. Kalau di sini paling rame dapet segitu.” Ibu Sonia juga mengatakan, *“Itu yang di depan kan lumayan, yang di perempatan juga.”* Hal ini berarti lapak yang berada di area depan atau di perempatan cenderung lebih ramai, karena lebih mudah dijangkau oleh pengunjung yang lewat.

Ibu Nur, seorang pedagang kaki lima (PKL) yang telah berdagang selama 26 tahun dan saat ini beliau telah berusia 56 tahun. Beliau merupakan seorang pedagang aksesoris atau pernak-pernik oleh-oleh khas Malioboro, Yogyakarta yang menjualkan barangnya kepada pembeli sejak dulu saat masih berdagang di selasar Kawasan Malioboro hingga kini di tempat yang baru, yakni Teras Malioboro 2. Lokasi lapak yang didapatkan beliau berada di daerah tengah.

Berdasarkan informasi yang diberikan beliau mengenai kondisi berdagang di selasar Kawasan Malioboro dengan lokasi yang baru memiliki perbedaan yang pendapatan relatif cukup jauh. Ibu Nur mengatakan, *“Di kira-kira di sana penghasilannya ya bisa satu juta. Kalau liburan bisa lebih. Di sana kan rame mba, di sini ngga ada apa-apanya. Di sini sering ngga laku. Kalau liburan ya ada, tiga ratus. Sangat turun.”* Beliau juga mengungkapkan apabila lokasi lapak berpengaruh terhadap perolehan pendapatannya, beliau mengatakan, *“Kalau yang di mah depan-depan enak.”*

Ibu Rita, merupakan seorang pedagang kaki lima (PKL) yang berusia 52 tahun dengan pengalaman berdagang selama 25 tahun. Dulunya beliau merupakan pedagang kaki lima (PKL) di selasar Kawasan Teras Malioboro yang kemudian direlokasi ke Teras Malioboro 2. Di tempat yang baru beliau mendapatkan lokasi lapak yang dekat dengan pintu masuk pengunjung. Jenis barang yang ditawarkan beliau kepada para pengunjung adalah pakaian.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan, beliau mengungkapkan kondisi perolehan pendapatannya dalam sehari ketika masih berdagang di lokasi yang lama dengan lokasi yang baru bahwa, *“Kalau pas rame si lumayan ya mba, kalau di sini sepi sekali seperti ini. Ya bisa dua juta, bisa lima juta perhari. Kadang kalau liburan bisa lebih. Kalau di sini mau bilang apaya, dapat sampe lima ratus juga alhamdulillah.”* Ibu Rita juga menambahkan, *“Kadang-kadang ngga laku dari pagi sampai malam.”* Hal ini berarti dalam berdagang

terdapat hari-hari tertentu di mana beliau sama sekali tidak memperoleh pendapatan dimulai dari lapak dibuka di pagi hari hingga lapak ditutup saat malam hari.

Ibu Uwik merupakan pedagang kaki lima (PKL) yang telah berusia 54 tahun. Diusianya, beliau telah memiliki pengalaman berdagang selama 30 tahun dengan barang yang ditawarkan kepada pengunjung, yaitu pakaian. Beliau telah berdagang sejak PKL masih diperbolehkan untuk berdagang di selasar Kawasan Malioboro hingga kini beliau pindah ke lokasi yang baru, yaitu ke Teras Malioboro 2. Di lokasi yang baru, beliau mendapatkan lapak yang berada di perempatan.

Menurut beliau mengenai kondisi perolehan pendapatan di lokasi yang lama dan sekarang, beliau mengungkapkan apabila pendapatan yang dapat diperoleh di lokasi yang baru dapat lebih besar dibandingkan ketika dulu saat berdagang di lokasi yang lama. Berdasarkan pernyataan beliau, *“Tergantung pengunjungnya sebari bisa satu juta, dua juta. Nek awal-awal banyak, bisa lima juta. Ya lumayan alhamdulillah. Nek dulu malah nggak kaya sekarang. Dulu aku malah sepi, mba.”*

Ibu Berty merupakan pedagang yang berusia 43 tahun. Beliau merupakan seorang pedagang aksesoris atau oleh-oleh khas Yogyakarta yang telah memiliki pengalaman berdagang selama 24 tahun. Beliau dulunya merupakan pedagang kaki lima (PKL) yang dulunya berdagang di selasar Kawasan Malioboro dan kini beliau mendapatkan lokasi yang baru untuk berdagang di Teras Malioboro 2. Di lokasi berdagang yang baru, beliau mendapat lapak di depan pintu masuk pengunjung.

Menurut beliau terkait kondisi berdagang ketika masih di lokasi yang lama dan yang sekarang tidak jauh berbeda, karena beliau mendapat posisi lapak yang dekat dengan pintu masuk. Beliau mengungkapkan, bahwa *“Waktu di depan toko sama di sini ya nggak beda-beda jauh. Ya alhamdulillah saya dapet depan tho, ya rejeki anak. Kalau yang belakang-belakang ya emang kurang si.”* Dari pernyataan yang disampaikan oleh Ibu Berty, dapat diketahui bahwa lokasi lapak yang beliau dapatkan di Teras Malioboro 2 cukup strategis karena berada di dekat pintu masuk. Hal ini membuat perolehan pendapatannya tidak terlalu jauh berbeda dibandingkan saat masih berdagang di depan toko di selasar Kawasan Malioboro. Lebih lanjut, Ibu Berty menjelaskan mengenai jumlah pendapatan yang ia peroleh setelah direlokasi ke Teras Malioboro 2.

Berdasarkan pernyataan yang diberikan Ibu Berty, *“Di sini bersih dapet tiga ratus di hari-hari biasa. Di weekend dan pas liburan aja nyampe sejuta. Kadang lima ratus, tapi rata-rata ya segitu.”* Perolehan pendapatan dari hasil berdagang yang dilakukan Ibu Berty dari lokasi yang lama ke lokasi yang baru cenderung stabil.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan selama selama penelitian bersama para pedagang di Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2, diperoleh beberapa temuan dan analisis, di antaranya:

1. Turunnya Perolehan Pendapatan

Seperti yang telah dipaparkan sebelumnya, berdasarkan wawancara yang telah dilakukan diketahui apabila tidak sedikit pedagang yang mengeluhkan akan turunnya jumlah pendapatan setelah lokasi berdagang mereka dipindahkan atau direlokasi dari selasar Kawasan Malioboro ke Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2. Pemindahan lokasi berdagang ini ternyata membawa dampak bagi pedagang terhadap jumlah pendapatan yang mereka dapatkan perharinya baik di hari-hari biasa atau akhir pekan.

Penurunan pendapatan ini disebabkan oleh beberapa faktor, di antaranya minimnya jumlah pengunjung yang datang dan minimnya jumlah pembeli yang mampir untuk membeli barang dagangan pada setiap lapak pedagang. Berbeda dengan lokasi sebelumnya yang berada di kawasan selasar Malioboro yang selalu ramai oleh arus pejalan kaki yang berdampak pada banyaknya penjualan yang dapat dilakukan dalam sehari, sedangkan di lokasi baru pembeli yang datang relatif berkurang. Akibatnya kemampuan penjual untuk menawarkan barang dagangannya tidak optimal. Saat ini, pendapatan yang diperoleh para pedagang di akhir pekan setara dengan pendapatan yang sebelumnya mereka dapatkan hanya satu hari ketika masih berdagang di lokasi lama. Perubahan ini menunjukkan adanya penurunan terjadinya transaksi bagi para pedagang yang mana membuat mereka berusaha lebih untuk menarik pelanggan agar mampir untuk membeli barang yang ditawarkan.

Menurut Ibu Anissa, *“Dulunya hari biasa laku sejuta tu biasa, dulu lho ya. Hari-hari biasa sejuta, dua juta. Kalau weekend bisa lebih dari ini. Tapi, kalau di dalam weekend baru bisa dapet sejuta.”* Berdasarkan pernyataan beliau, jika dulu saat berdagang di lokasi yang lama, Ibu Anissa mampu memperoleh pendapatan dari hasil berdagang setiap harinya

di hari-hari biasa berkisar sebesar Rp1.000.000,00 – Rp2.000.000,00 (satu juta rupiah hingga dua juta rupiah) akan tetapi terdapat perbedaan kondisi setelah pindah berdagang di tempat yang baru. Di lokasi yang baru, meskipun nominal pendapatan yang diperoleh tetap berkisar di angka yang sama, yaitu Rp1.000.000 (satu juta rupiah), namun Ibu Annisa hanya dapat mencapainya pada akhir pekan atau saat liburan. Sedangkan untuk hari-hari biasa, Ibu Anissa belum tentu memperoleh pendapatan sebesar ini

Saat pedagang masih berniaga di selasar Kawasan Malioboro, walaupun pengunjung awalnya tidak memiliki niatan untuk belanja atau membeli barang, mereka cenderung akan tergoda untuk melakukan transaksi, karena mereka secara langsung disuguhkan oleh berbagai macam dan jenis barang dagangan yang dipajang di sepanjang trotoar atau selasar pertokoan. Keberadaan pedagang di jalur utama pejalan kaki memungkinkan adanya interaksi secara langsung antara penjual dan calon pembeli yang mana hal ini dapat memicu pengunjung untuk membeli barang secara spontan. Namun, setelah pedagang direlokasi ke Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2, interaksi langsung antara pengunjung dan pedagang menjadi lebih terbatas dikarenakan tidak semua wisatawan secara otomatis memasuki area baru, sehingga kemungkinan pengunjung untuk menawarkan dagangannya menjadi lebih kecil.

