

**ANALISIS LOKASIONAL DARI PASAR KAGET
KELURAHAN TALANG JAWA SELATAN KECAMATAN
LAHAT SUMATERA SELATAN**



Alvian Atlantico

4315122313

**Skripsi Ini Disusun Untuk Memenuhi Persyaratan Dalam Memperoleh
Gelar Sarjana**

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN GEOGRAFI

FAKULTAS ILMU SOSIAL

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2017


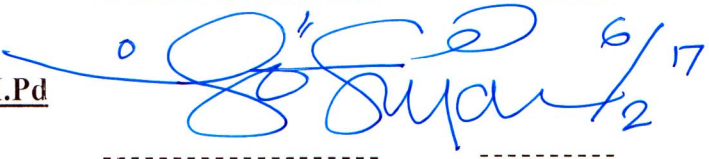



LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Penanggung Jawab
Dekan Fakultas Ilmu Sosial



Dr. Muhammad Zid, M.Si

NIP.19630412 199403 1 002

No.	Tim Penguji	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Dra. Asma Irma S, M.Si</u> NIP. 19651028 199003 2 002 Ketua	 -----	31.1.17
2.	<u>Ode Sofyan Hardi, S.Pd., M.Si. M.Pd</u> NIP. 19771126 200801 1 004 Sekretaris	 -----	6/2/17
3.	<u>Dr. Muzani, M.Si</u> NIP. 19601120 200003 1 001 Dosen Pembimbing I	 -----	1/2017 02
4.	<u>Dr. Samadi, M.Si</u> NIP. 19720710 200312 1 002 Dosen Pembimbing II	 -----	31.1.17 9.45 am
5.	<u>Drs. Suhardjo, M.Pd</u> NIP. 19570130 198403 1 005 Penguji Ahli	 -----	1/2017 02

Tanggal Lulus: 30 Desember 2016

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa

1. Skripsi ini adalah asli dan belum pernah saya ajukan untuk mendapatkan gelar akademik (Ahli Madya, Sarjana, Magister dan ataupun Doktor), baik di Universitas Negeri Jakarta maupun di universitas lain.
2. Skripsi ini murni hasil gagasan, rumusan dari hasil penelitian saya sendiri. Tanpa bantuan pihak lain kecuali bantuan arahan dari Dosen Pembimbing.
3. Dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan dicantumkan nama pengarang dan disebutkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan kesungguhan, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena skripsi ini.
5. Serta sanksi lainnya yang berlaku di Perguruan Tinggi ini.

Jakarta, Februari 2017

Yang membuat pernyataan



Alvian Atlantico

4315122313

ABSTRAK

Alvian Atlantico (4315122313). Analisis Lokasional Dari Pasar Kaget Kelurahan Talang Jawa Selatan Kecamatan Lahat Sumatera Selatan. Skripsi. Jakarta: Program Studi Pendidikan Geografi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Jakarta, 2017.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis lokasional dari lokasi usaha Pasar Kaget, Kelurahan Talang Jawa Selatan, Kecamatan Lahat, Sumatera Selatan. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan survei. Populasi dari penelitian ini adalah seluruh pedagang di Pasar Kaget yang berjumlah 120 pedagang. Teknik sampling yang dipakai dalam penelitian ini adalah random sampling yang dihitung dengan menggunakan rumus Slovin dengan jumlah sampel penelitian sebanyak 55 pedagang. Teknik analisis data penelitian menggunakan analisis deskriptif dengan bentuk tabel frekuensi dan persentase.

Hasil penelitian menunjukkan terdapat beberapa aspek yang menjadi pertimbangan memilih lokasi usaha di Pasar Kaget, yaitu 1) sewa; 2) modal; 3) pendapatan; 4) transportasi; 5) daya tarik lokasi; 6) pengaruh posisi tempat usaha; 7) hambatan perjalanan; 8) ketergantungan lokasi. Diantara ke-5 aspek pemilihan lokasi tersebut, aspek yang paling menonjol adalah aspek pengaruh posisi tempat usaha.

Lokasi usaha Pasar Kaget ternyata sangat strategis dilihat dari jarak Pasar Kaget ke tiap kelurahan yakni $\frac{3}{4}$ km sesuai dengan jarak standar kota yang dikemukakan Chapin dalam Jayadinata (1986), yaitu 0.53 km dari Kelurahan Gunung Gajah, 0.23 km dari Kelurahan Talang Jawa Selatan, 0.52 km dari Kelurahan Talang Jawa Utara, 0.57 km dari Kelurahan Pasar Agung, 0.54 km dari Kelurahan Pasar Baru, dan 0.18 km dari Kelurahan RD PJKA. Sebesar 49.1% responden bertempat tinggal dekat dengan Pasar Kaget, ada yang didalam satu kelurahan dan ada juga yang dalam satu kecamatan. Selain itu sebesar 27.3% menyatakan bahwa memilih Pasar Kaget karena biaya pengeluaran (sewa, modal dan transportasi) yang dikeluarkan jauh lebih murah dibandingkan lokasi lain dan 60% responden menyatakan biaya transportasi yang murah dijadikan sebagai alasan untuk berjualan di Pasar Kaget. Responden menyatakan bahwa mereka lokasi tempat tinggal dekat dengan pasar yang menjadikan ini sebagai alasan kenapa mereka memilih berjualan di Pasar Kaget. Selain itu masih dapat dijangkaunya pasar dengan berjalan kaki dan masih dalam satu kelurahan menjadikan alasan kenapa Pasar Kaget diminati oleh para pedagang sebagai lokasi berdagang. Sebesar 60% responden menyatakan posisi kios/lapak menentukan jumlah pembeli dan penjualan mereka. Pasar Kaget yang berada di lokasi persimpangan jalan dan juga tepat di jalan lokal menjadikan Pasar Kaget menjadi strategis dan mudah dijangkau bagi para pedagang serta pembeli.

Kata kunci : Analisis lokasional, Pasar Kaget, prinsip jalur transportasi rutin, prinsip lokasi median.

ABSTRACT

Alvian Atlantico (4315122313). Locational Analysis Of The Pasar Kaget Talang Jawa Selatan Village Lahat Subdistrict South Sumatra. Thesis. Jakarta: Education Of Geography, Faculty Of Social Sciences, State University Of Jakarta, 2017.

This research aims to locational analysis of business location of the Pasar Kaget, Talang Jawa Selatan Village, Lahat Subdistrict South Sumatra. The research methods used in this research is a method of descriptive with survey approach. The population of this research are all the traders in the markets which amount to 120 traders. The sampling techniques used in this research is a random sampling that is calculated by using the formula with the total sample Slovin research as much as 55 merchant. The Analytical techniques is descriptive analyses with frequency tabulation and percentage.

Results of the research showed there were some aspects that be consideration to choosing the location of a business in a Pasar Kaget, i.e. 1) lease; 2) capital; 3) income; 4) transportation; 5) attractiveness of the location; 6) the effect of the business premises position; 7) travel barriers; 8) location dependency. Based from the 5 aspects, the most dominant aspect is location dependency aspect.

The location of the venture Pasar Kaget turns out to be a very strategic as seen a distance from the Pasar Kaget into each neighborhood $\frac{3}{4}$ km in accordance with City standard distance expressed form Chapin in Jayadinata (1986), 0.53 km from The Village of Gunung Gajah, 0.23 km from The Village of Talang Jawa Selatan, 0.52 km from The Village of Talang Jawa Utara, 0.57 km from The Village of Pasar Agung, 0.54 km from The Village of Pasar Baru, and 0.18 km from The Village of RD PJKA. Of 49.1% of respondents residing close to the Pasar Kaget in one neighborhood and some are in a sub. In addition of 27.3% stated that choosing the market Surprised because the expenses (rent, capital and transport) that is issued is much cheaper than other locations and 60% of the respondents said transport costs are cheap as reasons for selling in the Pasar Kaget. The respondents stated that their location of residence is close to the market that make this as the reason why they chose to sell on the Pasar Kaget. In addition it can reach the market by foot and still in one village made the reasons why the Pasar Kaget demand by traders as a location for trade. By 60% of respondents stating the position of stall/lapak determines the number of purchasers and their sales. The Pasar Kaget located in the crossroads and also right on local road makes the Market a shock being strategic and easy to reach for traders and buyers.

Key words: locational analysis, Pasar Kaget, the principle of the minimum fare, the principle of regular transportation services, the principle of median location.

LEMBAR PERSEMBAHAN

**Teruntuk Ayah, Mama, dan Adik serta Seluruh Keluarga
dan Sahabat-Sahabatku yang Selalu Mendoakan,
Menyemangati,
dan Memotivasi**

Sesungguhnya Bersama Kesukaran Itu Ada Keringanan. Karena Itu Bila Kau
Sudah Selesai (Mengerjakan yang Lain). Dan Berharaplah Kepada Tuhanmu
(Q.S Al Insyirah : 6-8)

Do the best and pray. God will take care of the rest.

Success is not a final, only an achievement.

MAN JADDA WAJADA

Siapa bersungguh – sungguh pasti berhasil

MAN SHABARA ZHAFIRA

Siapa yang bersabar pasti beruntung

WA MAN SARA ALA DARBI WASHALA

Dan siapa yang menapaki jalan Allah swt. akan sampai ke
tujuan

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT, karena dengan rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul Analisis Lokasional Dari Lokasi Usaha Pasar Kaget Kelurahan Talang Jawa Selatan Kecamatan Lahat Sumatera Selatan

Skripsi ini merupakan salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd). Dengan bantuan, saran, ilmu, bimbingan serta kesabaran dari Bapak Dr. Muzani, M.Si selaku dosen pembimbing I dan Bapak Dr. Samadi, M.Si selaku dosen pembimbing II, akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan. Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan. Penulis juga ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Muhammad Zid, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Jakarta,
2. Ibu Dra. Asma Irma S, M.Si selaku Ketua Program Studi Pendidikan Geografi Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Jakarta, dan selaku Pembimbing Akademik selama masa perkuliahan,
3. Kepada Bapak/Ibu Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Lahat, terima kasih karena telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian.
4. Kepada Bapak Kepala Kelurahan Talang Jawa Selatan beserta Staff, terima kasih telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian serta memberikan data-data terkait penelitian di kelurahan talang jawa selatan dan juga terima kasih atas saran-saran yang diberikan sebelum turun melakukan penelitian.
5. Seluruh pedagang pasar kaget di Kelurahan Talang Jawa Selatan, Kecamatan Lahat atas kerja samanya dalam penelitian,
6. Ayah (Iriansyah), Mama (Rismawati), Adik-ku (Altaf Hafizh), Bapak Amrin, Ibu Tati, Ibu Lela, Uak Herman, Uak Yanto, Uak Iis, Uak Syeh, Uak Tata, Ayuk sepupu (Astri dan Sely), Kakak sepupu Rendra, Adik sepupu (Brian, Rendy,

Agi, Aura, Audi, Galan, Denis), dan seluruh keluarga tercinta yang telah memberikan banyak dukungan baik moril maupun materil dan do'a yang berlimpah kepada penulis,

7. Sahabat-sahabat di Program Studi Pendidikan Geografi 2012 Yuli Alviani, Awal Danu Setiawan, Rangga Panji Keswara, Ryan Rinaldi, Albertus Kwirinus S, Lukman Sasmito, Vierza Hanindika, Wita Dwi S, Khoirrun Annisa, Aris Gunawan, Lina Khiyaroh, Fidia Kartika S, Lily Amalia, Wulan Dewi A, Widi Andono, Falah Adityani P, Qothrun Nada, Deny Kuswanto, Devy Karlita, Eka Yulin R, Sri Nurhayanti, Putri Wulandari, Annis Farhannisa dan lainnya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang tidak pernah berhenti memberikan semangat dan membantu selama proses penyusunan skripsi ini,
8. Untuk sahabat-sahabat hebatku, (Alm) Firman Maulana, (Almh) Rizky Sulistyowati dan (Alm) Devito Thomas. Semua ini untuk kalian, aku harap kalian bangga dan tersenyum disana.
9. Untuk anak RANTAU GEO'12 Eva Solinah, Elsa Asfarini, Wiwit Wahyuni, dan Dian Efrianti, yang tiada hentinya saling membantu dan menyemangati satu sama lain hingga semua kini lulus,
10. Sahabat-sahabat (MATIK) selama masa sekolah SMA yang jauh tersebar di berbagai daerah yang terus menyemangati untuk menyelesaikan tugas akhir ini, Astri Ramadanti, Hanin Dita Wijayanti, Intan Komala Sari, Rika Efrianti, Carlina Bella, Widia Hafidiani dan Myke Robianti,
11. Sahabat-sahabat dan kakak mentor METAMORF Kak Wiwin dan Kak Reza, Salman Alfarisi, Tri Nurdiani, Reynita Novianda, Zaitun Mukaromah, Niken Arieska dan Dwi Sartika,
12. Untuk sahabatku Muhammad Andi, terima kasih sudah terus mendukung dan membantu tiada hentinya, bro's forever,
13. Dan semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam proses penulisan skripsi ini dan juga selama proses

perkuliahan di Program Studi Pendidikan Geografi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Jakarta.

Penulis sangat menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini dan penulis berharap kepada pembaca untuk dapat memperbaiki kesalahan ataupun melengkapi kekurangan pada penulisan-penulisan selanjutnya. Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini memiliki manfaat bagi para pembaca

Jakarta, November 2016

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	i
SURAT PERNYATAAN	ii
ABSTRAK	iii
ABSTRACT	iv
LEMBAR PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	5
C. Pembatasan Masalah	5
D. Perumusan Masalah	5
E. Manfaat Penelitian	5

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Deskripsi Teori.....	7
1. Hakikat Lokasi Usaha	7
2. Analisis Lokasional Tempat Usaha.....	8
3. Hakikat Pasar	16
B. Penelitian Relevan.....	15
C. Kerangka Berpikir.....	15

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Tujuan Penelitian	18
B. Tempat dan Waktu Penelitian	18
C. Metode Penelitian.....	18
D. Populasi dan Sampel Penelitian	18
E. Teknik Pengumpulan Data	19
F. Teknik Analisis Data.....	20

G. Instrumen Penelitian.....	20
H. Uji Coba Instrumen	21
1. Uji Validitas Instrumen	21
2. Uji Reliabilitas Instrumen	21

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Wilayah Penelitian	22
1. Kondisi Geografis Kelurahan Talang Jawa Selatan.....	22
2. Sejarah Singkat Pasar Kaget	23
3. Kondisi Demografis Kelurahan Talang Jawa Selatan.....	23
B. Deskripsi Hasil Penelitian	24
1. Identitas Responden	24
2. Deskripsi Tabel	27
C. Pembahasan Analisis Lokasional Dari Lokasi Usaha Pasar Kaget.....	44

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	49
B. Keterbatasan Penelitian.....	49
C. Saran.....	49

DAFTAR PUSTAKA	50
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Standar Jarak Dalam Kota.....	11
Tabel 2. Penelitian Relevan.....	15
Tabel 3. Kisi – kisi Intrumen Penelitian.....	20
Tabel 4. Koefisien Reliabilitas.....	21
Tabel 5. Komposisi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	25
Tabel 6. Komposisi Responden Berdasarkan Status Kependudukan.....	25
Tabel 7. Komposisi Responden Berdasarkan Jenis Barang Dagangan.....	26
Tabel 8. Sebaran Responden Terkait Dengan Biaya Sewa	27
Tabel 9. Sebaran Responden Terkait Jenis – Jenis Biaya	28
Tabel 10. Sebaran Responden Terkait Sifat Biaya Sewa	29
Tabel 11. Sebaran Responden Terkait Biaya Sewa Setiap Berjualan	29
Tabel 12. Sebaran Responden Tarkait Sumber Modal.....	30
Tabel 13. Sebaran Responden Terkait Bantuan Modal.....	31
Tabel 14. Sebaran Responden Terkait Besarnya Modal Yang Dikeluarkan.....	31
Tabel 15. Sebaran Responden Terkait Kepuasan Pendapatan	32
Tabel 16. Sebaran Responden Terkait Perbandingan Pendapatan	33
Tabel 17 Sebaran Responden Terkait Kendaraan Pribadi.....	34
Tabel 18. Sebaran Responden Terkait Tempat Tinggal.....	34
Tabel 19. Sebaran Responden Terkait Biaya Transportasi	35
Tabel 20. Sebaran Respoden Terkait Lokasi Pasar Kaget	36
Tabel 21. Sebaran Responden Terkait Bantuan Fasilitas.....	37
Tabel 22. Sebaran Responden Terkait Besaran Biaya Pengeluaran	37
Tabel 23. Sebaran Responden Terkait Perbandingan Keuntungan	38
Tabel 24. Sebaran Responden Terkait Hambatan Perjalanan	39
Tabel 25. Sebaran Responden Terkait Posisi Tempat Usaha.....	40
Tabel 26. Sebaran Responden Terkait Ketergantungan Lokasi	40
Tabel 27. Sebaran Responden Terkait Pekerjaan Sebagai Pedagang	41
Tabel 28. Sebaran Responden Terkait Kepemilikan Usaha.....	42
Tabel 29. Sebaran Responden Terkait Keinginan Memilih Lokasi	42
Tabel 30. Sebaran Responden Terkait Menetap Di Pasar Kaget	43

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Bagan Kerangka Berpikir.....	17
Gambar 2. Peta Lokasi Pasar Kaget.....	45

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisisioner

Lampiran 2 Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen

Lampiran 3 Tabulasi Data

Lampiran 4 Tabulasi Data Persentase

Lampiran 5 Dokumentasi Penelitian

Lampiran 6 Surat Izin Penelitian dari Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Pemerinah
Kabupaten Lahat

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha kecil di Indonesia merupakan kegiatan ekonomi yang sangat besar jumlahnya serta mampu menyediakan kesempatan kerja bagi masyarakat dengan tingkat pendidikan dan modal yang terbatas. Hingga saat ini sumbangan sektor usaha kecil dalam pembentukan produk domestik bruto belum cukup besar, akan tetapi peranannya dalam perekonomian nasional dianggap sangat penting. Pelaku usaha kecil ini dikenal dengan pedagang.

