

**NEGOSIASI PEDAGANG KAKI LIMA DAN PEMERINTAH
KOTA LANGSA TERHADAP PENERTIBAN KOTA**

**SKRIPSI
Diajukan Oleh:**

**FITRIA
NIM: 3012017037**

**PROGRAM STUDI:
KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM (KPI)**



**FAKULTAS USHULUDDIN ADAB DAN DAKWAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA
TAHUN 2021**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah Institut Agama Islam
Negeri Langsa Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar
Sarjana Ilmu Sosial (S.Sos) dalam Ilmu Dakwah dan Komunikasi

Oleh :

FITRIA
NIM. 3012017037

**Mahasiswa Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah
Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam**

Disetujui Oleh :

Pembimbing I

Pembimbing II

Zulkarnain, S.Ag., M.A.
NIP. 197405132011011001

Mawardi, S.Pd.I., M.S.I.
NIP. 197405102014111002

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Fitria

Nim : 3012017037

Fakultas /Jurusan : Ushuluddin Adab dan Dakwah/Komunikasi dan Penyiaran
Islam

Alamat : Dusun Persatuan Desa Baroh Langsa Lama Kecamatan
Langsa Lama Kota Langsa

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul “**Negosiasi Pedagang Kaki Lima dan Pemerintah Kota Langsa Terhadap Penertiban Kota**” adalah benar hasil karya sendiri dan original sifatnya. Apabila di kemudian hari ternyata terbukti hasil plagiat karya orang lain maka saya bersedia dibatalkan dan siap menerima sanksi akademik sesuai dengan peraturan yang sudah berlaku.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Langsa, 7 September 2021
Yang Membuat Pernyataan

Fitria
NIM. 3012017037

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,

Bismillahirrahmanirrahim,

Puji dan syukur bagi Allah SWT, berkat rahmat dan iradah-Nya sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini sebagaimana mestinya. Selawat dan salam saya sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW sebagai teladan dan juga panutan yang selalu memberikan motivasi dan inspirasi kepada saya dalam menyelesaikan skripsi sebagai syarat tugas akhir di perkuliahan saya tahun ini. Skripsi ini adalah salah satu syarat bagi saya dalam memperoleh gelar sarjana (S1) pada Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri Langsa. Adapun judul skripsi penulis adalah **“Negosiasi Pedagang Kaki Lima dan Pemerintah Kota Langsa Terhadap Penertiban Kota”**.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan, baik dari segi isi maupun tata penulisannya. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak yang membaca agar ke depannya skripsi ini dapat ditulis dengan lebih baik lagi. Terima kasih dan penghormatan yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada:

1. Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa Dr. H. Basri Ibrahim, M.A., dan Wakil Rektor beserta seluruh jajarannya;

2. Dr. H. Muhammad Nasir, M.A., selaku Dekan dan Wakil Dekan Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa.
3. Zulkarnain, S. Ag, M.A., selaku Ketua Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam (KPI) Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa;
4. Bapak Zulkarnain, S. Ag, M.A., dan Bapak Mawardi, S.Pd.I., M.S.I, selaku dosen pembimbing skripsi penulis yang telah memberikan kritik, saran, masukan, bimbingan, arahan dan motivasi yang membangun dalam penyelesaian skripsi penulis;
5. Para Dosen Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa yang telah membimbing dan mengajarkan penulis tentang ilmu-ilmu komunikasi;
6. Teristimewa kepada sahabat dan teman-teman seperjuangan Mahasiswa Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam (KPI) Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa Angkatan 2017;
7. Serta semua pihak yang telah memberikan dorongan berupa tenaga, pikiran dan motivasi yang mana penulis tak dapat sebutkan satu persatu. Semoga semua bantuan dan amal baiknya mendapat balasan dari Allah SWT.

Atas doa dan dukungan yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih. Besar harapan penulis ke depannya agar skripsi ini dapat menjadi sumber rujukan bagi penelitian-penelitian yang berhubungan. Atas segala kekurangan, penulis akhiri ***Wabillahitaufiq walhidayah, wassalamualaikum warahmatullah wabarakatuh.***

Langsa, 07 September 2021
Penulis

Fitria
NIM. 3012017037

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	I
DAFTAR ISI.....	IV
ABSTRAK	VI
ABSTRACT	VII
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	6
E. Penjelasan Istilah.....	6
F. Kerangka Teori.....	9
G. Penelitian Terdahulu yang Relevan	11
H. Sistematika Pembahasan	13
BAB II LANDASAN TEORITIS.....	15
A. Negosiasi	15
1. Pengertian Negosiasi	15
2. Negosiasi Menurut Teori <i>Integrative Bargaining</i>	17
3. Bentuk-bentuk Negosiasi.....	19
4. Strategi Negosiasi	21
5. Langkah-langkah Negosiasi	26
B. Pengertian Pedagang Kaki Lima.....	32
C. Penertiban Kota.....	33
BAB III METODE PENELITIAN	35
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	35
1. Pendekatan Penelitian.....	35
2. Jenis Penelitian	36
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	36
1. Lokasi Penelitian	36
2. Waktu Penelitian	36
C. Sumber Data.....	37

D. Subjek Penelitian.....	38
E. Teknik Pengumpulan Data.....	39
1. Observasi	39
2. Wawancara	40
F. Teknik Analisis Data.....	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	44
A. Gambaran Umum Kota Langsa.....	44
1. Profil Singkat Kota Langsa.....	44
2. Pemerintahan Kota Langsa.....	45
3. Data Penduduk Kota Langsa	47
4. Pedagang Kaki Lima di Kota Langsa	48
B. Negosiasi Pedagang Kaki Lima dan Pemerintah Kota Langsa Terhadap Penertiban Kota	50
C. Hambatan/Kendala Negosiasi Pedagang Kaki Lima dan Pemerintah Kota Langsa Terhadap Penertiban Kota.....	56
BAB V PENUTUP	58
A. Kesimpulan	58
B. Saran.....	59
DAFTAR PUSTAKA	60

ABSTRACT

Name : **Fitria**
NIM : **3012017037**
Thesis Title : **Street Vendor and Government Negotiations
Langsa City Against City Control**
Study Program/Faculty : **Islamic Communication and Broadcasting/
Ushuluddin Adap and Dakwah**

The problem in this study is that there are many street vendors who sell in any place, giving rise to a bad impression, dirty, shabby and disorderly; the occurrence of traffic jams due to street vendors selling on the road; and the existence of less serious and selective control activities by Langsa City Government officials. The purpose of this study is to describe the negotiation activities of street vendors and the Langsa City Government in controlling the city and to find out the obstacles/obstacles to the negotiation activities of street vendors and the Langsa City Government in controlling the city.

This study uses a descriptive type of research with a qualitative approach study of fenomenologis. Data collection techniques used are interviews and observations. Sources of data in this study are primary data and secondary data. The sampling technique in this research is using purposive sampling technique. The research subjects consisted of 7 informants. Data analysis techniques used in this study are reduction, data presentation, conclusion drawing and triangulation.

The results of the study explain that the negotiations between street vendors and the Langsa City Government regarding city control have reaped various comments and responses from the traders. There was a bargaining process carried out by the merchants with the government to resolve the problem. The negotiations between our five traders and the Langsa City Government took place informally, without intermediaries and dominate. The negotiation strategy for street vendors and the Langsa City Government uses a Win-lose Solution strategy. The negotiation steps carried out by street vendors can be said to be good while the government is not good. Barriers/obstacles in negotiating street vendors and the Langsa City Government towards city control are the occurrence of miscommunication, differences in perspectives, ways of thinking, differences in goals and perceptions between the government and the evicted street vendors.

Keywords: Negotiation, Street Vendors, Langsa City Government, City Control.

ABSTRAK

Nama : Fitria
NIM : 3012017037
Judul Skripsi : **Negosiasi Pedagang Kaki Lima dan Pemerintah Kota Langsa Terhadap Penertiban Kota**
Prodi/Fakultas : **Komunikasi dan Penyiaran Islam/Ushuluddin Adap dan Dakwah**

Permasalahan dalam penelitian ini adalah banyak pedagang kaki lima yang berjualan di sembarang tempat sehingga menimbulkan kesan buruk, kotor, kumuh dan tidak tertib; terjadinya kemacetan lalu lintas akibat pedagang kaki lima yang berjualan di atas badan jalan; dan adanya kegiatan penertiban kurang serius dan pilih-pilih oleh aparat Pemerintah Kota Langsa. Tujuan penelitian ini adalah mendeskripsikan kegiatan negosiasi pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa dalam penertiban kota dan mengetahui hambatan/kendala kegiatan negosiasi pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa dalam penertiban kota.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif studi fenomenologi. Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah wawancara dan observasi. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Teknik sampling dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik *purposive sampling*. Subjek penelitian terdiri atas 7 orang informan. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian adalah reduksi, penyajian data, penarikan kesimpulan dan triangulasi.

Hasil penelitian menjelaskan bahwa negosiasi pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa terhadap penertiban kota menuai berbagai komentar dan tanggapan dari para pedagang. Terjadi proses tawar-menawar yang dilakukan oleh pihak pedagang dengan pemerintah untuk menyelesaikan permasalahan. Negosiasi pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa terjadi secara informal, tanpa penengah dan mendominasi. Strategi negosiasi pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa menggunakan strategi *Win-lose Solution*. Langkah-langkah negosiasi yang dilakukan pedagang kaki lima sudah dapat dikatakan baik sedangkan pemerintah kurang baik. Hambatan/kendala dalam negosiasi pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa terhadap penertiban kota ialah terjadinya miss komunikasi, adanya perbedaan cara pandang, cara berfikir, perbedaan tujuan dan persepsi antara pihak pemerintah dan pedagang kaki lima yang digusur.

Kata Kunci: Negosiasi, Pedagang Kaki Lima, Pemerintah Kota Langsa, Penertiban Kota.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di era globalisasi seperti sekarang ini kota menjadi pusat pembangunan sektor formal, maka kota dipandang lebih menjanjikan bagi masyarakat desa. Kota bagaikan mempunyai kekuatan magis yang mampu menyedot warga desa, sehingga terjadi perpindahan penduduk dari desa ke kota. Kondisi tersebut di atas dikenal dengan teori faktor pendorong (*push factor*) dan faktor penarik (*pull factor*) dalam urbanisasi. Akan tetapi kota tidak seperti apa yang diharapkan kaum migran. Tenaga kerja yang banyak tidak bisa sepenuhnya ditampung sektor formal.¹

Keterbatasan kemampuan sektor formal dalam menampung tenaga kerja mengakibatkan munculnya sektor informal. Di perkotaan, sektor informal sangat mudah ditemukan keberadaan dan eksistensinya. Salah satu sektor informal di perkotaan yang mudah ditemui adalah pedagang kaki lima, dengan kegiatan usaha seperti warung nasi, penjual koran dan majalah, penjual rokok, penjual makanan kecil dan minuman, dan lain-lainnya. Mereka dapat dijumpai di pinggir-pinggir jalan yang ramai dilewati masyarakat atau di dekat gedung-gedung perkantoran, sekolah dan perguruan tinggi. Eksistensi mereka sangat

¹Giyarto, *Dampak yang Ditimbulkan dengan Adanya Pedagang Kaki Lima (Pkl) di Pasar Legi Kota Surakarta*, (Surakarta: Universitas Surakarta, 2014) Jurnal Ilmu Hukum, vo.8, no.1, h.2.

jelas terlihat khususnya di hari-hari pada jam kerja. Mereka menyediakan barang kebutuhan sehari-hari bagi golongan ekonomi menengah ke bawah dengan harga yang terjangkau oleh golongan tersebut. Dari kebutuhan makan dan minum, kebutuhan alat tulis, rokok, atau koran dan majalah, dan lainnya. Bahkan tidak jarang konsumen sektor informal ini juga berasal dari golongan ekonomi atas, yang berusaha menghemat pengeluaran atau alasan praktis karena kedekatan lokasi kantor dengan tempat berjualan sektor informal tersebut.²

Pedagang kaki lima (PKL) merupakan salah satu pengusaha sektor informal yang tidak dapat dipisahkan dari kompleksitas pembangunan perkotaan. Sebagai sebuah kegiatan, sektor informal tersebut memiliki ciri fleksibilitas usaha dengan modal minimum dan lokasi usaha yang mendekati konsumen. Secara lebih jelas, pedagang kaki lima adalah seseorang yang melakukan kegiatan usaha perdagangan dan jasa yang menempati tempat-tempat/prasarana di sekitar fasilitas umum, baik yang mendapat izin dari pemerintah maupun yang tidak mendapat izin dari pemerintah.³

Kehadiran pedagang kaki lima sering dikaitkan dengan dampak negatif bagi lingkungan perkotaan dengan munculnya kesan buruk, kotor, kumuh dan tidak tertib. Hal ini ditunjukkan oleh penempatan sarana perdagangan yang tidak

² Puti Andiny, Agus Kurniawan, *Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Sebelum dan Sesudah Program Relokasi di Kota Langsa (Studi Kasus pada Pedagang Kaki Lima di Lapangan Merdeka)*, (Langsa: Universitas Samudra Langsa, 2017), Jurnal Samudera Ekonomika, vol.1, no.2, h.192.