Hal ini diperkuat dengan pernyataan oleh Ibu Rubiyah, *“Dulu orang lewat motor ngga bisa parkir aja bisa beli, cuman di depannya aja, “mbak aku beli dua kotak”, di mobil aja “mbak mau tiga kotak”. Kalau di sini harus parkir, naik ke atas.”* Semasa berdagang di selasar untuk pembelian makanan pembeli dapat membeli langsung tanpa perlu turun dari kendaraannya, namun untuk sekarang pengunjung harus turun dan meninggalkan kendaraannya di tempat parkir yang kemudian baru menuju ke dagangan para pedagang. Jika dilihat dari pernyataan yang diutarakan penjual bakpia, hal ini mendukung bahwasanya pengunjung yang datang ke Teras Malioboro 1 benar-benar meluangkan waktunya dan sudah memiliki tujuan untuk membeli barang dagangan para pedagang. Selain itu, Ibu Sasa juga menyampaikan jika dulu saat di tempat yang lama, sepanjang orang lewat pasti selalu membeli akan tetapi sekarang belum tentu orang datang dan mampir ke lapak setiap pedagang. Menurut Ibu Sasa, *“Kalau di selasar*

orang lewat pasti ada. Nggak mau beli, tapi lewat pasti beli. Kalau di sini, nggak ada orang yang mau beli kan jarang masuk.”

Ketidakstabilan jumlah pengunjung yang datang ke Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2 berimplikasi pada fluktuasi pendapatan harian pedagang. Jika sebelumnya pendapatan harian bisa diprediksi dengan stabil, kini pedagang hanya bisa mengandalkan momen tertentu, seperti akhir pekan atau musim liburan untuk mendapatkan pendapatan yang lebih besar. Selain momen tertentu, jenis rombongan yang berkunjung ke Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2 juga menentukan perolehan pendapatan para pedagang.

Kondisi perubahan perolehan pendapatan yang tidak stabil dan nominal yang didapatkan di lokasi baru yang menurun signifikan dibandingkan ketika masih berdagang di selasar Kawasan Malioboro sering dikeluhkan oleh pedagang. Hal ini membuat para pedagang mengalami guncangan dalam perekonomian, karena sebagian besar pedagang telah bergantung pada pendapatan harian dari berdagang untuk memenuhi kebutuhan hidup. Tidak hanya untuk bertahan hidup, tapi pendapatan yang diperoleh dalam seharinya juga digunakan untuk membayar gaji karyawan.

Akibat dari kondisi tersebut, tidak sedikit pedagang yang terpaksa mengambil keputusan untuk mengurangi dan memberhentikan karyawan yang telah ikut membantu berdagang sejak di lokasi yang lama. Hal ini disebabkan oleh ketidakmampuan pedagang dalam menanggung biaya operasional tambahan, termasuk pembayaran gaji karyawan yang dalam situasi ini menjadi beban pembiayaan. Pedagang merasa bahwa di lokasi baru, pendapatan harian yang tidak stabil atau cenderung belum cukup untuk menutup biaya tenaga kerja, sehingga mereka lebih memilih untuk mengelola dagangan sendiri atau meminta bantuan dari anggota keluarga.

Berdasarkan informasi yang diberikan oleh Ibu Rita, beliau mengungkapkan bahwa, *“Dulu itu di sana ada karyawan mbak, kalau di sana bisa dua. Kalau sekarang ada satu, ada pengurangan. Tapi, buat gaji saja kadang-kadang nombok. Tapi seringnya nombok.”* Dari pernyataan ini dapat diketahui apabila di lokasi sebelumnya beliau mampu untuk memperkerjakan lebih dari satu karyawan untuk membantu operasional usahanya sehari-hari. Namun, setelah direlokasi beliau terpaksa melakukan pengurangan jumlah

tenaga kerja dari yang sebelumnya berjumlah dua orang menjadi hanya satu orang. Bahkan pada kondisi tertentu, perolehan pendapatan terkadang tidak cukup untuk membayarkan gaji karyawan, sehingga beliau harus menutupi kekurangan dengan dana pribadi.

Kondisi yang dirasakan oleh Ibu Rita juga dirasakan oleh Ibu Tari, beliau menambahkan, *“Dulu di sana ada karyawan, satu. Di sini nggak ada. Ngga mampu bayar.”* Beliau menjelaskan bahwa saat masih berdagang di lokasi yang lama, beliau mampu untuk memperkerjakan satu karyawan untuk membantu kegiatan operasional dalam berdagang. Namun, setelah berdagang di lokasi yang baru, pendapatan yang diperoleh cenderung menurun dan tidak stabil, sehingga tidak memungkinkan untuk menggaji seorang pegawai. Akibatnya, beliau terpaksa mengelola dan berdagang sendiri, karena keterbatasan pendapatan yang tidak cukup untuk menutupi biaya tenaga kerja.

Dari kondisi tersebut, memanfaatkan tenaga kerja dari keluarga menjadi pilihan yang lebih rasional bagi sebagian besar pedagang, karena dengan cara ini mereka dapat menghemat pengeluaran untuk membayar karyawan. Biasanya dalam sehari pedagang dan anggota keluarga saling bergantian untuk berdagang dan menjaga lapak. Pergantian ini dapat dilakukan dua sesi atau tiga sesi tergantung masing-masing pedagang. Jika sehari terdapat dua sesi, berarti pedagang berganti di siang hari. Tetapi, jika terdapat tiga sesi jaga berarti pergantian orang berada di siang hari dan sore hari.

2. Lokasi Mempengaruhi Banyaknya Pengunjung yang Mampir

Beralihnya lapak dagangan para pedagang kaki lima (PKL) dari selasar Kawasan Malioboro ke lokasi yang baru, yakni Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro membuat tidak semua pedagang merasakan penurunan perolehan pendapatan yang signifikan. Hal ini dikarenakan penempatan lapak yang didapatkan setiap pedagang berbeda-beda.

Jika dulu, ketika lokasi berdagang masih di selasar Kawasan Malioboro, seluruh pengunjung memiliki kesempatan yang sama untuk mampir ke setiap dagangan milik pedagang kaki lima dan pedagang dapat merasakan penjualan yang merata. Hal ini dikarenakan posisi lapak antara satu pedagang dengan pedagang yang lain berada dalam

satu rute dan berjejer di sepanjang jalan, sehingga pengunjung memiliki akses yang dekat untuk melihat dagangan masing-masing para PKL secara langsung dan mampir. Serta, setiap pedagang memiliki kemungkinan yang lebih besar untuk menarik pengunjung untuk membeli barang dagangannya dikarenakan lapak para pedagang kaki lima tersebar rata di sepanjang jalan yang dilewati oleh para pengunjung.

Sedangkan di lokasi yang baru, yaitu di Teras Malioboro 1 merupakan bangunan yang tertutup dan terdiri dari tiga lantai yang mana sebagian PKL yang dipindahkan ke sini menempati lapak yang disediakan secara merata dari lantai satu hingga lantai tiga. Akan tetapi lapak pedagang di lantai satu merupakan area yang dianggap strategis karena dekat dengan akses pintu masuk pengunjung. Sehingga, para pengunjung cenderung menghampiri pedagang yang dekat dengan pintu kedatangan dan membuat pedagang di lantai ini memiliki kesempatan yang lebih besar untuk menawarkan barang dagangannya kepada para pengunjung. Banyaknya pengunjung yang menghampiri lapak mereka selaras dengan pendapatan yang dapat diperoleh juga lebih besar. Menurut Ibu Ngawinah, "*Kalau dulu itu merata. Lakunya merata, kalau sekarang nggak merata. Soal e kan ada yang di depan sama di belakang. Kadang yang di belakang tu kasian, nggak pada laku. Tapi ya kalau di depan sedikit-sedikit ya laku. Kalau yang di belakang begitu ngga begitu laku.*" Pernyataan dari Ibu Ngawinah didukung oleh pernyataan yang diberikan oleh Ibu Ngatinem bahwasanya lokasi menentukan banyaknya pengunjung yang datang untuk membeli barang dagangan, karena area lapak yang beliau dapatkan berada di lantai dua. Menurut beliau, "*Kalau yang depan-depannya laku, tapi kan aku kaya kejeprit, di tengah. Lakunya kurang.*"

Hal serupa juga terjadi di Teras Malioboro 2. Di lokasi ini hanya terdiri dari satu lantai tetapi memiliki area yang luas. Setiap pedagang diberi lapak yang sama dan tersebar di seluruh bagian. Di sana area yang dianggap strategis atau memiliki kesempatan yang lebih besar untuk mendapatkan pembeli adalah lapak yang ada di depan (dekat dengan pintu masuk utama) dan juga di perempatan jalan. Keduanya dianggap sebagai area strategis karena pengunjung dapat dengan mudah untuk melihat dagangan yang ditawarkan oleh para pedagang begitu masuk, jika posisi lapak pedagang berada di depan ataupun pengunjung dapat melihat dagangan pedagang dari dua sisi, jika lapaknya berada di perempatan jalan.

Ibu Nur, beliau mengatakan, *“Kalau yang di depan-depan enak”* Pernyataan ini menguatkan pendapat para pedagang bahwa lokasi lapak yang strategis memiliki peran penting dalam menentukan jumlah pengunjung dan potensi penjualan bagi pedagang. Ibu Sonia turut menyatakan hal yang serupa bahwa, Ibu Sonia, yang mengatakan, *“Itu yang di depan kan lumayan, yang di perempatan juga.”* Hal ini berarti lapak yang berada di area depan atau di perempatan cenderung lebih ramai, karena lebih mudah dijangkau oleh pengunjung yang lewat. Sehingga, dapat memberikan pedagang pendapatan yang lebih karena banyak orang yang melewati area tersebut.

