

Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima Pasca Relokasi Ke Pasar Mini Datah Manuah, Di Jalan Yos Sudarso Kota Palangka Raya

Selfi Yunus^{(1)*} , Grace Dea Christina Hutagalung⁽²⁾ , Elia Damayanti⁽³⁾ 

⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾ Sosiologi, Universitas Palangka Raya, Palangka Raya, 73112, Indonesia

Email : fieyunus12@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh pedagang kaki lima (PKL) pasca relokasi ke Pasar Mini Datah Manuah, Jalan Yos Sudarso, Kota Palangka Raya. Metode yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dokumentasi, dan studi literatur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan PKL meliputi pemanfaatan media sosial seperti TikTok, Facebook, Instagram, dan WhatsApp untuk promosi, menambah waktu dan lokasi berjalan, serta membangun relasi sosial dengan komunitas pemuda agar lebih dikenal. Strategi ini menunjukkan bahwa para PKL mampu beradaptasi dan tetap berusaha meskipun menghadapi perubahan. Namun, tanpa dukungan pemerintah berupa fasilitas yang memadai dan pelibatan pedagang dalam proses kebijakan, relokasi justru dapat memperburuk kondisi ekonomi mereka. Oleh karena itu, perlu adanya kerjasama antara pemerintah dalam penataan kota dengan program pemberdayaan ekonomi agar kebijakan relokasi tidak hanya fokus pada keindahan kota, tetapi juga memperhatikan kesejahteraan dan keberlangsungan usaha para PKL.

Kata kunci: Pedagang Kaki Lima, Strategi, Relokasi

ABSTRACT

This research was conducted to find out the survival strategies carried out by street vendors (PKL) after relocation to Datab Manuah Mini Market, Jalan Yos Sudarso, Palangka Raya City. The method used is descriptive qualitative research with data collection techniques through interviews, observation, documentation, and literature studies. The results showed that the strategies applied by street vendors include utilizing social media such as TikTok, Facebook, Instagram, and WhatsApp for promotion, increasing selling time and location, and building social relationships with youth communities to be better known. These strategies show that street vendors are able to adapt and keep trying despite facing changes. However, without government support in the form of adequate facilities and involvement of traders in the policy process, relocation can actually worsen their economic conditions. Therefore, there is a need for cooperation between the government in urban planning and economic empowerment programs so that relocation policies do not only focus on the beauty of the city, but also pay attention to the welfare and business sustainability of street vendors.

Keywords: Street Vendors, Strategy, Relocation

Submit:
05.06.2025

Revised:
18.06.2025

Accepted:
28.06.2025

Available online:
30.06.2025

PENDAHULUAN

Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan pengusaha sektor informal, ada yang berjualan pada lokasi tertentu, ada pula yang berpindah dari tempat satu ke tempat yang lain (menggunakan pikulan, kereta dorong atau semacamnya) menjajakan bahan makanan, minuman dan barang-barang konsumsi lainnya secara eceran (Larasati, 2021). Selain menawarkan produk dan layanan dengan biaya yang terjangkau, keberadaan pedagang kaki lima juga berfungsi sebagai sumber pendapatan bagi banyak orang yang tidak dapat mengakses ke sektor ekonomi yang resmi. Akan tetapi, pertambahan jumlah pedagang kaki lima di berbagai daerah juga sering kali menimbulkan masalah baru, seperti kemacetan, pelanggaran aturan, dan penurunan kebersihan lingkungan.

Pedagang kaki lima merupakan sebuah fenomena yang tidak terpisahkan dari perekonomian di Indonesia (Anjasmary & Hasna, 2023). Maka dari itu dalam mengatasinya Pemerintah Kota Palangka Raya pun melakukan Penataan Pedagang Kaki Lima dengan dibentuknya Peraturan Daerah Kota Palangka Raya Nomor 13 tahun 2009 tentang pengaturan, penertiban dan pengawasan Pedagang Kaki Lima yang bertujuan untuk mewujudkan Kota cantik Palangka Raya yang tertib, bersih, aman dan tentram. Berbagai upaya telah dilakukan oleh Satpol PP Kota Palangka Raya dalam menertibkan Pedagang Kaki Lima yang melanggar ketentuan, termasuk melakukan pembongkaran paksa setelah beberapa kali mengeluarkan perintah untuk pindah ke lokasi yang telah dipersiapkan pemerintah Kota Palangka Raya.