Dari perkembangan kontribusi PDB pada usaha mikro, kecil dan menengah terlihat peningkatan perkembangan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2010, PDB usaha mikro kecil dan menengah meningkat 0,59% dari 56,53% pada tahun 2009 menjadi 57,12% pada tahun 2010, sedangkan pada tahun 2011 meningkat sebesar 0,83% menjadi 57,94% dan pada tahun 2012 terjadi peningkatan sebesar 1,14% menjadi 59,08%. Ini menunjukkan terjadi pertumbuhan UMKM secara berkelanjutan di Indonesia. Dengan demikian perlu dilakukan stabilitas kebijakan pemerintah agar kondisi tersebut dapat terjaga sehingga terjadi pertumbuhan yang berkesinambungan.

Berdagang merupakan salah satu ragam pola kegiatan ekonomi masyarakat. Lahirnya sektor informal di perkotaan terutama pedagang kaki lima erat kaitannya dengan eksistensi dan aktivitas formal di sekitarnya, seperti pusat perbelanjaan pertokoan, dan fasilitas sosial ekonomi yang dapat menarik banyak pengunjung atau konsumen. Populasi yang besar dari usaha kecil merupakan sarana penyediaan lapangan kerja yang tinggi. Kemudahan untuk memasuki usaha kecil menjadi alternatif bagi para angkatan kerja baru dengan pendidikan terbatas.

Tanpa disadari para pelaku usaha kecil ini sangat berarti dalam menunjang pembangunan wilayah. Pengembangan usaha kecil ini dapat pemerintah bantu dan dengan demikian dapat mengontrolnya. Berikut adalah hal-hal yang dapat dilakukan

pemerintah ialah penyediaan perlindungan dari persaingan tidak sehat, pelatihan, informasi bisnis dan teknologi, serta permodalan dan lokasi usaha.

Tersebaranya lokasi usaha juga merupakan hal yang masih menjadi masalah bagi para pedagang. Hal ini bisa di pahami mengingat setiap kegiatan yang akan dilakukan selalu mempertimbangkan lokasi. Di lokasi maupun kegiatan itu dilaksanakan dan faktor pendukung apa yang dimiliki lokasi tersebut, selalu diperhatikan karena menguntungkan atau tidak terhadap jenis kegiatan yang akan dilaksanakan. Dengan demikian pemilihan lokasi untuk suatu kegiatan tentu selalu dihubungkan dengan faktor-faktor pendukung kegiatan yang akan dilaksanakan.

Marsudi (1992) mengungkapkan bahwa penentuan lokasi perdagangan harus mempertimbangkan konsentrasi konsumen. Semakin dekat dengan konsumen semakin besar kemungkinan konsumen membeli barangnya. Hal inilah yang menjadi pertimbangan pedagang dalam menentukan lokasi yang dianggap mendukung kemajuan usahanya, sehingga dari pertimbangan tersebut tampak pedagang cenderung menempatkan lokasinya sedekat mungkin dengan pusat-pusat perbelanjaan, pertokoan, pemukiman, jalur transportasi, terminal, stasiun dan fasilitas sektor formal lainnya yang banyak dikunjungi masyarakat.

Di Lahat, tepatnya di Kelurahan Talang Jawa Selatan, terdapat sebuah lokasi usaha informal yang dikenal dengan Pasar Kaget. Pasar tradisional ini berdiri sudah sejak lama. Pasar ini terletak di areal PT. KA Indonesia UPT. Balai Yasa dan terletak di persimpangan jalan. Keberadaan Pasar Kaget satu sisi memiliki dampak yang baik bagi perekonomian serta masyarakat menerima keberadaan pasar ini. Alasan kenapa pasar ini diminati oleh masyarakat karena pasar ini buka pada siang hari hingga malam dan lokasinya yang berada di persimpangan jalan yang dekat dengan beberapa kelurahan juga merupakan alasan lain yang menjadikan pasar ini diminati.

Pemilihan lokasi usaha dalam kegiatan ekonomi seperti yang telah dijelaskan diatas menjadi hal yang sangat diperhitungkan oleh pedagang. Penyediaan tempat seperti mal, ruko, dan plaza juga dirasa efektif tetapi penggunaannya terbatas kepada pedagang besar karena besarnya biaya penyewaan yang tidak terjangkau oleh para pedagang kecil. Para

pedagang kecil mendirikan tempat usahanya disekitar bangunan-bangunan tersebut tanpa izin. Selain itu, pedagang kecil juga sering memanfaatkan tempat yang bukan peruntukannya bagi perdagangan, seperti daerah jalur hijau, pedestrian, dan persimpangan jalan.

Munculnya para pedagang kecil yang tersebar diberbagai lokasi seperti tadi menimbulkan suatu dilema. Kehadiran para pedagang kecil ini sangat diharapkan oleh para konsumen karena harga-harga yang dijual lebih murah. Namun disisi lain, kehadirannya dapat menciptakan kemacetan lalu lintas, kekumuhan, serta kejahatan dan juga mereka telah melanggar ketentuan pemerintah karena memanfaatkan lokasi yang bukan diperuntukan bagi perdagangan.

Kondisi diatas menimbulkan suatu konflik yang terjadi antara pemerintah dan para pedagang kecil seperti penggusuran tempat usaha para pedagang yang dianggap menggunakan lahan yang tidak diperuntukan untuk perdagangan yang terkadang telah diberikan solusi oleh pemerintah seperti penyediaan tempat lokasi usaha dan terkadang juga tidak di iringi dengan solusi yang memadai.

Disisi lain, lokasi pasar yang berada di persimpangan jalan juga mengakibatkan timbulnya kemacetan jalan bagi para penggunaan jalan yang hendak melintasi jalan ini. Selain itu, tidak adalah lahan parkir kendaraan juga mengakibatkan para pengunjung pasar memakirkan kendaraan di bahu jalan sampai menutupi seperempat bagian jalan. Bukan hanya itu lapak atau kios pedagang juga berdiri di bahu-bahu jalan seperti halnya parkir kendaraan.

Dikutip dari Sriwijaya Post, Jumat 27 November 2015, disamping menimbulkan kemacetan, berdirinya pasar di lahan area PT. KA Indonesia UPT. Balai Yasa juga merupakan salah satu sebab yang membuat pasar ini juga harus di relokasi. Penggusuran beberapa kios atau lapak pedagang sudah dilakukan oleh PT. KA Indonesia UPT. Balai Yasa karena beberapa kios atau lapak pedagang berdiri berada di sisi rel kereta api. Alasan lain penggusuran juga dikarenakan pihak PT. KA Indonesia UPT. Balai Yasa akan melakukan perluasan bengkel kereta api.

Pemerintah telah berupaya untuk mengatasi hal ini. Pembangunan lokasi usaha yaitu pasar tradisional dengan nama “Pasar Kankungan” atau “Pasar Bawah” di kawasan Kelurahan Kota Jaya, Kecamatan Lahat sudah didirikan dan resmi dibuka tahun 2014 namun tidak mendapat perhatian dari para pedagang di kawasan Pasar Kaget. Salah satu warga Lahat yang berprofesi sebagai pedagang ayam di Pasar Kaget mengatakan tidak diminatinya Pasar Bawah karena pedagang lebih memilih membuka lapak di Pasar Kaget, yang berada di Kelurahan Talang Jawa Selatan, Kecamatan Lahat, ketimbang harus menempati Pasar Bawah yang sejauh ini sepi pembeli.

Pasar Bawah ini berkapasitas sebanyak 104 lapak dagang, dilengkapi 4 kamera *cctv*, mushola, toilet, kantor, pos penjagaan dan lahan parkir. Mekanisme pembagian lapak dagang tersebut tidak di pungut biaya (gratis), jika jumlah peserta atau pendaftar lapak dagang tidak tertampung, maka pembagian lapak dagang tersebut akan dilaksanakan dengan cara di undi.

Sebelum Pasar Bawah ini didirikan, telah didirikan sebelumnya Pasar Tradisional Modern (PTM) *square* Lahat. Pasar ini berlokasi tidak terlalu jauh dari lokasi Pasar Kaget yang baru saja dibangun. Dilihat dari beberapa faktor jelas bahwa PTM *Square* Lahat sudah lebih menguntungkan dari Pasar Bawah yang baru saja dibangun. Lokasi Pasar Bawah yang berada di sepanjang turunan dan jauh dari akses jalan utama membuat Pasar Bawah kurang strategis bagi para pedagang yang dipindahkan dari usaha Pasar Kaget ke Pasar Bawah.

Dalam hal ini peneliti melihat bahwa terdapat permasalahan yang timbul yaitu masih bertahannya para pedagang di Pasar Kaget yang dikarenakan tidak diminatinya Pasar Bawah oleh para pedagang kaki lima di Pasar Kaget yang dirasa oleh para pedagang bahwa lokasi yang disediakan kurang strategis, yang berakibat pada tidak terdapatnya konsumen. Berdasarkan latar belakang tersebut peneliti ingin mengadakan penelitian dengan judul “Analisis Lokasional Dari Usaha Pasar Kaget, Kelurahan Talang Jawa Selatan, Kecamatan Lahat, Sumatera Selatan.”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka identifikasi masalah yang dapat diambil adalah:

- 1) Apakah lokasi Pasar Kaget dapat dijangkau oleh seluruh masyarakat Lahat?
- 2) Apakah yang menyebabkan lokasi Pasar Kaget masih diminati oleh para pedagang?
- 3) Mengapa lokasi Pasar Kaget dirasa strategis bagi para pedagang?
- 4) Bagaimanakah daya tarik usaha Pasar Kaget Kelurahan Talang Jawa Selatan bagi para konsumen dan pedagang?
- 5) Bagaimanakah analisis lokasional yang dilihat dari teori lokasi pada Pasar Kaget Kelurahan Talang Jawa Selatan?

C. Pembatasan Masalah

Supaya pembahasan terfokus dan tidak meluas, maka masalah yang diteliti dibatasi pada lokasi pasar dan para pedagang yang berjualan di Pasar Kaget. Kelurahan Talang Jawa Selatan, Kecamatan Lahat, Sumatera Selatan.

D. Perumusan Masalah

“Bagaimanakah analisis lokasional dari usaha Pasar Kaget, Kelurahan Talang Jawa Selatan, Kecamatan Lahat, Sumatera Selatan?”

E. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tinjauan diatas maka penelitian ini diharapkan berguna bagi:

1. Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menyumbangkan pengetahuan tentang pentingnya kajian analisis lokasional tempat usaha bagi pedagang kecil dan pemerintah untuk menunjang ke arah perkembangan lokasi usaha. Serta dapat dijadikan untuk penelitian lanjutan.

2. Pedagang Kecil

Hasil penelitian ini diharapkan pedagang kecil dapat mengetahui hal-hal penghambat dan pendukung usahanya dilokasi tersebut serta mendapatkan pembinaan dan bimbingan yang intensif dari pemerintah.

3. Pemerintahan

Sebagai informasi dan masukan dalam rangka penyusunan kebijakan dalam menentukan lokasi usaha bagi pedagang kecil serta pembenahan dan pembinaan kepada para pedagang kecil.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Deskripsi Teori

1. Hakikat Lokasi Usaha

Kevin R. Cox dalam Nursid Sumuatmadja (1988) Secara umum lokasi merupakan tempat atau daerah atau wilayah beserta gejala-gejala yang ditimbulkannya, baik dalam rangka menjelaskan perbedaan maupun persamaan yang terjadi di atas permukaan bumi. Dalam hal ini, gejala-gejala keruangan yang memang dipelajari dalam geografi selalu berkenaan dengan gejala-gejala alam di permukaan bumi.

Pengertian lokasi yang lain dikemukakan oleh Nursyid Sumuatmadja (1988). Ia membagi lokasi menjadi 2 (dua) yaitu lokasi absolut dan lokasi relatif. Lokasi absolut adalah lokasi yang keberadaannya ditentukan atas dasar garis lintang dan garis bujur yang membatasi lokasi tersebut dengan lokasi lainnya. Jadi kedudukan wilayah tersebut adalah mutlak. Misalnya Indonesia secara absolut terletak antara 6° LU - 11° LS dan 95° BT – 141° BT.

Lokasi relatif adalah keberadaan lokasi yang dipertimbangkan dengan faktor-faktor lain di sekitar lokasi itu. Misalnya kemudahan transportasi yang melewati daerah tersebut. Dengan demikian lokasi relatif mempunyai jangkauan waktu tempuh yang berbeda untuk mencapai suatu lokasi tertentu ada kalanya waktu antara 1-2 hari dengan kendaraan yang digunakannya adalah bus. Namun mungkin hanya dibutuhkan waktu antara 1-2 jam saja bila jenis kendaraan yang digunakan berupa pesawat terbang.

Menurut Daldjoeni (1982) bahwa tindakan menempatkan (melokasikan) sesuatu mengandung arti merelasikan (menghubungkan). Artinya, penempatan suatu lokasi terhadap peruntukan tertentu pada suatu wilayah, berdampak terhadap aktifitas manusia disekitarnya dan dalam memanfaatkan lokasi yang ada, biasanya

seseorang atau sekelompok orang selalu memperhatikan proses adaptasi dengan lingkungannya.

Dalam upaya pemilihan lokasi yang strategis, secara umum Marsudi (1992) mengungkapkan bahwa penentuan lokasi perdagangan harus mempertimbangkan konsentrasi konsumen. Semakin dekat ia dengan konsumen, semakin besar kemungkinan konsumen membeli barang daripadanya. Meskipun lokasi tidak memberikan keuntungan ekonomis secara langsung, namun lokasi yang optimum akan lebih terbuka untuk mendapatkan keuntungan secara ekonomi. Hal inilah yang menjadi pertimbangan pedagang kecil dalam menentukan lokasi yang dianggap mendukung bagi kemajuan usahanya.

