

## ABSTRAK

Agenda revitalisasi trotoar di sepanjang Jalan Sudirman yang digaungkan oleh Pemerintah Kota Yogyakarta dalam rangka memelihara Kawasan Cagar Budaya Kotabaru menimbulkan konflik kepentingan dengan para Pedagang Kaki Lima. Semenjak ditetapkannya Kotabaru sebagai salah satu Kawasan Cagar Budaya melalui Surat Keputusan Gubernur No.186 Tahun 2011, pemeliharaan dan pengembangan kawasannya menjadi sorotan bagi Pemerintah Kota Yogyakarta. Pengembangan kawasan ini termanifestasi dalam kebijakan revitalisasi trotoar yang memantik konflik antara Pemerintah Kota Yogyakarta dan PKL sebagai penerima kebijakan yang termarginalisasi. Penelitian ini berfokus pada dinamika negosiasi antara Pemerintah Kota Yogyakarta dan PKL dalam implementasi kebijakan revitalisasi trotoar sebagai kerangka studi kasus. Sebagai upaya untuk menelaah penelitian ini, penulis menggunakan kerangka teori dari Grindle (1980) untuk menganalisis substansi dan implementasi kebijakan revitalisasi trotoar. Selain itu, terdapat teori negosiasi yang digagas oleh Sawyer dan Guetzkow (2006) yang digunakan sebagai pisau analisis substansi dinamika antara Pemerintah Kota Yogyakarta dan PKL dalam proses implementasi kebijakan revitalisasi trotoar.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan dua kategori, yaitu data primer melalui wawancara dengan beberapa *stakeholder* Pemerintah Kota Yogyakarta dan perwakilan PKL. Sementara data sekunder melalui studi literatur dan observasi selama satu bulan, yakni bulan Desember 2022 hingga Januari 2023 untuk mendapatkan informasi tambahan mengenai proses negosiasi yang dinamis. Kajian ini menemukan adanya proses negosiasi yang berlangsung selama delapan bulan dari Februari 2021 hingga Desember 2021 (sebelum - saat pengerjaan revitalisasi). Berlangsungnya dinamika negosiasi ditandai dengan adanya tarik ulur kepentingan antara Pemkot Yogyakarta dan PKL dalam menciptakan konsensus. Perbedaan kepentingan ini dipengaruhi oleh ketimpangan relasi kuasa dan perbedaan tujuan, dimana Pemkot Yogyakarta sebagai pemangku kebijakan memiliki kepentingan mempercantik wajah kota dan PKL yang memiliki *power* relatif kecil menyampaikan kepentingannya untuk mempertahankan lapaknya sebagai lumbung pendapatan. Dalam dinamika negosiasi terdapat lima tahap proses negosiasi yang menggunakan komunikasi persuasif melalui berbagai pendekatan yang dilakukan oleh beberapa *stakeholder*. Beberapa alternatif yang ditawarkan oleh Pemerintah Kota Yogyakarta dalam proses negosiasi tidak langsung diterima oleh PKL. Tawaran alternatif relokasi di Jalan Sam Ratulangi dan Jalan Wahidin Sudirohusodo dirasa belum representatif sehingga PKL melakukan *counter offer* untuk melahirkan alternatif baru yang mengarah pada *win-win solution*.

**Kata Kunci : *Negosiasi, Revitalisasi Trotoar, Implementasi Kebijakan, Relokasi.***

## ABSTRACT

The agenda for revitalizing the sidewalks along Jalan Sudirman which was echoed by the Yogyakarta City Government in order to maintain the Kotabaru Cultural Heritage Area has created a conflict of interest with the street vendors. Since Kotabaru was designated as a Cultural Heritage Area through Surat Keputusan Gubernur No.186 Tahun 2011, the maintenance and development of the area have become a focus for the Yogyakarta City Government. The development of this area is manifested in the sidewalk revitalization policy which sparked conflict between the Yogyakarta City Government and street vendors as marginalized beneficiaries of the policy. This research focuses on the dynamics of negotiations between the Yogyakarta City Government and street vendors in implementing the sidewalk revitalization policy as a case study framework. As an effort to examine this research, the authors use the theoretical framework of Grindle (1980) to analyze the substance and implementation of the sidewalk revitalization policy. In addition, there is a negotiation theory initiated by Sawyer and Guetzkow (2006) which is used as a tool for analyzing the substance of the dynamics between the Yogyakarta City Government and street vendors in the process of implementing the sidewalk revitalization policy.

This research is a qualitative research with a case study approach. Data collection techniques were carried out using two categories, namely primary data through interviews with several Yogyakarta City Government stakeholders and street vendor representatives. Meanwhile, secondary data was obtained through literature studies and observations for one month, from December 2022 to January 2023, to obtain additional information regarding the dynamic negotiation process. This study found that there was a negotiation process that lasted for eight months from February 2021 to December 2021 (before - during the revitalization work). The ongoing dynamics of the negotiations were marked by the tug-of-war between the Yogyakarta City Government and street vendors in creating a consensus. This difference in interests is influenced by an imbalance of power relations and differences in goals, where the Yogyakarta City Government as a policy stakeholder has an interest in beautifying the face of the city and street vendors who have relatively little power express their interest in maintaining their stalls as a source of income. In the dynamics of negotiations, there are five stages of the negotiation process that use persuasive communication through various approaches taken by several stakeholders. Several alternatives offered by the Yogyakarta City Government in the negotiation process were not immediately accepted by the street vendors. The alternative offers for relocation on Jalan Sam Ratulangi and Jalan Wahidin Sudirohusodo were felt to be unrepresentative, so the street vendors made a counter offer to create new alternatives that lead to a win-win solution.

**Keywords:** *Negotiation, Sidewalk Revitalization, Policy Implementation, Relocation.*