Menurut (Nugraha, 2019) Pemerintah Kota Palangka Raya mengupayakan tempat relokasi bagi pedagang kaki Lima yang dinilai strategis. Di Kota Palangka Raya, pemerintah telah merelokasi PKL ke Pasar Mini Datar Manuah, Jalan Yos Sudarso sebagai bagian dari kebijakan penataan kota. Langkah ini bertujuan untuk menata kota agar lebih tertib dan terorganisir dan untuk menyediakan tempat usaha yang lebih layak bagi pedagang sekaligus menjaga keteraturan serta estetika kota. Menurut (Octaviani & Puspitasari, 2022) banyaknya pedagang kaki lima (PKL) yang menempati lokasi strategis perkotaan tidak jarang menimbulkan permasalahan yang ada.

Keberadaan pedagang kaki lima (PKL) berakibat akan keindahan dan penataan perkotaan yang terganggu, serta wajah kota yang terkesan kumuh. Pasar Datar Manuah dibangun pada masa pemerintahan bapak Letnan Kolonel INF Kadiyoto ditahun 1980 dibangunlah pasar yang bernama Pasar Mini Tanjung Nyahu. Pada tahun 1986 Pasar Mini Tanjung Nyahu kemudian dibangun kembali oleh bapak Drs. Lukas Tingkes yang pada saat itu menjabat menjadi Wali Kota Palangka Raya dan mengganti nama tersebut menjadi Pasar Datar Manuah (Jannah, 2021).

Tujuan penelitian ini adalah relokasi pedagang kaki lima (PKL) merupakan salah satu langkah atau kebijakan pemerintah untuk menata kota supaya lebih teratur, rapi, dan terstruktur. Akan tetapi, langkah atau kebijakan relokasi ini juga sering kali menciptakan masalah baru bagi para PKL, maka dari itu peneliti ingin mengetahui lebih dalam tentang strategi yang diterapkan oleh para PKL untuk bertahan hidup setelah relokasi. Melalui penelitian ini, diharapkan diperoleh pemahaman yang lebih menyeluruh mengenai dampak kebijakan relokasi terhadap kehidupan PKL di Palangka Raya.

Selain itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan rekomendasi bagi pemerintah dalam merancang kebijakan yang lebih berpihak pada keberlanjutan ekonomi PKL. Dengan demikian, kebijakan relokasi tidak hanya menjadi solusi dalam penataan kota, tetapi juga tetap memperhatikan kesejahteraan masyarakat yang bergantung pada sektor ekonomi informal (Ulzikri, 2020). Dalam penelitian ini, peneliti melakukan observasi serta wawancara kepada enam pedagang kaki lima yang telah direlokasi ke Pasar Mini Datar Manuah. Pedagang tersebut menjual beragam jenis dagangan, mulai dari gorengan, lalapan, mi instan, bakso, mi ayam, jagung bakar, crepes, hingga minuman seperti pop es dan kopi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan pengumpulan data melalui wawancara mendalam, observasi langsung, dokumentasi dan literatur seperti artikel dan bahan bacaan lainnya. Wawancara dilakukan dengan pedagang kaki lima yang direlokasi untuk mengetahui pengalaman, tantangan, dan strategi bertahan hidup mereka serta cara mereka beradaptasi dengan lingkungan usaha

yang baru. Observasi di lokasi Pasar Mini Datar Manuah akan dilakukan guna mengamati aktivitas perdagangan, kondisi pasar, dan bagaimana aktivitas ekonomi PKL berlangsung setelah relokasi. Selain itu, dokumentasi menguatkan temuan dengan bukti dari dokumen resmi berupa foto, rekaman video, serta dokumen resmi terkait kebijakan relokasi akan dikumpulkan sebagai pendukung hasil penelitian dan sebagai bukti empiris dari kondisi yang diamati.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Kondisi Sebelum dan Sesudah Relokasi