2. Analisis Lokasional Tempat Usaha

Morril dalam Daldjoeni (1982) secara implisit menyatakan bahwa suatu pabrik atau kegiatan ekonomis harus berada pada lokasi optimal. Kebanyakan ekonom berpendapat bahwa lokasi yang terbaik adalah lokasi yang memberikan keuntungan maksimal; keuntungan tertinggi akan diperoleh apabila biaya paling rendah sedangkan pendapatan yang tertinggi. Namun jarang ditemukan 2 (dua) hal di atas di tempat atau waktu yang sama.

Dalam Rustiadi (2009) Analisis lokasional merupakan pertanyaan inti dari ilmu ekonomi wilayah. Analisis – analisis lokasional pada dasarnya berupaya mencari jawaban - jawaban tentang “dimana” dan “ mengapa” aktivitas ekonomi memilih lokasi.

Banyak teori lokasi yang bernilai ekonomis bagi suatu kegiatan industri dan perdagangan (lokasi optimal), dalam Daldjoeni (1992) diantaranya:

- a. Menurut Weber, lokasi optimal berada pada titik-titik biaya transportasi terendah.
- b. Menurut Hoover, lokasi optimal berada dapat saja di titik pasar atau titik sumber bahan mentah.
- c. Menurut Loseh, lokasi optimal adalah berdasarkan *demand* (permintaan) disitu diasumsikan bahwa lokasi optimal adalah dimana yang bersangkutan dapat

menguasai wilayah pasaran yang terluas, yang dapat menghasilkan banyak pendapatan.

Teori-teori lokasi optimal memang berbeda-beda tergantung pada sudut pandang seseorang. Terhadap lokasi bagi kegiatan usaha perdagangan, maka lokasi yang optimal dapat dikatakan adalah lokasi yang: 1) memenuhi prinsip ongkos minimum; 2) memenuhi prinsip lokasi median; 3) memenuhi prinsip jalur transportasi rutin; 4) berada pada tempat yang sentral.

Menurut Asy'ri (1993), prinsip ongkos minimum memiliki pengertian adanya pertimbangan terhadap pengeluaran biaya minimum terhadap harga tanah, bahan mentah, tenaga kerja dan modal, harga jual, ongkos angkut barang, serta kondisi keamanan dan resiko penempatan lokasi. Termasuk pula jarak dari tempat tinggal pedagang kecil ke lokasi usaha yang dihitung dari ongkos yang dikeluarkannya.

Harga tanah ataupun sewa merupakan biaya yang menjadi salah satu alasan yang membuat responden berjualan di suatu lokasi. Sewa merupakan salah satu pengeluaran yang diperhitungkan dalam prinsip ongkos minimum. Modal juga merupakan salah satu aspek yang diperhitungkan dalam prinsip ongkos minimum. Modal merupakan keseluruhan biaya yang dikeluarkan akan mempengaruhi modal untuk berjualan disuatu lokasi. Semakin sedikit ragam biaya yang dikeluarkan maka modal yang dikeluarkan juga semakin sedikit. Transportasi yang dimaksud merupakan biaya yang dikeluarkan oleh responden untuk menuju ke lokasi. Kecenderungan biaya transportasi adalah semakin dekat lokasi dengan tempat tinggal maka biaya yang dikeluarkan akan semakin murah.

Prinsip lokasi median lebih diarahkan pada keseimbangan ruang atau *median location*; sedangkan ukuran yang digunakan adalah jalan dan non jalan. Sedangkan prinsip jalur transportasi rutin memiliki kepentingan dalam memudahkan proses mobilitas penduduk, barang dan jasa. Posisi silang simpang jalan (*intersection*) besar pengaruhnya bagi keperluan seseorang dalam menentukan aspek pembiayaan rutin.

Menurut Asy'ari (1993), diperlukan kemudahan yang maksimal bagi penyesuaian warga atau penduduk di suatu kota. Dalam jangka panjang diusahakan untuk menyediakan prasarana dan sarana melalui perencanaan menuju suatu keadaan yang ideal. Prinsip umum yang dijadikan pedoman dalam upaya manusia untuk mudah menyesuaikan diri pada alam lingkungan atau penyelarasan dengan sekitarnya, adalah:

- 1) Prinsip ongkos minimum, dengan mempertimbangkan faktor-faktor:
 - a. Perbedaan antara kegunaan dan harga tanah, bahan mentah, tenaga kerja serta modal.
 - b. Perbedaan permintaan dari berbagai pasar akan hasil (produksi) dengan harga penjualan.
 - c. Ongkos transportasi bagi orang serta barang.
 - d. Perbedaan harga dan ongkos penempatan barang dengan aspek keamanan atau resiko yang harus ditanggung.
- 2) Prinsip lokasi median (*median location*), di mana lokasi yang paling tepat dapat ditentukan di tengah-tengah atau median dari segala arah. Jarak lokasi menjadi pertimbangan dalam memilih lokasi yang paling tepat, dengan demikian dapat ditentukan letak zona atau lokasi pasar, pertokoan, supermarket, stasiun, pusat pendidikan, pusat pemerintahan, fasilitas kesehatan, dan lain sebagainya. Lokasi bahan baku, pabrik dan pasar digunakan sebagai pertimbangan untuk mendapatkan ongkos transport minimum dari transportasi. Secara konseptual, lokasi pabrik yang paling tepat adalah berada di tengah-tengah atau median dari segala arah. Demikian pula dalam menetapkan lokasi pusat pendidikan, mall, rumah sakit, dan sebagainya. Pertimbangan penentuan lokasi dapat dilakukan berdasarkan jalur jalan, atau kemudahan dari sistem transportasi yang tersedia (aksesibilitas).
- 3) Prinsip penentuan jalur transportasi rutin. Pengaruh transportasi bagi *intersection* dari unit-unit permukiman penduduk sangat besar artinya dalam penentuan lokasi, misalnya untuk keperluan pabrik atau keperluan lainnya, sebab transportasi

memudahkan mobilitas penduduk. Pertemuan antar rute transportasi merupakan median yang sangat strategis dan efisien bagi banyak keperluan. Dalam hal ini kemudahan sebagai titik pertemuan antara moda transportasi (*transshipment point*), atau pada *intersection* sangat memungkinkan sebagai lokasi ongkos transport minimum.

- 4) Penentuan lokasi di kota sangat bervariasi, antara lain prinsip ongkos minimum, efisiensi, dan lokasi median, jalur transportasi, sumber bahan baku pemasaran dan jumlah penduduk merupakan faktor yang mesti diperhitungkan.

Marsudi Djodipuro dalam Teori Lokasi (1992) menjelaskan bahwa penentuan lokasi perdagangan yang melayani pembeli yang dipilih adalah lokasi yang jarak tempuhnya adalah minimum. Untuk meminimumkan jarak ini secara implisit berarti pual memperhitungkan biaya angkutan yang minimum. Bila biaya produksi dan pemasaran per satuan hasil dianggap tetap, maka satu-satunya biaya yang relevan dalam penentuan harga adalah biaya angkutan.

Baku standar lokasi dalam penggunaan tanah di kota, supaya tertib, digunakan peraturan standar. Standar itu tidak mutlak, tetapi hanya merupakan petunjuk dan bimbingan. Dalam analisis kota yang telah ada atau rencana kota, dikenal standar lokasi (*standard for location requirement*) atau standar jarak dan standar luas.

Tabel 1. Standar Jarak Dalam Kota

No.	Prasarana	Jarak dari tempat tinggal (berjalan kaki)
1	Pusat tempat kerja	20 sampai 30 menit
2	Pusat kota (dengan pasar dan sebagainya)	30 sampai 45 menit
3	Pasar lokal	$\frac{3}{4}$ km atau 10 menit
4	Sekolah dasar	$\frac{3}{4}$ km atau 10 menit
5	Sekolah menengah kebawah	1 $\frac{1}{2}$ km atau 20 menit
6	Sekolah lanjutan atas	20 atau 30 menit
7	Tempat bermain anak-anak dan taman lokal	$\frac{3}{4}$ km atau 10 menit
8	Tempat olah raga dan pusat lalita (rekreasi)	1 $\frac{1}{2}$ km atau 20 menit
9	Taman untuk umum atau cagar (seperti kebun binatang, dan sebagainya)	30 sampai 60 menit

Sumber : Chapin dalam Jayadinata (1986)

Teori ketergantungan lokasi dalam Marsudi Djojodipuro (1992), disebutkan bahwa dalam kenyataannya setiap penjual mencoba menguasai pasar seluas mungkin yang ada dirinya ditentukan oleh jumlah dan tingkah laku konsumen serta keputusan lokasi perusahaan lain.

Barang apapun yang dijualnya, perusahaan penjual barang jadi menghadapi masalah yang sama. Bagi perusahaan ini biaya produksi telah dikeluarkan dan masalah yang dihadapinya adlaah menentukan harga barang dagangannya dan bertahan selama mungkin dalam menghadapi pembelinya itulah sebabnya maka harga ini disebut harga pertahanan atau *reservation price*. Beberapa faktor yang mempengaruhi tinggi rendahnya harga pertahanan: 1) sifat barang yang diperdagangkan; 2) biaya penyimpanan; 3) kebutuhan akan uang tunai.

Lebih jauh lagi, Melvin Greenhut dalam Marsudi (1992) berusaha untuk menyatukan teori lokasi biaya minimum dan teori ketergantungan lokasi tidak terbatas pada penyatuan kedua teori tersebut, tetapi ia memasukkan pula beberapa unsur biaya yang sebelumnya masih terabaikan dan faktor yang mempengaruhi permintaan. Dengan usaha ini, maka teorinya mencakup unsur-unsur sebagai berikut: 1) biaya lokasi yang meliputi biaya angkutan, tenaga dan pengelolaan; 2) faktor lokasi yang berhubungan dengan permintaan, yaitu masalah ketergantungan lokasi dan usaha untuk menguasai pasar; 3) faktor yang menurunkan biaya; 4) faktor yang meningkatkan pendapatan; 5) faktor pribadi yang berpengaruh terhadap penurunan biaya; 6) faktor pribadi yang berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan dan akhirnya; 6) pertimbangan pribadi. Greenhut berpendapat bahwa biaya angkutan dapat merupakan faktor yang mempunyai peranan penting dalam produksi; oleh karena itu perlu dibedakan dari biaya lainnya. Seorang pengusaha akan berusaha untuk menekan biaya angkutan dalam menentukan lokasi, bila biaya ini merupakan yang besar dalam keseluruhan biaya produksi. Akan tetapi hal ini hanya mungkin, bila terdapat perbedaan yang berarti dalam biaya angkutan di daerah lokasi yang satu dan yang lain. Dewasa ini lokasi berorientasi ke bahan

mentah dijumpai bila berat bahan mentah jauh lebih besar daripada hasil akhir atau – dalam batas tertentu – bila bahan mentah mempunyai sifat cepat rusak.

Berbeda dengan Hotelling dalam Marsudi (1992), ia berpendapat bahwa elastisitas harga permintaan tak terhingga – perusahaan cenderung berlokasi di tempat konsumen. Keadaan ini disebabkan karena setiap kenaikan harga diakibatkan oleh biaya angkutan akan menurunkan permintaan yang besar. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa makin elastis permintaan, makin cenderung perusahaan mendekati konsumen; jadi makin tersebar. Disamping itu, biaya angkutan ke konsumen yang tinggi mendorong lokasi perusahaan yang tersebar dan mendekati konsumen.

3. Hakikat Pasar

Munurut Marsudi Djodipuro (1992), pasar merupakan mata rantai yang menghubungkan antara produsen dengan konsumen, ajang pertemuan antara penjual dan pembeli, antara dunia usaha dengan masyarakat konsumen.

Data Kecamatan Lahat dalam angka 2016, Pasar Kaget dinyatakan sebagai kalangan. Kalangan merupakan pasar yang tidak memiliki lokasi resmi dan hanya menjual barang – barang tertentu, di Kecamatan Lahat hanya memiliki kalangan yaitu berada di Kelurahan Talang Jawa Selatan, Desa Senabing, Makartitama, Ulakmas dan Girimulia. Dapat dilihat bahwa pemerintah mengakui keberadaan dari Pasar Kaget ini.

Menurut Bintarto (1997) pasar selalu merupakan titik api atau *focus point* dari suatu kota. Pada waktu dulu pasar merupakan daerah yang terbuka, dimana para petani dan pengerajin membawa barang-barangnya dan melaksanakan perdagangan secara barter atau tuker barang dengan barang. Kemajuan dibidang transportasi dan digunakannya sistem uang, maka sistem barter ini menjadi sistem jual beli.

a. Pasar tradisional

Pasar tradisional merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli serta ditandai dengan adanya transaksi penjual pembeli secara langsung dan biasanya ada proses tawar-menawar, bangunan biasanya terdiri dari kios-kios atau gerai, los dan dasaran terbuka yang dibuka oleh penjual maupun suatu pengelola pasar. Kebanyakan menjual kebutuhan sehari-hari seperti bahan-bahan makanan berupa ikan, buah, sayur-sayuran, telur, daging, kain, pakaian barang elektronik, jasa dan lain-lain. Selain itu, ada pula yang menjual kue-kue dan barang-barang lainnya. Pasar seperti ini masih banyak ditemukan di Indonesia, dan umumnya terletak dekat kawasan perumahan agar memudahkan pembeli untuk mencapai pasar. Beberapa pasar tradisional yang "legendaris" antara lain adalah pasar Beringharjo di Yogyakarta, pasar Klewer di Solo, pasar Johar di Semarang. Pasar tradisional di seluruh Indonesia terus mencoba bertahan menghadapi serangan dari pasar modern.

b. Pasar Semi Modern

Pembangunan pasar semi modern ini dilandasi besarnya potensi pasar tradisional. Kebanyakan pasar tradisional bergaya baru ini memiliki los yang menyajikan beragam kebutuhan masyarakat. Pedagang dan pembeli juga bisa melakukan tawar-menawar harga, sesuatu yang tak akan mungkin ditemukan di ritel modern.

Pasar Kangkungan adalah pasar semi modern yang dibangun sebagai lokasi relokasi dari Pasar Kaget, yang berlokasi di Kelurahan Talang Jawa Selatan, Kabupaten Lahat, Sumatera Selatan.

c. Pasar modern

Pasar modern tidak banyak berbeda dari pasar tradisional, namun pasar jenis ini penjual dan pembeli tidak bertransaksi secara langsung melainkan pembeli melihat label harga yang tercantum dalam barang (*barcode*), berada dalam bangunan dan pelayanannya dilakukan secara mandiri (*swalayan*) atau dilayani oleh pramuniaga. Barang-barang yang dijual, selain bahan makanan makanan seperti; buah, sayuran, daging; sebagian besar barang lainnya yang dijual adalah

barang yang dapat bertahan lama. Contoh dari pasar modern adalah *hypermart*, pasar swalayan (*supermarket*), dan *minimarket*.