³ Nugraha, Djumadi, Rosa, *Implementasi Penertiban Pedagang Kaki Lima (Pkl) di Pasar Sungai Dama Kecamatan Samarinda Ilir Kota Samarinda*, (Samarinda: Universitas Mulawarman, 2018) eJurnal PIN, vol. 6, no.3, h.425.

teratur dan tertata serta sering menempati tempat yang menjadi tempat umum. Akan tetapi adanya kebutuhan terhadap pedagang kaki lima oleh masyarakat menjadikan keberadaan para pedagang kaki lima pun semakin banyak. Keberadaan ini memiliki dampak positif dan negatif. Di satu sisi, pedagang kaki lima dapat menciptakan lapangan usaha dengan modal terjangkau. Namun, di sisi lain semakin banyak jumlah pedagang kaki lima menjadikan pemandangan kota bertambah tidak sedap dipandang.⁴

Dikutip dari waspada.id, Pasar Kota Langsa kumuh dan macet. Suasana ini terlihat di Jalan Pajak Ikan Kota Langsa yang diakibatkan oleh pedagang kaki lima yang berjualan di atas badan jalan. Menurut salah seorang warga Kota Langsa bernama Mustafa (40) mengatakan hal seperti itu seharusnya tidak perlu terjadi dan terlihat di jalan menuju Pasar Ikan Kota Langsa. Suasana tidak teratur dan terkesan kumuh ini juga mengakibatkan kemacetan arus lalu lintas. Menurutnya, pemandangan tidak sedap terlihat di jalan pusat kota seperti kawasan Pasar Kota Langsa. Para pedagang sayur, pedagang rempah, ikan dan lainnya menyebar di emperan jalan, bahkan mereka berjualan di atas badan jalan. Menurutnya, kesemrawutan pedagang kaki lima tersebut bertambah parah tatkala dilakukan penertiban dengan kurang serius dan diduga pilih-pilih oleh aparat Pemerintah Kota Langsa. Bahkan ia menduga, oknum pemerintah ada yang menerima upeti dari pedagang. Mustafa mengungkapkan kepada waspada.id:

⁴ Giyarto, *Dampak yang Ditimbulkan dengan Adanya Pedagang Kaki Lima (Pkl) di Pasar Legi Kota Surakarta*, (Surakarta: Universitas Surakarta, 2014) Jurnal Ilmu Hukum, vo.8, no.1, h.3.

“Masa kota kecil seperti ini tidak sanggup mengatasi permasalahan ini. Mungkin ini akibat kurangnya kesadaran dari segelintir masyarakat. Di samping itu juga, tidak ada ketegasan dari pihak terkait dalam mengatasi permasalahan yang sudah bertahun-tahun”.⁵

Untuk menyelesaikan permasalahan tersebut, dibutuhkan adanya negosiasi antara pedagang kaki lima dan pemerintah Kota Langsa dalam penertiban kota. Pedagang harus mengikuti aturan saat berjualan dan tertib agar dagangan mereka tidak di gusur oleh pemerintah dalam melaksanakan tugasnya. Namun kenyataannya, banyak pedagang kaki lima yang tidak mengikuti aturan saat berjualan maka pemerintah dengan terpaksa menganggkut dagangan mereka dan dibawa ke kantor. Melihat pemandangan yang demikian, disitulah dibutuhkan adanya negoisasi antara pedagang dengan pemerintah agar pedagang tertib dan tidak berjualan sembarangan.⁶

Negosiasi adalah sebuah pendekatan yang digunakan untuk mengelola atau menangani konflik yang ada di dalam berbagai bidang dan konteks komunikasi yaitu komunikasi interpersonal atau komunikasi antar pribadi, komunikasi kelompok, komunikasi organisasi, komunikasi antar budaya, komunikasi lintas budaya, komunikasi bisnis, komunikasi bisnis lintas budaya, dan komunikasi internasional, dan komunikasi pemasaran.⁷

⁵ <https://waspada.id/aceh/pasar-kota-langsa-macet-dan-kumuh/> diakses pada 24 Juni 2021 pukul 12.30 WIB.

⁶ Ting-toomey, *Teori Komunikasi Identitas*, (Kurogi:1998) h. 110-115.

⁷ <https://pakarkomunikasi.com/teori-negosiasi> diakses pada 24 Juni 2021 pikul 12.35 WIB.

Berdasarkan permasalahan tersebut, peneliti bermaksud untuk melakukan penelitian dengan judul “Negosiasi Pedagang Kaki Lima dan Pemerintah Kota Langsa Terhadap Penertiban Kota”. Dengan demikian, penelitian ini akan menjelaskan bagaimana pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa bernegosiasi dalam upaya penertiban kota.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang telah dipaparkan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa bernegosiasi dalam penertiban kota?
2. Apa hambatan/kendala yang dialami pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa saat bernegosiasi dalam penertiban kota?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah penelitian, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mendeskripsikan kegiatan negosiasi pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa dalam penertiban kota;
2. Untuk mengetahui hambatan/kendala kegiatan negosiasi pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa dalam penertiban kota.

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian, maka manfaat penelitian ini adalah:

1. Bagi peneliti, penelitian bermanfaat sebagai prasyarat untuk memperoleh gelar sarjana (S1) di Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah (FUAD) IAIN Langsa dan menambah wawasan serta pengetahuan dalam memahami negosiasi pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa terhadap Penertiban Kota;
2. Bagi akademisi/dosen, penelitian ini dapat dijadikan sebagai pedoman atau rujukan/referensi dalam melakukan penelitian lanjutan serta sebagai bukti karya ilmiah yang dapat menambah wawasan tentang negosiasi pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa terhadap penertiban kota;
3. Bagi para pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa, penelitian ini dapat membantu pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa dalam upaya penertiban kota.

E. Penjelasan Istilah

Untuk menghindari kesalahpahaman terhadap konsep yang di bahas dalam penelitian ini, berikut peneliti akan menjelaskan definisi istilah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Negosiasi

Negosiasi adalah sebuah pendekatan yang digunakan untuk mengelola atau menangani konflik yang ada di dalam berbagai bidang dan konteks

komunikasi yaitu komunikasi interpersonal atau komunikasi antar pribadi, komunikasi kelompok, komunikasi organisasi, komunikasi antar budaya, komunikasi lintas budaya, komunikasi bisnis, komunikasi bisnis lintas budaya, dan komunikasi internasional, dan komunikasi pemasaran. Negosiasi dapat dilakukan sebagai upaya mencapai kesepakatan melalui diskusi formal. Negosiasi dapat dilakukan oleh dua pihak atau juga lebih dimana masing-masing pihak memiliki pendapat atau suatu tujuan berbeda dan terjadi proses tawar-menawar untuk dapat mencapai kesepakatan.⁸

Negosiasi yang dimaksud oleh penulis dalam skripsi ini adalah proses tawar-menawar antara Pemerintah Kota Langsa dan pedagang kaki lima. Negosiasi itu dilakukan dengan tujuan untuk penertiban kota agar para pedagang kaki lima tidak berjualan di tempat yang salah/sembarangan. Dalam hal ini, Pemerintah Kota Langsa telah menyediakan tempat khusus bagi para pedagang kaki lima untuk berdagang. Dengan demikian, Kota Langsa diharapkan dapat kembali tertib dan tertata rapi.

2. Pedagang Kaki Lima

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), arti pedagang kaki lima adalah pedagang yang berjualan di serambi muka (emper) took atau di tepi jalan (di trotoar).⁹ Pedagang kaki lima adalah seseorang yang melakukan kegiatan usaha perdagangan dan jasa yang menempati tempat-

⁸ <https://pakarkomunikasi.com/teori-negosiasi> diakses pada 24 Juni 2021 pukul 12.35 WIB.

⁹ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*.

tempat/prasarana di sekitar fasilitas umum, baik yang mendapat izin dari pemerintah maupun yang tidak mendapat izin dari pemerintah.¹⁰

Pedagang kaki lima yang dimaksud oleh penulis dalam skripsi ini adalah para pedagang yang berjualan di sekitaran jalan-jalan yang berada di kota Langsa. Baik yang berjualan di sekitaran Jalan Pajak Ikan maupun yang berjualan di sekitaran Pasar Kota Langsa. Mereka harus mematuhi dan mengikuti segala tata tertib yang telah dibuat oleh Pemerintah Kota Langsa tanpa melakukan pelanggaran sedikit pun. Apabila mereka melakukan hal tersebut maka mereka harus menerima sanksi dari Pemerintah Kota Langsa.

3. Pemerintah Kota Langsa

Pemerintah Kota Langsa adalah sejajaran perangkat pemerintah yang berada di Kota Langsa. Kota Langsa adalah salah satu kota di Aceh, Indonesia. Kota Langsa adalah kota yang menerapkan hukum Syariat Islam. Kota Langsa berada kurang lebih 400 km dari kota Banda Aceh. Pada awalnya Kota Langsa berstatus Kota Administratif sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 64 Tahun 1991 tentang Pembentukan Kota Administratif Langsa. Kota Administratif Langsa diangkat statusnya menjadi Kota Langsa berdasarkan Undang-Undang Nomor 3 tanggal 21 Juni 2001. Hari jadi Kota Langsa ditetapkan pada tanggal 17 Oktober 2001.¹¹

¹⁰ Nugraha, Djumadi, Rosa, *Implementasi Penertiban Pedagang Kaki Lima (Pkl) di Pasar Sungai Dama Kecamatan Samarinda Ilir Kota Samarinda*, (Samarinda: Universitas Mulawarman, 2018) eJurnal PIN, vol. 6, no.3, h.425.

¹¹ https://id.m.wikipedia.org/wiki/Kota_Langsa diakses pada 19 Agustus 2021 pukul 16.39 WIB.

4. Penertiban Kota

Penertiban kota merupakan serangkaian kegiatan yang dilakukan secara bersama-sama dan sistematis untuk menciptakan suasana kota yang tertib, nyaman dan aman. Penertiban kota merupakan proses, cara, perbuatan menertibkan.¹²

Yang dimaksud dengan penertiban kota dalam penelitian ini adalah tindakan menertibkan pedagang kaki lima seperti kios-kios di sepanjang jalan melalui ketentuan protokol/aturan yang berlaku dan dipindahkan ke tempat usaha baru yang telah disediakan oleh pemerintah.

F. Kerangka Teori

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori *Integrative Bargaining* oleh Richard Walton dan Robert Mc.Kersie. Teori ini merujuk pada frasa win-win solution yaitu pemecahan masalah dilakukan secara bersama-sama demi mencapai keuntungan bersama.¹³

Negosiasi adalah alat atau instrumen bagi komunikasi dan pihak manajemen. Untuk mempelajari negosiasi diperlukan suatu pendekatan komunikatif yang menekankan pada berbagai macam elemen interaktif yang ada dalam sebuah proses negosiasi. Pendekatan komunikatif adalah suatu pendekatan yang menjelaskan bagaimana berbagai simbol, pesan, dan bahasa sebagai alat

¹² <https://kbbi.web.id/tertib> di akses pada 19 Agustus 2021 pukul 20.56 WIB.

¹³ <https://pakarkomunikasi.com/teori-negosiasi> diakses pada 24 Juni 2021 pukul 12.35 WIB.

komunikasi digunakan untuk menerima sebuah usul serta kerangka permasalahan yang dapat mempengaruhi orang lain dalam proses mencapai kesepakatan. Negosiasi memegang peranan yang sangat penting bagi para pembuat kebijakan untuk mendapatkan atau memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang berbagai permasalahan yang kompleks, faktor-faktor serta dinamika manusia dibalik pentingnya permasalahan kebijakan.¹⁴

Pedagang kaki lima atau disingkat PKL adalah istilah untuk menyebut penjaja dagangan yang menggunakan gerobak. Istilah itu sering ditafsirkan demikian karena jumlah kaki pedagang-nya ada lima. Lima kaki tersebut adalah dua kaki pedagang ditambah tiga kaki gerobak.¹⁵

Istilah penertiban berasal dari kata tertib. Menurut W.J.S Poerwadarminta dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah aturan sedangkan penertiban adalah poses, cara, perbuatan menertibkan dan tindakan. Penertiban bertujuan agar kawasan yang ditertibkan tertib dan teratur sesuai dengan peraturan yang berlaku.¹⁶

G. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Sejauh ini peneliti belum menemukan penelitian tentang “Negosiasi Pedagang Kaki Lima dan Pemerintah Kota Langsa Terhadap Penertiban Kota”.

¹⁴ <https://pakarkomunikasi.com/teori-negosiasi> diakses pada 24 Juni 2021 pukul 12.35 WIB.

¹⁵ Djaali, dkk, *Wawasan Pengembangan Masyarakat dan Pembinaan Sektor Informal*, (Jakarta: PT. Penebar Swadaya, 2001) h.23.

¹⁶ Zulkardi, *Penertiban Pedagang Kaki Lima (Studi Kebijakan Pemerintah Kota Banda Aceh dalam Menata Kebersihan Kota)*, (Banda Aceh: UIN Ar-Raniry, 2019) Skripsi, h.11-12.

Penelitian yang ada hubungannya baik secara langsung maupun tidak langsung dengan penelitian ini relevansi-nya adalah sebagai berikut: 1) Berdasarkan penelitian yang di lakukan oleh Eko Susanto, dengan judul “Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima di Kota Metro”. Penelitian ini bertujuan untuk melihat dan mengetahui bagaimana proses peningkatan kemampuan dan kemandirian masyarakat dalam meningkatkan taraf hidupnya. Upaya tersebut hanya bisa dilakukan dengan membangkitkan keberdayaan mereka untuk memperbaiki kehidupan di atas kekuatan sendiri. Masalah yang terdapat dalam skripsi ini adalah: bagaimana pemberdayaan pedagang kaki lima di Pasar Cendrawasih Kota Metro. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dan sifat penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori Henry Kissinger. Hasil dari penelitian ini adalah mengetahui bahwa pemerintahan kota metro sudah melakukan pemberdayaan namun belum mencapai maksimal. Pemerintah kota di sini harus terus berinovasi dalam melakukan pemberdayaan terhadap pedagang kaki lima Kota Metro. Pemberdayaan pedagang kaki lima di Pasar Cendrawasih Kota Metro, antara lain: pemerintah kota secara perlahan telah melakukan kerja sama dengan koperasi untuk meningkatkan akses pasar demi membantu peningkatan akses permodalan, setiap event pemerintah kota sudah bekerja sama dengan pedagang kaki lima untuk memasarkan produk kota metro.¹⁷

¹⁷Eko Susanto, *Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima di Kota Metro (Studi Kasus di Pasar Cendrawasih Kota Metro)*, (Lampung: IAIN Metro, 2019) Skripsi, h.vi.