Pedagang yang mendapatkan lapak di area yang strategis tak jarang menimbulkan perasaan iri bagi pedagang yang mendapatkan lapak di area yang lain. Adanya perbedaan lokasi lapak ini menimbulkan kecemburuan bagi para pedagang lainnya. Ibu Uwik, selaku pedagang yang berada di perempatan, mengatakan, *“Haiyo situ dapate perempatan, wis dapat penglaris. Lha yo, lha wong prapatan.”* Pernyataan ini menggambarkan bahwa posisi lapak di perempatan memberikan keuntungan yang lebih besar bagi Ibu Uwik dibandingkan dengan pedagang lain yang mana menimbulkan perasaan kurang berkenan di hati para pedagang lainnya.

Tidak seluruh pedagang yang dipindahkan ke Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2 mengalami penurunan pendapatan. Bahkan terdapat pedagang yang mengalami kenaikan perolehan pendapatan sewaktu pindah berdagang ke Teras Malioboro 2. Setidaknya apabila perolehan pendapatan mereka tidak meningkat, mereka masih bisa untuk memperoleh pendapatan yang nominalnya tidak berkurang signifikan dan cenderung stabil dari hasil berjualan. Maksud dari perolehan pendapatan yang stabil, yakni pendapatan antara ketika masih berdagang di selasar Kawasan Malioboro dengan di lokasi yang baru tidak jauh berbeda.

Ibu Ngawinah, pedagang di lantai satu, memberikan pernyataan apabila ketika masih berdagang di selasar Kawasan Malioboro. Dalam sehari pendapatan yang dapat diperoleh sedikitnya paling tidak sebesar Rp200.000,00 (dua ratus ribu rupiah) untuk berdagang di hari-hari biasa dan ketika akhir pekan pedagang memiliki kesempatan untuk mendapatkan pendapatan yang lebih banyak daripada hari-hari biasa, karena jumlah pengunjung dan pembeli yang datang lebih banyak. Untuk penjualan di akhir

pekan beliau mampu memperoleh pendapatan sebesar Rp1.000.000,00 (satu juta rupiah). Sedangkan pendapatan yang diperoleh ketika berdagang di Teras Malioboro untuk hari-hari biasa memiliki rentang Rp50.000,00 – Rp200.000,00 (lima puluh ribu rupiah hingga dua ratus ribu rupiah) sedangkan untuk akhir pekan atau terdapat rombongan yang berkunjung pendapatan yang diperoleh dapat lebih banyak dibandingkan hari-hari biasa, yaitu sekitar Rp500.000,00 (lima ratus ribu rupiah). Hal ini menunjukkan walaupun beliau mengalami penurunan pendapatan, akan tetapi perolehan yang didapatkan tidak jauh berbeda dengan dulu. Perolehan pendapatan dalam sehari juga cenderung stabil.

Ibu Uwik, salah satu pedagang di Teras Malioboro 2 yang mendapatkan lokasi lapak yang cukup strategis, yaitu di perempatan jalan. Menurut beliau mengenai kondisi perolehan pendapatan di lokasi yang lama dan sekarang, *“Tergantung pengunjungnya sehari bisa satu juta, dua juta. Nenek awal-awal banyak, bisa lima juta. Ya lumayan alhamdulillah. Nenek dulu malah nggak kaya sekarang. Dulu aku malah sepi, mba.”* Berdasarkan penuturannya, beliau menyampaikan bahwa pendapatan yang diperoleh dari hasil berdagang sangat bergantung pada jumlah pengunjung yang datang. Dalam sehari, di lokasi berdagang yang baru beliau dapat memperoleh pendapatan sekitar Rp1.000.000,00–Rp2.000.000,00 (satu juta rupiah hingga dua juta rupiah). Bahkan, ketika awal-awal relokasi ke Teras Malioboro 2, jumlah pendapatan yang beliau dapatkan sempat meningkat cukup signifikan, mencapai Rp5.000.000,00 (lima juta rupiah) dalam sehari.

Berbeda dengan para pedagang lainnya yang mengungkapkan apabila berdagang di lokasi yang baru membuat perolehan pendapatan mereka turun cukup signifikan dibandingkan perolehan pendapatan saat dulu masih berdagang di selasar Kawasan Malioboro, justru Ibu Uwik mengungkapkan apabila beliau merasakan adanya peningkatan perolehan pendapatan yang lebih besar dibandingkan dulu. Hal ini menunjukkan bahwa tidak semua pedagang mengalami penurunan pendapatan akibat relokasi. Beberapa pedagang yang mendapatkan lapak di lokasi yang lebih strategis, seperti di perempatan jalan, justru merasakan dampak positif dari pemindahan ini.

Selanjutnya, Ibu Berty sebagai pedagang yang mendapatkan lapak di Teras Malioboro 2, di mana lapak beliau termasuk ke dalam area yang strategis karena berada di dekat pintu masuk. Hal ini membuat perolehan pendapatannya tidak terlalu jauh berbeda dibandingkan saat masih berdagang di depan toko di selasar Kawasan Malioboro. Teras Malioboro 2 yang mendapatkan posisi lapak dekat dengan pintu masuk. Menurut beliau, *“Waktu di depan toko sama di sini ya nggak beda-beda jauh. Ya alhamdulillah saya dapet depan tho, ya rejeki anak. Kalau yang belakang-belakang ya memang kurang si.”*

3. Pengunjung yang Datang Berkurang, tetapi Masih Bisa Bertahan

Para pedagang telah menekuni usaha ini selama bertahun-tahun, sehingga mereka memiliki pengalaman dan pemahaman dibidangnya, termasuk risiko dan tantangan yang mungkin dihadapi jika mereka berhenti berdagang. Meskipun menurut para pedagang jumlah perolehan pendapatan mereka mengalami penurunan setelah lokasi berdagang mereka beralih dari selasar Kawasan Malioboro ke Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2 akan tetapi mereka tetap bertahan hingga kini. Hal ini dimungkinkan karena, walaupun pendapatan yang diperoleh mengalami penurunan dibandingkan sebelumnya, jumlahnya masih cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Yang mana kondisi ini berarti jumlah pengunjung yang datang cukup membahagiakan bagi para pedagang, karena hingga kini pengunjung selalu berdatangan, walaupun jumlah pengunjung yang mampir ke lapak para pedagang tidak seramai dulu dan tergantung oleh jenis rombongan yang datang serta waktu berkunjung.

Perolehan pendapatan Sebagian besar para pedagang relatif menurun secara signifikan, namun tidak menutup kemungkinan bagi mereka untuk tetap bertahan. Alasan Ibu Tari bertahan untuk tetap berdagang di Teras Malioboro 1 setelah perubahan perolehan pendapatan, yakni beliau menyatakan keinginan untuk berpindah ke usaha yang lain bukanlah perkara mudah untuk diambil. Beliau mengatakan, *“Mau pindah kemana? Ada si pengen usaha yang lain, tapi kan melihat keadaan ekonomi sekarang ya sama aja.”* Dari pernyataan ini dapat diketahui apabila menurut beliau, memulai usaha

yang baru belum tentu menjamin pendapatan yang lebih baik dibandingkan dengan usaha (dagang) yang sedang beliau jalani saat ini. Pedagang berpikir bahwa, meskipun mencoba usaha lain, tantangan ekonomi yang akan menjadi kendala untuk memulai usaha baru, sehingga memilih bertahan dengan apa yang sedang dijalani merupakan upaya terbaik yang bisa dilakukan.

Menurut Ibu Rubiyah, beliau tetap bertahan untuk berdagang di Teras Malioboro 1, karena *“Mau alih profesi apa? Di rumah itu banyak yang bukak toko, warung. Cuman banyak yang utang. Jadi habis.”* Dari pernyataan di atas, sebelumnya beliau telah memiliki pengalaman yang didapatkan dari kondisi yang ada di sekitarnya. Hal ini memberikan beliau pandangan apabila membuka usaha (warung atau toko) di rumah belum tentu memberikan perolehan keuntungan yang lebih besar daripada berdagang di Teras Malioboro 1. Berdasarkan pernyataan beliau, disekelilingnya terdapat banyak orang yang membuka warung atau toko di rumah akan tetapi berakhir dengan pembeli yang mengambil barang dagangan tanpa membayar atau bayar nanti (hutang) yang membuat barang dagangan mereka habis. Oleh karena itu, meskipun pendapatan di Teras Malioboro 1 tidak sebaik dulu, beliau merasa lebih aman dan lebih stabil untuk tetap bertahan di pekerjaan yang sudah dikenal dan ditekuni selama ini.

Harga yang ditawarkan pedagang kepada pembeli pasti sudah dihitung berapa keuntungan yang diambil dari harga barang yang mereka ambil dari penjual barang dagangan. Keuntungan yang diperoleh pedagang tidak hanya ditentukan oleh jumlah barang yang terjual saja, tetapi juga selisih antara harga dasar dan harga jual. Dalam teori ekonomi hal ini disebut dengan surplus produsen. Berikut merupakan rincian barang yang dijual oleh pedagang sekaligus besarnya keuntungan yang didapatkan dalam satu kali transaksi.