B. Penelitian Relevan

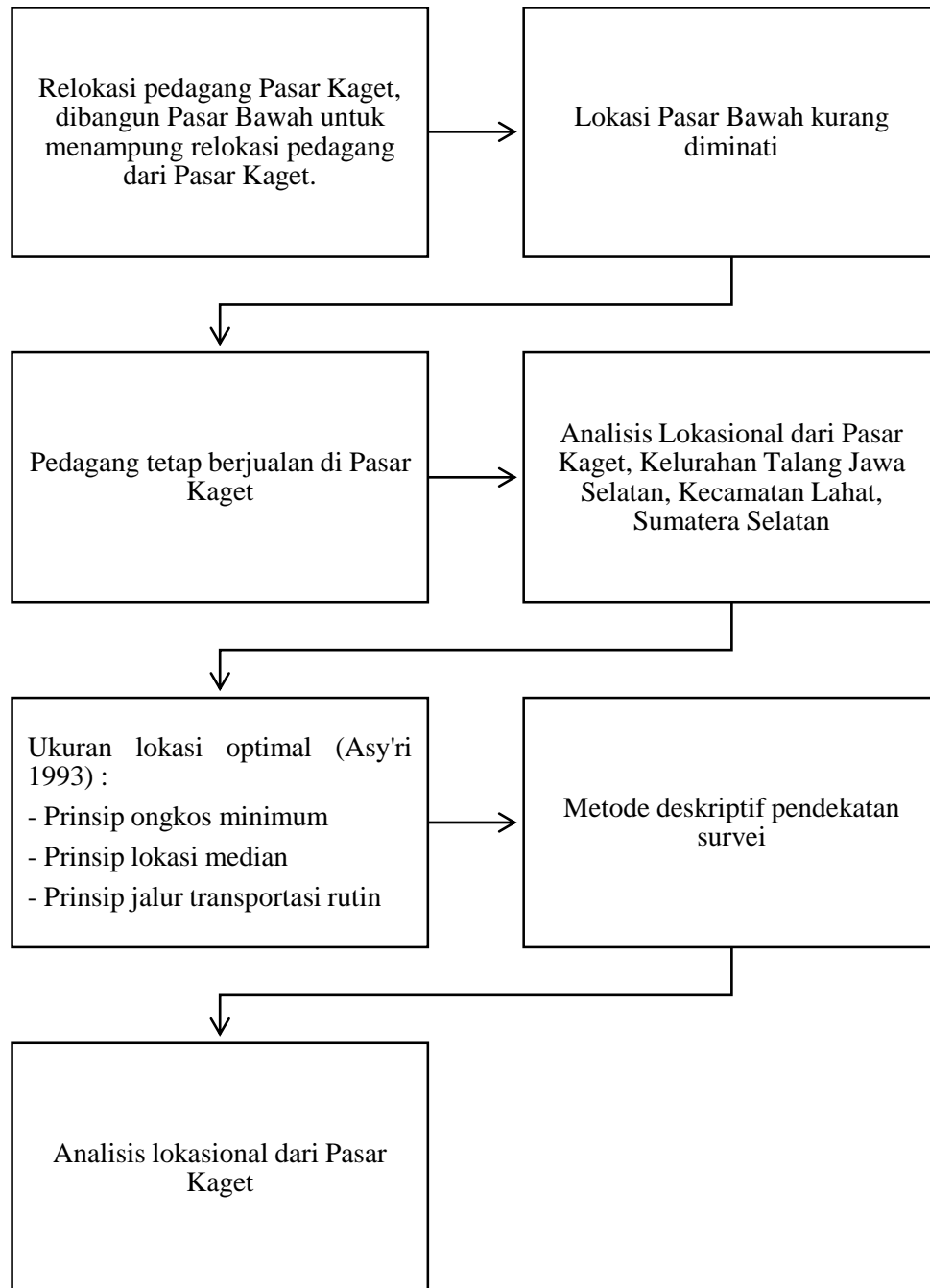
Tabel. 2 : Penelitian Relevan

Nama	Judul	Masalah	Metode	Hasil
Sukarno Wijaya (2000)	Analisis Lokasional Tempat Tinggal	Masalah yang diteliti adalah mengapa para karyawan memilih	metode deskriptif kualitatif	Hasilnya adalah besarnya pendapatan karyawan setiap bulan mempengaruhi lokasi tempat tinggal mereka.
Universitas Negeri Jakarta.	Karyawan di Desa Karangasih Kecamatan Cikarang Kabupaten Bekasi (Suatu Survei)	tempat tinggal di Desa Karangasih Kecamatan Cikarang		Pertimbangan mereka tinggal di tempat tersebut karena biaya sewa rumah yang tidak terlalu besar dibandingkan dengan sewa rumah yang letaknya dekat dengan kawasan industri.
Indah Martinna (2001)	Analisis Lokasional Tempat Usaha Bagi Pedagang Kecil. (Survei pada Pedagang Kecil di Lokasi Binaan Usaha Kecil (LBUK) Kelurahan Pesanggrahan, Kecamatan Pesanggrahan, Jakarta Selatan).	Bagaimanakah analisis lokasional tempat usaha bagi pedagang kecil di LBUK Kelurahan Pesanggrahan?	Deskriptif Kuantitatif	Hasilnya adalah pedagang kecil memilih berusaha dengan cara menetap di LBUK disebabkan pertama daya tarik lokasi, kedua peran pemerintah dalam memberikan kemudahan dalam hal lokasi usaha, perizinan, dan kegiatan bimbingan.

Sumber: Wijaya (2000) dan Martinna (2001).

C. Kerangka Berpikir

Bertolak dari kerangka teori yang telah diuraikan mengenai analisis lokasional di lokasi usaha Pasakaget, Kelurahan Talang Jawa Selatan, Kecamatan Lahat, maka dapat disimpulkan bahwa Pasar Bawah di Kelurahan Talang Jawa Selatan, Kecamatan Lahat didirikan dengan tujuan untuk menampung relokasi pedagang dari Pasar Kaget. Namun lokasi Pasar Bawah yang berdekatan dengan pasar lain dan berada jauh dari jalan arteri serta berada pada turunan jalan mengakibatkan Pasar Bawah kurang diminati oleh pedagang. Akibatnya jumlah pengunjung dipasar ini juga sedikit. Menurut Daldjoeni (1982) bahwa tindakan menempatkan (melokasikan) sesuatu mengandung arti merelasikan (menghubungkan). Artinya, penempatan suatu lokasi terhadap peruntukan tertentu pada suatu wilayah, berdampak terhadap aktifitas manusia disekitarnya. Berdasarkan teori-teori lokasi optimal memang berbeda-beda tergantung pada sudut pandang seseorang. Terhadap lokasi bagi kegiatan usaha perdagangan, maka lokasi yang optimal dapat dikatakan adalah lokasi yang memenuhi prinsip ongkos minimum, memenuhi prinsip lokasi median, memenuhi prinsip jalur transportasi rutin dan berada pada tempat yang sentral. Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa suatu lokasi dikatakan berada pada lokasi optimal jika memenuhi 4 hal yang telah dijelaskan. Oleh sebab itu penelitian ini akan mengungkap apakah lokasi Pasar Bawah sudah berada pada lokasi optimal yang berdasar pada teori-teori yang digunakan.



Gambar 1. Bagan Kerangka Berpikir

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis lokasional dari usaha Pasar Kaget, Kelurahan Talang Jawa Selatan, Kecamatan Lahat, Sumatera Selatan.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian dilakukan di wilayah Kelurahan Talang Jawa Selatan, Kecamatan Lahat, Sumatera Selatan, khususnya usaha Pasar Kaget, Kelurahan Talang Jawa Selatan. Penelitian ini berlangsung antara bulan Februari 2016 sampai Agustus tahun 2016.

C. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan survei. Penelitian deskriptif bertujuan untuk menjelaskan, meringkaskan berbagai kondisi, berbagai situasi, atau berbagai variabel yang timbul di masyarakat yang menjadi objek penelitian itu berdasarkan apa yang terjadi. Kemudian mengangkat permukaan karakter atau gambaran tentang kondisi, situasi, ataupun variabel tersebut.

D. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi dari penelitian ini adalah seluruh pedagang di Pasar Kaget yang berjumlah 120 pedagang. Karena jumlah sampel yang begitu banyak sehingga tidak memungkinkan untuk diteliti semuanya, maka penelitian ini diteliti dengan sampel.

Sampel dari penelitian ini diambil dengan cara *simple random sampling*. Dikatakan *simple* (sederhana) karena pengambilan anggota sampel dari populasi dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu.

Teknik sampling yang dipakai dalam penelitian ini adalah random sampling yang dihitung dengan menggunakan rumus Slovin (Bungin, 2008), yaitu

$$n = \frac{N}{N(d)^2 + 1}$$

Keterangan rumus:

n = jumlah sampel yang dicari

N = jumlah populasi

D = Nilai presisi (persen kelonggaran ketelitian karena kesalahan pengambilan sampel yang masih dapat ditolerir atau diinginkan).

Adapun hasil perhitungan jumlah sampel adalah:

$$n = \frac{120}{120(0.1)^2 + 1}$$

$$n = \frac{120}{120(0.01) + 1}$$

$$n = \frac{120}{1.2 + 1}$$

$$n = \frac{120}{2.2}$$

$$n = 54.54$$

Maka didapatkanlah jumlah sampel penelitian sebanyak 54.54 pedagang yang dibulatkan menjadi 55 pedagang.

E. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder. Berikut ini penjelasan mengenai data primer dan sekunder.

1. Data Primer

Data primer yang dikumpulkan dengan menggunakan kuisisioner yang ditujukan kepada pedagang yang masih berdagang di Pasar Kaget untuk mengetahui faktor mana yang menjadi alasan kenapa para pedagang masih berjualan di Pasar Kaget.

2. Data Sekunder

Data sekunder dalam penelitian ini adalah:

- 1) Data jumlah pedagang di Pasar Kaget.
- 2) Peta administrasi Kecamatan Lahat
- 3) Peta Sebaran penduduk Kecamatan Lahat
- 4) RTRW (Rencana Tata Ruang Wilayah) Kecamatan Lahat

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data penelitian menggunakan analisis deskriptif dengan bentuk tabel frekuensi dan persentase. Penggunaan teknik analisis deskriptif untuk mengungkapkan gambaran data secara deskriptif dengan cara menginterpretasikan hasil pengolahan lewat tabulasi guna menyingkap kecenderungan data nominal empirik dan deskripsi data, guna mengetahui keadaan berdasarkan hasil penelitian lapangan.

G. Instrumen Penelitian

Instrument penelitian yang digunakan adalah dalam bentuk kuisioner semi tertutup.

Tabel 3. Kisi – kisi Instrumen Penelitian

Variabel yang diamati	Sub Variabel	Jumlah Butir Soal
Ongkos Minimum	-Sewa	5
	-Modal	3
	-Pendapatan	2
	-Transportasi	5
Lokasi median dan jalur transportasi rutin	-Daya tarik lokasi	5
	-Pengaruh posisi tempat usaha terhadap penghasilan	1
	-Hambatan perjalanan	1
	-Ketergantungan lokasi	5

H. Uji Coba Instrumen

1. Uji Validitas Instrumen

Munurt Tika (2005) dalam penelitian instrumen diuji validitas butir soal. Pengujian dilakukan dengan analisis *Product Moment* dari Pearson dengan taraf signifikansi 5% melalui program SPSS versi 16.0. Pengolahan validitas instrumen dilakukan terhadap 55 responden dengan jumlah 27 soal, dengan taraf signifikansi 5% maka didapatlah r tabel 0,254. Butir soal dinyatakan valid apabila r hitung $>$ r tabel. Nilai r hitung diperoleh dari angka pada tabel *Corrected Item-Total Correlation*. Butir pertanyaan yang valid berjumlah 23 soal dan butir yang tidak valid sebanyak 4 soal. Butir soal yang tidak valid berarti tidak mampu mengukur apa yang seharusnya diukur (Sugiyono, 2014) sehingga butir soal yang tidak valid tidak digunakan.

2. Uji Reliabilitas Instrumen

Dalam Sugiyono (2014), Instrumen yang reliabel adalah instrumen yang bila digunakan beberapa kali untuk mengukur obyek yang sama maka akan menghasilkan data yang sama. Butir-butir pertanyaan yang valid selanjutnya diuji tingkat reliabilitasnya dengan menggunakan teknik *Alpha Cronbach* melalui program SPSS versi 16.0. Kriteria reliabilitas berdasarkan indeks reliabilitas Arikunto, berikut pada tabel di bawah ini:

Tabel 4. Koefisien Reliabilitas

No.	Koefisien Realibilitas	Tingkat Reliabilitas
1.	0.800 – 1.000	Sangat Tinggi
2.	0.600 – 0.799	Tinggi
3.	0.400 – 0.599	Cukup
4.	0.200 – 0.399	Rendah
5.	0.00 – 0.199	Sangat Rendah

Dari hasil perhitungan diperoleh nilai reliabilitas Alpha sebesar 0.802. Berdasarkan tabel indeks reliabilitas maka data termasuk kategori reliabilitas sangat tinggi dengan koefisien realibilitas antara 0,800-1,000.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Wilayah Penelitian

1. Kondisi Geografis

Kelurahan Talang Jawa Selatan merupakan salah satu kelurahan yang berada di Kecamatan Lahat. Kelurahan Talang Jawa Selatan merupakan daerah dimana terdapat pasar ilegal tempat penelitian dilakukan. Pasar tersebut ialah Pasar Kaget. Kelurahan Talang Jawa Selatan memiliki luas 0.54 Km² atau sekitar 0.226% dari total luas Kecamatan Lahat.

Kecamatan Lahat dengan Ibu Kota Kecamatan adalah Kelurahan Kota Baru mempunyai wilayah seluas 238.47 Km² dengan batasan wilayah sebagai berikut:

- Sebelah utara : Kecamatan Kikim Timur
- Sebelah selatan : Kecamatan Pulau Pinang
- Sebelah timur : Kecamatan Merapi Barat dan Merapi Timur
- Sebelah barat : Kecamatan Gumay Talang

Kecamatan Lahat merupakan daerah berbukitan, Kecamatan ini juga memiliki posisi geografis yang unik dan merupakan kecamatan yang strategis. Hal ini dapat dilihat dari letak kecamatan serta akses jalan lintas Sumatra yang berada ditengah wilayah kecamatan, disamping itu kecamatan lahath merupakan Ibukota Kabupaten sehingga sebagai tempat pusat pemerintahan Kabupaten Lahat.

Kecamatan Lahat terbagi menjadi 35 kelurahan dengan luas wilayah 238.47 Km² dimana kelurahan yang memiliki luas wilayah terbesar adalah Kelurahan Tanjung Payang dengan luas 120.13 Km² sementara itu wilayah kelurahan yang terkecil yaitu Kelurahan RD PJKA Bandar Agung yaitu sebesar 0.01 Km².

Berdasarkan letak wilayah kelurahan di Kecamatan Lahat daerah tertinggi di Kecamatan Lahat adalah Kelurahan Manggul dengan ketinggian 291 dpl, sedangkan daerah paling rendah di Kecamatan Lahat adalah Kelurahan Senabing dengan ketinggian 93 dpl.

2. Sejarah Singkat Pasar Kaget

Pasar Kaget adalah pasar tradisonal yang sudah berdiri sudah sejak lama. Pasar ini terletak di areal PT. KA Indonesia UPT. Balai Yasa dan terletak di persimpangan jalan. Keberadaan Pasar Kaget satu sisi memiliki dampak yang baik bagi perekonomian serta masyarakat menerima keberadaan pasar ini. Alasan kenapa pasar ini diminati oleh masyarakat karena pasar ini buka pada siang hari hingga malam dan lokasinya yang berada di persimpangan jalan yang dekat dengan beberapa Kelurahan juga merupakan alasan lain yang menjadikan pasar ini diminati.

Pasar Kaget merupakan pasar yang berdiri secara illegal dan menempati lahan PT. KA Indonesia UPT. Balai Yasa selamat hampir 10 tahun lebih. Pasar ini secara tidak langsung dikelola oleh Kelurahan Talang Jawa Selatan. Pengelolaan ini dimaksud agar lingkungan yang dijadikan areal dagang mereka tetap terjaga, tidak terlalu menempati kawasan-kawasan yang tidak seharusnya digunakan untuk berjualan. Pihak Kelurahan sendiri juga mengetahui bahwa Pasar Kaget memang tidak seharusnya berdiri sebagaimana mestinya. Dikarenakan berbagai hal seperti berdiri ditanah PT. KA Indonesia UPT. Balai Yasa mengganggu arus lalu lintas dan lainnya.