Nurul Azizah Syam, dengan judul “Implementasi Kebijakan Pemerintah Daerah dalam Pembinaan Pedagang Kaki Lima: Studi Kasus ada Pedagang Kaki Lima di Kelurahan Paropo Kecamatan Pana Kukang Kota Makassar. Masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana Implementasi Kebijakan Pemerintah Daerah Dalam Pembinaan Pedagang Kaki Lima Studi Kasus pada Pedagang Kaki Lima di Kelurahan Paropo Kecamatan Panakukang Kota Makassar, serta faktor-faktor apa saja yang berpengaruh dalam pembinaan pedagang kaki lima di kota Makassar. Metode yang digunakan dalam skripsi ini adalah deskriptif kualitatif dan pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori Linda L. Putnar. Hasil dari penelitian ini adalah menunjukkan bahwa Implementasi Kebijakan Pemerintah Daerah dalam Pembinaan Pedagang Kaki Lima: Studi Kasus pada Pedagang Kaki Lima di Kelurahan Paropo Kecamatan Panakukang Kota Makassar, kurang berjalan dengan baik. Hal ini di tunjukkan dengan masih adanya pedagang kaki lima yang tidak mendapatkan izin berjualan dari pihak kelurahan setempat, melainkan dari pemilik tanah yang mereka gunakan.¹⁸

Novita Surya Ningsih, dengan judul “Resistensi Pedagang Kaki Lima yang Berdagang di Sepanjang Jalan Colombo Yogyakarta”. Masalah yang terdapat dalam judul ini adalah: pengaturan dan penertiban di jalan Colombo dari pedagang kaki lima yang telah diatur dalam Peraturan Daerah Kabupaten Sleman

¹⁸ Nurul Azizah Syam, *Implementasi Kebijakan Pemerintah Daerah dalam Pembinaan Pedagang Kaki Lima: Studi Kasus pada Pedagang Kaki Lima di Kelurahan Paropo Kecamatan Panakukag Kota Makassar*, (Makassar: Universitas Hasanuddin, 2016) Skripsi, h.xiv.

Nomor 11 Tahun 2004 masih mendapat perlawanan dari pedagang kaki lima. Metode yang digunakan dalam skripsi ini adalah deskriptif kualitatif dan pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori Howard Raiffa. Hasil dari penelitian ini adalah menunjukkan bentuk resistensi yang digunakan pedagang kaki lima di sepanjang Jalan Colombo.¹⁹

H. Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika pembahasan dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

BAB 1. PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penjelasan istilah, kajian teori, penelitian terdahulu yang relevan dan sistematika pembahasan.

BAB II. KAJIAN TEORITIS

Memuat uraian tentang kajian teoritis yang terdiri dari: pengertian negosiasi, bentuk-bentuk negosiasi, strategi negosiasi, langkah-langkah dalam melakukan negosiasi, pengertian pedagang kaki lima dan penertiban kota.

BAB III. METODE PENELITIAN

¹⁹ Novita Surya Ningih, *Resistensi Pedagang Kaki Lima yang Berdagang di Sepanjang Jalan Colombo Yogyakarta*, (Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada, 2014) Tesis, h.iii.

Memuat secara rinci metode penelitian yang digunakan peneliti mulai dari lokasi penelitian, jenis penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan dan analisis data.

BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berisi tentang: hasil dan pembahasan penelitian yang menguraikan tentang negosiasi pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa terhadap penertiban kota serta hambatan/kendala yang terjadi.

BAB V. PENUTUP

Bab terakhir berisi kesimpulan dan saran-saran atau rekomendasi.

BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. Negosiasi

1. Pengertian Negosiasi

Negosiasi adalah suatu proses dimana dua pihak atau lebih yang mempunyai kepentingan atau pertentangan bertemu dengan maksud untuk mencapai suatu kesepakatan. Pertentangan kepentingan memberikan alasan terjadinya negosiasi. Persamaan kepentingan juga memberikan alasan terjadinya negosiasi atas dasar motivasi dalam mencapai kesepakatan.²⁰

Menurut *Oxford Dictionary* negosiasi didefinisikan sebagai: “pembicaraan dengan orang lain dengan maksud untuk mencapai kompromi atau kesepakatan, untuk mengatur dan mengemukakan”. Istilah-istilah lain kerap digunakan pada proses ini adalah penawaran, tawar-menawar, perundingan, perantaraan, atau barter. Dengan kata lain, negosiasi adalah kegiatan yang dilakukan untuk mencapai suatu keadaan yang dapat diterima oleh kedua belah pihak. Negosiasi diperlukan ketika kepentingan seseorang atau suatu kelompok tergantung pada perbuatan orang atau kelompok lain yang juga memiliki kepentingan-kepentingan yang harus dicapai dengan jalan mengadakan kerja sama.²¹

²⁰ Robert Heron dan Caroline Vandenabeele, *Negosiasi Efektif; Sebuah Panduan Praktis*, (Jakarta: FES Perwakilan Indonesia, 2019) h.5.

²¹ <https://www.situsekonomi.com/2020/09/langkah-langkah-dalam-bernegosiasi.html> diakses pada 20 Agustus 2021 pukul 21.53 WIB.

Menurut Linda L. Putnam negosiasi merujuk pada dua atau lebih orang yang bekerja bersama untuk meraih keputusan yang biasanya dilakukan melalui pertukaran usul atau pun sebaliknya. Negosiasi adalah sebuah kegiatan strategis yang dilakukan untuk membuat keputusan terkait berbagai permasalahan penting akibat adanya dua belah pihak yang tidak sepakat dan perselisihan. Sementara itu, Henry Kissinger (1969) mendefinisikan negosiasi sebagai sebuah proses mengombinasikan posisi konflik ke dalam posisi yang umum, di bawah sebuah aturan keputusan yang bulat.²²

Pengertian negosiasi menurut beberapa ahli dapat dikemukakan sebagai berikut:

- a) Oliver mengatakan bahwa negosiasi adalah suatu transaksi antara dua pihak dan masing-masing mempunyai hak atas hasil akhir.
- b) Alan Fowler mengatakan bahwa negosiasi adalah proses interaksi antara dua pihak atau lebih yang mempunyai sasaran awal berbeda, berusaha untuk menang dengan argumen dan persuasi-nya, namun menyudahi perbedaan dengan jalan keluar dan bisa menerima kesepakatan.
- c) Gary Goodpaster mengartikan negosiasi sebagai upaya untuk mencapai kesepakatan dengan pihak lain dengan proses interaksi dan komunikasi yang dinamis.
- d) Hartman, negosiasi adalah proses komunikasi antara dua pihak dan masing-masing mempunyai sudut pandang sendiri serta berusaha mencapai

²² <https://pakarkomunikasi.com/teori-negosiasi> diakses pada 24 Juni 2021 pukul 21.40 WIB.

kesepakatan yang memuaskan kedua belah pihak mengenai masalah yang ada.

- e) Heinritz dan Farrekk, negosiasi merupakan penyusunan program bersama pengadaan dan penjualan untuk tujuan mencapai perjanjian yang saling memberi keuntungan.
- f) Suyud Margono berpendapat bahwa negosiasi merupakan proses konsensus yang digunakan oleh suatu pihak guna memperoleh kesepakatan bersama.²³

Dapat disimpulkan bahwa negosiasi merupakan suatu kegiatan yang dilakukan secara bersama-sama untuk mencapai kesepakatan bersama baik diantara dua pihak yang saling memotivasi maupun dua pihak yang saling bertentangan. Tujuan negosiasi adalah mencapai kesepakatan bersama dengan tidak merugikan satu belah pihak.

2. Negosiasi Menurut Teori *Integrative Bargaining*

Beberapa asumsi dasar dari teori negosiasi adalah sebagai berikut:

- a) Negosiasi adalah sebuah alat atau instrumen yang digunakan untuk mencapai beberapa tujuan akhir yang penting. Beberapa fitur dan proses negosiasi digambarkan dan dievaluasi dalam kaitannya dengan beberapa hasil yang diinginkan terlepas dari proses yang berbeda;

²³ <https://www.mingseli.id/2020/07/pengertian-negosiasi-menurut-para-ahli.html> diakses pada 20 Agustus 2021 pukul 22.20 WIB.

- b) Negosiasi adalah proses menghasilkan perubahan yang mendasar dalam suatu perselisihan. Perubahan itu mungkin menghalangi berbagai pihak untuk memahami konflik, hubungan, situasi atau diri mereka sendiri. Perubahan dapat terjadi pada tingkatan isu, aktor atau pemain, peraturan, struktur dan konteks;
- c) Individu adalah kekuatan pendorong dalam negosiasi. Individu berperan dalam membuat berbagai pilihan strategis, menangani hubungan, mengelola wajah, dan menggunakan kekuasaan.²⁴

Konsep *integrative bargaining* berasal dari buku karya Richard Walton dan Robert Mc.Kersie yang berjudul *Theory of Labor Negotiation* yang mengulas perlakuan *collective bargaining* diantara buruh dan pihak manajemen. Menurut mereka, terdapat 4 (empat) elemen yang mencirikan negosiasi buruh yaitu *distributive bargaining*, *integrative bargaining*, *attitudinal structuring*, dan *intra organizational bargaining*. Sebelumnya, teori negosiasi menekankan pada proses distributif dimana setiap partisipan memandang tujuan mereka sebagai zero sum atau hanya satu pihak yang menang dan yang pihak lainnya mengalami kekalahan.²⁵

Kemudian, pada tahun 1960an model negosiasi integratif mulai diperkenalkan sebagai studi *bargaining*. Dalam *integrative bargaining*, seringkali diartikan sebagai frasa *win-win* yang merujuk pada pemecahan

²⁴<https://pakarkomunikasi.com/teori-negosiasi> diakses pada 24 Juni 2021 pukul 12.35 WIB.

²⁵ *Ibidh.*, diakses pada 24 Juni 2021 pukul 12.35 WIB.

masalah secara bersama-sama dibandingkan dengan kompetisi. Para ahli teori komunikasi menggunakan model negosiasi integratif dan negosiasi distributif untuk mengembangkan teori-teori *bargaining* kolektif, mediasi, dan konflik interpersonal.²⁶

Secara konseptual, kedua model itu dibedakan antara strategi dan taktik. Yang dimaksud dengan strategi adalah perencanaan tindakan. Sedangkan yang dimaksud dengan taktik adalah pesan-pesan khusus yang mendukung strategi. Menurut Linda L. Putnam, di akhir tahun 1980-an, para ahli teori komunikasi menekankan berbagai fungsi strategi dan taktik serta bagaimana negosiasi konflik terjadi setiap waktu, mempelajari pola komunikasi dan berbagai fungsi yang diberikan oleh pesan. Para peneliti komunikasi membawa pandangan dinamis tentang konflik dalam aplikasi atau penerapan model integratif dan distributif.²⁷

3. Bentuk-bentuk Negosiasi

Negosiasi memiliki bentuk-bentuk yang berbeda sesuai dengan situasi, jumlah negosiator dan keuntungan serta kerugian dari negosiasi tersebut. Bentuk-bentuk negosiasi adalah sebagai berikut:

- a) Berdasarkan situasi, maka negosiasi akan terbagi menjadi dua jenis, yaitu negosiasi formal dan negosiasi non formal. Negosiasi formal adalah kegiatan

²⁶ *Ibidh.*, diakses pada 24 Juni 2021 pukul 12.35 WIB.

²⁷ *Ibidh.*, diakses pada 24 Juni 2021 pukul 12.35 WIB.

negosiasi yang dilakukan untuk mendapatkan kesepakatan dengan menempuh jalur hukum. Sedangkan negosiasi informal adalah jenis negosiasi yang bisa dilakukan dimana saja tanpa memerlukan jalur hukum.

- b) Berdasarkan jumlah negosiator, negosiasi dibedakan menjadi negosiasi dengan pihak penengah dan tanpa pihak penengah. Negosiasi yang dilakukan dengan pihak penengah biasanya dilakukan oleh dua atau lebih pihak negosiator, sehingga setiap keputusan dan proses negosiasi akan memerlukan pihak penengah yang sifatnya netral. Sedangkan negosiasi tanpa pihak penengah adalah kegiatan negosiasi yang dilakukan tanpa membutuhkan bantuan pihak penengah dan umumnya hanya terjalin antar dua pihak saja.
- c) Berdasarkan keuntungan dan kerugian, negosiasi terbagi menjadi jenis negosiasi kolaborasi, dominasi, akomodasi, dan *lose-lose*. Jenis negosiasi kolaborasi adalah jenis yang melibatkan seluruh pihak untuk menyuarakan pendapat dan keinginannya, sehingga akan terjalin kolaborasi kepentingan dan keinginan untuk bisa mendapatkan solusi terbaik. Sedangkan jenis negosiasi dominasi, sesuai namanya, jenis negosiasi ini akan menguntungkan salah satu pihak saja dan pihak lainnya tidak banyak mendapatkan keuntungan. Untuk negosiasi akomodasi, setiap pihak yang melakukan negosiasi hanya akan mendapatkan keuntungan yang sedikit, bahkan bisa saja pihak lawan

mendapatkan keuntungan yang banyak. Di sisi lain, negosiasi lose-lose adalah negosiasi yang dilakukan untuk tidak melanjutkan konflik atau konflik baru.²⁸

4. Strategi Negosiasi

Negosiasi merupakan suatu proses yang terkadang akan melahirkan perang atau akan berakhir pada kekalahan semua pihak. Karena itu, kesantunan dalam berkata-kata, perhatian yang diberikan kepada pihak lain, dan sikap baik yang ditunjukkan harus mampu melunturkan suasana sehingga negosiasi lebih mudah dilaksanakan. Dalam suatu negosiasi yang efektif, setiap pihak yang terlibat berusaha untuk menemukan suatu *win-win solution*.²⁹ Berikut adalah strategi yang perlu dilakukan dalam bernegosiasi dan digunakan dalam penelitian ini yaitu:

a) Strategi Menang-menang (*Win-win Solution*)

Pada strategi menang-menang, kedua belah pihak berada pada posisi yang menguntungkan karena dalam perundingan diupayakan menciptakan suasana yang memberikan kesan tidak ada pihak yang kalah dengan menyetengahkan pemberian atau keuntungan yang terbaik secara jujur dan adil. Dengan menang-menang, banyak hal yang bisa diraih. Setidaknya ada 2 (dua) jenis kesuksesan yang bisa tertangkap dengan cara ini yaitu: komunikasi strategi

²⁸ <https://accurate.id/marketing-manajemen/pengertian-negosiasi/> diakses pada 20 Agustus 2021 pukul 22.27 WIB.