Tabel 4. 2 Informasi Nama, Harga, dan Keuntungan Barang

No	Nama Barang	Harga Dasar	Satuan	Rentang Harga Jual		Keuntungan
1	Bakpia Isi 10	Rp240	Box	Rp10.000		98%
2	Dodol	Rp25.000	Kg	Rp30.000	Rp35.000	17%
3	Gelang	Rp1.500	Pcs	Rp3.500		57%
4	Setelan Anak-Anak (Kecil)	Rp8.000	Pcs	Rp20.000	Rp30.000	60%
5	Baju Anak-Anak (Sedang)	Rp10.000	Pcs	Rp30.000	Rp35.000	67%
6	Daster 1	Rp24.000	Pcs	Rp35.000		31%
7	Daster 2	Rp28.000	Pcs	Rp35.000		20%
8	Tas Kanvas	Rp20.000	Pcs	Rp30.000	Rp35.000	33%
9	Kaos Dewasa	Rp35.000	Pcs	Rp40.000	Rp45.000	13%
10	Gantungan Kunci	Rp6.000	Pcs	Rp10.000		40%

Sumber: Data Primer

Dari daftar harga barang di atas dapat diketahui apabila barang dagangan dengan harga beli yang cenderung rendah diberikan *mark-up* yang lebih besar, sedangkan barang dengan harga beli yang relatif mahal justru diberikan *mark-up* yang lebih kecil. Barang yang memiliki harga beli yang rendah, di antaranya bakpia isi 10 dan baju atau pakaian anak-anak. Sementara untuk barang dengan harga beli yang cukup tinggi, yaitu pakaian orang dewasa. Hal ini dimungkinkan terjadi agar pedagang tetap memperoleh keuntungan yang stabil dengan menyeimbangkan harga jual untuk setiap produknya.

Jadi pedagang berkorban dengan memberikan *mark-up* yang rendah untuk barang dengan harga beli tinggi dan memberikan *mark-up* yang cukup besar untuk barang dengan harga beli rendah. Meski demikian, harga jual yang ditawarkan pedagang ke pembeli merupakan harga yang masih tergolong wajar dan dapat diterima oleh pembeli. Sehingga, pedagang tetap mendapatkan keuntungan yang relatif cukup stabil.

Perhitungan *mark-up* yang tertera di atas didasarkan pada rentang harga jual yang paling rendah. Artinya, persentase keuntungan yang ditampilkan merupakan keuntungan minimal yang diperoleh pedagang dalam setiap kali satu barang terjual. Jika pedagang dapat menjual barang dengan harga yang disepakati dengan pembeli lebih tinggi dari rentang harga minimal, maka keuntungan yang diperoleh dapat lebih besar dari persentase *mark-up* yang tertera.

Pada studi ini, berdasarkan informasi yang didapat dari informan, diketahui apabila terjadi penurunan perolehan pendapatan yang dapat diraih oleh pedagang dalam satu harinya yang mana hal ini dapat berpengaruh terhadap kesejahteraan mereka. Turunnya pendapatan berbanding lurus dengan kesejahteraan yang didapatkan oleh para pedagang. Apabila dalam sehari terdapat banyak jumlah pengunjung yang datang ke Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2, maka perolehan pendapatan para pedagang dari pembelian yang dilakukan oleh para pengunjung juga relatif lebih besar.

Kesejahteraan para pedagang mengalami penurunan akibat berkurangnya kuantitas barang dagangan yang dapat mereka tawarkan dan jual kepada pembeli, jika dibandingkan dengan kondisi sebelumnya ketika mereka masih berdagang di selasar Kawasan Malioboro. Penurunan jumlah kuantitas barang ini dapat terjadi, karena jumlah pengunjung yang datang ke lokasi berdagang yang baru juga mengalami penurunan. Di lokasi berdagang yang baru, untuk penetapan harga jual yang diberikan kepada pembeli tetap menggunakan *mark-up* yang serupa, sehingga keuntungan per-unit barang yang dijual tetap konsisten. Namun, karena jumlah barang yang laku terjual dalam sehari mengalami penurunan, maka pendapatan total yang diperoleh juga ikut menurun, sehingga pada akhirnya dapat berimplikasi terhadap penurunan kesejahteraan ekonomi para pedagang secara keseluruhan.

Berdasarkan informasi yang diberikan oleh Ibu Sonia, penurunan kesejahteraan ini bukan disebabkan oleh perubahan harga jual atau margin keuntungan yang diterapkan oleh para pedagang. Dalam wawancara yang dilakukan, Ibu Sonia menyatakan bahwa sistem penetapan harga jual dan *mark-up* keuntungan yang diterapkan tetap sama seperti sebelumnya. Menurut beliau, "*untuk penurunan margin nggak ada sih. Untuk sistem margin juga penjualannya masih sama kaya dulu.*" Hal ini diperkuat

oleh pernyataan dari Ibu Anissa, yang menyebutkan bahwa “*kalau nominalnya, mark-up nya kurang lebih sama.*” Artinya secara nominal, *mark-up* atau keuntungan per-unit barang dagangan yang dijual masih tetap seperti sebelum relokasi dilakukan.

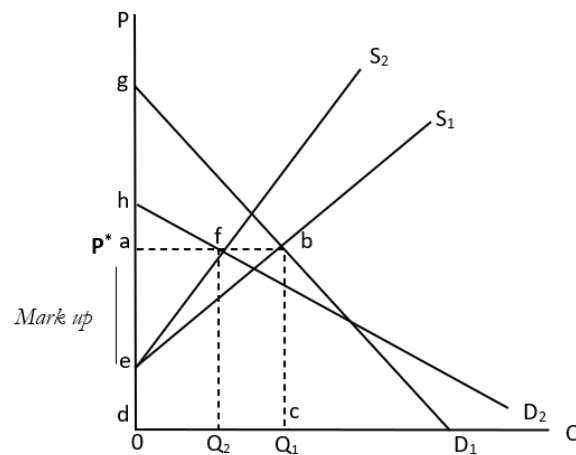
Dahulu, ketika para pedagang masih berdagang di lokasi yang lama, mekanisme pasar yang terjadi yaitu *saler's market*. Artinya, selama proses berdagang, penjualan lebih bersifat aktif dan langsung kepada konsumen. Pedagang memiliki keleluasaan lebih besar untuk menawarkan barang dagangannya secara langsung kepada para pengunjung yang melewati lapak mereka dengan tujuan untuk mendorong transaksi. Dalam *saler's market*, tingkat keberhasilan suatu penjualan sangat dipengaruhi oleh kemampuan pedagang dalam menarik perhatian, melakukan interaksi secara langsung serta menawarkan produk dengan cara yang persuasif.

Selain itu, karena lokasi sebelumnya berada di selasar Kawasan Malioboro yang ramai, arus pengunjung yang melintas menjadi lebih banyak, sehingga peluang terjadinya transaksi lebih besar. Pembeli yang datang sering kali tertarik untuk melakukan transaksi dengan pedagang akibat dorongan spontan (*impulse buying*), terutama ketika mereka melihat barang dagangan yang ditawarkan menarik perhatian. Secara spontan atau tidak langsung pengunjung akan menjadi pembeli bagi seorang pedagang yang mana keduanya akan saling melakukan transaksi. Namun, ketika lokasi lapak berdagang para pedagang telah direlokasi ke tempat yang baru, menyebabkan situasi pasar berubah. Interaksi antara pedagang dan pengunjung tidak dapat sefleksibel sebelumnya, karena pedagang tidak dapat secara aktif menawarkan barang kepada pengunjung yang hanya melintas di sepanjang jalan.

Kondisi ini memungkinkan mekanisme pasar yang awalnya merupakan *saler's market*, berubah menjadi *buyer's market*, di mana keputusan untuk membeli barang dagangan suatu pedagang tergantung kepada keputusan atau inisiatif calon pembeli (dalam hal ini pengunjung), bukan lagi terhadap upaya aktif pedagang dalam menawarkan barang dagangannya. Berbeda dengan ketika pedagang masih melakukan aktivitasnya di lokasi yang lama. Hal ini berarti, terdapat pergeseran pola transaksi di mana cara penjualan dan perilaku pembeli berubah setelah pedagang pindah ke lokasi yang baru.

Terjadi perubahan mekanisme yang terjadi dalam *buyer's market*, apabila di lokasi yang lama pedagang memainkan peran aktif untuk menarik pengunjung agar membeli barang dagangannya akan tetapi di lokasi yang baru pengunjung (dalam hal ini calon pembeli) memiliki kendali yang lebih besar dalam sebuah proses transaksi. Jadi, pengunjung ingin melakukan transaksi atau tidak dengan pedagang yang ada tergantung dari kemauan mereka sendiri, karena pengunjung yang datang sebagai calon pembeli akan berkunjung dengan kesadaran dan niat sendiri untuk berbelanja, sehingga pedagang tidak dapat secara aktif menawarkan barang seperti sebelumnya. Pedagang masih menawarkan barang dagangannya, tetapi tidak semasif seperti yang dahulu. Seorang pengunjung dapat memutuskan untuk melakukan pembelian atau transaksi dengan pertimbangan berbagai hal, seperti letak lapak pedagang, barang dan harga yang ditawarkan, serta keinginan setiap pembeli. Jadi, pengunjung sebagai calon pembeli memiliki kekuasaan lebih untuk menentukan dan melakukan transaksi kepada barang apa dan pedagang di lapak yang mana berdasarkan kemauannya.

Berikut ini merupakan kurva yang menggambarkan kesejahteraan para pedagang sebelum dan setelah lokasi berdagang dipindahkan dari tempat lama dan ke tempat baru, berdasarkan wawancara yang telah dilakukan bersama Ibu Sonia dan Ibu Anissa. Dalam kurva ini, ditunjukkan bagaimana perubahan surplus produsen dan elastisitas permintaan dan penawaran dengan pengambilan *mark-up* yang sama seperti sebelumnya. Perubahan ini, mencerminkan pergeseran dalam mekanisme pasar dari yang sebelumnya *seller's market* menjadi *buyer's market*. Di mana, hal ini menyebabkan perubahan kesejahteraan pedagang akibat menurunnya kuantitas barang dagangan yang terjual.