3. Kondisi Demografis Kelurahan Talang Jawa Selatan

Kelurahan Talang Jawa Selatan memiliki jumlah penduduk sebesar 9.051 jiwa dengan kepadatan penduduk 16.761 jiwa /km². Jumlah penduduk pertengahan tahun di Kecamatan Lahat pada tahun 2015 berjumlah 108.791 jiwa terdiri dari 54.765 jiwa dengan jenis kelamin laki-laki dan 54.035 jiwa

dengan jenis kelamin perempuan, dimana jumlah penduduk terbanyak berada di Kelurahan Pasar Lama dengan jumlah penduduk sebesar 11.075 dengan jumlah laki-laki sebesar 5.652 jiwa dan perempuan 5.427 jiwa.

Kepadatan jumlah penduduk pertengahan tahun disuatu wilayah digolongkan berdasarkan luas wilayah dan jumlah penduduk yang mendiami daerah tersebut, dimana Kelurahan Kota Jaya dengan luas 0.02 Km² merupakan wilayah dengan jumlah penduduk terpadat dibandingkan dengan wilayah lainnya.

B. Deskripsi Hasil Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis lokasional dari usaha Pasar Kaget di Kelurahan Talang Jawa Selatan. Analisis lokasional adalah mencari tau kenapa dan mengapa suatu aktifitas ekonomi terjadi di lokasi tersebut. Variabel yang digunakan untuk mempermudah analisis penelitian akan dijelaskan sebagai berikut:

1. Identitas Responden

Responden dalam penelitian ini berjumlah 55 orang dari total 120 responden. Identitas ini terdiri atas jenis kelamin, pendidikan, status kependudukan dan jenis barang dagangan. Berikut gambaran responden yang disajikan dalam bentuk tabel, grafik beserta uraiannya.

a. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan responden adalah pendidikan terakhir yang ditempuh oleh responden. Rincian tingkat pendidikan responden dalam penelitian ditunjukkan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 5. Komposisi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat Pendidikan	Jumlah	Persentase
SD/MI	27	49.09
SLTP/MTs	19	34.55
SLTA/SLTU/MA	9	16.36
Perguruan tinggi (PT)	0	0
Jumlah	55	100.00%

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan data di tabel 4 menunjukkan bahwa dilihat dari tingkat pendidikan, responden yang berdagang di Pasar Kaget sebagaimana besar lulusan SD/MI yang berjumlah 27 responden dengan persentase (49.09%), kemudian 19 responden lulusan SLTP/MTs dengan persentase (34.55%) dan 9 responden merupakan lulusan SMA/MA dengan persentase (16.36%). Tidak ada satupun dari responden lulusan perguruan tinggi. Dari tingkat pendidikan tersebut terlihat bahwa masyarakat yang bekerja sebagai responden kaki-lima hanya memiliki pendidikan SD/MI hingga SMA/MA yang membuat mereka memilih pekerjaan sebagai responden karena tidak diperlukannya keahlian khusus untuk menjalankannya. Hal ini juga mempengaruhi sulitnya pemerintah untuk melakukan penertiban walau terkadang sudah diberikan sosialisasi kepada para responden bahwa berdagang secara illegal dapat mengganggu kenyamanan dan keindahan kota.

b. Status Kependudukan

Tabel 6. Komposisi Responden Berdasarkan Status Kependudukan

Status Kependudukan	Jumlah	Persentase
Penduduk asli	47	85.45
Pendatang yang sudah menetap	6	10.91
Pendatang yang belum menetap	2	3.64
Jumlah	55	100.00%

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan tabel 5 dapat dijelaskan bahwa status kependudukan para responden lebih dari setengah responden merupakan penduduk asli Lahat sebanyak 27 responden dengan persentase (85.45%), pendatang yang sudah menetap sebanyak 6 responden dengan persentase (10.91%) dan pendatang yang belum menetap sebanyak 2 responden dengan persentase (3.64%). Para responden yang berjualan merupakan penduduk yang tinggal di wilayah sekitar maupun tidak jauh dari pasar. Hanya 2 responden yang didapati berasal dari luar kecamatan. Alasan kenapa 2 responden memilih Pasar Kaget karena mereka pagi hari telah berjualan secara kalangan (berpindah) dan tujuan akhir mereka adalah Pasar Kaget karena pasar ini buka sejak siang hingga malam hari.

c. Jenis Barang Dagangan

Tabel 7. Komposisi Responden Berdasarkan Jenis Barang Dagangan

Jenis Barang Dagangan	Frekuensi	Persentase
Makanan dan minuman	3	5.45
Buah- buahan	6	10.91
Sayur mayur	23	41.82
Barang kelontong	2	3.64
Daging	4	7.27
Sembako	4	7.27
Pakaian	5	9.09
Ikan	6	10.91
Lain-lain	2	3.64
Total	55	100

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan data tabel 6 komposisi responden berdasarkan jenis barang dagangan, jenis sayur mayur berjumlah 23 responden dengan persentase (41.82%). Untuk jenis barang dagangan Ikan dan buah-buahan memiliki jumlah yang sama yaitu 6 responden dengan persentase (10.91%) tiap jenisnya. Untuk jenis barang dagangan pakaian berjumlah 5 responden dengan persentase (9.09%) Untuk jenis barang dagangan daging dan sembako juga memiliki jumlah yang sama yaitu sebanyak 4 responden

dengan persentase (7.27%) tiap jenisnya. Untuk jenis barang dagangan makanan dan minuman berjumlah 3 responden dengan persentase (5.45%). Jenis barang dagangan barang kelontong dan lain-lain memiliki jumlah yang sama banyak yaitu 2 jiwa dengan persentase (3.64%). Responden yang berjualan di Pasar Kaget rata-rata adalah responden yang datang dari pasar yang berjualan buka di pagi hari dan ada juga yang berjualan mulai dari sore hari. Inilah yang mengakibatkan beragamnya jenis dagangan yang berada di Pasar Kaget yang menjadi daya tarik sendiri bagi para konsumen yang berbelanja di pasar ini.

2. Deskripsi Tabel

Analisis lokasional dalam penelitian ini terbagi menjadi dua indikator yaitu prinsip ongkos minimum (sewa, modal, pendapatan dan transportasi) dan prinsip lokasi median dan jalur transportasi rutin (daya tarik lokasi, hambatan perjalanan, pengaruh posisi tempat usaha dan ketergantungan pada lokasi) yang diuraikan dalam bentuk-bentuk pernyataan dengan 27 butir soal.

a. Prinsip Ongkos Minimum

Aspek-aspek yang perlu ditinjau untuk menganalisa lokasional dari Pasar Kaget yaitu biaya yang meliputi sewa, modal, pendapatan dan transportasi.

1) Sewa

Aspek sewa diuraikan kedalam 4 butir soal yang dijelaskan kedalam tabel-tabel berikut ini.

Tabel 8. Sebaran Responden Terkait Dengan Biaya Sewa

No.	Pernyataan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1	Terdapat biaya sewa untuk berjualan di Pasar Kaget.	23	32	41.8	58.2
Total		55		100%	

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan data tabel 7, responden menyatakan terdapat biaya sewa sebanyak 23 responden dengan persentase (41.8%) dan sebagian besar responden menyatakan tidak sebanyak 32 responden dengan persentase (58.2%). Hal ini dikarenakan bahwa responden yang berjualan setiap hari tidaklah sama. Karena Pasar Kaget tidak terdapat sistem pendaftaran secara resmi. Pasar Kaget ditanggung jawab oleh Kelurahan Talang Jawa Selatan. Selain itu juga tidak ada nya waktu yang konsisten saat biaya itu diambil dari para responden dan juga pihak yang melakukan penarikan biaya hanya datang sekali sehari dengan waktu yang tentatif. Hal ini disebabkan karena mereka datang lebih awal dari jam-jam normal pasar diberoperasi yang membuat mereka pasti bertemu dengan petugas yang melakukan penarikan biaya kepada mereka.

Tabel 9. Sebaran Responden Terkait Jenis-Jenis Biaya

No.	Pernyataan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Terdapat biaya lain yang dikenakan selain biaya sewa.	22	33	40	60
Total		55		100%	

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan tabel 8, sebanyak 22 responden menyatakan biaya yang dikenakan tidak hanya biaya sewa tempat dengan persentase (40%) dan yang menyatakan Tidak sebanyak 33 responden dengan persentase (60%). Alasan responden menyatakan Ya karena beberapa dari mereka tidak ditagih biaya lainnya, dan hanya membayar biaya sewa tempat saja. Sedangkan yang menyatakan Tidak mengatakan bahwa biaya yang dikenakan ke mereka tidak hanya biaya tempat saja. Terdapat biaya kebersihan dan keamanan, walaupun tidak setiap hari harus dibayarkan ke pihak yang bertanggung jawab terkait biaya tersebut.

Tabel 10. Sebaran Responden Terkait Sifat Biaya Sewa

No.	Pernyataan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Biaya sewa bersifat resmi	20	35	36.4	63.6
	Total		55		100%

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan data tabel 9, dapat diketahui bahwa responden yang menyatakan pengutan yang dikenakan bersifat resmi sebanyak 20 responden dengan persentase (36.4%) sedangkan 35 responden dengan persentase (63.6%) menyatakan Tidak. Berdasarkan jawaban dan temuan dilapangan bahwa para responden yang menyatakan Ya mengatakan bahwa biaya sewa bersifat resmi karena ada pihak dari kelurahan yang datang menarik biaya sewa. Namun hal ini berlawanan dengan responden yang menyatakan Tidak. Mereka mengatakan bahwa belum bisa dikatakan resmi karena tidak ada bukti fisik seperti tanda terima/nota. Serta mereka mengatakan bahwa biaya selain biaya dipungut dari luar pihak kelurahan.

Tabel 11. Sebaran Responden Terkait Biaya Sewa Setiap Berjualan

No.	Pernyataan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Biaya sewa dikenakan setiap kali berjualan	20	35	36.4	63.6
	Total		55		100%

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan tabel 10, bahwa 20 responden dari 55 menyatakan bahwa biaya sewa dikenakan setiap kali berjualan dengan persentase (36.4%) dan responden yang menyatakan tidak sebanyak 35 responden dengan persentase (63.6%). Biaya memang dikenakan kepada para responden setiap kali berjualan. Namun terkadang beberapa dari

responden menyatakan mereka dapat membayar atau dirangkap dengan hari esoknya. Tidak selalu harus setiap harinya. Karena tidak ada bukti fisik dan petugas hanya menggunakan buku dan mencatat nya di buku. Jadi mereka dapat membayarnya tidak harus saat berjualan dan terkadang beberapa dari mereka tidak membayar dengan alasan belum ada pembeli yang membeli dagangan mereka.

2) Modal

Aspek modal diuraikan kedalam 3 butir soal yang akan dijelaskan sebagai berikut.

Tabel 12. Sebaran Responden Terkait Sumber Modal

No.	Pernyataan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Modal berjualan milik pribadi	43	12	78.2	21.8
Total		55		100%	

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan tabel 11, terkait modal pribadi, 43 responden menyatakan bahwa modal yang dikeluarkan untuk berjualan di Pasar Kaget adalah modal pribadi dengan persentase (78.2%), sedangkan 12 responden menyatakan Tidak dengan persentase (21.8%). Sebagian responden berpendapat bahwa modal yang mereka keluarkan memang modal pribadi yang berasal dari keuangan keluarga. Namun, sebagian dari mereka juga mendapatkan modal dengan cara ikut menjadi bagian koperasi simpan pinjam yang menyediakan jasa peminjaman modal. Sebagian dari responden juga menuturkan bahwa modal yang mereka dapatkan merupakan modal bersama yang dikelola oleh salah satu pemilik modal. Tidak hanya itu beberapa dari mereka tidak mengeluarkan modal yang diartikan sebagai biaya awal mereka

berjualan di Pasar Kaget. Contohnya para penjual hasil kebun atau sayur mayuran.

Tabel 13. Sebaran Responden Terkait Bantuan Modal

No.	Pernyataan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Terdapat bantuan modal berjualan	18	37	32.7	67.3
Total		55		100%	

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan data tabel 12, bahwa 18 responden dari total 55 responden menyatakan bahwa terdapat bantuan modal untuk berjualan disini dengan persentase (32.7%), sedangkan 37 responden menyatakan Tidak dengan persentase (67.3). Hal ini menjelaskan bahwa lebih dari setengah responden memang tidak pernah mendapat bantuan modal untuk berjualan di Pasar Kaget. Tidak dalam bentuk lapak ataupun lainnya. Semua biaya awal untuk membuka usaha di Pasar Kaget ditanggung sendiri. Namun beberapa dari mereka menyatakan pernah datang beberapa instansi yang menawarkan bantuan. Namun mereka hanya sekedar menawarkan bantuan bukan dalam bentuk modal dan an itupun sampai saat penelitian dilakukan, bantuan itu masih belum ada hanya sebatas penawaran.

Tabel 14. Sebaran Responden Terkait Besarnya Modal Yang Dikeluarkan

No.	Pernyataan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Kebutuhan modal yang besar untuk berjualan di Pasar Kaget	23	32	41.8	58.2
Total		55		100%	

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan data pada tabel 13, dapat diketahui bahwa 23 responden menyatakan bahwa memerlukan modal yang besar untuk memulai usaha di Pasar Kaget dengan persentase (41.8%) dan 32 responden menyatakan Tidak dengan persentase (58.2%). Setengah dari jumlah responden mengatakan tidak perlu biaya besar untuk berjualan di Pasar Kaget. Selain biaya sewa yang murah dibandingkan di pasar lain. Beberapa responden menyatakan bahwa pernah berjualan di pasar lain dan modal untuk sewa dan berbagai macamnya lumayan mahal dibandingkan di Pasar Kaget. Namun beberapa responden menyatakan juga bahwa lumayan besar karena mereka yang tinggal nya lumayan jauh dari pasar harus mengeluarkan biaya tambahan yaitu transportasi.

3) Pendapatan

Pendapatan yang didapatkan oleh para responden dapat menjadi salah satu alasan kenapa responden memilih untuk berjualan di Pasar Kaget dibandingkan tempat lain. Dalam penelitian ini, aspek pendapatan dibagi kedalam 2 pertanyaan terkait pendapatan, berikut uraiannya.

Tabel 15. Sebaran Responden Terkait Kepuasan Pendapatan

No.	Pernyataan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Pendapatan cukup memuaskan	18	37	32.7	67.3
Total		55		100%	

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan tabel 14, sekitar 18 responden menyatakan bahwa sudah cukup memuaskan dengan persentase (32.7%) sedangkan 37 responden menyatakan Tidak dengan persentase (67.3%). Banyak dari responden menyatakan bahwa masih kurang puas dengan pendapatan yang mereka hasilkan di Pasar Kaget. Banyak dari responden juga

berjualan tidak hanya di Pasar Kaget, mereka berjualan dirumah ataupun di pasar lain sebelum siangnya berjualan di Pasar Kaget. Sebagian responden juga sudah merasa puas dengan pendapatan yang mereka dapatkan asalkan pendapatan mereka cukup untuk makan mereka sehari-hari.

Tabel 16. Sebaran Responden Terkait Perbandingan Pendapatan

No.	Pernyataan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Pasar Kaget menghasilkan pendapatan lebih dari tempat lain	15	40	27.3	72.7
Total		55		100%	

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan data tabel 15 dapat kita ketahui dari 55 responden, 15 responden menyatakan Pasar Kaget menghasilkan pendapatan yang lebih dibandingkan tempat lain dengan persentase (27.3%) sedangkan lebih dari setengah yaitu 40 responden menyatakan Tidak dengan persentase (72.7%). Sebagian besar responden menyatakan bahwa tidak merasakan pendapatan lebih jika berjualan ditempat lain karena beberapa dari responden tidak mempunyai lokasi berjualan lain,lainnya berpendapat bahwa karena berjualan di pasar memang tidak menentu pendapatannya. Terkadang responden mendapatkan pendapatan yang lebih besar dari kemarin, dan esoknya bisa lebih sedikit dari kemarin. Namun responden lain mengungkapkan bahwa Pasar Kaget lebih memberikan pendapatan yang lebih baik dari pada di tempat lain. Karena tidak semua pasar buka hingga petang hari. Hal ini lah yang membuat mereka merasakan pendapatan di Pasar Kaget lebih dari tempat lain.