²⁹ <https://www.pelatihan-sdm.net/strategi-yang-perlu-dilakukan-dalam-negosiasi/> diakses pada 21 Juni 2021 pukul 14.00 WIB.

menjadi lebih mudah karena mempunyai tujuan bukan untuk mengalahkan *partner* melainkan untuk membantunya dan keuntungan *win-win solution* dalam komunikasi strategi adalah sebuah keuntungan tidak terbatas karena masing-masing pihak akan sama-sama diuntungkan.³⁰

Beberapa strategi negosiasi untuk seorang mediator yang baik adalah sebagai berikut:

- a) Mempersiapkan diri sebelum memulai negosiasi;
- b) Membangun etika dan menjaga mereka;
- c) Menetapkan modalitas negosiasi sebelum memulai;
- d) Menyepakati agenda strategi;
- e) Fokus pada tujuan, lihat ke masa depan, jangan menghabiskan waktu pada masalah sepele;
- f) Tahu apa yang anda inginkan, dan apa yang diinginkan pihak lain;
- g) Tanyakan langsung dan jelas apa yang anda inginkan; mengerti pentingnya kata-kata dan bahasa tubuh;
- h) Jangan menyerah untuk sesuatu yang tidak ada;
- i) Harus realistis dan rasional;
- j) Miliki beberapa posisi mundur;
- k) Berada di atas situasi, mengambil kendali;
- l) Lindungi dokumen negosiasi;

³⁰ *Ibidh.*, diakses pada 21 Juni 2021 pukul 14.00 WIB.

- m) Menyepakati modalitas pelaksanaan, negosiasikan dengan orang yang mempunyai wewenang; dan
- n) Cek realitas.³¹

Selain strategi, cara atau taktik dalam negosiasi mempunyai beberapa tujuan. Taktik akan membantu agar dapat melihat permasalahan sebenarnya yang sedang diperdebatkan dalam sebuah perundingan. Taktik juga bisa menguraikan permasalahan yang buntu serta dapat pula membantu agar melihat serta melindungi diri dari kebohongan negosiator. Di bawah ini adalah 9 (sembilan) taktik dalam bernegosiasi yang bisa dipakai dan juga dihindari:

- a) Mengeryit (*The Wince*). Taktik tersebut dikenal sebagai istilah terkejut (*flinch*) yang merupakan sebuah reaksi negatif terhadap tawaran seseorang. Dengan arti lain, bertindak terkejut pada saat negosiasi yang dilakukan pihak negosiator berjalan dengan keinginan pihak lain.
- b) Berdiam (*The Silence*). Taktik berdiam digunakan untuk menghindari percakapan yang tidak penting. Namun, kebanyakan dari orang tidak dapat bertahan dalam kesunyian yang panjang (*Dead Air Time*). Mereka akan menjadi tidak nyaman bila ada percakapan untuk mengisi kekosongan antara anda dan pihak lain. Biasanya pihak lain akan merespon dengan konsesi atau memberikan kelonggaran.

³¹ Lazaro Sumbeywo, *Menjadi Seorang Negosiator: Strategi dan Taktik*, (Jakarta: Impartial Mediator Network, 2014) h.9.

- c) Ikan Haring Merah (*Red Herring*). Istilah kata ini diambil dari sebuah kompetisi yang cukup tua di Inggris, Berburu Rubah (*Fox Hunting Competition*). Di dalam sebuah kompetisi ini, tim lawan akan menyeret serta membaui jejak rubah ke lain arah dengan ikan. Sehingga, anjing lawan akan tertipu atau terkecoh dan akan kehilangan jejak. Sama dengan saat negosiator membawa “ikan amis” atau isu lain ke meja perundingan untuk mengalihkan perhatian dari isu utama yang dibahas.
- d) Kelakuan Menghina (*Outrageous Behaviour*). Semua bentuk perilaku umumnya dianggap kurang bermoral serta tidak bisa diterima oleh lingkungan, dengan tujuan memaksa pihak lain untuk menyetujui. Seperti pihak manajemen muak dengan tuntutan yang dianggap tidak dapat masuk di akal dan terpaksa menandatangani kontrak dengan air mata lalu membuangnya dengan cara ganas dan dramatis seolah-olah diliput oleh media. Tujuan dari taktik tersebut ialah untuk menggertak orang-orang yang ada atau terlibat dalam negosiasi.
- e) Yang Tertulis (*The Written Word*). Merupakan suatu persyaratan yang ditulis dalam perjanjian yang tidak bisa diganggu gugat. Perjanjian, sewa guna usaha (*leasing*), ataupun harga diatas pahatan batu serta sekarang di kertas (uang) merupakan contoh-contoh yang tertulis.
- f) Pertukaran (*The Trade-off*). Taktik ini dipakai sebagai tawar-menawar. Pertukaran hanya menawarkan konsesi, sampai seluruh pihak setuju

dengan syarat-syarat. Sebenarnya, taktik tersebut digunakan untuk kompromi.

- g) Ultimatum (*The Ultimatum*). Pemakaian ultimatum terkadang (*seldom*) efektif sebagai taktik pembuka dalam bernegosiasi. Tetapi, sesuatu saat dalam negosiasi yang panjang kita merasa perlu memakai taktik tersebut.
- h) Berjalan Keluar (*Walking Out*). Pada beberapa keadaan, berjalan keluar bisa dipakai sebagai strategi untuk memberikan tekanan pada pihak lain.
- i) Kemampuan untuk Mengatakan “Tidak” (*The Ability to Say “No”*). Taktik memang peran yang begitu penting dalam segala macam strategi negosiasi dan cara menyampaikan cara tepat. Pertama serta yang paling dasar untuk mempelajari taktik ini ialah apa pun jika mengatakan ‘tidak’ secara langsung, diterjemahkan oleh pihak lain sebagai ‘ya’.³²

Menurut Lazaro Sumbaywo, beberapa taktik negosiasi yang baik untuk seorang mediator adalah sebagai berikut:

- a) Gunakan emosi dengan hemat;
- b) Jangan menerima “tidak” untuk sebuah jawaban;
- c) Jangan memberikan “tidak” untuk sebuah jawaban;
- d) Harus tegas, fleksibel, dan gunakan nada ramah;
- e) Ambil dan keluar;
- f) Tutupi apa yang sangat anda inginkan;

³² <https://www.pelatihan-sdm.net/strategi-yang-perlu-dilakukan-dalam-negosiasi/> diakses pada 21 Juni 2021 pukul 14.00 WIB.

- g) Kumpulkan isu-isu yang tidak tercapai pada waktu tertentu; dan
- h) Mempertahankan garis akhir pertahanan.

5. Langkah-langkah Negosiasi

Negosiasi adalah kegiatan yang dilakukan untuk mencapai suatu keadaan yang dapat diterima oleh kedua belah pihak. Negosiasi diperlukan ketika kepentingan seseorang atau suatu kelompok tergantung pada perbuatan orang atau kelompok lain yang juga memiliki kepentingan-kepentingan yang harus dicapai dengan jalan mengadakan kerja sama. Lebih lanjut mengenai langkah-langkah bernegosiasi akan dijelaskan di bawah ini:³³

a) Pembukaan

Ada tiga sikap yang perlu kita kembangkan dalam mengawali negosiasi, yaitu: *pleasant* (menyenangkan), *assertive* (tegas), dan *firm* (teguh dalam pendirian). Senyum juga salah satu hal yang kita perlukan dalam mengawali sebuah negosiasi, sehingga hal tersebut akan memberikan perasaan nyaman dan terbuka bagi kedua pihak. Berikut ada beberapa tips dalam mengawali sebuah negosiasi: jangan memegang apa pun di tangan kanan Anda ketika memasuki ruangan negosiasi; ulurkan tangan untuk berjabat tangan terlebih dahulu; jabat tangan dengan tegas

³³ <https://www.situsekonomi.com/2020/09/langkah-langkah-dalam-bernegosiasi.html> diakses pada 22 Juni 2021 pukul 14.30 WIB.

dan singkat; berikan senyum dan katakan sesuatu yang pas untuk mengawali pembicaraan. Selanjutnya, dalam pembicaraan awal mulailah dengan membangun *common ground*, yaitu sesuatu yang menjadi kesamaan antar kedua pihak dan dapat dijadikan landasan bahwa pada dasarnya selain memiliki perbedaan, kedua pihak memiliki beberapa kesamaan yang dapat dijadikan dasar untuk membangun rasa percaya.

b) Memulai Proses Negosiasi

Langkah pertama dalam memulai proses negosiasi adalah menyampaikan apa yang menjadi keinginan atau tuntutan kita. Hal yang perlu diperhatikan dalam proses penyampaian tujuan kita tersebut adalah: tunggu saat yang tepat bagi kedua pihak untuk memulai pembicaraan pada materi pokok negosiasi; sampaikan pokok-pokok keinginan atau tuntutan secara jelas, singkat, dan penuh percaya diri; tekankan bahwa anda berkeinginan untuk mencapai suatu kesepakatan dengan mereka; sediakan ruang untuk manuver atau tawar-menawar dalam negosiasi, jangan membuat hanya dua pilihan, ya atau tidak; sampaikan bahwa jika anda memberi kami itu, kami akan memberi anda ini. Dengan demikian, mereka dapat mengerti dengan jelas apa yang harus mereka berikan sebagai kompensasi dari apa yang akan kita berikan. Hal kedua dalam tahap permulaan proses negosiasi adalah mendengarkan dengan efektif apa yang ditawarkan atau yang menjadi tuntutan pihak lain. Mendengar dengan efektif memerlukan kebiasaan dan teknik-teknik tertentu.

c) Zona Tawar-menawar (*The Bargaining Zone*)

Proses ini merupakan inti dari negosiasi. TBZ adalah suatu ruang yang dibatasi oleh harga penawaran pihak penjual (*seller's opening price*) dan tawaran awal oleh pembeli (*buyer's opening offer*). Menurut G. Richards Shell, ada tiga macam tipe negosiator dalam etika penawaran, yaitu *Poker School*, *Idealist School*, dan *Pragmatist School*. Orang yang mempunyai pandangan *poker school* memandang bahwa negosiasi adalah sebuah permainan dengan aturan pasti. Bertindak sesuai aturan dianggap etis, sedangkan apabila bertindak sebaliknya dianggap tidak etis. Orang yang berpandangan tersebut terkadang mengizinkan cara-cara curang dan ilegal dalam memenangkan negosiasi asal cara-cara tersebut tidak melanggar aturan yang telah ditetapkan. Orang yang mempunyai pandangan idealis berpendapat bahwa proses penawaran adalah salah satu aspek kehidupan sosial bukan sebuah aktivitas spesial dengan keunikannya sendiri dalam membuat aturan. Seorang idealis tidak akan mengizinkan penggunaan cara-cara curang, walaupun tidak melanggar aturan dalam sebuah negosiasi; melakukan suatu negosiasi mendasarkan pandangannya pada filosofi dan agama yang dianut; mengizinkan anggapan bahwa kecurangan pada negosiasi akan menurunkan moralitas dan kepercayaan dengan teman, menghilangkan rasa tanggung jawab pada orang lain, dan sebagainya; menganggap negosiasi adalah sesuatu hal yang serius dan memiliki konsekuensi pada masa yang akan datang; menganggap bahwa

seorang *poker school* sebagai predator yang akan mematikan lawannya dan egois karena lebih mementingkan dirinya sendiri. Karakter *Pragmatist School* masih menyadari tentang tidak etisnya sebuah kecurangan dalam bernegosiasi, tetapi pada situasi tertentu dia tetap melakukannya karena dianggap tidak melanggar aturan. Ada lima cara yang dilakukan seorang pragmatisme untuk memblok dan menghindari bencana untuk melindungi kepentingan mereka, yaitu menyatakan bahwa pertanyaan itu di luar batas; menjawab dengan pertanyaan yang berbeda; menghindari dari pertanyaan tersebut; memberi pertanyaan pada diri sendiri; dan mengubah subjek dari pertanyaan tersebut.

d) Membangun Kesepakatan

Babak terakhir dalam proses negosiasi adalah membangun kesepakatan dan menutup negosiasi. Ketika tercapai kesepakatan, biasanya kedua pihak melakukan jabat tangan sebagai tanda bahwa kesepakatan (*deal or agreement*) telah dicapai dan kedua pihak memiliki komitmen untuk melaksanakannya. Hal yang perlu kita ketahui dalam negosiasi tidak akan pernah tercapai kesepakatan kalau sejak awal masing-masing atau salah satu pihak tidak memiliki niat untuk mencapai kesepakatan. Kesepakatan harus dibangun dari keinginan atau niat dari kedua belah pihak, sehingga kita tidak bertepuk sebelah tangan. Oleh karena itu, penting sekali dalam awal-awal negosiasi kita memahami dan mengetahui sikap dari pihak lain, melalui apa yang disampaikan secara

lisan, bahasa gerak tubuh, maupun ekspresi wajah. Sebab, jika sejak awal salah satu pihak ada yang tidak memiliki niat atau keinginan untuk mencapai kesepakatan, hal tersebut berarti membuang waktu dan energi kita. Untuk itu, perlu dicari jalan lain, seperti misalnya: konsiliasi, mediasi, dan arbitrase melalui pihak ketiga.³⁴

Menurut J. Kevin Barge pendekatan komunikasi dalam mempelajari negosiasi cenderung berteori tentang 3 (tiga) kegiatan komunikasi penting yaitu: *framing*, *strategizing*, dan *managing relationship*.

- a) *Framing*, memusatkan perhatian pada cara seorang individu menggunakan pandangan atau perspektif atau menciptakan pengaruh dalam *bargaining position*. Kerangka yang digunakan setiap orang akan mempengaruhi apakah yang ia lihat sebagai sesuatu untuk dicapai atau tidak, apakah setiap individu merasakan pesan atau usulan sebagai sebuah kompetisi atau kerja sama, apakah mereka mengidentifikasi alasan yang digunakan oleh orang lain dan motif-motif untuk membuat sebuah usulan memiliki legitimasi atau tidak, apakah mereka memberikan tanggapan terhadap gerakan yang dilakukan pihak lain dengan menggunakan strategi serta taktik integratif atau distributif, serta apakah mereka akan menerima sebuah penawaran atau tidak.
- b) *Strategizing*, merujuk pada penampilan komunikatif dari strategi atau taktik yang digunakan selama negosiasi. Strategi merujuk pada perencanaan

³⁴ *Ibidh.*, diakses pada 22 Juni 2021 pukul 14.30 WIB.

termasuk sekumpulan gerakan. Sementara itu, taktik merujuk pada pesan-pesan khusus yang menampilkan gerakan.