Sebelum direlokasi ke pasar Mini, para pedagang kaki lima berjualan di lokasi yang sangat strategis. Lokasi tersebut memberikan keuntungan ekonomi yang cukup besar, banyak pedagang kaki lima (PKL) yang berjualan di lokasi yang dianggap mengganggu ketertiban jalan dan merusak pemandangan cantik kota Palangka Raya. Menurut hasil penelitian kebanyakan adalah laki-laki dengan usia rata-rata sekitar 30 hingga 50 tahun. Mereka datang dari latar belakang ekonomi menengah, dan kebanyakan dari mereka bergantung pada hasil usaha dagangan mereka. Berbagai jenis yang ditawarkan sangat beragam, dengan berbagai macam makanan mulai dari makanan ringan seperti jasuke, sate, gorengan, pop es, kopi dan makanan berat lainnya seperti mie ayam bakso dan lalapan. Lokasi tersebut memberikan keuntungan ekonomi yang cukup besar, dalam hasil wawancara yang dilakukan salah satu pedagang mengatakan:

"dulu tempat jualan sebelum relokasi, pembelinya ramai terus. Tapi pasca relokasi menurun sangat drastis 50%". (wawancara dengan A, 27 April 2025).

Permasalahan atas keberadaan (PKL), dimana bila keberadaannya tidak diatur dan tidak dibina akan menimbulkan permasalahan di bidang pembangunan, tata ruang maupun gangguan ketertiban umum. Untuk itu Pemerintah Kota Palangka Raya membuat suatu Kebijakan Perda Kota Palangka Raya Nomor 4 Tahun 2013 Tentang Pengaturan, Penertiban, dan Pengawasan Pedagang Kreatif Lapangan. Untuk mensosialisasikan kebijakan ini maka perlu adanya koordinasi antara Pemerintah Kota Palangka Raya dengan Satuan Polisi Pamong Praja (Satpol PP) (Rivaldo & Ulfah, 2021).

Kondisi ini tidak hanya dialami oleh satu pedagang, melainkan juga dirasakan oleh beberapa pedagang lainnya dan bahkan mereka lebih nyaman di tempat sebelum dilakukannya relokasi, karena memiliki akses yang mudah dijangkau oleh masyarakat sehingga ramai pembeli bahkan tempatnya cukup luas dan memiliki area parkir yang cukup luas. Akan tetapi banyak dari mereka dianggap melanggar aturan yang ditetapkan oleh pemerintah, sehingga mereka diharuskan untuk pindah ke Pasar Mini Datar Manuah. Namun, setelah pindah ke Pasar Mini Datar Manuah, kini berubah mengalami penurunan pelanggan dan pendapatan, karena lokasi pasar yang dianggap tidak strategis. Situasi ini memberikan tekanan ekonomi bagi para PKL. Walaupun begitu dari beberapa pedagang yang diwawancarai ada satu pedagang yang mengatakan:

"lebih enak di sini karena kami dapat peningkatan penghasilan dan pelanggan" (wawancara dengan B, 26 April 2025).



Gambar 1. Dokumentasi wawancara pedagang warung lalapan

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu pedagang kita bisa mengetahui bahwasanya kebijakan relokasi yang dilakukan oleh pemerintah tidak hanya merugikan tetapi juga menguntungkan bagi sebagian pedagang.