Gambar 4. 1 Situasi Pasar Oleh-oleh di Teras Malioboro

Kurva permintaan sebelum relokasi ditunjukkan dengan D_1 , sedangkan setelah relokasi permintaan mengalami perubahan dan ditandai dengan D_2 . Q_1 merupakan jumlah kuantitas barang dagangan yang terjual di lokasi yang lama dan Q_2 menandai jumlah kuantitas barang setelah pedagang menempati lokasi yang baru. Harga barang dagangan tetap sama karena tidak ada perbedaan *mark-up* yang diberikan terhadap setiap dagangan. Sementara kuantitas barang yang terjual yang sebelumnya berada di Q_1 bergeser ke Q_2 . Perubahan ini menunjukkan adanya penyusutan pada surplus produsen, yang berarti keuntungan yang diperoleh pedagang mengalami penurunan setelah relokasi dilakukan.

Dari kurva di atas, dapat diketahui bahwa sebelum relokasi, surplus produsen yang diperoleh pedagang ditunjukkan oleh luas atau area segitiga yang dibentuk oleh titik a, b, dan e. Namun, setelah berpindah ke lokasi baru, surplus produsen mengalami penyusutan dan kini luasnya berubah menjadi area segitiga yang dibentuk oleh titik a, f, dan e. Hal ini menunjukkan bahwa pendapatan yang diperoleh pedagang setelah relokasi menjadi lebih kecil dibandingkan sebelumnya. Di sisi lain, surplus konsumen yang sebelumnya ditunjukkan oleh luas segitiga g, b, dan a juga mengalami penyusutan setelah relokasi, berubah menjadi segitiga yang lebih kecil yang dibentuk oleh titik h, f, dan a.

Revitalisasi yang dilakukan dalam bentuk relokasi pedagang dapat memberikan petunjuk jika *mark-up* yang diterapkan pedagang tidak mengalami perubahan, baik penurunan atau kenaikan. Dengan kata lain, harga jual barang tetap sama seperti sebelum relokasi. Namun, perubahan terjadi pada kuantitas barang yang terjual. Hal ini dapat diduga apabila *supply* menjadi lebih inelastis, dilihat dari pergeseran kurva S_1 ke S_2 . Sementara *demand* yang bergeser dari D_1 ke D_2 mencerminkan apabila permintaan semakin elastis.

Terjadinya perpindahan lokasi lapak para pedagang kaki lima (PKL) yang semula di selasar Kawasan Malioboro ke Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2 menyebabkan *supply* (penawaran) menjadi lebih inelastis dan *demand* (permintaan) menjadi lebih elastis. Penawaran menjadi inelastis, karena ketika terjadi perubahan harga tidak serta merta mempengaruhi jumlah atau kuantitas barang dagangan. Artinya, pedagang memiliki kontrol penuh untuk menentukan kuantitas barang yang akan ditawarkannya, tetapi perubahan harga cenderung tidak menambah stok barang. Selain itu, di lokasi berdagang yang baru relatif lebih sulit untuk diprediksi kapan akan terjadi lonjakan besar dengan kedatangan pengunjung, karena tergantung dengan momentum (*long weekeend* atau musim liburan) dan jenis rombongan yang datang, hal ini dapat membuat pedagang mengalami kesulitan dalam menyesuaikan stok dengan permintaan. Apabila pengunjung yang datang meningkat dan selaras dengan meningkatnya permintaan, pedagang menjadi tidak bisa langsung menambah stok barang. Dengan demikian, berapapun harga yang terjadi tidak serta merta merubah jumlah kuantitas barang dagangan.

Sementara untuk permintaan (*demand*) yang berubah semakin elastis jika dibandingkan dengan dulu, karena perubahan harga berdampak pada jumlah barang yang dibeli konsumen. Hal ini berarti konsumen cenderung lebih sensitif atau peka terhadap harga. Jika sebelumnya pembeli cenderung melakukan pembelian secara spontan, dalam kondisi ini, relatif sulit untuk mengharapkan pengunjung sebagai calon konsumen membeli barang dagangan tanpa menawar. Karena, pembeli dapat menilai untuk barang yang ingin dibeli dengan harga yang menurutnya sepadan dengan barang itu. Sehingga, terjadi tawar menawar antara pembeli dengan pedagang. Akibatnya, para pembeli menjadi lebih selektif untuk menentukan harga suatu barang serta mereka

memastikan bahwa barang yang akan dibeli memiliki harga yang sepadan. Dengan semakin elastisnya permintaan dan semakin inelastisnya penawaran, maka surplus konsumen mengalami penurunan. Hal ini menunjukkan bahwa pengalaman berbelanja di Malioboro bagi para pengunjung tidak lagi semenyenangkan seperti sebelumnya, terutama dalam hal membeli oleh-oleh.

Berdasarkan kurva di atas, dapat diketahui bahwa sebelum terjadi relokasi, luas surplus produsen yang diperoleh pedagang berada di area yang dibatasi oleh titik a, b, dan e (SP I). Sementara itu, setelah relokasi, surplus produsen mengalami penyusutan, di mana area yang mencerminkan surplus produsen kini terbentuk oleh titik a, f, dan e (SP II). Luas SP I yang lebih besar dibandingkan dengan SP II menunjukkan bahwa sebelum relokasi, pedagang mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Hal ini disebabkan oleh kuantitas barang yang terjual lebih banyak pada saat pedagang masih berdagang di lokasi lama. Artinya, perbedaan luas daerah ini menunjukkan apabila kesejahteraan pedagang lebih baik saat berdagang di lokasi yang lama, karena mereka dapat menjual lebih banyak barang dan memperoleh keuntungan yang lebih tinggi.

Tidak hanya surplus produsen yang mengalami perubahan akan tetapi surplus konsumen juga. Yang mana sebelumnya, surplus konsumen ditunjukkan oleh luas area segitiga g, b, dan a (SK I), berubah menjadi segitiga yang lebih kecil yang dibentuk oleh titik h, f, dan a (SK II). Hal ini berarti menunjukkan apabila terdapat penyusutan surplus konsumen untuk berbelanja oleh-oleh di Kawasan Malioboro. Sehingga dapat diduga apabila para pengunjung telah memiliki antusiasme yang berbeda jika dibandingkan dulu. Surplus konsumen yang memiliki luas area yang membentuk segitiga g, b, dan a menunjukkan apabila antusiasme pengunjung lebih besar dibandingkan sekarang, yang mana diwakilkan dengan luas area segitiga yang lebih kecil yang dibentuk oleh titik h, f, dan a.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan penelitian ini, maka kesimpulan yang dapat diambil, diantaranya:

1. Terdapat penurunan perolehan pendapatan bagi para pedagang kaki lima (PKL) saat masih berdagang di selasar Kawasan Malioboro dan sesudah pindah ke Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2. Menurunnya perolehan pendapatan selaras dengan berkurangnya kesejahteraan para pedagang kaki lima (PKL). Area surplus produsen di lokasi yang lama (SP I) lebih besar dibandingkan luas area surplus produsen di lokasi yang baru (SP II).
2. Letak lapak yang strategis mempengaruhi perolehan pendapatan para pedagang. Hal ini dikarenakan letak lapak yang strategis, seperti di dekat pintu masuk, di perempatan, atau di jalur utama yang sering dilalui pengunjung, memiliki kemungkinan lebih besar untuk menarik pembeli dibandingkan dengan lapak yang berada di sudut atau bagian belakang yang jarang dilewati orang.
3. Sulit bagi pedagang kaki lima (PKL) untuk beralih dari berdagang di Malioboro, karena mereka telah menghabiskan waktu yang cukup lama untuk berdagang di kawasan ini. Meskipun mengalami penurunan pendapatan, sebagian besar pedagang tetap memilih bertahan di profesi mereka karena kesulitan untuk beralih ke pekerjaan lain. Faktor usia menjadi salah satu kendala utama, di mana para pedagang yang telah berjualan selama bertahun-tahun merasa sulit untuk mencari pekerjaan lain. Akan tetapi, walaupun menurunnya jumlah perolehan pendapatan, pedagang masih bisa bertahan untuk memenuhi kebutuhan hidup.

5.2 Saran

1. Penelitian ini dilakukan ketika Teras Malioboro 2 masih berlokasi di bekas kompleks kantor dinas pariwisata utara Malioboro, tepatnya di sebelah utara Kantor DPRD DIY, namun relokasi dilakukan kembali sehingga pedagang di Teras Malioboro 2 dipindah ke Kawasan Beskalan dan Ketandan. Diharapkan

untuk peneliti berikutnya dapat melakukan penelitian terkait dampak relokasi terhadap kesejahteraan pedagang kaki lima (PKL) di lokasi yang lama dan lokasi yang baru.