4) Transportasi

Transportasi diuraikan kedalam 3 butir soal yang dijelaskan kedalam tabel-tabel berikut.

Tabel 17. Sebaran Responden Terkait Kendaraan Pribadi

No.	Pernyataan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Menggunakan kendaraan pribadi untuk menuju ke Pasar Kaget	18	37	32.7	67.3
	Total		55		100%

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan tabel 16, tentang kepuasan pendapatan, 18 responden menyatakan menggunakan kendaraan pribadi untuk menuju ke pasar dengan persentase (32.7%) sedangkan 37 responden menyatakan Tidak (67.3%). Lebih dari setengah responden menyatakan bahwa mereka tidak memiliki kendaraan pribadi. Para responden lebih menggunakan transportasi umum seperti ojek dan becak untuk mengangkut mereka beserta barang dagangannya. Sementara sisanya menyatakan bahwa mereka memiliki kendaraan pribadi untuk mobilitas mereka. Namun beberapa responden yang memilih untuk menggunakan transportasi umum ataupun berjalan kaki karena tidak bisa menggunakan kendaraan seperti motor.

Tabel 18. Sebaran Responden Terkait Tempat Tinggal

No.	Pernyataan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Bertempat tinggal disekitar Pasar Kaget	29	26	52.7	47.3
	Total		55		100%

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan tabel 17, dapat diketahui bahwa 29 responden menyatakan bahwa tempat tinggal responden berada disekitar Pasar

Kaget dengan persentase (52.7%) sedangkan 26 responden menyatakan Tidak dengan persentase (47.3%). Sebagaimana responden menyatakan bahwa mereka masih tinggal di dalam kecamatan Lahat dan ada juga yang berada disatu kelurahan yang sama dengan Pasar Kaget berada. Beberapa responden juga ada yang berasal dari luar Kecamatan Lahat, seperti Pagaralam. Beberapa responden juga berasal dari kelurahan yang masih termasuk kedalam Kecamatan Lahat.

Tabel 19. Sebaran Responden Terkait Biaya Transportasi

No.	Pernyataan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Alasan memilih lokasi karena biaya transportasi yang murah	33	22	60	40
Total		55		100%	

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan tabl 18, bahwa 32 responden menyatakan biaya transportasi yang murah dijadikan sebagai alasan untuk berjualan di Pasar Kaget dengan persentase (60%) dan 22 responden menyatakan Tidak dengan persentase (40%). Sebagian responden menyatakan bahwa mereka lokasi tempat tinggal dekat dengan pasar yang menjadikan ini sebagai alasan kenapa mereka memilih berjualan di Pasar Kaget. selain itu masih dapat dijangkaunya pasar dengan berjalan kaki dan masih dalam satu kelurahan menjadikan alasan kenapa pasar kaget diminati oleh para pedagang sebagai lokasi berdagang. Responden lainnya menyatakan tempat tinggal mereka jauh dan membutuhkan biaya yang lebih dan tidak hanya responden yang bertempat tinggal jauh, tetapi yang berada didalam satu kecamatan juga berpendapat bahwa biaya yang dikeluarkan cukup mahal.

b. Prinsip Jalur Transportasi Rutin dan Lokasi Median

1) Daya Tarik Lokasi

Daya tarik lokasi yang didasarkan oleh prinsip jalur transportasi rutin dan juga lokasi median seperti lokasi pasar yang dekat dengan pemukiman penduduk, terletak di persimpangan jalan dan lainnya menjadikan Pasar Kaget sangatlah diminati responden untuk berjualan di Pasar Kaget. Untuk aspek daya tarik ini akan diuraikan kedalam 3 butir soal sebagai berikut.

Tabel 20. Sebaran Responden Terkait Lokasi Pasar Kaget

No.	Pernyataan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Alasan memilih Pasar Kaget karena dekat dengan pemukiman penduduk yang padat dan simpang jalan	27	28	49.1	50.9
Total		55		100%	

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan data tabel 19, 27 responden menyatakan bahwa memilih Pasar Kaget karena pasar dekat dengan pemukiman penduduk yang padat dan simpang jalan dengan persentase (49.1%). Hal ini karena Pasar Kaget berdiri di dalam wilayah pemukiman penduduk yang padat dan berada pada simpang jalan yang menghubungkan antara kelurahan Talang Jawa Selatan dan Kelurahan Gunung Gajah. Sedangkan 28 responden menyatakan sebaliknya dengan persentase (50.9%). Responden menyatakan bahwa mereka tidak berpikir bahwa dekatnya pasar dengan pemukiman dan simpang jalan yang menjadikan mereka berjualan di Pasar Kaget, namun lokasi yang dekat dengan tempat tinggal mereka, juga sudah ramainya pasar sejak dahulu, biaya yang murah dan lainnya yang menjadikan responden ingin berjualan di Pasar Kaget.

Tabel 21. Sebaran Responden Terkait Bantuan Fasilitas

No.	Pernyataan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Alasan memilih Pasar Kaget karena mendapatkan bantuan fasilitas berdagang	17	38	30.9	69.1
Total		55		100%	

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan data tabel 20, 17 responden dengan persentase (30.9%) menyatakan memilih Pasar Kaget karena mendapatkan bantuan fasilitas berdagang. Beberapa responden menyatakan bahwa fasilitas yang disediakan sebenarnya bukanlah bantuan dari pengelola namun bantuan dari sesama pedagang. Bantuan tersebut berupa lapak berjualan yang dibuatkan oleh para responden lainnya. Sementara itu, berbeda dengan 38 responden dengan persentase (69.1%) lainnya. Sebagian responden menyatakan bahwa tidak ada bantuan fasilitas berdagang di Pasar Kaget yang mereka dapatkan. Semua fasilitas berjualan mereka usahakan sendiri dan dibuat sendiri.

Tabel 22. Sebaran Responden Terkait Besaran Biaya Pengeluaran

No.	Pernyataan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Alasan memilih Pasar Kaget karena biaya pengeluaran yang dikeluarkan jauh lebih murah	15	40	27.3	72.7
Total		55		100%	

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan tabel 21, sebanyak 15 responden dengan persentase (27.3%) menyatakan bahwa memilih Pasar Kaget karena biaya pengeluaran yang dikeluarkan jauh lebih murah dibandingkan lokasi lain. Hal ini disebabkan dekatnya lokasi tempat tinggal responden dengan Pasar Kaget yang menyebabkan beberapa biaya pengeluaran

seperti transportasi dapat hilang dengan cara berjalan kaki. Selain itu kepemilikan kendaraan pribadi juga menjadi alasan mengapa biaya pengeluaran responden jauh lebih murah. Selanjutnya, 40 responden dengan persentase (72.7%) menyatakan tidak merasakan biaya pengeluaran lebih murah dibandingkan lokasi lain. Responden lainnya menyatakan biaya yang dikeluarkan tidak terdapat perbedaan di beberapa biaya seperti transportasi dengan lokasi lain, karena mereka juga berjualan di lokasi lain.

Tabel 23. Sebaran Responden Terkait Perbandingan Keuntungan

No.	Pernyataan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Alasan memilih Pasar Kaget karena bisa mendapatkan keuntungan lebih	23	32	41.8	58.2
Total		55		100%	

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan tabel 22 sebanyak 23 responden dengan persentase (41.8%) menyatakan bahwa memilih Pasar Kaget karena bisa mendapatkan keuntungan lebih dibandingkan lokasi usaha lain. Hal ini dikarenakan beberapa responden pernah dan masih berjualan ditempat lain sebelum berjualan di Pasar Kaget. Saat pagi hari beberapa responden berjualan di pasar lain dan ketika siang mereka pindah ke Pasar Kaget. Responden menyatakan bahwa mereka mendapatkan keuntungan lebih dengan berjualan di Pasar Kaget kaget. Sedangkan 32 responden menyatakan tidak memilih Pasar Kaget karena terdapat keuntungan lebih. Sebagian responden mengatakan bahwa keuntungan yang didapat setiap harinya tidak menentu terkadang mendapatkan keuntungan lebih terkadang tidak. Jadi sebagian dari mereka tidak bisa menyatakan dengan pasti apakah terdapat perbedaan keuntungan.

2) Hambatan Perjalanan

Semakin sedikit hambatan perjalanan yang dirasakan responden untuk menuju ke lokasi Pasar Kaget, akan membuat responden lebih memilih Pasar Kaget sebagai lokasi berjualan mereka. Hambatan perjalanan yang terjadi umumnya adalah akses, jalur transportasi, perubahan cuaca, dan masih banyak lagi. Untuk aspek ini akan diuraikan kedalam 1 butir soal sebagai berikut.

Tabel 24. Sebaran Responden Terkait Hambatan Perjalanan

No.	Pernyataan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Terdapat hambatan untuk menuju ke Pasar Kaget	28	27	50.9	49.1
Total		55		100%	

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan data di tabel 23, sebanyak 28 responden dengan persentase (50.9%) menyatakan memiliki hambatan menuju ke Pasar Kaget dari tempat tinggal setiap harinya. Hambatan tersebut berupa biaya transportasi, cuaca seperti hujan, kesehatan, dan lainnya yang terkadang dapat diprediksi dan tidak. 28 responden lainnya dengan persentase (49.1%) menyatakan tidak memiliki hambatan. Responden berpendapat bahwa hal-hal yang disebutkan seperti cuaca, biaya transportasi dan lainnya bukanlah hambatan yang menjadikan mereka tidak berjualan.

3) Pengaruh Posisi Tempat Usaha

Pengaruh posisi tempat usaha adalah lokasi tempat berdagang yang telah dimiliki pedagang. Kecenderungan yang timbul adalah semakin mendekati jalur akses maka posisi tempat usaha (lapak) akan semakin strategis. Berikut tabel terkait dengan pengaruh posisi tempat usaha.

Tabel 25. Sebaran Responden Terkait Posisi Tempat Usaha

No.	Pernyataan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Posisi tempat usaha menentukan jumlah pembeli dan penjualan?	33	22	60	40
Total		55		100%	

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan data tabel 24, sebanyak 33 responden dengan persentase (60%) menyatakan posisi tempat usaha (kios/lapak) menentukan jumlah pembeli dan penjualan mereka. Pasar Kaget yang memanjang sepanjang jalan dan mempunyai 3 jalan akses menuju pasar. Responden berpendapat bahwa kios/lapak yang berada di jalan akses masuk pasar lebih sering cepat habis dagangannya dibandingkan yang kios/lapak yang jauh dari akses masuk. Namun responden lain berpendapat lain, sebanyak 22 responden dengan persentase (40%) menyatakan tidak terdapat pengaruh terhadap penghasilan dengan posisi kios. Beberapa responden menyatakan banyak dari pembeli sudah menjadi langganan mereka, sehingga baik posisi responden telah berpindah ke posisi yang baru para pembeli akan tetap membeli barang dagangan mereka.

4) Ketergantungan Lokasi

Aspek ketergantungan lokasi diuraikan kedalam 5 butir soal yang dijelaskan kedalam tabel-tabel berikut.

Tabel 26. Sebaran Responden Terkait Ketergantungan Lokasi

No.	Pernyataan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Bergantung dengan Pasar Kaget?	32	23	58.2	41.8
Total		55		100%	

Sumber : hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan tabel data 25 sebanyak 32 responden dengan persentase (58.2%) menyatakan sangat bergantung dengan Pasar Kaget. Responden berpendapat bahwa mereka hanya berjualan di Pasar Kaget, dan tidak punya tempat berjualan lain. Pasar Kaget menjadi satu-satunya tempat mereka dapat berjualan dan sudah memiliki pembeli. Sedangkan 23 responden dengan persentase (41.8%) menyatakan tidak bergantung dengan Pasar Kaget. Hal ini dikarenakan sebagian responden memiliki lokasi lain untuk berjualan, dan sebelum berjualan di Pasar Kaget pada siang hari, pagi harinya mereka sudah berjualan di tempat lain di pagi harinya.

Tabel 27. Sebaran Responden Terkait Pekerjaan Sebagai Pedagang

No.	Pernyataan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Usaha berdagang merupakan pekerjaan utama	28	27	50.9	49.1
Total		55		100%	

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan data pada tabel 26, sebanyak 28 responden dengan persentase (50.9%) menyatakan bahwa berdagang adalah pekerjaan utama mereka. Sebagian responden menyatakan tidak memiliki pekerjaan lain selain berdagang. Berdagang adalah pekerjaan utama mereka yang telah mereka lakukan sudah sejak lama. Sedangkan 27 responden dengan persentase (49.1%) menyatakan berdagang bukanlah pekerjaan utama mereka. Responde lainnya menyatakan bahwa mereka memiliki pekerjaan lain dan usaha lainnya seperti berkebun, petani, dan lainnya. Sehingga berdagang tidak menjadi sumber penghasilan utama mereka.

Tabel 28. Sebaran Responden Terkait Kepemilikan Usaha

No.	Pertanyaan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Usaha dagang milik sendiri/pribadi	27	28	49.1	50.9
	Total		55		100%

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan tabel 27, tentang kepemilikan usaha, sebanyak 27 responden dengan persentase (49.1%) menyatakan bahwa usaha dagang ini milik sendiri. Responden menyatakan usaha dagang ini mereka modali sendiri/pribadi dan juga mereka sendiri yang langsung berjualan. Barang dagangan mereka dapatkan dengan berjualan hasil kebun atau ladang mereka sendiri. Tak jarang juga hasil olahan mereka sendiri. Contohnya bumbu dapur, sayur mayuran, dan lainnya. Sedangkan 28 responden dengan persentase (50.9%) menyatakan bahwa usaha dagang yang mereka miliki adalah usaha dagang keluarga dan juga usaha bersama. Hal ini terkait modal, sehingga beberapa usaha dagang mereka bermodalkan bersama namun yang menjalankan hanya 1 orang saja.

Tabel 29. Sebaran Responden Terkait Keinginan Memilih Lokasi

No.	Pertanyaan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Alasan memilih Pasar Kaget karena keinginan pribadi	28	27	50.9	49.1
	Total		55		100%

Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan tabel 28, terkait memilih lokasi usaha berdasarkan keinginan, 28 responden dengan persentase (50.9%) menyatakan bahwa memilih Pasar Kaget sebagai lokasi usaha karena keinginan pribadi. Beberapa responden memang memilih Pasar Kaget sebagai lokasi karena murni keinginan pribadi tanpa adanya pengaruh dari orang lain

ataupun ikut-ikutan orang lain. Sedangkan 27 responden dengan persentase (49.1%) tidak memilih Pasar Kaget sebagai lokasi usaha karena keinginan pribadi. Mereka memilih Pasar Kaget sebagai lokasi usaha karena memang melihat beberapa hal seperti dekat dengan pemukiman penduduk, jam operasi pasar yang mulai dari siang hingga petang, dan lainnya.