2. Tantangan yang Dihadapi Pasca Relokasi

Sebelum pindah, para PKL berdagang di tempat yang dianggap sangat strategis karena mereka terletak di sisi jalan dekat kerumunan dan mudah diakses oleh konsumen. Akan tetapi, setelah pindah ke pasar Mini Datar Manuah, mereka menghadapi berbagai tantangan seperti penurunan jumlah pelanggan, fasilitas pasar yang kurang memadai, area parkir yang terbatas, lokasi pasar yang kurang strategis, penerangan tempat berdagang yang minim, bahkan penurunan jumlah pendapatan, bahkan hampir seluruh pedagang mengatakan:

“Dari kebijakan relokasi yang dilakukan oleh pemerintah, para pedagang mengalami penurunan pendapatan yang di mana sebelum relokasi pendapatan perhari mencapai Rp1.000.000-Rp2.000.000 keatas tetapi pasca relokasi pendapatan menurun drastis. Bahkan, beberapa pedagang hanya memperoleh sekitar Rp200.000-500.000 perhari. Walaupun begitu, pengunjung agak ramai pada hari-hari tertentu (akhir pekan), sehingga pendapatan dapat sedikit meningkat, tetapi masih belum menyamai dengan kondisi sebelum relokasi. Akan tetapi, jumlah ini tidak pasti dan kadang-kadang terjadi, sehingga pedagang masih merasa sulit untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka”. (wawancara dengan B, 26 April 2025).

Pedagang kaki lima juga sama dengan orang kebanyakan yang memiliki kebutuhan-kebutuhan yang harus dipenuhi. Kenaikan berbagai harga yang ada juga tentu mempengaruhi pekerjaan dan kebutuhan hidup bagi pedagang kaki lima. Belum lagi kebutuhan - kebutuhan primer dan pribadi yang dimiliki oleh pedagang kaki lima. Dengan kebutuhan yang cukup banyak, maka muncul pemenuhan kebutuhan yang banyak pula (Subkhi Mahmasani, 2020). PKL yang direlokasikan ke Pasar Mini Datar Manuah mereka menghadapi berbagai tantangan, yang mempengaruhi stabilitas ekonomi dan untuk kelangsungan buat usaha mereka.



Gambar 2. Dokumentasi wawancara pedagang sate

Tidak semua PKL memiliki keterikatan dengan lokasi usaha tertentu (menetap), dan beberapa pedagang menjalankan usaha untuk berpindah ke berbagai tempat. Pedagang yang berpindah memiliki jangkauan wilayah kerja yang sangat luas daripada pedagang yang menetap. Menurut (Setia, 2009) perpindahan PKL dapat dibagi menjadi pedagang jalanan yang terus berpindah ke berbagai lokasi yang secara tidak menentu, dan juga para PKL di berbagai tempat untuk menetap di berbagai lokasi yang tertentu. Menurut salah satu pedagang mengatakan:

"jauh lebih menguntungkan di tvri dibandingkan di pasar Mini, jauh lebih bagus soalnya tempatnya lebih luas" (wawancara C, 26 April 2025).

Maka dari itu dapat kita simpulkan bahwasanya para PKL tidak sepenuhnya dapat keuntungan melainkan mengalami penurunan drastis, selain itu beberapa tantangan lainnya seperti, pendapatan yang diterima tidak dapat dibandingkan dengan biaya operasional dan modal yang dikeluarkan. Namun, beberapa PKL mengatakan bahwa kondisi keamanan untuk lokasi pasca relokasi sangat baik, lingkungan pasar dianggap aman damai. Selain itu, biaya operasi seperti listrik dianggap terjangkau sehingga tidak membebani pedagang secara finansial dalam menjalankan usaha mereka. Akan tetapi lokasi tersebut sangat tidak strategis dan kurang menarik pelanggan seperti tanggapan para PKL menganggap pemerintah hanya memindahkan tetapi kurang dalam memperhatikan kebutuhan pedagang dalam menjalankan usaha dagang mereka pasca relokasi tersebut.