2. Penelitian ini masih menggunakan sampel terbatas di setiap lokasi yang dituju, sehingga disarankan untuk peneliti selanjutnya, dalam melakukan penelitiannya dapat menggunakan sampel atau mendapat narasumber dengan jumlah yang lebih besar. Dengan menggunakan jumlah sampel yang lebih besar dan lebih beragam, maka hasil penelitian yang diperoleh akan lebih representatif.
3. Diharapkan para pemangku kebijakan, dalam hal ini pemerintah, dapat memastikan bahwa di kawasan pertokoan tidak terjadi praktik kanibalisme usaha. Hal ini merujuk pada potensi perubahan jenis barang dagangan oleh toko-toko menjadi serupa dengan barang yang dijual oleh para pelaku UMKM (PKL)

DAFTAR PUSTAKA

- Amandika, F. (2023). *Kondisi Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima Pasca Relokasi dalam Upaya Revitalisasi Kota Tua Jakarta* [Institut Teknologi Sumatera].
<https://repository.itera.ac.id/depan/submission/SB2309230008>
- Cahyana, B. (2023, February 9). Malioboro Dirombak Besar-besaran, Begini Gambarannya Saat Sudah Jadi. *Jogjapolitan.Harianjogja.Com*.
<https://jogjapolitan.harianjogja.com/read/2023/02/09/510/1125734/malioboro-dirombak-besar-besaran-begini-gambarannya-saat-sudah-jadi>
- Dan, K. (n.d.). *METODE PENELITIAN KUANTITATIF*.
- Dave. (n.d.). *Profit Types and Calculations*. Tutorchase.Com. Retrieved November 12, 2024, from <https://www.tutorchase.com/notes/cie-a-level/economics/7-5-7-profit-types-and-calculations>
- DP, S. N., Sejati, K. W., A'yunina, H., Dewi, A. S., & Nisa, K. K. (2023). *DAMPAK RELOKASI PEDAGANG KAKI LIMA KE TERAS MALIOBORO YOGYAKARTA*. 3(1), 2808–7089.
<https://doi.org/10.21274>
- Hasrul, S., & Andiansyah, F. (2024). Permintaan Pasar Terhadap Perusahaan Pada Pasar Persaingan Sempurna. In *IJMA (Indonesian Journal of Management and Accounting)* (Vol. 5, Issue 1).
<https://ejournal.almaata.ac.id/index.php/IJMA/index>
- Leksono, S. (13 C.E.). *ILMU EKONOMI dan PENELITIAN KUALITATIF*. RajaGrafindo Persada.
- Lufhi Widiyanti, N., Lufhi Widiyanti Program Studi Akuntansi, N., Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta Dewi Ika Octavia Program Studi Akuntansi, S., Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta Alamat, S., Slamet Riyadi No, J., & Tengah, J. (2024). *PENGARUH RELOKASI, LAMA USAHA DAN MODAL USAHA TERHADAP PENDAPATAN UMKM (STUDI KASUS*

- PEDAGANG SHELTER MANAHAN SOLO*). 2(2), 724–735.
<https://doi.org/10.61722/jiem.v2i2.1032>
- Mankiw, N. G. (2018). *Pengantar Ekonomi Mikro* (7th ed., pp. 150–167). Salemba Empat.
- Mankiw, N. G. (2021). *Principles Of Economics* (9th ed.). Cengage.
- Martokusumo, W. (2008a). Revitalisasi, Sebuah Pendekatan Dalam Peremajaan Kawasan. *Jurnal Perencanaan Wilayah Dan Kota*, Vol. 19/No.03, 57–73.
- Martokusumo, W. (2008b). Revitalisasi, Sebuah Pendekatan Dalam Peremajaan Kawasan. *Jurnal Perencanaan Wilayah Dan Kota*, Vol. 19/No.03, 57–73.
- N. Gregory Mankiw. (2021). *Principles of Economics, Ninth Edition by N. Gregory Mankiw* (Ninth Edition). Cengage.
- Nicholson, W. (2002). Mikro Ekonomi Intermediate Dan Aplikasinya. In W. C. Kristiaji, Y. Sumiharti, & N. Mahanani (Eds.), 8 (8th ed., pp. 299–306). Penerbit Erlangga.
- Pandangan Jogja. (2023, September 25). Curhat Pedagang Teras Malioboro 2: Dulu Sehari Dapat Rp 1 Juta, Kini 2 Hari Rp 0. *Kumparan.Com*.
<https://kumparan.com/pandangan-jogja/curhat-pedagang-teras-malioboro-2-dulu-sehari-dapat-rp-1-juta-kini-2-hari-rp-0-21G1Fs9KJLj/full>
- Parkin, M. (2017). Ekonomi. In Suryati (Ed.), *Ekonomi* (11th ed., pp. 126–132). Salemba Empat.
- Pemerintah Kota Yogyakarta. (2022, January 26). Wilujengan Tandai Relokasi PKL Malioboro. *Warta.Jogjakota.Go.Id*.
<https://warta.jogjakota.go.id/detail/index/19063>
- Pindyck, R. S., & Rubinfeld, D. L. (2012). *Mikroekonomi* (8th ed., pp. 348–351). Penerbit Erlangga.

- Pritawati, R., & Fitriana, K. N. (2024). The Impact Of The Revitalization Of The Malioboro Area On Street Vendors In The Development Of Culture-Based Tourism in Yogyakarta City. *Journal of Public Policy and Administration Research*, Vol. 09/No. 01. <https://journal.student.uny.ac.id/index.php/joppar>
- Puspita, J. D., & Adharina, N. D. (2023). Dampak Revitalisasi Kawasan Alun-Alun Kota Bandung Terhadap Kegiatan Pedagang Kaki Lima (PKL). *FTSP Series : Seminar Nasional Dan Diseminasi Tugas Akhir 2023*, 1884–1892. <https://eproceeding.itenas.ac.id/index.php/ftsp/article/download/2730/2130/3252>
- Putri Pratiwi, M., Ratna Sari, A., Praditya, S., Studi Manajemen, P., Bisnis dan Ekonomi, F., Studi Akuntansi, P., Studi Psikologi, P., & Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya, F. (2022). ANALISIS PENGARUH SOSIAL EKONOMI KEBIJAKAN RELOKASI MALIOBORO TERHADAP PEDAGANG KAKI LIMA. *Jurnal Khazanah*, 14(2). <https://journal.uii.ac.id/khazanah>
- Razak, A. H. (2024). Pemda DIY: Relokasi Teras Malioboro 2 Dilaksanakan pada 2025. *Jogjapolitan.Harianjogja.Com*. <https://jogjapolitan.harianjogja.com/read/2024/08/22/510/1185644/pemda-diy-relokasi-teras-malioboro-2-dilaksanakan-pada-2025>
- Sabandar, S. (2017, July 20). Rancangan Wajah Malioboro Tahun 2021. *Liputan6.Com*. <https://www.liputan6.com/regional/read/3028797/rancangan-wajah-malioboro-tahun-2021>
- Santosa, P. (2018). *HUBUNGAN ANTARA NILAI MATA PELAJARAN PENDIDIKAN AGAMA ISLAM DENGAN AKHLAK REMAJA DI DUSUN CANDI KARANG SARDONOHARJO NGAGLIK SLEMAN*. Universitas Islam Indonesia.
- Santoso, & Theresia Merlyn. (2017). *REVITALISASI PASAR JOHAR SEMARANG DENGAN PENDEKATAN ARSITEKTUR INDISCHE*

- [UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA]. <https://e-journal.uajy.ac.id/11423/3/TA142382.pdf>
- Sugiyono. (2013a). *METODE PENELITIAN KUANTITATIF, KUALITATIF, DAN R&D*. ALFABETA, CV.
- Sugiyono. (2013b). *METODE PENELITIAN KUANTITATIF, KUALITATIF, DAN R&D*. ALFABETA, CV.
- Sunyoto, D. (2013a). *Metodologi Penelitian Akuntansi*. Refika Aditama. <https://www.gramedia.com/products/metodologi-penelitian-akuntansi>
- Sunyoto, D. (2013b). *Metodologi Penelitian Akuntansi*. Refika Aditama. <https://www.gramedia.com/products/metodologi-penelitian-akuntansi>
- Susetya, D. M. P., & Dewi, S. P. (2021). DAMPAK REVITALISASI TERHADAP KARAKTERISTIK BERLOKASI PKL DI KOTA LAMA SEMARANG. *Jurnal Pengembangan Kota*, 9(2), 192–203. <https://doi.org/10.14710/jpk.9.2.192-203>
- warta.jogjakota.go.id. (2022, January 26). Wilujengan Tandai Relokasi PKL Malioboro. *Warta.Jogjakota.Go.Id*. <https://warta.jogjakota.go.id/detail/index/19063>
- Wijayanti, N., & Baiquni, M. (2015). 400 Pengaruh Keberadaan Pasar terhadap Sosial Ekonomi Pedagang di Pasar Klithikan Notoharjo Kota Surakarta. *Jurnal Bumi Indonesia*, 4(1), 222888. <https://media.neliti.com/media/publications/222888-400-pengaruh-keberadaan-pasar-terhadap-s.pdf>

LAMPIRAN

Lampiran I

Perhitungan *Mark-up*

Perhitungan *mark-up* atau keuntungan dagangan oleh-oleh di atas, sebagai berikut:

$$Mark - up = \frac{\text{harga jual} - \text{harga dasar}}{\text{harga jual}} \times 100$$

$$Mark - up_{gelang} = \frac{Rp3.500,00 - Rp1.500,00}{Rp3.500,00} \times 100$$

$$Mark - up_{gelang} = \frac{Rp2.000,00}{Rp3.500,00} \times 100$$

$$Mark - up_{gelang} = \frac{Rp2.000,00}{Rp3.500,00} \times 100$$

$$Mark - up_{gelang} = 0,57 \times 100$$

$$Mark - up_{gelang} = 57\%$$

Lampiran II

Pedoman Pertanyaan Wawancara

1. Bagaimana kondisi pendapatan usaha Anda sebelum revitalisasi Malioboro?
2. Bagaimana jumlah pengunjung yang datang setelah revitalisasi selesai? (bertambah ramai, tetap, atau tidak seramai dulu)?
3. Berapa rata-rata pendapatan sebelum dan sesudah di revitalisasi? (Dalam satu hari di hari-hari biasa, di musim liburan, atau di akhir pekan)?
4. Apakah revitalisasi membuat perekonomian pedagang menurun? (iya/tidak)
5. Apakah terdapat perubahan penghasilan yang signifikan setelah revitalisasi? (meningkat signifikan / meningkat sedikit/ tidak ada perubahan / menurun sedikit/ menurun signifikan).
6. Apakah lokasi Anda berjualan berubah akibat revitalisasi?
7. Mengapa tetap bertahan berdagang di Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2? Apakah pernah terbenak sebelumnya untuk beralih profesi?
8. Berapa harga barang yang dijual?
9. Berapa harga dasar barang dagangan dari penjual?