- c) *Managing relationship*, merujuk pada tata cara dalam sebuah hubungan diantara anggota negosiator. Teori negosiasi membedakan antara agen, konstituen, dan *audiens*. Para negosiator umumnya berperan sebagai agen yang merepresentasikan posisi serta minat dari konstituen tertentu. Misalnya, selama proses negosiasi antara buruh dan pihak manajemen, para negosiator berperan sebagai agen bagi konstituennya yaitu perserikatan buruh atau perusahaan atau pihak manajemen. Teori dan penelitian tentang hubungan antara agen, konstituen, dan audiens menitikberatkan pada tiga hal bagaimana pemimpin negosiator mengelola hubungan di dalam tim negosiasi; bagaimana tim negosiasi mengelola hubungan mereka dengan konstituen mereka melalui pertukaran informasi dan persuasi untuk menggugah kolaborasi mereka; dan bagaimana tim negosiasi dan konstituennya memberikan pengaruh terhadap pemangku kepentingan lainnya yang mungkin saja bukan bagian dari proses negosiasi untuk menciptakan dukungan bagi kesepakatan mereka.³⁵

³⁵ <https://pakarkomunikasi.com/teori-negosiasi> 24 Juni 2021 pukul 21.40 WIB.

B. Pengertian Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima merupakan aktivitas ekonomi informal yang memiliki potensi yakni memberikan lapangan pekerjaan, dapat memenuhi kebutuhan hidup bagi pedagang, dan melayani kebutuhan masyarakat. Sektor usaha informal merupakan bentuk usaha yang paling banyak kita temukan di masyarakat. Selain itu kegiatan informal adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan secara tradisional oleh organisasi bertingkat rendah maupun tidak memiliki struktur, tidak terdapat akun transaksi (transaction accounts) dan ketika terdapat relasi kerja biasanya bersifat musiman, pertemanan atau relasi personal, ketimbang berbasis perjanjian kontrak.³⁶

PKL dalam sektor ekonomi dapat diartikan sebagai berikut:

1. Penggunaan ruang publik seperti jalan-jalan umum bukan untuk fungsi semestinya dapat membahayakan orang lain maupun PKL itu sendiri;
2. Pencemaran yang dilakukan sering diabaikan oleh PKL, pola kegiatannya tidak teratur, baik dalam arti lokasi maupun jam kerjanya;
3. Sebagian besar PKL tidak mendapat perlindungan dari ancaman jiwa, kesehatan maupun jaminan masa depan;
4. Kemungkinan terjadinya persaingan tidak sehat antara pengusaha yang membayar pajak resmi dengan pelaku ekonomi informal yang tidak membayar pajak resmi, contohnya ada dugaan bahwa pemodal besar dengan berbagai pertimbangan memilih melakukan ekonominya secara informal dengan menyebarkan operasinya melalui unit-unit PKL;
5. Ketiadaan perlindungan hukum menyebabkan pekerja di ekonomi informal rentan eksploitasi, baik pelaku di PKL itu sendiri, rekanan usaha dari sector formal maupun dari oknum tertentu baik dari pemegang kebijakan lokal yang resmi maupun preman;

³⁶ Alifa Hamdan dkk, *Penentuan Lokasi Relokasi Pedagang Kaki Lima Menurut Preferensi Pedagang dengan Komparasi Lokasi di Kawasan Alun-Alun Kota Batu*, (Malang: ITNM, 2017) Jurnal Thesis, h.1.

6. Sumber dana modal usaha pada umumnya berasal dari tabungan sendiri atau lembaga tidak resmi, dan perputaran modal usaha relatif kecil, sehingga skala operasinya juga relatif kecil;
7. Timbulnya "parallel structure" yaitu kerangka aliran uang yang berupa setoran diluar aliran uang resmi atau pajak ke pemerintah. Hal tersebut menyebabkan ketergantungan sebagian oknum pemerintah pada keberadaan PKL.³⁷

C. Pengertian Penertiban Kota

Penertiban merupakan suatu padanan kata yang berasal dari kata tertib. Menurut Satjipto Rahardjo, secara tata bahasa, penertiban berasal dari kata tertib yaitu aturan, rapi dan apik, penertiban dan kekacauan sama-sama ada dalam asas proses sosial yang bersambung keduanya tidak berseberangan, tetapi sama-sama ada dalam satu asas kehidupan sosial. Penertiban bersambung dengan kekacauan dan kekacauan membangun penertiban baru, demikian seterusnya. Pengertian penertiban dalam pemanfaatan ruang menurut Retno Widjajanti adalah usaha atau kegiatan untuk mengambil tindakan agar pemanfaatan ruang sesuai rencana dapat terwujud. Kegiatan penertiban dapat dilakukan dalam bentuk penertiban langsung dan penertiban tidak langsung. Penertiban langsung dilakukan melalui mekanisme penegakan hukum yang diselenggarakan sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Sedangkan penertiban tidak langsung dilakukan dalam bentuk sanksi disinsentif, antara lain melalui pengenaan retribusi secara progresif atau membatasi penyediaan sarana dan prasarana

³⁷ LPPM USU, *Studi Penataan dan Pembinaan Usaha Kaki Lima di Kota Medan*, (Pemerintah Kota Medan, 2002), h.10.

lingkungannya. Bentuk-bentuk pengenaan sanksi yang berkenaan dengan penertiban antara lain: sanksi administratif, sanksi perdata, dan sanksi pidana.³⁸

Berdasarkan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa penertiban kota merupakan usaha atau kegiatan yang dilakukan oleh pemerintah kota setempat untuk mengambil tindakan berdasarkan kebijakan yang berlaku guna pemanfaatan wilayah sebagaimana mestinya agar pemanfaatan ruang kota sesuai rencana dapat terwujud. Oleh karena demikian, dibutuhkan adanya suatu komunikasi baik antara pelaku ekonomi sektor informal dengan pihak pemerintah agar tatanan kota tertib, rapi, bersih, aman dan damai.³⁹

³⁸ Zulkardi, *Penertiban Pedagang Kaki Lima (Studi Kebijakan Pemerintah Kota Banda Aceh dalam Menata Kebersihan Kota)*, (Banda Aceh: UIN Ar-Raniry, 2019) Skripsi, h.11-12.

³⁹ *Ibidh.*, h.15-16.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif yaitu studi fenomenologi. Pendekatan kualitatif merupakan pendekatan yang menghasilkan data berbentuk kalimat, kata atau gambar. Sedangkan studi fenomenologi merupakan penelitian yang mengkhususkan pada fenomena dan realitas yang tampak untuk mengkaji penjelasan yang terkandung di dalamnya. Oleh karena itu, penulis menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif sebagai pendekatan penelitian. Bog dan Taylor mendefinisikan metode kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.⁴⁰

Penggunaan penelitian kualitatif dalam penelitian ini memiliki tiga alasan yaitu: lebih mudah mengadakan penyesuaian dengan kenyataannya yang berdimensi ganda, lebih mudah menyajikan secara langsung hakikat hubungan antara peneliti dan subjek penelitian dan memiliki kepekaan dan daya penyesuaian diri dengan banyak pengaruh yang timbul dari pola-pola nilai yang dihadapi.⁴¹

⁴⁰ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005), h. 4

⁴¹ Margono, *Metodelogi Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006), h. 41.

2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian kualitatif deskriptif. Menurut Narbuko dan Achmadi bahwa pengertian penelitian deskriptif sebagai penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data, jadi ia juga menyajikan, menganalisis dan menginterpretasikan data serta bisa bersifat komparatif dan korelatif.⁴² Jenis penelitian ini digunakan untuk menemukan pengetahuan seluas-luasnya tentang objek penelitian. Dengan demikian, akan lebih mudah menyajikan dan menganalisis data secara sistematis, dan akhirnya dapat dipahami dan disimpulkan menjadi hasil sebuah penelitian.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan di Kota Langsa tepatnya di Jalan Pajak Ikan Kota Langsa, Jalan Pusat Kota dan kawasan Pasar Kota Langsa, Provinsi Aceh.

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan pada bulan Juli sampai dengan bulan Agustus tahun 2021. Rincian jadwal penelitian dapat dilihat pada tabel berikut:

⁴² Zulkardi, *Penertiban Pedagang Kaki Lima: Studi Kebijakan Pemerintah Kota Banda Aceh Dalam Menata Kebersihan Kota*, (Banda Aceh: UIN Ar-Raniry, 2019) Skripsi, h, 25.

No	Keterangan	Waktu (Minggu)							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1	Persiapan Penelitian	■							
2	Pengumpulan Data		■	■	■	■			
3	Pengolahan Data						■		
4	Penulisan Laporan							■	
5	Perbaikan Laporan							■	
6	Sidang								■

C. Sumber Data

Sumber data merupakan subjek penelitian dimana data menempel dapat berupa benda, gerak, manusia, tempat dan sebagainya. Sumber data dalam PSBK merupakan data yang diperoleh dan berkaitan dengan penelitian sosial budaya keagamaan itu sendiri baik dengan metode kuesioner maupun observasi.⁴³

Sumber data terdiri atas dua jenis yaitu sumber data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data utama yang langsung diperoleh di lapangan oleh peneliti melalui wawancara dan observasi. Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh melalui pihak kedua baik yang belum diolah maupun telah diolah, baik dalam bentuk angka maupun uraian.⁴⁴

Data primer dalam penelitian ini adalah data hasil wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti berupa data hasil penelitian tentang negosiasi pedagang kaki lima dan pemerintah Kota Langsa terhadap penertiban kota. Sedangkan data sekunder yaitu data yang diperoleh peneliti dari hasil studi

⁴³ <https://anwarstatistik.blogspot.com/2017/03/pengertian-data-sumber-data-dan.html> diakses pada 20 Mei 2021 pukul 15.00 WIB.

⁴⁴ Zulkardi, *Penertiban Pedagang Kaki Lima: Studi Kebijakan Pemerintah Kota Banda Aceh Dalam Menata Kebersihan Kota*, (Banda Aceh: UIN Ar-Raniry, 2019) Skripsi, h, 29-30.

dokumentasi berbagai literatur yang relevan seperti data BPS Kota Langsa, jumlah Pedagang Kota Langsa dan lain sebagainya.

D. Subjek Penelitian

Subjek penelitian menurut Suharsimi Arikonto adalah benda, hal atau orang tempat dimana data untuk variabel penelitian melekat, dan yang di permasalahan dalam penelitian. Dalam sebuah penelitian, subjek penelitian mempunyai peran yang sangat strategis karena pada subjek penelitian itulah data tentang variabel penelitian yang diamati. Pada penelitian kualitatif responden atau subjek penelitian disebut dengan istilah informan, yaitu orang memberi informasi tentang data yang diinginkan peneliti berkaitan dengan penelitian yang sedang dilaksanakan.⁴⁵

Umumnya terdapat tiga tahap dalam pemilihan sampel penelitian kualitatif, yaitu sebagai berikut:

1. Pemilihan sampel awal, apakah itu informan (untuk diwawancarai atau suatu situasi sosial) untuk di observasi yang terkait dengan focus penelitian;
2. Pemilihan sampel lanjutan guna memperluas deskripsi informasi dan merekam variasi informasi yang mungkin ada;

⁴⁵ <http://repository.unpas.ac.id/30049/5/BAB%203.pdf> diakses pada 20 Mei 2021 pukul 15.00 WIB.

3. Menghentikan pemilihan sampel lanjutan bilamana dianggap sudah tidak ditemukan lagi variasi informasi atau replikasi perolehan informasi.⁴⁶

Teknik penentuan informan pada penelitian ini menggunakan teknik *Purposive Sampling*. *Purposive Sampling* adalah cara penentuan sejumlah informan sebelum penelitian dilaksanakan dengan menyebutkan secara jelas siapa yang dijadikan informan serta informasi apa yang diinginkan dari masing-masing informan.⁴⁷ Kriteria informan dalam penelitian ini adalah: pedagang kaki lima yang sudah pernah digusur/ditertibkan, memiliki tempat usaha tetap, berjenis kelamin perempuan dan laki-laki, dan bertempat tinggal di Kota Langsa. Oleh karena itu, yang menjadi informan dalam penelitian ini adalah 7 orang.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi yaitu suatu teknik dengan mengamati langsung serta mencatat hal-hal yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Pada penelitian kualitatif, observasi merupakan salah satu mengumpulkan data yang populer. Untuk terlaksananya observasi dengan baik perlu disusun instrumen, yaitu pedoman observasi. Pedoman tersebut biasanya dalam bentuk daftar cek (cek list) atau

⁴⁶ Bungin Burhan, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), h. 54.

⁴⁷ *Ibidh.*, h.135.

daftar isian.⁴⁸ Adapun aspek yang di observasi meliputi perilaku, keadaan fisik, pertumbuhan dan perkembangan pedagang kaki lima yang menjadi subjek penelitian.

2. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan sebuah percakapan antara dua orang atau lebih, yang pertanyaannya diajukan oleh peneliti kepada subjek atau informan dalam penelitian untuk dijawab. Instrumen yang digunakan dalam melakukan wawancara yaitu pedoman wawancara. Wawancara biasanya dilakukan kepada sejumlah informan yang jumlahnya relatif terbatas dan memungkinkan bagi peneliti untuk mengadakan kontak langsung secara berulang sesuai dengan keperluan.⁴⁹

Menurut Patton, ada bermacam-macam cara pembagian jenis wawancara yang dikemukakan dalam kepustakaan, diantaranya dalam penelitian ini, peneliti menggunakan dua model wawancara yaitu: pendekatan menggunakan petunjuk umum wawancara dan wawancara baku terbuka. Pendekatan menggunakan petunjuk umum yaitu jenis wawancara yang bersifat tidak terstruktur dan sesuai dengan pokok-pokok pertanyaan. Sedangkan wawancara baku terbuka, yaitu jenis wawancara yang menggunakan seperangkat pertanyaan baku. Urutan

⁴⁸ Zulkardi, *Penertiban Pedagang Kaki Lima: Studi Kebijakan Pemerintah Kota Banda Aceh Dalam Menata Kebersihan Kota*, (Banda Aceh: UIN Ar-Raniry, 2019) Skripsi, h, 27.