Tabel 30. Sebaran Responden Terkait Menetap Di Pasar Kaget

No.	Pertanyaan	Frekuensi		Persentase(%)	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Menetap selamanya untuk berdagang di Pasar Kaget	18	37	32.7	67.3
	Total	55		100%	

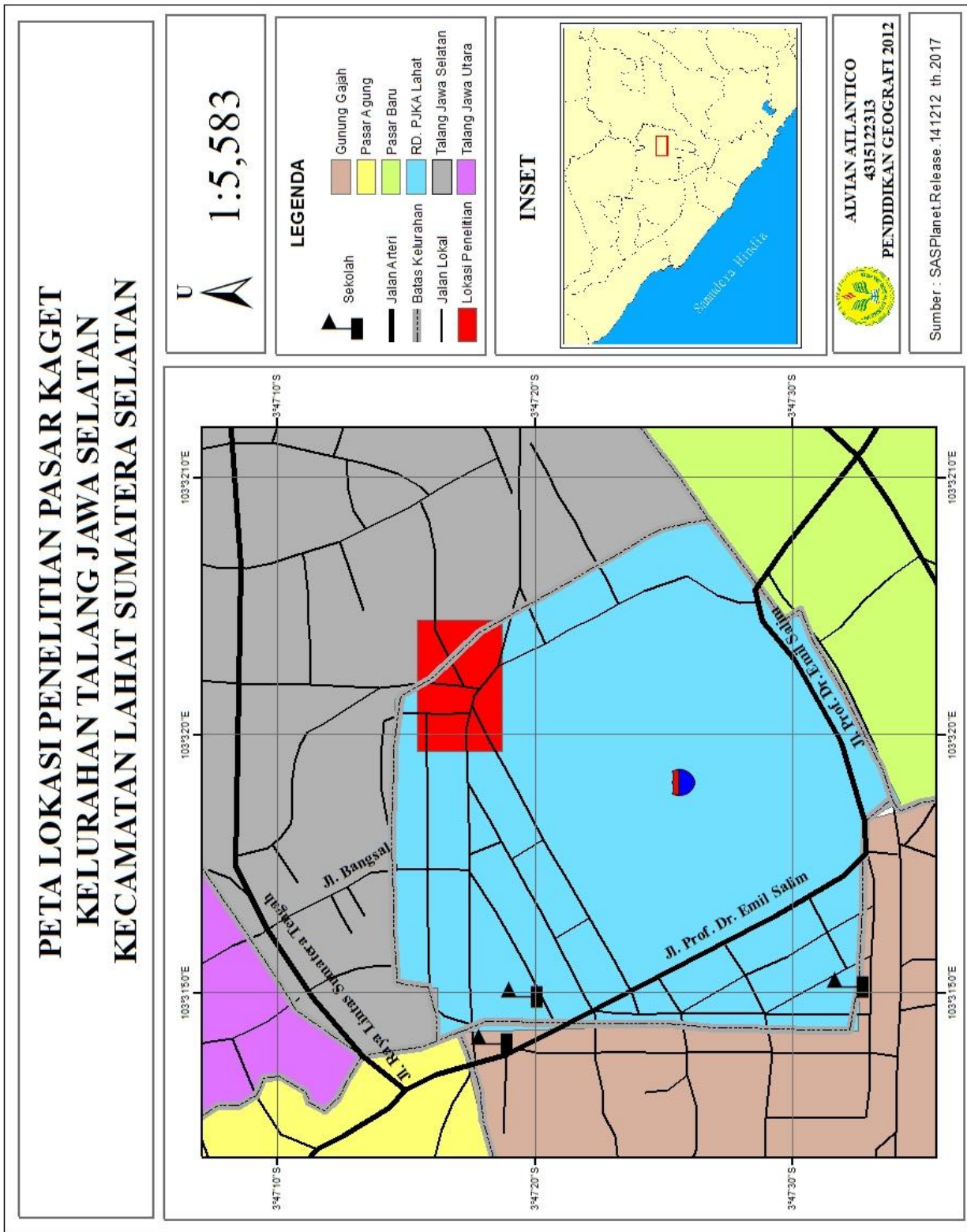
Sumber : Hasil penelitian, Agustus 2016

Berdasarkan tabel 29, sebanyak 18 responden dengan persentase (32.7%) menyatakan bahwa akan menetap selamanya untuk berdagang di Pasar Kaget. Sebagian responden berpendapat bahwa selama Pasar Kaget masih beroperasi dan tidak akan digusur mereka akan tetap berjualan di Pasar Kaget, karena mereka tidak punya tempat lain untuk berjualan selain di Pasar Kaget. Sedangkan 37 responden dengan persentase (67.3%) menyatakan tidak akan menetap di Pasar Kaget. Tarkait dengan masalah Pasar Kaget yang berdiri secara ilegal dan juga berdiri di atas tanah PT. KA Indonesia UPT. Balai Yasa, sebagian responden mengaku akan bersedia pindah jika kelak pasar benar-benar akan digusur. Selain itu beberapa responden juga sudah memiliki lokasi usaha lain dipagi hari nya sebelum berjualan di Pasar Kaget.

C. Pembahasan Analisis Lokasional Dari Usaha Pasar Kaget

Analisis lokasional dalam penelitian ini terbagi menjadi dua indikator yaitu prinsip ongkos minimum dan prinsip jalur transportasi rutin. Selanjutnya dari dua indikator tersebut dibagi ke dalam masing-masing yaitu prinsip ongkos minimum (sewa, modal, pendapatan dan transportasi) serta lokasi median dan jalur transportasi rutin (daya tarik lokasi, hambatan perjalanan, pengaruh posisi tempat usaha dan ketergantungan pada lokasi) yang diuraikan dalam bentuk-bentuk pernyataan dengan 27 butir soal.

Berdasarkan penelitian dari 55 responden, responden yang berdagang di Pasar Kaget sebagian besar lulusan SD/MI yang berjumlah 27 responden dengan persentase (49.09%), kemudian 19 responden lulusan SLTP/MTs dengan persentase (34.55%) dan 9 responden merupakan lulusan SMA/MA dengan persentase (16.36%). Tidak ada satupun dari responden lulusan perguruan tinggi. Status kependudukan para responden lebih dari setengah responden merupakan penduduk asli Lahat sebanyak 27 responden dengan persentase (85.45%), pendatang yang sudah menetap sebanyak 6 responden dengan persentase (10.91%) dan pendatang yang belum menetap sebanyak 2 responden dengan persentase (3.64%). komposisi responden berdasarkan jenis barang dagangan, jenis sayur mayur berjumlah 23 responden dengan persentase (41.82%). Untuk jenis barang dagangan Ikan dan buah-buahan memiliki jumlah yang sama yaitu 6 responden dengan persentase (10.91%) tiap jenisnya. Untuk jenis barang dagangan pakaian berjumlah 5 responden dengan persentase (9.09%) Untuk jenis barang dagangan daging dan sembako juga memiliki jumlah yang sama yaitu sebanyak 4 responden dengan persentase (7.27%) tiap jenisnya. Untuk jenis barang dagangan makanan dan minuman berjumlah 3 responden dengan persentase (5.45%). Jenis barang dagangan barang kelontong dan lain-lain memiliki jumlah yang sama banyak yaitu 2 jiwa dengan persentase (3.64%).



Gambar 2. Peta Lokasi Pasar Kaget

Berdasarkan gambar 2, dapat dilihat bahwa lokasi Pasar Kaget sudah berada pada lokasi yang strategis yaitu dikelilingi 6 kelurahan yang bertumpu pada Pasar Kaget dengan jarak dari Pasar Kaget ke tiap kelurahan $\frac{3}{4}$ km sesuai dengan jarak standar kota yang dikemukakan Chapin dalam Jayadinata (1986), yaitu 0.53 km dari Kelurahan Gunung Gajah, 0.23 km dari Kelurahan Talang Jawa Selatan, 0.52 km dari Kelurahan Talang Jawa Utara, 0.57 km dari Kelurahan Pasar Agung, 0.54 km dari Kelurahan Pasar Baru, dan 0.18 km dari Kelurahan RD PJKA. Dilihat dari aspek transportasi, sebesar 49.1% responden bertempat tinggal dekat dengan Pasar Kaget, ada yang didalam satu kelurahan dan ada juga yang dalam satu kecamatan seperti pada gambar 2. Hal ini yang menjadikan salah satu alasan yang diberikan responden karena dekatnya tempat tinggal dengan lokasi pasar menjadikan Pasar Kaget sebagai lokasi usaha mereka. Sebesar 27.3% menyatakan bahwa memilih Pasar Kaget karena biaya pengeluaran yang dikeluarkan jauh lebih murah dibandingkan lokasi lain. Hal ini disebabkan dekatnya lokasi tempat tinggal responden dengan Pasar Kaget yang menyebabkan beberapa biaya pengeluaran seperti transportasi dapat hilang dengan cara berjalan kaki, selain itu kepemilikan kendaraan pribadi juga menjadi alasan mengapa biaya pengeluaran responden jauh lebih murah.

Dalam aspek daya tarik lokasi responden menyatakan memilih Pasar Kaget karena pasar dekat dengan pemukiman penduduk yang padat dan simpang jalan yang dapat dilihat pada gambar 2 dengan persentase 49.1%. bahwa lokasi pasar kaget yang memanjang sepanjang jalan lokal menjadikan lokasi Pasar Kaget sangat efisien. Sebagaimana telah dipaparkan di bagian teori, bahwa lokasi yang paling tepat adalah lokasi yang berada ditengah-tengah atau median dari segala arah. Lokasi Pasar Kaget yang berada ditengah dari berbagai kelurahan dan mudah diakses menjadikan Pasar Kaget strategis dari pandangan reponden. Selain itu, 27.3% responden menyatakan bahwa memilih Pasar Kaget karena biaya pengeluaran (sewa, modal dan transportasi) yang dikeluarkan jauh lebih murah dibandingkan lokasi lain. Hal ini disebabkan dekatnya lokasi tempat tinggal

responden dengan Pasar Kaget yang menyebabkan beberapa biaya pengeluaran seperti transportasi dapat hilang dengan cara berjalan kaki. Selain itu kepemilikan kendaraan pribadi juga menjadi alasan mengapa biaya pengeluaran responden jauh lebih murah. Sedangkan untuk aspek pengaruh posisi tempat usaha 60% responden menyatakan posisi kios/lapak menentukan jumlah pembeli dan penjualan mereka. Pasar Kaget yang memanjang sepanjang jalan dan mempunyai jalan-jalan lokal sebagai akses menuju pasar. Responden berpendapat bahwa kios/lapak yang berada di jalan akses masuk pasar lebih sering cepat habis dagangannya dibandingkan yang kios/lapak yang jauh dari akses masuk. Sebesar 60% responden menyatakan biaya transportasi yang murah dijadikan sebagai alasan untuk berjualan di Pasar Kaget dengan persentase. Sebagian responden menyatakan bahwa mereka lokasi tempat tinggal dekat dengan pasar yang menjadikan ini sebagai alasan kenapa mereka memilih berjualan di Pasar Kaget. selain itu masih dapat dijangkaunya pasar dengan berjalan kaki dan masih dalam satu kelurahan menjadikan alasan kenapa pasar kaget diminati oleh para pedagang sebagai lokasi berdagang.

Dapat dilihat dari aspek – aspek diatas jelas bahwa responden yaitu para pedagang di Pasar Kaget lebih mengetahui bahwa Pasar Kaget merupakan lokasi yang optimal bagi mereka meskipun tidak sesuai dengan apa yang pemerintah inginkan dan berdiri tidak pada tempatnya karena berdiri diatas tanah PT. KA Indonesia UPT. Balai Yasa. Selain itu disisi lain terdapat permintaan (*demand*) yang besar bahwa Pasar Kaget memang dirasa dibutuhkan oleh para konsumen dikarenakan pasar yang buka pada sore hari dan hanya Pasar Kaget yang beroperasi dari sore hari yang menjadikan Pasar Kaget diminati. Selain itu responden sendiri secara tidak sadar telah mengerti akan prinsip – prinsip lokasi optimal. Hal ini lah yang menjadikan responden bertahan di Pasar Kaget dan secara sadar mereka tau bahwa Pasar Kaget merupakan pasar ilegal. Meskipun pemerintah telah menyediakan tempat yang lebih baik yaitu Pasar Bawah namun dari sudut pandang pedagang bahwa lokasi yang disediakan tidak strategis.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Lokasi usaha Pasar Kaget ternyata sangat strategis yang dilihat dari jarak dari Pasar Kaget ke tiap kelurahan $\frac{3}{4}$ km sesuai dengan jarak standar kota yang dikemukakan Chapin dalam Jayadinata (1986), yaitu 0.53 km dari Kelurahan Gunung Gajah, 0.23 km dari Kelurahan Talang Jawa Selatan, 0.52 km dari Kelurahan Talang Jawa Utara, 0.57 km dari Kelurahan Pasar Agung, 0.54 km dari Kelurahan Pasar Baru, dan 0.18 km dari Kelurahan RD PJKA. Sebesar 49.1% responden bertempat tinggal dekat dengan Pasar Kaget, ada yang didalam satu kelurahan dan ada juga yang dalam satu kecamatan. Selain itu sebesar 27.3% menyatakan bahwa memilih Pasar Kaget karena biaya pengeluaran (sewa, modal dan transportasi) yang dikeluarkan jauh lebih murah dibandingkan lokasi lain dan 60% responden menyatakan biaya transportasi yang murah dijadikan sebagai alasan untuk berjualan di Pasar Kaget. Responden menyatakan bahwa mereka lokasi tempat tinggal dekat dengan pasar yang menjadikan ini sebagai alasan kenapa mereka memilih berjualan di Pasar Kaget. Selain itu masih dapat dijangkaunya pasar dengan berjalan kaki dan masih dalam satu kelurahan menjadikan alasan kenapa Pasar Kaget diminati oleh para pedagang sebagai lokasi berdagang. Sebesar 60% responden menyatakan posisi kios/lapak menentukan jumlah pembeli dan penjualan mereka. Pasar Kaget yang berada di lokasi persimpangan jalan dan juga tepat di jalan lokal menjadikan Pasar Kaget menjadi strategis dan mudah dijangkau bagi para pedagang serta pembeli.

B. Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan penelitian ini adalah sampel yang diteliti hanya sebatas pedagang sebagai respondennya tanpa untuk melihat sejauh mana analisis lokasional dari usaha Pasar Kaget. Oleh karena itu untuk mengoptimalkan hasil penelitian, sampel harus ditambahkan yaitu pembeli sebagai pembanding hasil analisis.

C. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dipaparkan, peneliti mengajukan saran kepada pihak yang terkait.

1. Kepada Dinas Pasar Kecamatan Lahat. Sebagai bahan masukan untuk agar membangun lokasi pasar yang baru serta tidak jauh dari lokasi Pasar Kaget sekarang ini.
2. Kepada Pemerintah Kecamatan Lahat. Agar dapat mempertahankan eksistensi Pasar Kaget terkait tingginya minat pembeli di Pasar Kaget.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurachman, Ujianto. 2004. *Analisis Faktor-Faktor yang Menimbulkan Kecenderungan Minat Beli Konsumen Sarun*. Jurnal Manajemen & Kewirausahaan Vol. 6, No. 1, Maret 2004: 34 – 53. <http://puslit.petra.ac.id/journals/management/>. 2 Juni 2016.
- Arikunto, Suharsimi. 2004. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. Bandung: Rhineka Cipta.
- Asy'ari, Sapari Imam.. 1993. *Sosiologi Kota dan Desa*. Surabaya: Usaha Nasional.
- Bintarto, R. 1997. *Buku Pedoman Geografi Desa*. Yogyakarta: UP Spring.
- Daldjoeni, N. 1982. *Geografi Baru “Organisasi Keruangan dalam Teori dan Praktek”*. Bandung: Alumni.
- Djojodipuro, Marsudi. 1992. *Teori Lokasi*. Jakarta: FE UI.
- Jayadinata, Johara T. 1986. *Tata Guna Tanah Dalam Perencanaan Pedesaan, Perkotaan, Dan Wilayah*. Bandung: Penerbit ITB.
- Kuncoro, Mudradjad. 2008. *Strategi Pengembangan Pasar Modern dan Tradisional*. Jakarta: Kadin Indonesia.
- Lembaga Manajemen FE UI. 1993. *Profil Sektor Usaha Kecil di Indonesia dan Upaya Penyaluran Kredit Perbankan*. Jakarta: LM FE UI.
- Martinna, Indah. 2001. *Analisis Lokasional Tempat Usaha Bagi Pedagang Kecil (Survei di Lokasi Binaan Usaha Kecil (LBUK) Kelurahan Pesanggrahan, Kecamatan Pesanggrahan, Jakarta Selatan*. Skripsi. Jakarta: Jurusan Geografi, FIS, UNJ.
- Rustiadi, Ernan, dkk. 2009. *Perencanaan dan Pengembangan Wilayah*. Jakarta: Crestpent Press dan Yayasan Obor Indonesia.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: ALFABETA.
- Sumaatmadja, Nursid. 1988. *Studi Geografi: Suatu Pendekatan Dan Analisa Keruangan*. Bandung: Alumni.