Lampiran III

Jurnal Penelitian / Observasi yang Dilakukan

Tabel Lampiran 1 Jurnal Penelitian / Observasi yang Dilakukan

No	Tempat	Tanggal	<i>Stakeholder</i>	Agenda / kegiatan
1	Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2	26 September 2024	-	Melakukan observasi di Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2. - Hal ini dilakukan untuk melihat peletakan lapak pedagang di lokasi yang baru. - Bagaimana pembagian lapak. - Arus pengunjung yang datang. - Apa saja hal yang terjadi selama observasi yang berlangsung.
2	Teras Malioboro 2	30 September 2024	Pedagang	1. Melakukan observasi atau pengamatan di Teras Malioboro 2. - Melihat bagaimana arus pengunjung yang datang. - Mengetahui apakah terjadi transaksi sewaktu observasi dilakukan.

No	Tempat	Tanggal	Stakeholder	Agenda / kegiatan
				2. Melakukan wawancara bersama Ibu Annisa - Untuk mengetahui kondisi pedagang di Teras Malioboro 2 pasca revitalisasi. - Untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan setelah relokasi dari segi fasilitas. - Untuk mengetahui perasaan pedagang pasca relokasi. - Untuk mengetahui, apakah terdapat perubahan pendapatan.
3	Teras Malioboro 2	4 Oktober 2024	Pedagang	Melakukan wawancara bersama Ibu Sonia terkait kondisi berdagang di lokasi yang baru. - Untuk mengetahui bagaimana perasaan pedagang pasca berdagang di lapak yang baru. - Bertanya apakah terdapat perbedaan (baik dari segi fasilitas dan

No	Tempat	Tanggal	Stakeholder	Agenda / kegiatan
				pendapatan) pasca relokasi lapak.
4	Teras Malioboro 2	19 Oktober 2024	Pedagang	1. Melakukan observasi dan pengamatan di sekitar area. 2. Melakukan wawancara bersama Ibu Nur dan Ibu Rita. - Bertanya mengenai kondisi perekonomian pedagang pasca relokasi lapak berdagang ke Teras Malioboro. - Untuk mengetahui bagaimana perasaan atau keluhan pedagang. - Bertanya mengapa tetap berdagang di Malioboro. - Bertanya seputar barang dagangan dari harga beli hingga harga jual. - Bertanya mengenai fasilitas yang didapatkan.

No	Tempat	Tanggal	Stakeholder	Agenda / kegiatan
				- Bertanya seputar arus pengunjung yang datang untuk membeli. - Untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan pengunjung yang mampir antara lapak.
5	Teras Malioboro 1	24 Oktober 2024	Pedagang	1. Melakukan observasi. 2. wawancara bersama Ibu Ngatinem, Ibu Ngawinah, Ibu Mita, dan Ibu Sasa. - Bertanya apakah terdapat perbedaan (baik dari segi fasilitas dan pendapatan) pasca relokasi lapak. - Bertanya seputar kondisi pedagang di lokasi yang baru. - Menanyakan harga beli hingga harga jual barang yang ditawarkan kepada pengunjung. - Untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan pengunjung yang mampir di setiap lapak.

No	Tempat	Tanggal	Stakeholder	Agenda / kegiatan
				- Untuk mengetahui bagaimana perasaan pedagang yang mendapat lapak di lantai satu dan dua. - Untuk mengetahui berapakah pendapatan yang dapat diperoleh setiap harinya. - Untuk mengetahui mengapa tetap bertahan untuk berdagang di Malioboro.
6	Teras Malioboro 1	18 November 2024	Pedagang	1. Melakukan observasi. 2. Melakukan Wawancara bersama Ibu Tari dan Ibu Rubiyah. - Untuk mengetahui berapakah pendapatan yang dapat diperoleh setiap harinya. - Untuk mengetahui bagaimana perasaan pedagang yang mendapat lapak di lantai tiga. - Untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan pengunjung

No	Tempat	Tanggal	Stakeholder	Agenda / kegiatan
				yang mampir di setiap lapak. - Bertanya apakah terdapat perbedaan (baik dari segi fasilitas dan pendapatan) pasca relokasi lapak. - Bertanya seputar kondisi pedagang di lokasi yang baru. - Bertanya, apakah lokasi lapak mempengaruhi pendapatan. - Menanyakan harga beli hingga harga jual barang yang ditawarkan kepada pengunjung.
7.	Teras Malioboro 2	22 November 2024	Pedagang	1. Melakukan observasi 2. Wawancara bersama Ibu Sonia. - Menanyakan harga beli hingga harga jual barang yang ditawarkan kepada pengunjung. - Menanyakan berapa persen keuntungan yang biasa diambil. - Untuk mengetahui alasan tetap berdagang di Malioboro.

No	Tempat	Tanggal	Stakeholder	Agenda / kegiatan
8	Teras Malioboro 1 dan Teras Malioboro 2	4 Desember 2024	-	Melakukan observasi - Untuk mengetahui arus pengunjung yang datang ketika sore hari. - Untuk melihat seberapa merata transaksi yang dilakukan antara pengunjung dan pedagang.
9	Teras Malioboro 2	12 Desember 2024	Pedagang	1. Mengamati Teras Malioboro 2. 2. Melakukan wawancara bersama Ibu Anissa. - Menanyakan harga beli hingga harga jual barang yang ditawarkan kepada pengunjung.
10	Teras Malioboro 2	15 Desember 2024	Pedagang	Melakukan wawancara dengan Ibu Uwik dan Ibu Berty. - Untuk mengetahui bagaimana perasaan mendapat lapak di tempat yang strategis. - Menanyakan harga beli hingga harga jual barang yang ditawarkan kepada pengunjung. - Bertanya apakah terdapat perbedaan (baik

No	Tempat	Tanggal	<i>Stakeholder</i>	Agenda / kegiatan
				dari segi fasilitas dan pendapatan) pasca relokasi lapak. - Bertanya seputar kondisi pedagang di lokasi yang baru. - Bertanya, apakah lokasi lapak mempengaruhi pendapatan. - Untuk mengetahui pendapatan yang diperoleh dulu dan sekarang.
11	Teras Malioboro 1	12 Februari 2025	-	Melakukan pengamatan di area Teras Malioboro 1.

Lampiran IV

Dokumentasi Area Penelitian



Gambar Lampiran 1 Tampak Depan Teras Malioboro 2



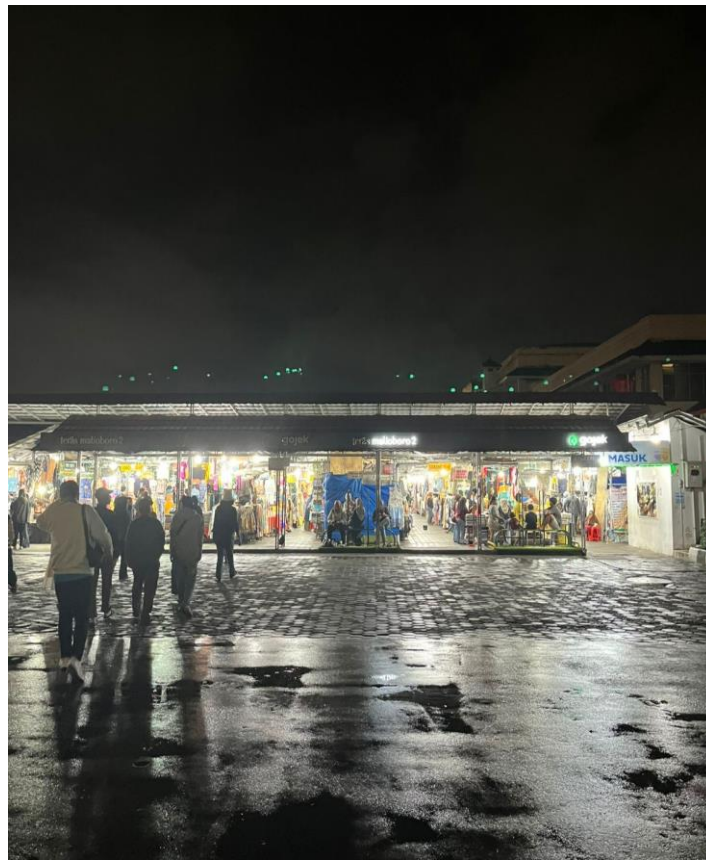
Gambar Lampiran 2 Tampak Depan Teras Malioboro 1