3. Strategi Bertahan Hidup Pasca Relokasi

Meskipun menghadapi berbagai tantangan, para PKL mengembangkan berbagai strategi untuk bertahan hidup setelah relokasi. Strategi-strategi ini muncul sebagai respons mereka terhadap tantangan baru yang mereka hadapi setelah meninggalkan lokasi lama yang dianggap lebih strategis dan ramai pengunjung, dan pedagang kaki lima juga mempunyai potensi untuk dapat menunjang perekonomian dengan menciptakan lapangan pekerjaan serta mampu sebagai sumbang pendapatan daerah apabila dimanfaatkan dengan baik. Jika pemerintah mampu melakukan penataan serta pembinaan kepada para pedagang kaki lima (PKL) dengan baik maka sektor ini dapat memberikan donasi pada penyelesaian masalah sosial seperti pengangguran (Nurhidayanti & Akbar, 2023). Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan terhadap pedagang kaki lima yang telah direlokasi ke Pasar Mini Datar Manuah, terdapat berbagai strategi bertahan hidup yang mereka terapkan, antara lain:

1. Pemanfaatan Teknologi Digital untuk Promosi Usaha

Para pedagang memanfaatkan media sosial, seperti Facebook, WhatsApp, Instagram, dan TikTok, sebagai alat untuk mempromosikan produk mereka dan menjangkau konsumen lebih luas. Menurut (Hamizar, 2023) pedagang kaki lima juga dapat memanfaatkan media sosial dan teknologi informasi untuk mempromosikan produk dan menjangkau konsumen yang lebih luas. Salah satu contoh adalah dengan memanfaatkan platform e-commerce atau media sosial untuk memasarkan produk dan menerima pesanan dari konsumen. Dengan transformasi digital ini membantu dalam proses pengelolaan digital sehingga mempermudah masyarakat dalam memperoleh informasi (Febriansyah & Husnayanti, 2024). Dalam wawancara yang telah dilakukan, salah satu informan mengatakan bahwasanya media sosial terutama Tiktok, sangat membantunya memperluas pemasaran usahanya:

“saya sendiri masukkan ke Tiktok usaha sate saya” (wawancara D, 30 Mei 2025).

Strategi ini mencerminkan adaptasi mereka terhadap era digital dan merupakan langkah penting dalam memperluas jaringan pemasaran. Menurut (Lubis, 2023) teknologi merupakan hasil dari upaya manusia untuk memudahkan aktivitas di berbagai sektor yang akhirnya mampu untuk memaksimalkan dan mengefisiensi waktu. Selain itu juga, teknologi merupakan hasil dari implementasi keistimewaan manusia sebagai makhluk hidup yang melebihi yang lainnya. Sebab teknologi menghasilkan sebuah dunia baru melalui penciptaan media sosial yang saat ini selalu digunakan oleh manusia dalam kehidupan sehari-hari. Dengan menggunakan teknologi digital, pelaku sektor informal menunjukkan bahwa mereka tidak tertinggal dalam hal inovasi. Sebaliknya, mereka berhasil menggunakan alat komunikasi ke dalam praktik ekonomi sehari-hari.

2. Membangun Hubungan Sosial dengan Komunitas Sekitar

Ada juga pedagang membangun hubungan yang akrab dengan komunitas pemuda yang sering bermain bola. Strategi ini berfungsi untuk menarik minat para pemuda dalam membeli jualannya, sehingga menciptakan promosi dari mulut ke mulut yang berdampak positif terhadap peningkatan jumlah pelanggan. Seperti yang disampaikan oleh salah satu pedagang mengatakan:

“Ada kegiatan turnamen bola anak-anak batak, terus saya ikuti mereka supaya mereka lebih kenal dengan saya. Karena kalau mereka kenal sama saya pasti mereka bilang oh itu warungnya” (wawancara E, 26 April 2025).

Kedekatan dengan komunitas pemuda, juga memiliki efek positif pada promosi usaha dagangan. Hubungan sosial yang baik ini membantu memperluas pemasaran usahanya, dengan begitu dagangan jadi lebih cepat laku dan pembeli pun semakin banyak.