- Suryani, Yosi. 2000. *Teori Lokasi Dalam Penentuan Pembangunan Lokasi Pasar Tradisional (Telaah Studi Literatur)*. Padang: Seminar Nasional Ekonomi Manajemen Dan Akuntansi (Snema), Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Padang.
- Tika, Pabundu. 2005. *Metode penelitian Geografi*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Wijaya, Sukarno. 2005. *Analisis Lokasional Tempat Tinggal Karyawan Di Desa Karangasih Kecamatan Cikarang Kabupaten Bekasi (Suatu Survey)*. Skripsi. Jakarta: Jurusan Geografi, FIS, UNJ.

Lampiran 1. Kuisisioner Penelitian

Dengan hormat,

Kami dari tim peneliti pada program studi Pendidikan Geografi Univeritas Negeri Jakarta (UNJ) sedang ditugaskan melaksanakan penelitian tentang “Analisis Lokasional Dari Lokasi Usaha Pasar Kaget, Kelurahan Talang Jawa Selatan, Kecamatan Lahat, Sumatera Selatan”.

Segala keterangan yang diberikan akan tetap dijaga kerahasiaannya dan hanya untuk kepentingan penelitian.

Akhirnya kami mengucapkan terima kasih atas kesediaann Bapak/Ibu meluangkan waktu untuk mengisi angket ini, dan peneliti mohon maaf apabila ada pertanyaan yang tidak berkenan dihati. Terima kasih.

Peneliti,

(Alvian Atlantico)

Daftar Pertanyaan

- Nama :
Pendidikan : (pilih salah satu)
a. Tidak sekolah d. SLTA/SLTU/MA
b. SD/MI e. Perguruan Tinggi (PT)
c. SLTP/MTs
- Status Kependudukan : (pilih salah satu)
a. Penduduk asli
b. Pendetang yang sudah menetap
c. Pendetang yang belum menetap
- Jenis barang dagangan yang dijual : (pilih salah satu)
a. Makanan dan minuman e. Daging i. Lain-lain
b. Buah-Buahan f. Sembako Sebutkan
c. Sayur Mayur g. Pakaian
d. Barang kelontong h. Ikan
- Mohon pertanyaan berikut ini diisi dengan memberikan tanda silang (X) pada salah satu jawaban yang Saudara/I pilih:

Sewa

- 1. Apakah terdapat Sewa sewa yang dikenakan kepada bapak/ibu untuk berjualan di Pasar Kaget?
a. Ya b. Tidak
Keterangan :
- 2. Apakah Sewa yang dikenakan hanya untuk biaya sewa tempat?
a. Ya b. Tidak
Keterangan :
- 3. Apakah Sewa yang dikenakan bersifat resmi?
a. Ya b. Tidak
Keterangan :
- 4. Apakah Sewa dikenakan setiap kali berjualan?
a. Ya b. Tidak
Keterangan :

Modal

- 1. Apakah modal yang dikeluarkan untuk berjualan di Pasar Kaget adalah modal pribadi?
a. Ya b. Tidak
Keterangan :
- 2. Apakah anda ada bantuan modal untuk berjualan disini?
a. Ya b. Tidak
Keterangan :
- 3. Apakah untuk memulai usaha di Pasar Kaget membutuhkan modal yang besar?
a. Ya b. Tidak
Keterangan :

Pendapatan

- 1. Apakah pendapatan yang didapat sudah cukup memuaskan?
a. Ya b. Tidak

Keterangan :

2. Apakah Bapak/Ibu merasa Pasar Kaget menghasilkan pendapatan lebih dibandingkan tempat lain?
a. Ya b. Tidak
Keterangan :

Transportasi

1. Apakah Bapak/Ibu menggunakan kendaraan pribadi untuk menuju ke Pasar Kaget?
a. Ya b. Tidak
Keterangan :
2. Apakah tempat tinggal Bapak/Ibu berada disekitar Pasar Kaget?
a. Ya b. Tidak
Keterangan :
3. Apakah Bapak/Ibu menjadikan Pasar Kaget sebagai lokasi usaha karena biaya transportasi (angkutan) murah?
a. Ya b. Tidak
Keterangan :

Daya Tarik Lokasi

1. Apakah Bapak/Ibu memilih Pasar Kaget karena pasar dekat dengan pemukiman penduduk yang padat dan simpang jalan?
a. Ya b. Tidak
Keterangan :
2. Apakah Bapak/Ibu memilih Pasar Kaget karena mendapatkan bantuan fasilitas berdagang?
a. Ya b. Tidak
Keterangan :
3. Apakah Bapak/Ibu memilih Pasar Kaget karena biaya yang dikeluarkan jauh lebih murah dibandingkan yang lain?
a. Ya b. Tidak
Keterangan :

4. Apakah Bapak/Ibu memilih Pasar Kaget karena bisa mendapatkan keuntungan lebih dibandingkan lokasi usaha lain?
a. Ya b. Tidak
Keterangan :

Hambatan Perjalanan

1. Apakah Bapak/Ibu mendapatkan hambatan untuk menuju ke Pasar Kaget dari tempat tinggal setiap harinya?
a. Ya b. Tidak
Keterangan :

Pengaruh Posisi Tempat Usaha

1. Apakah posisi kios Bapak/Ibu sangat menentukan jumlah pembeli dan penjualan?
a. Ya b. Tidak
Keterangan :

Ketergantungan Pada Lokasi

1. Apakah Bapak/Ibu sangat bergantung dengan Pasarkaget?
a. Ya b. Tidak
Keterangan :

2. Apakah usaha dagang merupakan pekerjaan utama Bapak/Ibu?
a. Ya b. Tidak
Keterangan :

3. Apakah usaha dagang ini milik Bapak/Ibu?
a. Ya b. Tidak
Keterangan :

4. Apakah Bapak/Ibu memilih Pasarkaget sebagai lokasi usaha karena keinginan pribadi?
a. Ya b. Tidak
Keterangan :

5. Apakah Bapak/Ibu akan menetap selamanya untuk berdagang di Pasarkaget?
a. Ya b. Tidak
Keterangan :

Lampiran 2 SOP dan Hasil Uji Reliabilitas Instrumen

SOP Perhitungan Uji Reliabilitas dengan SPSS 16.0

1. Buka program spss beserta *file* tabulasi yang akan digunakan
2. Distribusi data pada *excel* copy ke spss *data view*
3. Klik *variabel view* (letaknya kiri bawah), nama tulis nomor pernyataan beserta jumlahnya, desimal tulis 0 pada label tulis nomer pernyataan dan jumlahnya
4. Klik *analyze*, pilih *scale*, pilih *reliability analysis*
5. Sorot semua pernyataan, tanpa jumlah (jika data jumlah juga disertakan), pindahkan ke kolom items
6. Klik *statistics*, pada *descriptive for*, klik *scale if item deleted*
7. Klik *continue*, oke
8. Akan keluar hasil analisis di output kemudian cocokkan dengan nilai r.tabel
9. Nilai r.tabel untuk 55 responden adalah 0.266. Jadi cocokkan per item soal bila $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka item dinyatakan valid

Hasil Uji Validitas

Butir Soal	r_{xy}	r_{tabel}	Validitas
Soal_1	0.662	0.266	Valid
Soal_2	0.680	0.266	Valid
Soal_3	0.779	0.266	Valid
Soal_4	0.745	0.266	Valid
Soal_5	0.322	0.266	Valid
Soal_6	0.840	0.266	Valid
Soal_7	0.662	0.266	Valid
Soal_8	0.825	0.266	Valid
Soal_9	0.699	0.266	Valid
Soal_10	0.322	0.266	Valid
Soal_11	0.840	0.266	Valid
Soal_12	0.662	0.266	Valid
Soal_13	0.556	0.266	Valid
Soal_14	0.322	0.266	Valid
Soal_15	0.282	0.266	Valid
Soal_16	0.377	0.266	Valid
Soal_17	0.540	0.266	Valid
Soal_18	0.408	0.266	Valid
Soal_19	0.323	0.266	Valid
Soal_20	0.568	0.266	Valid
Soal_21	0.556	0.266	Valid
Soal_22	0.540	0.266	Valid
Soal_23	0.825	0.266	Valid

Hasil Uji Reliabilitas

Cronbach's Alpha	N of Items
0.857	23

Lampiran 3 Tabulasi Data

Responden	Butir Soal																							Jumlah
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	
1	0	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	14
2	1	0	1	1	0	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	14
3	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	18
4	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	10
5	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1	18
6	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1	0	8
7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	20
8	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	21
9	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	19
10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1	1	19
11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	20
12	1	0	1	1	1	0	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	10
13	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	9
14	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	4
15	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	17
16	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	11
17	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	7
18	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1	0	9
19	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	9
20	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	15
21	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	7
22	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1	1	18
23	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	5
24	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1	0	8
25	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	5
26	1	1	1	1	1	0	1	0	0	1	0	1	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	12
27	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	5
28	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	3
29	0	1	0	0	1	1	0	1	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0	1	12
30	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	7
31	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	5
32	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	5
33	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	13
34	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	6
35	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	6

36	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	10
37	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
38	1	1	0	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	9	
39	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	7	
40	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	5	
41	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	10	
42	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1	18	
43	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	9	
44	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1	1	19	
45	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	6	
46	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	9	
47	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	6	
48	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	7	
49	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	5	
50	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	
51	1	1	1	1	1	0	1	0	0	1	0	1	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	12	
52	0	0	0	0	1	1	0	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0	1	1	12	
53	1	0	1	1	1	0	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	9	
54	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	17	
55	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	10	

Lampiran 4 Tabulasi Data Persentase

Sewa

Sewa	Frekuensi		Persentase(%)	
	Ya	Tidak	Ya	Tidak
1. apakah terdapat pungutan sewa yang dikenakan kepada bapak/ibu untuk berjualan di Pasarkaget?	23	32	41.8	58.2
2. Apakah pungutan yang dikenakan hanya untuk biaya sewa tempat?	22	33	40	60
3. Apakah pungutan yang dikenakan bersifat resmi?	20	35	36.4	63.6
4. Apakah pungutan dikenakan setiap kali berjualan?	20	35	36.4	63.6

Modal

Sewa	Frekuensi		Persentase(%)	
	Ya	Tidak	Ya	Tidak
5. Apakah modal yang dikeluarkan untuk berjualan di Pasarkaget adalah modal pribadi?	43	12	78.2	21.8
6. Apakah anda ada bantuan modal untuk berjualan disini?	18	37	32.7	67.3
7. Apakah untuk memulai usaha di Pasarkaget membutuhkan modal yang besar?	23	32	41.8	58.2

Pendapatan

Sewa	Frekuensi		Persentase(%)	
	Ya	Tidak	Ya	Tidak
8. Apakah pendapatan yang didapat sudah cukup memuaskan?	18	37	32.7	67.3
9. Apakah Bapak/Ibu merasa Pasarkaget menghasilkan pendapatan lebih dibandingkan tempat lain?	15	40	27.3	72.7

Transportasi

Sewa	Frekuensi		Persentase(%)	
	Ya	Tidak	Ya	Tidak
10. Apakah Bapak/Ibu menggunakan kendaraan pribadi untuk menuju ke Pasarkaget?	18	37	32.7	67.3
11. Apakah tempat tinggal Bapak/Ibu berada disekitar Pasarkaget?	29	26	52.7	47.3
12. Apakah Bapak/Ibu menjadikan Pasarkaget sebagai lokasi usaha karena biaya transportasi (angkutan) murah?	33	22	60	40

Daya Tarik Lokasi

Sewa	Frekuensi		Persentase(%)	
	Ya	Tidak	Ya	Tidak
13. Apakah Bapak/Ibu memilih Pasarkaget karena pasar dekat dengan pemukiman penduduk yang padat dan simpang jalan?	27	28	49.1	50.9
14. Apakah menurut Bapak/Ibu terdapat lokasi usaha yang lebih menguntungkan dibanding Pasarkaget?	23	32	41.8	58.2
15. Apakah Bapak/Ibu memilih Pasarkaget karena mendapatkan bantuan fasilitas berdagang?	17	38	30.9	69.1
16. Apakah Bapak/Ibu memilih Pasarkaget karena biaya yang dikeluarkan jauh lebih murah dibandingkan yang lain?	15	40	27.3	72.7

Hambatan Perjalanan

Sewa	Frekuensi		Persentase(%)	
	Ya	Tidak	Ya	Tidak
17. Apakah Bapak/Ibu mendapatkan hambatan untuk menuju ke Pasarkaget dari tempat tinggal setiap harinya?	28	27	50.9	49.1

Pengaruh Posisi Tempat Usaha

Sewa	Frekuensi		Persentase(%)	
	Ya	Tidak	Ya	Tidak
18. Apakah posisi kios Bapak/Ibu sangat menentukan jumlah pembeli dan penghasilan?	33	22	60	40

Ketergantungan Lokasi

Sewa	Frekuensi		Persentase(%)	
	Ya	Tidak	Ya	Tidak
19. Apakah Bapak/Ibu sangat bergantung dengan Pasarkaget?	32	23	58.2	41.8
20. Apakah usaha dagang merupakan pekerjaan utama Bapak/Ibu?	28	27	50.9	49.1
21. Apakah usaha dagang ini milik Bapak/Ibu?	27	28	49.1	50.9
22. Apakah Bapak/Ibu memilih Pasarkaget sebagai lokasi usaha karena keinginan pribadi?	28	27	50.9	49.1
23. Apakah Bapak/Ibu akan menetap selamanya untuk berdagang di Pasarkaget?	18	37	32.7	67.3

Lampiran 5 Dokumentasi Penelitian



Kondisi Pasar Kaget, Lokasi Penelitian



Kondisi Pasar Kaget, Lokasi Penelitian



Wawancara dengan responden



Wawancara dengan responden



Wawancara dengan responden



Wawancara dengan responden



Kondisi Pasar Kaget, Lokasi Penelitian



Kondisi Pasar Kaget, Lokasi Penelitian

RIWAYAT HIDUP



Alvian Atlantico, anak ke-1 dari 2 bersaudara dari Bapak Iriansyah dan Ibu Rismawati. Penulis lahir di Tangerang pada 15 Mei 1994, menamatkan Pendidikan Taman Kanak-Kanak di TK Sakinah Kota Bumi pada tahun 2000, Pendidikan Sekolah Dasar di SDN 44 Lahat pada tahun 2006, sekolah menengah di SMPN 5 Lahat pada tahun 2009 dan SMAN 1 Lahat pada tahun 2012, dan melanjutkan kuliah di Program Studi Pendidikan Geografi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Jakarta melalui jalur SNMPTN Tertulis pada tahun 2012. Aktif disalah satu organisasi kampus yaitu BEMJ Geografi sebagai staff Departemen *entrepreneur* masa kepengurusan tahun 2012 dan staff Departemen Advokasi masa kepengurusan tahun 2013. Menjadi staff Departemen Pendidikan di BEM FIS 2013. Penulis merupakan salah satu mahasiswa yang menjadi delegasi FIS UNJ untuk program *Exploring Legal Culture* di Leipzig, Jerman tahun 2015. Pengalaman Praktek Keterampilan Mengajar (PKM) di SMAN 68 Jakarta. Sebagai sarana komunikasi penulis dapat dihubungi melalui E-mail atlanticoalvian@yahoo.com.