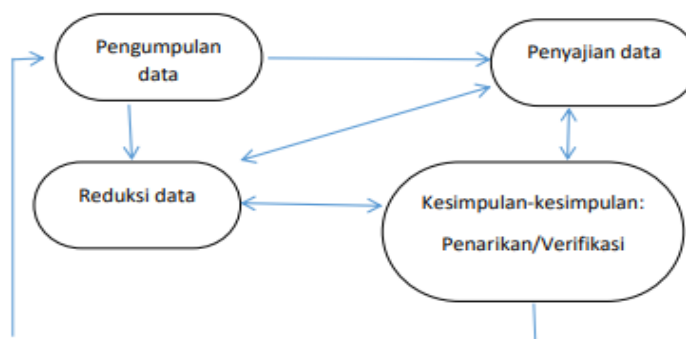
⁴⁹ Zulkardi, *Penertiban Pedagang Kaki Lima: Studi Kebijakan Pemerintah Kota Banda Aceh Dalam Menata Kebersihan Kota*, (Banda Aceh: UIN Ar-Raniry, 2019) Skripsi, h, 30.

pertanyaan, kata-kata dan cara penyajiannya pun sama untuk setiap responden.⁵⁰ Jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara baku terbuka yaitu wawancara dilakukan berdasarkan pertanyaan-pertanyaan yang telah dipersiapkan sebelumnya.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan metode dalam memproses data menjadi suatu informasi tertentu. Teknik analisis data berarti kegiatan analisis pada suatu penelitian yang dikerjakan dengan memeriksa seluruh data dari berbagai instrumen penelitian. Kegiatan ini dilakukan dengan tujuan supaya data lebih mudah dimengerti sehingga dihasilkan suatu kesimpulan.⁵¹

Adapun teknik analisis data yang dilakukan adalah dengan menggunakan teknik analisis data oleh Miles dan Huberman adalah sebagai berikut:⁵²



Gambar 3.1 Komponen Dalam Analisis Data (*Interactive Model*)

⁵⁰ *Ibidh.*, h.28.

⁵¹ <https://www.jojonomic.com/blog/teknik-analisis-data/> diakses pada 20 Mei 2021 pukul 20.00 WIB.

⁵² Rijali Ahmad, *Analisis Data Kualitatif*, Jurnal Alhadharah, 17 (33): 81-95, h. 87.

1. Reduksi data yaitu proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Proses ini berlangsung terus menerus selama penelitian masih berlangsung, bahkan sebelum data-data penelitian terkumpul lengkap. Reduksi data mengacu pada proses menggolongkan, membuang data yang tidak diperlukan dan mengorganisasikan data mentah dari lapangan sehingga data yang dipilih sesuai dengan kebutuhan penelitian.⁵³ Dalam penelitian ini, data yang terkumpul akan direduksi oleh peneliti dengan cara mengategorikan data yang telah diperoleh melalui teknik dalam pengambilan data.
2. Penyajian data merupakan langkah yang dilakukan setelah data selesai di reduksi. Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Bentuk penyajian data kualitatif dapat berupa teks naratif berbentuk catatan lapangan, matriks, grafik, jaringan, dan bagan.⁵⁴ Penyajian data pada penelitian ini berupa temuan lapangan hasil wawancara, observasi dan dokumentasi terkait negosiasi pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa terhadap penertiban kota.
3. Penarikan kesimpulan yaitu langkah akhir setelah data penyajian dan pengategorian data. Upaya penarikan kesimpulan dilakukan peneliti secara

⁵³ *Ibidh.*, h. 89

⁵⁴ *Ibidh.*, h. 89

terus menerus selama berada di lapangan yang mula-mula belum jelas, namun kemudian meningkat menjadi lebih rinci dan mengakar dengan kokoh.⁵⁵ Dengan demikian data yang diperoleh dalam penelitian ini berupa data kualitatif, oleh sebab itu penarikan kesimpulan dapat dilakukan secara kualitatif.

4. Triangulasi yaitu pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai macam cara dan waktu atau cara membandingkan informasi atau data yang berbeda. Pada uji kredibilitas, triangulasi merupakan pengecekan data dari beberapa sumber dengan berbagai cara dan waktu. Tujuan triangulasi adalah untuk meningkatkan kekuatan teoritis, metodologis, maupun interpretatif dari penelitian kualitatif. Augina mengatakan bahwa triangulasi dapat diartikan juga sebagai kegiatan pengecekan data melalui beragam sumber, teknik, dan waktu.⁵⁶ Dalam penelitian ini, triangulasi data dilakukan untuk memperkuat teori yang digunakan serta hubungannya dengan data hasil penelitian agar dapat dipahami dan diinterpretasikan dengan baik oleh penikmat hasil penelitian terkhusus masyarakat umum yang berkepentingan terhadap hasil yang telah diperoleh selama melakukan penelitian.

⁵⁵ *Ibidh.*, h. 89

⁵⁶ Augina, *Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data pada Penelitian Kualitatif di Bidang Kesehatan Masyarakat*, Jurnal Ilmu Kesehatan Masyarakat, (2020), h. 45

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Kota Langsa

1. Profil Singkat Kota Langsa

Kota Langsa adalah salah satu kota yang berada di provinsi Aceh, Indonesia. Kota Langsa adalah kota yang menerapkan hukum Syariat Islam. Kota Langsa berada kurang lebih 400 km dari kota Banda Aceh. Pada awalnya Kota Langsa berstatus Kota Administratif sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 64 Tahun 1991 tentang Pembentukan Kota Administratif Langsa. Kota Administratif Langsa diangkat statusnya menjadi Kota Langsa berdasarkan Undang-Undang Nomor 3 tanggal 21 Juni 2001. Hari jadi Kota Langsa ditetapkan pada tanggal 17 Oktober 2001. Kota Langsa terkenal sebagai kota pendidikan, kota perdagangan, kota kuliner atau makanan, dan kota wisata.⁵⁷

Kota Langsa mempunyai luas wilayah 262,41 km² yang terletak pada posisi antara 04° 24' 35,68''-04° 33' 47,03'' Lintang Utara dan 97° 53' 14,59''-98° 04' 42,16'' Bujur Timur, dengan ketinggian antara 0-25 M di atas permukaan laut serta mempunyai batas-batas wilayah sebagai berikut:

- a) Utara berbatasan dengan Kabupaten Aceh Timur dan Selat Malaka;
- b) Timur berbatasan dengan Selat Malaka;
- c) Selatan berbatasan dengan Kabupaten Aceh Tamiang; dan

⁵⁷ https://id.wikipedia.org/wiki/Kota_Langsa diakses pada 20 Mei 2021 pukul 18.00 WIB.

- d) Barat berbatasan dengan Kabupaten Aceh Timur.⁵⁸

Kota Langsa merupakan daerah tropis yang selalu dipengaruhi oleh angin musim, sehingga setiap tahun ada dua musim yang berbeda yaitu musim hujan dan musim kemarau. Musim hujan dan musim kemarau biasanya terjadi secara acak sepanjang tahun. Meskipun perubahan cuaca sering, curah hujan rata-rata per tahun berkisar dari 1500 mm sampai 3000 mm, sedangkan suhu udara rata-rata berkisar antara 28°-32 °C dan kelembaban relatif rata-rata 75%.⁵⁹

2. Pemerintahan Kota Langsa

Bagian Tata Pemerintahan Sekretariat Kota Langsa merupakan salah satu dari 9 (sembilan) bagian yang ada di Sekretariat Daerah Kota Langsa, sesuai dengan Peraturan Walikota Langsa Nomor 41 Tahun 2016 tentang Kedudukan, Susunan Organisasi, Tugas dan Fungsi Serta Tata Kerja Sekretariat Daerah Kota Langsa sebagai unit kerja pembantu asisten pemerintahan dan kesejahteraan rakyat bidang tugas penyelenggaraan pemerintahan yang dipimpin oleh sekretaris daerah.⁶⁰

Dasar hukum Pemerintahan Kota Langsa adalah: Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 Tentang Pemerintahan Daerah; Qanun Kota Langsa Nomor 10 Tahun 2016 Tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah Kota Langsa; dan Peraturan Walikota Langsa Nomor 41 Tahun 2016 tentang Kedudukan,

⁵⁸ *Ibidh.*, diakses pada 20 Mei 2021 pukul 18.00 WIB.

⁵⁹ *Ibidh.*, diakses pada 20 Mei 2021 pukul 18.00 WIB.

⁶⁰ <https://pemerintahan.langsa-kota.go.id/kata-sambutan/> diakses pada 25 Mei 2021 pukul 18.00 WIB.

Susunan Organisasi, Tugas dan Fungsi Serta Tata Kerja Sekretariat Daerah Kota Langsa. Bagian tata pemerintahan mempunyai tugas menyiapkan bahan pembinaan, petunjuk teknis dan koordinasi penyelenggaraan pemerintahan umum, otonomi daerah, pemerintahan kecamatan, mukim dan gampong, tata batas dan keagrariaan.⁶¹

Untuk melaksanakan tugasnya, bagian tata pemerintahan mempunyai fungsi sebagai berikut:

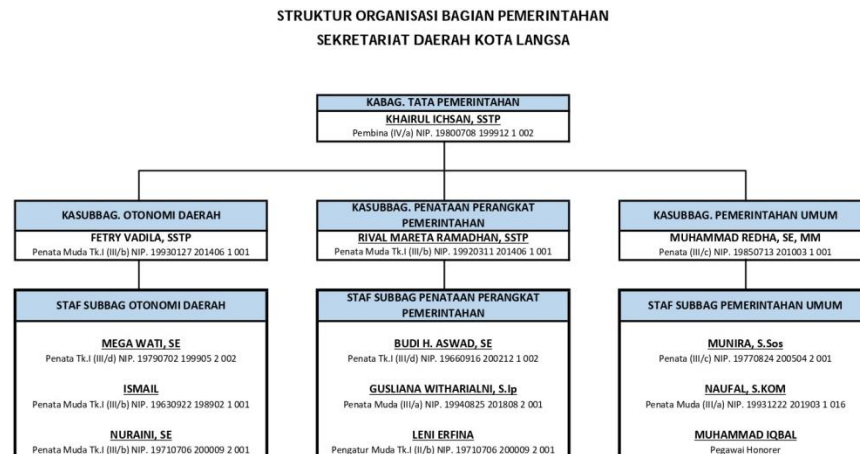
- a) Pengumpulan bahan pembinaan, petunjuk teknis dan koordinasi penyelenggaraan pemerintahan umum, tata batas, toponomi dan keagrariaan;
- b) Pengumpulan bahan pembinaan, petunjuk teknis dan koordinasi penyelenggaraan penataan dan pembinaan perangkat pemerintah daerah, kecamatan, mukim dan gampong serta pemelukada;
- c) Pengumpulan bahan pembinaan, petunjuk teknis dan koordinasi penyelenggaraan otonomi daerah, penataan dan pengembangan daerah serta pemerintahan kecamatan; dan
- d) Pelaksanaan tugas-tugas kedinasan lain yang diberikan oleh sekda melalui asisten pemerintahan dan kesejahteraan rakyat sesuai dengan bidang tugasnya.⁶²

Bagian tata pemerintahan mempunyai unsur-unsur organisasi sebagai berikut:

⁶¹ *Ibidh.*, diakses pada 25 Mei 2021 pukul 18.00 WIB.

⁶² *Ibidh.*, diakses pada 25 Mei 2021 pukul 18.00 WIB.

- a) Sub Bagian Pemerintahan Umum;
- b) Sub Bagian Otonomi Daerah; dan
- c) Sub Bagian Penataan Perangkat Pemerintahan.⁶³



Gambar 4.1 Struktur Organisasi Pemerintahan Sekretariat Daerah Kota Langsa
Sumber: <https://pemerintahan.langsakota.go.id/kata-sambutan/>

3. Data Penduduk Kota Langsa

Pada tahun 2021, jumlah penduduk Kota Langsa sebanyak 185.622 jiwa dengan kepadatan 707 jiwa/km². Mayoritas penduduk Kota Langsa adalah suku Aceh lalu disusul oleh suku Melayu, Jawa, Tionghoa, Gayo, Batak, Alas, dan Karo. Kota Langsa merupakan kota termaju dan terbesar di provinsi Aceh setelah kota Banda Aceh. Kota ini juga merupakan kota terpadat dan teramai setelah Banda Aceh. Bahasa yang digunakan masyarakat Kota Langsa adalah: Bahasa Melayu dan bahasa Aceh yang merupakan bahasa dominan yang dipakai oleh

⁶³ *Ibidh.*, diakses pada 25 Mei 2021 pukul 18.00 WIB.

masyarakat Kota Langsa. Namun Bahasa Indonesia tetap menjadi bahasa utama dan menjadi pemersatu untuk berkomunikasi antar etnis, terutama untuk berbicara kepada pendatang luar Provinsi Aceh. Agama Islam adalah agama mayoritas masyarakat Kota Langsa dan Rakyat Aceh umumnya. Hukum Syariat Islam menjadi aturan dasar dalam kehidupan masyarakat Kota Langsa. Agama Kristen juga menjadi bagian dari populasi, sementara Buddha banyak diadopsi oleh komunitas warga Tionghoa. Kota Langsa merupakan kota yang kaya akan perbedaan etnis dan penduduk tetap hidup dalam damai serta memiliki toleransi beragama yang kuat. Lokasi Kota Langsa sangat dekat dengan Medan, Ibu Kota Provinsi Sumatra Utara sehingga menempatkan Kota Langsa sebagai kota yang strategis dan ramai imigran.⁶⁴

Berdasarkan data BPS tahun 2020, jumlah penduduk Kota Langsa dapat dikategorikan sebagai berikut:⁶⁵

Tabel 4.1 Indikator Kependudukan 2017-2019

Uraian	2017	2018	2019
Jumlah Penduduk (jiwa)	171.574	174.318	176.811
Rasio Ketergantungan (%)	51,50	51,27	51,04
Laju Pertumbuhan Penduduk (%)	1,63	1,60	1,43
Kepadatan Penduduk (Jiwa/Km ²)	715	727	737
Jumlah Rumah Tangga	38.087	38.697	39.250
Sex Ratio (%)	98,35	98,24	98,46
Rata-rata ART (Jiwa/Ruta)	5	5	5

Sumber: BPS Kota Langsa 2020

⁶⁴ https://id.wikipedia.org/wiki/Kota_Langsa diakses pada 20 Mei 2021 pukul 18.00 WIB.