3. Menambah Waktu dan Tempat Berjualan untuk Menambah Penghasilan

Pedagang memilih untuk mengoptimalkan pendapatan mereka dengan berjualan dalam dua sesi waktu. Dengan mulai berjualan di pagi hari di lokasi tertentu seperti di sekitar lingkungan sekolah, lalu melanjutkan aktivitas berdagang di Pasar Mini Datar Manuah pada sore hingga malam hari seperti yang dikatakan oleh salah satu pedagang:

“Paling nanti kalau anak-anak ke sekolah baru jalan lagi untuk jualan di sekolah, terus malamnya berjualan lagi di Pasar Mini”.
(wawancara F, 30 Mei 2025).

Strategi yang diterapkan oleh PKL menunjukkan bahwa proses relokasi tidak hanya memerlukan penyesuaian fisik terhadap lokasi baru, tetapi juga membutuhkan adaptasi dalam aspek sosial, ekonomi, dan teknologi. Selain itu ada juga keluhan dari para pedagang yang mengatakan bahwasanya kebijakan relokasi ini tidak memberikan keuntungan bagi para pedagang. Walaupun begitu, tidak semua pedagang mengalami hal yang sama ada pedagang yang justru mendapat peningkatan jumlah pelanggan dan pendapatan jenis dagangannya disukai banyak orang.

Hal ini bisa disebabkan oleh letak lapak yang kurang strategis, jenis dagangan yang kurang diminati. Perbedaan ini menunjukkan bahwa dampak relokasi tergantung pada banyak hal, termasuk strategi pedagang dan kondisi di sekitar tempat berdagang. Oleh karena itu, kebijakan relokasi yang dilakukan oleh pemerintah seharusnya disertai dengan dukungan fasilitas seperti lampu, tenda, bantuan dana dari pemerintah dan lapak yang cukup luas untuk tempat berjualan dan kebijakan relokasi yang dilakukan pemerintah sebaiknya tidak hanya berorientasi pada estetika dan penataan kota, tetapi disertai dengan kerjasama antara kebijakan penataan perkotaan dan program pemberdayaan ekonomi sehingga usaha para pedagang tetap berjalan walaupun mereka menghadapi perubahan lingkungan usaha dan juga agar menciptakan kebijakan yang inklusif dan berkelanjutan.

KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa pedagang kaki lima (PKL) ke pasar Mini Datarah Manuah, jalan Yos Sudarso, Kota Palangka Raya, membawa dampak yang sangat beragam bagi kehidupan ekonomi para pedagang PKL. Beberapa pedagang mengalami penurunan jumlah pelanggan dan pendapatan karena lokasi baru, karena fasilitas pasar yang kurang memadai, area parkir yang terbatas, lokasi pasar yang kurang strategis, penerangan tempat berdagang yang minim. Di sisi lain, beberapa pedagang yang justru mengalami peningkatan jumlah pembeli, karena jenis dagangan yang diminati masyarakat. Ketika berhadapan dengan kondisi pasca relokasi, para PKL menunjukkan kemampuan beradaptasi yang tinggi dengan menerapkan berbagai strategi bertahan hidup yaitu:

- a. Penggunaan media sosial seperti Tiktok, Facebook, Instagram, WhatsApp untuk mempromosikan dagangannya
- b. Membangun hubungan sosial dengan pemuda-pemuda sebagai bentuk promosi agar diketahui ramai orang, sehingga menciptakan promosi dari mulut ke mulut
- c. Menambah waktu dan tempat berjualan untuk mengoptimalkan pendapatan dengan berjualan ke lingkungan sekolah untuk mendapatkan penghasilan lebih

Temuan ini menunjukkan bahwa proses relokasi tidak hanya membutuhkan adaptasi fisik ke lokasi baru, tetapi juga penyesuaian sosial, ekonomi dan teknologi. Dengan demikian diperlukan kerjasama antara penataan kota dan program pemberdayaan ekonomi informal agar relokasi bisa berjalan dengan adil dan berkelanjutan. Pemerintah harus memastikan bahwa kebijakan relokasi tidak hanya diarahkan pada estetika dan penataan kota, tetapi juga memperhatikan kelangsungan hidup dan kesejahteraan para pedagang PKL di sektor informal. Hanya dengan pendekatan yang inklusif akan menjadi peluang dan tidak ada hambatan untuk pengembangan usaha pedagang kaki lima di masa depan.