Gambar Lampiran 3 Dagangan Pedagang Teras Malioboro 2



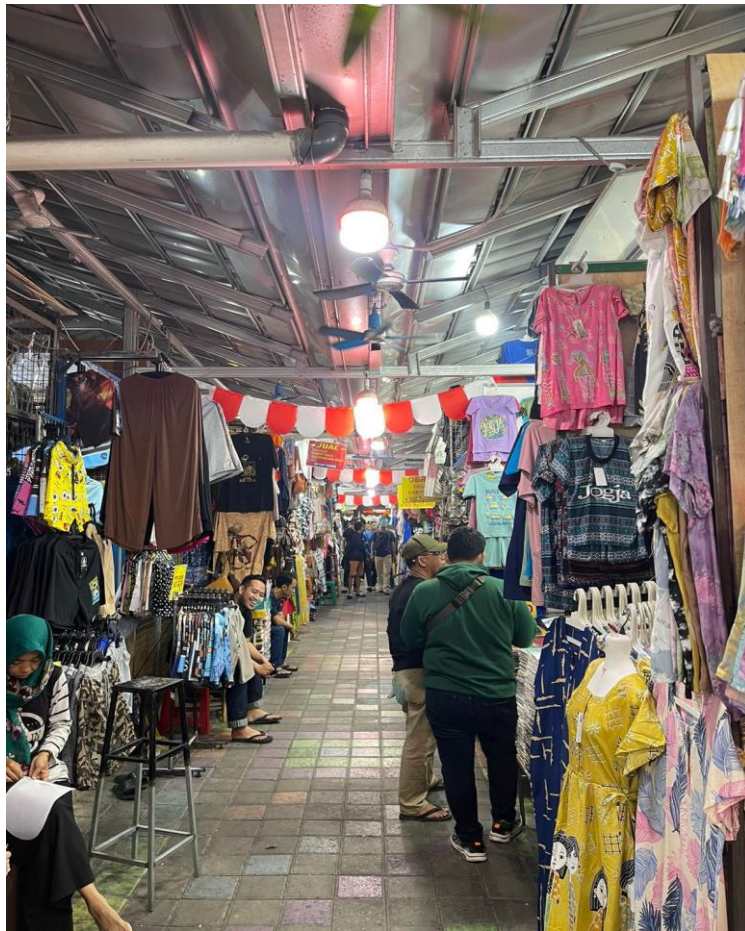
Gambar Lampiran 4 Dagangan Pedagang Teras Malioboro 2



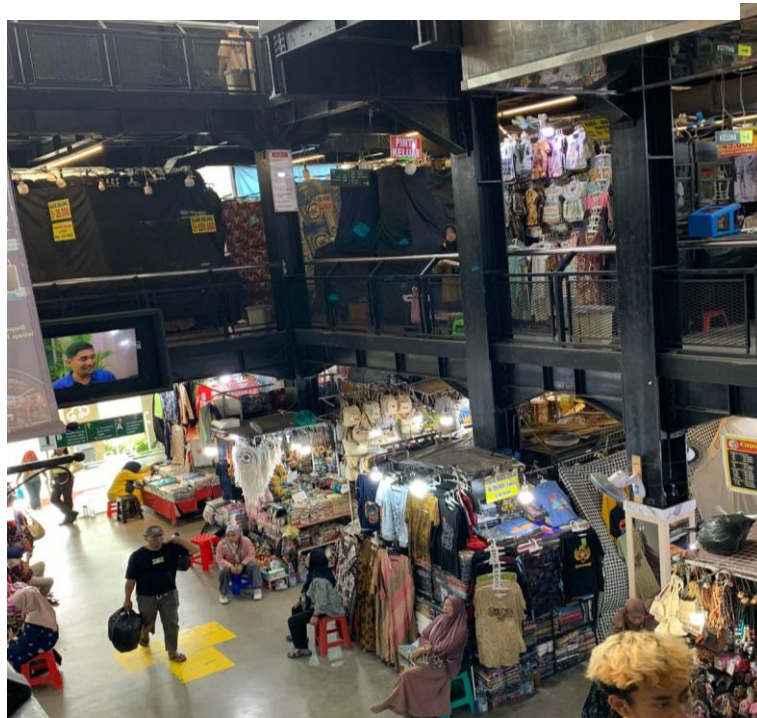
Gambar Lampiran 5 Suasana Malam Hari di Teras Malioboro 2 dari Luar



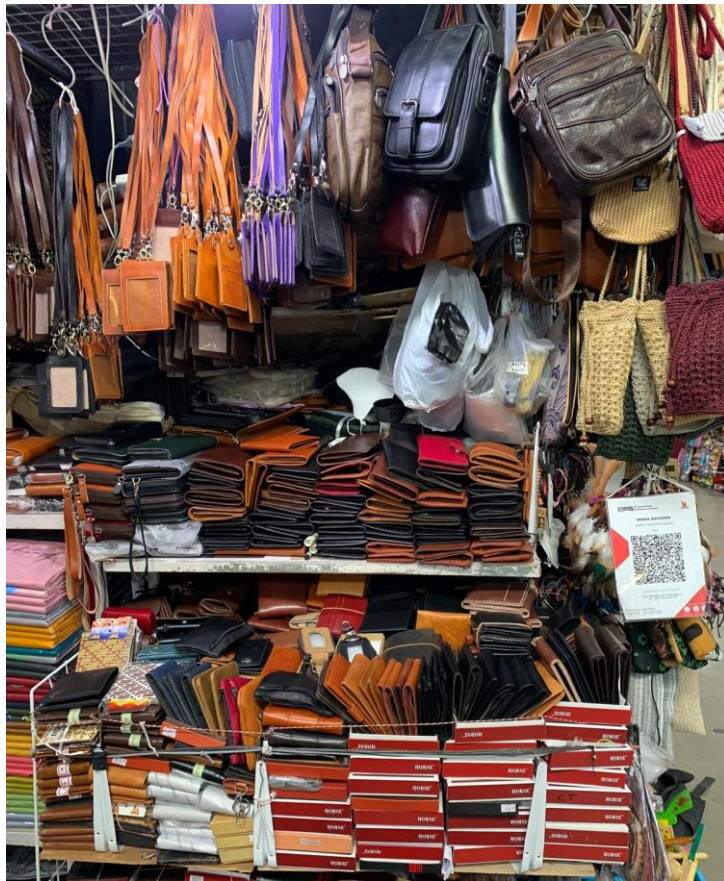
Gambar Lampiran 6 Suasana Teras Malioboro 2 di Siang Hari



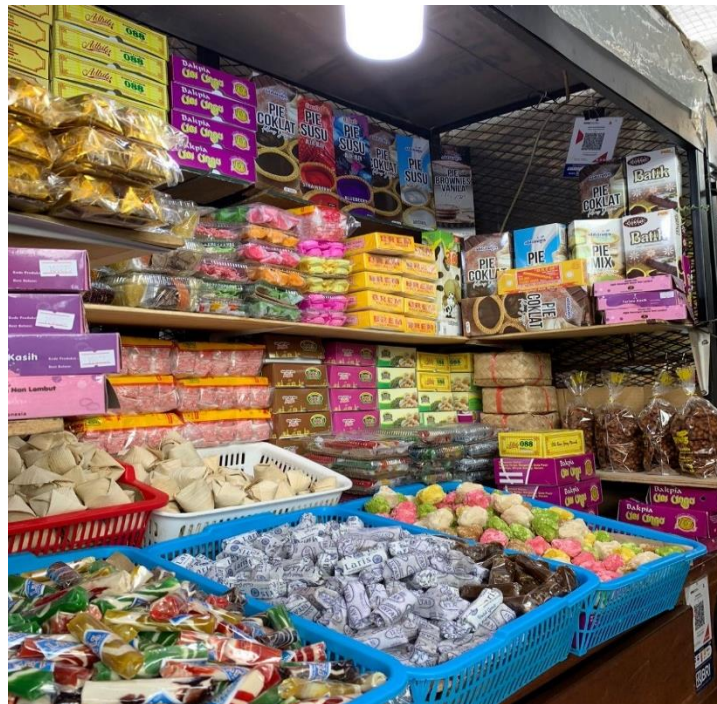
Gambar Lampiran 7 Suasana di dalam Teras Malioboro di Malam Hari



Gambar Lampiran 8 Suasana di Teras Malioboro 1 Siang Hari



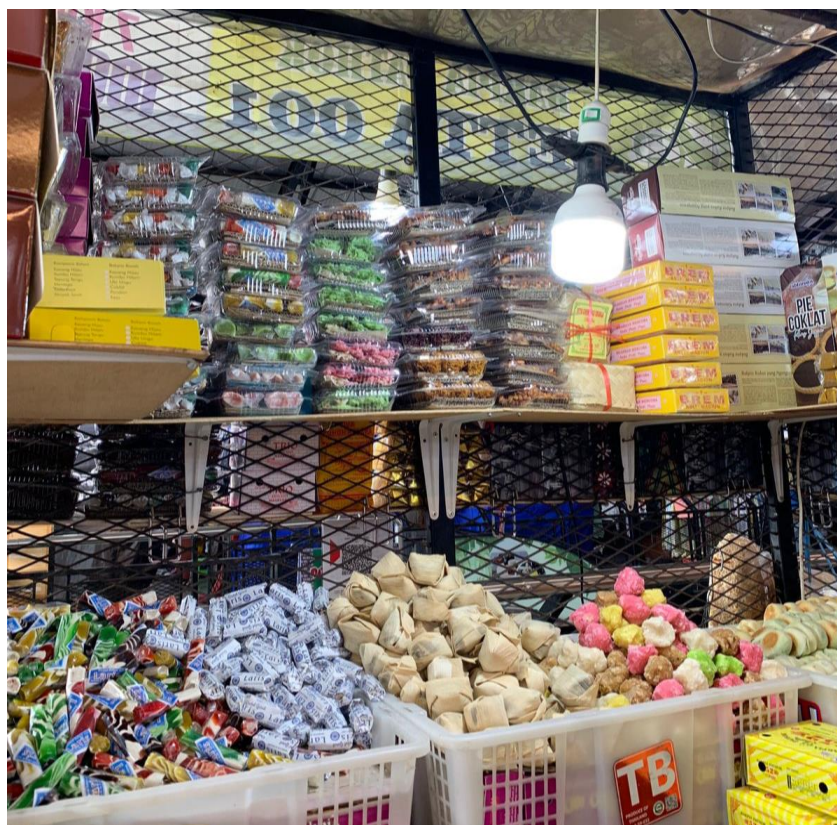
Gambar Lampiran 10 Dagangan Pedagang di Teras Malioboro 1



Gambar Lampiran 9 Dagangan Pedagang di Teras Malioboro 1



Gambar Lampiran 11 Dagangan Pedagang di Teras Malioboro 1



Gambar Lampiran 12 Dagangan Pedagang di Teras Malioboro 1