⁶⁵ Mieta Jumiartanti, *Statistik Daerah Kota Langsa 2020*, (Langsa: BPS Kota Langsa, 2020) h.5.

4. Pedagang Kaki Lima di Kota Langsa

Sektor perdagangan merupakan salah satu sektor perekonomian yang menjadi unggulan di Kota Langsa. Jumlah pedagang secara keseluruhan di Kota Langsa berdasarkan data BPS tahun 2020 adalah sebanyak 2.187 pedagang. Jumlah pedagang di Kota Langsa didominasi oleh pedagang kecil dengan jumlah sebanyak 935 pedagang, pedagang menengah sebanyak 538 pedagang dan pedagang besar sebanyak 714 pedagang. Pedagang kaki lima di Kota Langsa dikategorikan ke dalam jenis pedagang kecil. Pedagang kaki lima di Kota Langsa merupakan para pedagang yang memiliki usaha perdagangan kecil-kecilan atau disebut sebagai pedagang eceran termasuk tukang mie sop, tukang pecel, tukang bakso, tukang cendol, tukang tambal ban dan sebagainya baik yang berjualan keliling maupun yang memiliki tempat usaha sederhana.⁶⁶



Gambar 4.2 Jumlah Pedagang Berdasarkan Skala Usaha, 2018
Sumber: Mieta Jumiartanti, 2020.

⁶⁶ Mieta Jumiartanti, *Statistik Daerah Kota Langsa 2020*, (Langsa: BPS Kota Langsa, 2020) h.16.

B. Negosiasi Pedagang Kaki Lima dan Pemerintah Kota Langsa Terhadap Penertiban Kota

Negosiasi pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa terhadap penertiban kota mengarah kepada serangkaian kegiatan komunikasi yang dilakukan oleh pedagang kaki lima dengan Pemerintah Kota Langsa dalam upaya penyelesaian masalah yang kerap ditimbulkan oleh kegiatan perdagangan itu sendiri seperti munculnya daerah kumuh, kotor, tidak teratur, tidak tertib dan lain sebagainya.

Negosiasi sangat erat kaitannya dengan komunikasi seperti halnya yang dikatakan J. Kevin Barge bahwa terdapat pendekatan komunikasi dalam mempelajari negosiasi yang menyangkut tiga hal yaitu: *framing*, *strategizing*, dan *managing relationship*. *Framing* merujuk kepada cara pandang yang digunakan oleh pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa dalam melakukan negosiasi terhadap penertiban kota. *Strategizing*, merujuk pada penampilan komunikatif dari strategi atau taktik yang digunakan selama negosiasi berlangsung. *Managing relationship*, merujuk pada tata cara dalam sebuah hubungan komunikasi diantara pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa.⁶⁷

Hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Puty Andini pada tahun 2017, tentang pendapatan pedagang kaki lima sebelum dan sesudah di tertibkan oleh pemerintah melalui program relokasi menunjukkan bahwa pendapatan pedagang

⁶⁷ <https://pakarkomunikasi.com/teori-negosiasi> 24 Juni 2021 pukul 21.40 WIB.

mengalami penurunan dan bahkan sebagian pedagang menyatakan tidak setuju terhadap program relokasi yang telah dijalankan oleh pemerintah.⁶⁸

Berdasarkan hasil observasi peneliti terhadap beberapa pedagang kaki lima yang telah mengalami penggusuran akibat adanya penertiban kota oleh Pemerintah Kota Langsa, informan memberikan tanggapannya melalui petikan wawancara berikut ini:

“Pemerintah Kota Langsa memberlakukan peraturan demi kebaikan kita bersama. Akan tetapi kami sebagai pedagang merasa kebijakan ini tidak tepat sasaran karena berdampak negatif bagi kami. Kami orang sederhana yang membutuhkan penghasilan tambahan untuk membiayai hidup anak dan istri, walaupun harus digusur, tolong dipindahkan ke tempat yang lebih layak dan pantas”.⁶⁹

“Saya merasa keberatan dengan adanya penggusuran ini. Saya memiliki lapak sendiri dalam berdagang meskipun ini adalah tanah pemda. Penggusuran ini membuat saya mengalami penurunan pendapatan yang signifikan. Saya harus menanggung kerugian dalam jumlah besar dan waktu yang lama”.⁷⁰

Hasil wawancara dengan beberapa pedagang di atas menunjukkan bahwa kebijakan Pemerintah Kota Langsa melakukan penggusuran menuai berbagai komentar dan tanggapan dari para pedagang. Kebanyakan pedagang malah merasa dirugikan karena berpengaruh terhadap tingkat pendapatan yang mereka hasilkan dalam setiap bulannya.

⁶⁸ Puty Andini, *Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Sebelum Dan Sesudah Program Relokasi Di Kota Langsa: Studi Kasus Pada Pedagang Kaki Lima Di Lapangan Merdeka*, (Langsa: Universitas Samudera Langsa, 2017), Jurnal Ekonomika, vol.1, no.2, h.201-202.

⁶⁹ Wawancara dengan Bapak Zulkharim (40 tahun) pada 1 Agustus 2021 pukul 14.00 WIB.

⁷⁰ Wawancara dengan Bapak Ilham (36 tahun) pada 1 Agustus 2021 pukul 14.30 WIB.

Selama ini fenomena terbalik terlihat di lokasi penggusuran, pedagang kaki lima yang sebelumnya digusur ternyata mendapat bujukan untuk kembali tanpa ada aktivitas penggusuran oleh Satpol PP. Dalam hal ini, informan memberikan tanggapan dalam kutipan berikut:

“Memang ada proses tawar-menawar yang terjadi antara kami dan pemerintah sebelum penggusuran dilakukan seperti kegiatan percakapan singkat, penolakan untuk digusur karena kami sudah lama berdagang di daerah ini dan kami tidak menyampah, tidak menimbulkan kericuhan ataupun melanggar peraturan”.⁷¹

“Kami menyampaikan keluhan kami kepada pemerintah sebelum kami digusur. Kami merasa tidak bersalah dengan berjualan di daerah ini. Kami tidak melanggar peraturan, tidak menimbulkan keributan dan tetap membayar pajak kalau memang diharuskan oleh pihak pemerintah. Kami tidak ingin melawan. Kami hanya ingin diberi tempat untuk mencari nafkah. Itu saja”.⁷²

“Kami menawar kepada pemerintah melalui penyampaian aspirasi dan membuat perjanjian. Aspirasi yang kami sampaikan dalam bentuk penolakan untuk digusur atau dipindahkan. Sedangkan perjanjian kami lakukan melalui komitmen untuk tidak menimbulkan kericuhan, tidak berjualan sembarangan sehingga jauh dari kesan kumuh dan kotor”.⁷³

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa terjadi negosiasi antara pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa terhadap penertiban kota sebelum dan pada saat penggusuran terjadi. Ada proses tawar-menawar yang dilakukan oleh pihak pedagang dengan pemerintah untuk menyelesaikan

⁷¹ Wawancara dengan Ibu Sukarni (44 tahun) pada 1 Agustus 2021 pukul 15.00 WIB.

⁷² Wawancara dengan Ibu Rukaiyah (38 tahun) pada 1 Agustus 2021 pukul 15.30 WIB.

⁷³ Wawancara dengan Ibu Malawati (35 tahun) pada 1 Agustus 2021 pukul 16.00 WIB.

persoalan yang di klaim akan ditimbulkan oleh pihak pedagang jika pedagang tidak digusur atau dipindahkan ke tempat lain.

Negosiasi antara pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa terhadap penertiban kota terjadi dalam bentuk informal, tanpa pihak penengah dan mendominasi. Beberapa pedagang memberikan jawaban pertanyaan wawancara melalui petikan berikut:

“Memang terjadi kegiatan negosiasi atau tawar-menawar dengan pihak Pemerintah Kota Langsa secara langsung di tempat sebelum kegiatan penggusuran terjadi, namun tetap saja kami harus mengikuti peraturan yang berlaku. Kami tetap harus rela digusur walaupun kami keberatan. Tidak ada alasan untuk menolak atau pun memilih pilihan lainnya”.⁷⁴

“Ada negosiasi yang terjadi antara pedagang dengan Pemerintah Kota Langsa, tetapi kami tidak diizinkan untuk memilih atau tetap mempertahankan posisi. Kata pihak penggusur, itu sudah peratran atasan dan harus dipatuhi. Sebagai warna negara yang baik, kami harus tunduk terhadap peraturan atasan”.⁷⁵

“Tawar-menawar untuk tetap bertahan pasti kami lakukan namun kurang diindahkan. Bukan tidak didengar tetapi peraturan harus kami ikuti. Kami orang kecil di sini. Tidak memiliki wewenang dan kekuasaan apalagi peluang. Mau tidak mau harus dituruti dan dipatuhi. Namanya peraturan dibuat demi kemaslahatan bersama”.⁷⁶

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa memang terjadi negosiasi antara pedagang kaki lima dan pihak Pemerintah Kota Langsa dalam bentuk negosiasi secara informal, tanpa penengah dan mendominasi. Artinya negosiasi

⁷⁴ Wawancara dengan Bapak Abidin (56 tahun) pada 1 Agustus 2021 pukul 16.30 WIB.

⁷⁵ Wawancara dengan Bapak Syukri (60 tahun) pada 1 Agustus 2021 pukul 17.00 WIB.

⁷⁶ Wawancara dengan Bapak Ilham (36 tahun) pada 1 Agustus 2021 pukul 14.30 WIB.

yang terjadi tidak melalui jalur hukum, hanya antara pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa dan didominasi oleh keputusan Pemerintah Kota Langsa. Para pedagang harus mengikuti peraturan pemerintah dan rela digusur meskipun mereka keberatan.

Strategi negosiasi yang dilakukan pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa terhadap penertiban kota bertujuan agar pihak pedagang dan pemerintah sama-sama diuntungkan meskipun dampak yang ditimbulkan membuat pedagang mengalami kerugian. Hasil wawancara dengan pihak pedagang dapat dilihat berdasarkan kutipan berikut ini:

“Sebelumnya memang sudah ada isu bahwa akan ada penggusuran untuk menata atau menertibkan kota. Namun, pemerintah tidak memberikan pengumuman secara resmi kepada kami bahwa pedagang akan digusur. Para pedagang yang tidak memiliki lapak tetap mungkin tidak merasa dirugikan, namun kami yang memiliki lapak tetap merasa dirugikan dengan penggusuran secara mendadak dan tiba-tiba ini”.⁷⁷

“Strategi negosiasi pihak pemerintah menurut saya tidak ada. Saya merasa pemerintah seperti melakukan pemaksaan kepada kami (pedagang) untuk mematuhi aturan pemerintah terkait penggusuran. Tidak ada pemberitahuan secara resmi sebelumnya. Tidak ada juga kriteria-kriteria jelas tentang para pedagang yang akan digusur makanya kami merasa dirugikan walaupun pemerintah mengatakan bahwa kebijakan ini demi kemaslahatan bersama”.⁷⁸

“Menurut saya, kami (pedagang) sudah melakukan negosiasi dengan baik kepada pihak pemerintah. Kami sudah menyampaikan keberatan kami dengan adanya penggusuran ini. Bahkan sampai saat ini kami masih menyampaikan aspirasi tersebut kepada pemerintah. Kami mohon kepada

⁷⁷ Wawancara dengan Ibu Malawati (35 tahun) pada 1 Agustus 2021 pukul 16.00 WIB.

⁷⁸ Wawancara dengan Ibu Sukarni (44 tahun) pada 1 Agustus 2021 pukul 15.00 WIB.

pemerintah untuk kembali mengizinkan kami berjualan di tempat semula dengan menandatangani beberapa perjanjian misalnya perjanjian untuk tetap tertib dan teratur, tidak menyampah dan tetap disiplin”.⁷⁹

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa strategi negosiasi pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa menggunakan strategi *Win-lose Solution* dengan hasil kemenangan diperoleh oleh Pemerintah Kota Langsa dan kekalahan/kerugian diperoleh oleh para pedagang kaki lima.

Langkah-langkah negosiasi yang dilakukan pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa terhadap penertiban kota dapat dilihat pada kutipan berikut ini:

“Kami merasa negosiasi yang kami lakukan sudah jelas sesuai dengan langkah-langkah negosiasi yang benar. Awalnya kami meminta penjelasan kepada pihak pemerintah terkait program pengrusakan. Kemudian, kami menyampaikan ketidaksetujuan kami terhadap program tersebut dikarenakan beberapa alasan. Lalu kami mengajukan solusi yang cukup baik agar pihak pemerintah tidak merasa dirugikan. Begitu juga dengan kami. Sehingga ada kata sepakat di dalamnya. Tetapi pemerintah masih belum mengambil tindakan menyangkut hal ini”.⁸⁰

“Menurut saya, tidak ada langkah jelas dari pemerintah. Pemerintah seakan memaksakan kehendak kepada kami dengan alasan peraturan dan demi kenyamanan bersama. Saya merasa negosiasi yang kami lakukan gagal karena pihak pemerintah seperti tidak mau mendengarkan aspirasi kami. Padahal kami sudah menyampaikan alasan yang jelas kepada pemerintah mengapa kami menolak adanya pengrusakan”.⁸¹

“Sebenarnya pemerintah sudah memberi aba-aba kepada kami, tetapi kami tidak bisa menangkap dengan jelas aba-aba itu karena adanya miss

⁷⁹ Wawancara dengan Ibu Rukaiyah (38 tahun) pada 1 Agustus 2021 pukul 15.30 WIB.