Ucapan Terima kasih

Kami mengucapkan Puji dan Syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa karena Kasih dan Rahmat-Nya kami bisa menyelesaikan artikel penelitian ini dengan judul “Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima Pasca Relokasi Ke Pasar Mini Datar Manuah, Di Jalan Yos Sudarso Kota Palangka Raya”. Dan kami juga berterimakasih juga kepada dosen pembimbing penelitian kami yaitu Ibu Elia Damayanti, S.P.,M,SI dan kepada pedagang di Pasar Mini Datar Manuah yang sudah meluangkan waktunya untuk kami wawancara dan memberikan informasi yang bermanfaat.

REFERENSI

- Anjasmari, N. M. M., & Hasna, N. O. (2023). Efektivitas Penertiban Pedagang Kaki Lima Di Pasar Paringin Kabupaten Balangan. *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah*, 2(10), 4457–4465. <https://doi.org/10.55681/sentri.v2i10.1688>
- Husnayanti, A. (2024). *Keamanan Sistem Informasi Pemilu Melalui Computer Security Incident Response Team (Csirt) Pemilu Serentak 2024*. 3(4), 65–82.
- Jannah, R. (2021). Strategi dan implementasi pengembangan pasar pemerintah datar manuah kota palangka raya. *Journal Ekonomi Syariah*, hlm.1-90.
- Larasati, D. C. (2021). Implementasi Kebijakan Pemerintah Daerah dalam Menertibkan Pedagang Kaki Lima (PKL). *JISIP : Jurnal Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik*, 10(3), 193–201. <https://doi.org/10.33366/jisip.v10i3.2313>
- Lubis, M. F., & Sosiologi, P. (2023). *Analisis Perilaku Sosial Dalam Dunia Digital*. 2(1), 1–14.
- Nugraha, Y. (2019). *Kinerja Satuan Polisi Pamong Praja Dalam Penertiban Pedagang Kaki Lima Di Kota Palangka Raya Provinsi Kalimantan Tengah*. 13.
- Nurhidayanti, D., & Akbar, E. E. (2023). Strategi Usaha Pedagang Kaki Lima (Pkl) Di Kota Metro: Pasca Pandemi Covid-19. *Jurnal Maneksi*, 12(1), 149–157. <https://doi.org/10.31959/jm.v12i1.1359>
- Octaviani, S. L., & Puspitasari, A. Y. (2022). Studi Literatur : Penataan Dan Pemberdayaan Sektor Informal: Pedagang Kaki Lima. *Jurnal Kajian Ruang*, 1(1), 130. <https://doi.org/10.30659/jkr.v1i1.19991>
- Rivaldo, F., & Ulfah, S. M. (2021). *ANALISIS KINERJA SATUAN POLISI PAMONG PRAJA (SATPOL PP) DALAM PENATAAN PEDAGANG KREATIF LAPANGAN (PKL) DI KOTA PALANGKA RAYA*. 10(2), 74–84.
- Setia, R. (2009). Ekonomi Informal Perkotaan: Sebuah Kasus Tentang Pedagang Kaki Lima di Kota Bandung. *Akatiga*, 1–40.
- Subkhi Mahmasani. (2020). *View metadata, citation and similar papers at core.ac.uk*. 13,

274–282.

Ulzikri, A. R. (2020). Perspektif Lembaga Swadaya Masyarakat Lokal dan Pemerintah Daerah Terhadap Sumberdaya Alam (Discourse Analisis dalam Kasus Eksploitasi Pasir di Perairan Krakatau Lampung Selatan). *Jurnal Public Policy*, 6(2), 56. <https://doi.org/10.35308/jpp.v6i2.1994>