⁸⁰ Wawancara dengan Bapak Zulkharim (40 tahun) pada 1 Agustus 2021 pukul 14.00 WIB.

⁸¹ Wawancara dengan Ibu Rukaiyah (38 tahun) pada 1 Agustus 2021 pukul 15.30 WIB.

komunikasi. Awalnya pemerintah mengatakan bahwa penggusuran hanya akan dilakukan kepada para pedagang yang tidak memiliki lapak karena menimbulkan suasana kumuh, kotor dan tidak tertib. Tetapi, kenyataannya di lapangan tidak demikian. Semua pedagang malah digusur tanpa pilih-pilih. Jadi, kami merasa hal itu sangat tiba-tiba tanpa adanya pemberitahuan yang jelas”.⁸²

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa langkah-langkah negosiasi yang dilakukan pedagang kaki lima sudah dapat dikatakan baik karena sudah mengikuti tahapan berikut yaitu: pembukaan, proses, tawar-menawar dan membangun kesepakatan. Sedangkan pihak Pemerintah Kota Langsa melakukan negosiasi melalui langkah yang kurang tepat karena pemerintah tidak mendengarkan keluhan para pedagang dan tidak ada kata sepakat di dalamnya meskipun negosiasi tidak seharusnya berakhir dengan akhir yang saling menguntungkan.

C. Hambatan/kendala Negosiasi Pedagang Kaki Lima dan Pemerintah Kota Langsa Terhadap Penertiban Kota

Hambatan/kendala yang terjadi dalam proses negosiasi antara pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa dapat dilihat dalam kutipan wawancara berikut ini:

“Hambatan/kendala yang terjadi saat proses negosiasi adalah terjadinya miss komunikasi antara kami dan pihak pemerintah. Miss komunikasi ini bisa disebabkan karena perbedaan bahasa. Kebanyakan pedagang lebih

⁸² Wawancara dengan Bapak Abidin (56 tahun) pada 1 Agustus 2021 pukul 16.30 WIB.

mahir dan fasih menggunakan bahasa daerah namun pemerintah menyampaikan informasi dalam bahasa Indonesia”.⁸³

“Hambatan/kendala yang terjadi bisa macam-macam seperti perbedaan tujuan, perbedaan cara pandang, perbedaan persepsi dan perbedaan cara berfikir. Misalnya pemerintah melakukan penggusuran demi ketertiban kota dan kenyamanan bersama berdasarkan sudut pandang lingkungan. Tetapi kami merasa tidak melakukan pencemaran lingkungan selama berjualan dan kami merasa dirugikan dari sudut pandang penghasilan karena penghasilan kami menurun drastis selama adanya penggusuran”.⁸⁴

“Hambatan/kendala pasti ada. Karena pemerintah dan kami memiliki pola berfikir dan sudut pandang yang berbeda. Mungkin bagi pemerintah kegiatan ini demi kemaslahatan bersama, tetapi bagi kami ini hanya menguntungkan pihak pemerintah saja. Selain itu, terjadinya miss komunikasi antara kami dan pihak pemerintah sebelum penggusuran dilakukan. Awalnya kami mendapatkan informasi bahwa hanya pedagang dengan kriteria tertentu yang akan digusur, padahal kenyataan yang terjadi tidak begitu. Malah sebaliknya, semua digusur dengan dalih peraturan”.⁸⁵

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa hambatan/kendala dalam negosiasi pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa terhadap penertiban kota ialah terjadinya miss komunikasi, adanya perbedaan cara pandang, cara berfikir, perbedaan tujuan dan persepsi antara pihak pemerintah dan pedagang kaki lima yang digusur.

Hal lain yang menjadi faktor penghambat dalam kegiatan negosiasi pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa dalam upaya penertiban kota adalah kurang efektifnya sosialisasi yang dilakukan, kurangnya kesadaran

⁸³ Wawancara dengan Bapak Abidin (56 tahun) pada 1 Agustus 2021 pukul 16.30 WIB.

⁸⁴ Wawancara dengan Bapak Syukri (60 tahun) pada 1 Agustus 2021 pukul 17.00 WIB.

⁸⁵ Wawancara dengan Ibu Sukarni (44 tahun) pada 1 Agustus 2021 pukul 15.00 WIB.

para pedagang kaki lima dalam mematuhi peraturan yang ada sehingga banyak pelanggaran-pelanggaran yang terjadi dalam bentuk pelanggaran ketentuan jam operasional dagang, ketentuan bongkar-pasang tenda berjualan, ketentuan lokasi jualan, ketentuan tata tertib kebersihan lingkungan dan lain sebagainya.

Dengan demikian, negosiasi yang terjadi antara pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa dapat dikatakan belum berhasil karena para pedagang masih merasa dirugikan akibat adanya penggusuran. Frasa win-win solution yang dijadikan sumber teori rujukan oleh pihak pemerintah belum mampu terimplementasikan dengan baik sehingga membutuhkan penanganan lebih lanjut ke depannya.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Negosiasi antara pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa terhadap penertiban kota terjadi dalam bentuk proses tawar-menawar yang dilakukan oleh pihak pedagang dengan pemerintah untuk menyelesaikan persoalan yang diklaim akan ditimbulkan oleh pihak pedagang jika pedagang tidak digusur atau dipindahkan ke tempat lain. Negosiasi pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa terjadi secara informal, tanpa penengah dan mendominasi. Strategi negosiasi pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa menggunakan strategi *Win-lose Solution* dengan hasil kemenangan diperoleh oleh Pemerintah Kota Langsa dan kekalahan/kerugian diperoleh oleh para pedagang kaki lima. Langkah-langkah negosiasi yang dilakukan pedagang kaki lima sudah dapat dikatakan baik karena sudah mengikuti tahapan berikut yaitu: pembukaan, proses, tawar-menawar dan membangun kesepakatan. Sedangkan pihak Pemerintah Kota Langsa melakukan negosiasi melalui langkah yang kurang tepat karena pemerintah tidak mendengarkan keluhan para pedagang dan tidak ada kata sepakat di

dalamnya meskipun negosiasi tidak seharusnya berakhir dengan akhir yang saling menguntungkan.

2. Hambatan/kendala dalam negosiasi pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa terhadap penertiban kota ialah terjadinya miss komunikasi, adanya perbedaan cara pandang, cara berfikir, perbedaan tujuan dan persepsi antara pihak pemerintah dan pedagang kaki lima yang digusur.

B. Saran

Peneliti menyadari bahwa peneliti memiliki kekurangan dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu, saran peneliti kepada pihak-pihak/masyarakat yang berhubungan secara langsung maupun tidak langsung dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Kepada pemerintah hendaknya memberikan arahan dan menyampaikan informasi dengan jelas kepada masyarakat sehingga tidak terjadi miss komunikasi serta membuat kebijakan yang dapat menguntungkan bagi kedua belah pihak;
2. Kepada pedagang hendaknya memahami informasi yang disampaikan pemerintah secara menyeluruh dan jangan mudah percaya dengan isu-isu yang tidak bersumber.
3. Kepada peneliti selanjutnya yang mengambil fokus penelitian sama hendaknya menjadikan penelitian ini sebagai bahan rujukan/sumber referensi.

DAFTAR PUSTAKA

Alifa Hamdan dkk, 2017, *Penentuan Lokasi Relokasi Pedagang Kaki Lima Menurut Preferensi Pedagang dengan Komparasi Lokasi di Kawasan Alun-Alun Kota Batu*, Malang: ITNM, Jurnal Thesis, h.1.

Augina, 2020, *Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data pada Penelitian Kualitatif di Bidang Kesehatan Masyarakat*, Jurnal Ilmu Kesehatan Masyarakat, h. 45.

Bungin Burhan, 2004, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*.

Djaali, dkk, 2001, *Wawasan Pengembangan Masyarakat dan Pembinaan Sektor Informal*, Jakarta: PT. Penebar Swadaya.

Eko Susanto, 2019, *Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima di Kota Metro (Studi Kasus di Pasar Cendrawasih Kota Metro)*, Lampung: IAIN Metro, Skripsi, h.vi.

Giyarto, 2014, *Dampak yang Ditimbulkan dengan Adanya Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Legi Kota Surakarta*, Surakarta: Universitas Surakarta, Jurnal Ilmu Hukum, vo.8, no.1, h.2.

<https://accurate.id/marketing-manajemen/pengertian-negosiasi/> diakses pada 20 Agustus 2021 pukul 22.27 WIB.

<https://anwarstatistik.blogspot.com/2017/03/pengertian-data-sumber-data-dan.html> diakses pada 20 Mei 2021 pukul 15.00 WIB.

https://id.m.wikipedia.org/wiki/Kota_Langsa diakses pada 19 Agustus 2021 pukul 16.39 WIB.

https://id.wikipedia.org/wiki/Kota_Langsa diakses pada 20 Mei 2021 pukul 18.00 WIB.

<https://kbbi.web.id/tertib> di akses pada 19 Agustus 2021 pukul 20.56 WIB.

<https://pakarkomunikasi.com/teori-negosiasi> diakses pada 24 Juni 2021 pukul 12.35 WIB.

<https://pemerintahan.langsa-kota.go.id/kata-sambutan/> diakses pada 25 Mei 2021 pukul 18.00 WIB.

<http://repository.unpas.ac.id/30049/5/BAB%203.pdf> diakses pada 20 Mei 2021 pukul 15.00 WIB.

<https://waspada.id/aceh/pasar-kota-langsa-macet-dan-kumuh/> diakses pada 24 Juni 2021 pukul 12.30 WIB.

<https://www.jojonomic.com/blog/teknik-analisis-data/> diakses pada 20 Mei 2021 pukul 20.00 WIB.

<https://www.mingseli.id/2020/07/pengertian-negosiasi-menurut-para-ahli.html> diakses pada 20 Agustus 2021 pukul 22.20 WIB.

<https://www.pelatihan-sdm.net/strategi-yang-perlu-dilakukan-dalam-negosiasi/> diakses pada 21 Juni 2021 pukul 14.00 WIB.

<https://www.situsekonomi.com/2020/09/langkah-langkah-dalam-bernegosiasi.html> diakses pada 20 Agustus 2021 pukul 21.53 WIB.

Lazaro Sumbeywo, 2014, *Menjadi Seorang Negosiator: Strategi dan Taktik*, Jakarta: Impartial Mediator Network.

Lexy J. Moleong, 2005, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya.

LPPM USU, 2002, *Studi Penataan dan Pembinaan Usaha Kaki Lima di Kota Medan*, Medan: Pemerintah Kota Medan.

Margono, 2006, *Metodelogi Penelitian Pendidikan*, Jakarta: PT. Rineka Cipta.

- Mieta Jumiartanti, 2020, *Statistik Daerah Kota Langsa 2020*, Langsa: BPS Kota Langsa, h.5.
- Novita Surya Ningih, 2014, *Resistensi Pedagang Kaki Lima yang Berdagang di Sepanjang Jalan Colombo Yogyakarta*, Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada, Tesis, h.iii.
- Nugraha, Djumadi, Rosa, 2018, *Implementasi Penertiban Pedagang Kaki Lima (Pkl) di Pasar Sungai Dama Kecamatan Samarinda Ilir Kota Samarinda*, Samarinda: Universitas Mulawarman, eJurnal PIN, vol. 6, no.3, h.425.
- Nurul Azizah Syam, 2016, *Implementasi Kebijakan Pemerintah Daerah dalam Pembinaan Pedagang Kaki Lima: Studi Kasus pada Pedagang Kaki Lima di Kelurahan Paropo Kecamatan Panakukag Kota Makassar*, Makassar: Universitas Hasanuddin, Skripsi, h.xiv.
- Puti Andiny, Agus Kurniawan, 2019, *Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Sebelum dan Sesudah Program Relokasi di Kota Langsa (Studi Kasus pada Pedagang Kaki Lima di Lapangan Merdeka)*, Langsa: Universitas Samudra Langsa, Jurnal Samudera Ekonomika, vol.1, no.2, h.192.
- Rijali Ahmad, 2018, *Analisis Data Kualitatif*, *Jurnal Alhadharah*, 17 (33): 81-95, h. 87.
- Robert Heron dan Caroline Vandenabeele, 2019, *Negosiasi Efektif; Sebuah Panduan Praktis*, Jakarta: FES Perwakilan Indonesia.
- Sugiyono, 2015, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta.
- Ting-toomey, 1998, *Teori Komunikasi Identitas*, England: Kurogi.
- Zulkardi, 2019, *Penertiban Pedagang Kaki Lima (Studi Kebijakan Pemerintah Kota Banda Aceh dalam Menata Kebersihan Kota)*, Banda Aceh: UIN Ar-Raniry, Skripsi, h.11-12.

LEMBAR OBSERVASI**Hari/Tanggal Observasi** :**Nama Observer** :**Narasumber** :**Lokasi Observasi** :

NO	ASPEK YANG DINILAI	DESKRIPSI HASIL
1	Perilaku PKL	
2	Keadaan Fisik PKL	

NO	ASPEK YANG DINILAI	DESKRIPSI HASIL
3	Pertumbuhan PKL	
4	Perkembangan PKL	

Langsa, 01 Agustus 2021

Fitria

NIM. 3012017037

LEMBAR WAWANCARA

Hari/Tanggal Wawancara :

Nama Pewawancara :

Narasumber :

Lokasi Wawancara :

Pertanyaan Wawancara

1. Bagaimana pendapat anda tentang kebijakan yang dilakukan pemerintah Kota Langsa dalam upaya penertiban pedagang kaki lima?
2. Apakah terjadi negosiasi antara pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa terhadap penertiban kota?
3. Negosiasi yang terjadi antara pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa termasuk ke dalam bentuk negosiasi yang bagaimana?
4. Bagaimana strategi negosiasi yang dilakukan pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa terhadap penertiban kota?
5. Bagaimana langkah-langkah negosiasi yang dilakukan pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa terhadap penertiban kota?
6. Apa saja hambatan/kendala negosiasi pedagang kaki lima dan Pemerintah Kota Langsa terhadap penertiban kota?

Hasil Wawancara

No	Jawaban
1	
2	
3	

No	Jawaban
4	
5	
6	

Langsa, 01 Agustus 2021

Fitria
NIM. 3012017037

DOKUMENTASI PENELITIAN





