



Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima di Kawasan Stadion Utama Riau Kota Pekanbaru

Afif Abdurrahman¹ Syamsul Bahri²

^{1,2} Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Riau, Pekanbaru, Riau, Indonesia

DOI:

<https://doi.org/10.53697/iso.v4i2.2059>

*Correspondence: Afif Abdurrahman

Email: afif.abdurrahman5543@student.unri.ac.id

Received: 03-10-2024

Accepted: 11-11-2024

Published: 10-12-2024



Copyright: © 2024 by the authors. Submitted for open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY) license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

Abstrak: Penelitian ini dilakukan di Stadion Utama Pekanbaru, Jalan Nagasakti Kota Pekanbaru Provinsi Riau dengan tujuan mengetahui untuk mengidentifikasi strategi apa saja yang diterapkan untuk bertahan hidup oleh pedagang kaki lima di Kawasan Stadion Utama Kota Pekanbaru. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Pengumpulan data melalui teknik wawancara, serta dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Ditinjau dari strategi aktif pedagang kaki lima belum menerapkan strategi aktif dalam bertahan hidup karena seluruh informan tidak ada yang memiliki pekerjaan sampingan untuk menambah penghasilan mereka, tidak berusaha menambah jam kerja mereka saat berjualan, hanya 2 orang informan dari 5 informan yang diwawancara yang melakukan diversifikasi produk jualan untuk menambah pendapatan mereka. Strategi pasif yang dilakukan oleh seluruh informan hampir sama yaitu membuat skala prioritas pengeluaran berdasarkan kebutuhan yang paling pokok, membagi-bagi penghasilan mereka sesuai dengan kebutuhan yang ada dan berusaha hidup seadanya sesuai dengan pendapatan yang diterima. Strategi jaringan yang diterapkan oleh pedagang kaki lima adalah memanfaatkan relasi non formal seperti keluarga dan relasi formal seperti bank untuk meminjam uang saat menambah modal dan mengatasi kesulitan keuangan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Para pedagang kaki lima ini juga membentuk persatuan pedagang kaki lima Stadion, sebagai ajang silaturahmi sesama pedagang. Persatuan pedagang ini menurut sebagian informan bermanfaat dalam keseharian mereka karena mereka dapat saling membantu disaat ada keluarga yang sakit ataupun meninggal, dan yang paling penting menjaga kekompakkan sesama pedagang. Namun masih ada informan yang menyatakan tidak mengikuti persatuan pedagang ini karena merasa tidak ada manfaat bagi dirinya dan tidak membantu juga.

Keywords: Strategi, Pedagang Kaki Lima, Bertahan Hidup

Pendahuluan

Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan sebuah potensi peluang usaha yang cukup menjanjikan terbukti dapat menggerakkan ekonomi rill masarakat ditengah kondisi sulitnya mencari lapangan kerja dan pemutusan hubungan kerja (PHK). Pedagang Kaki Lima adalah istilah untuk menyebut penaja dagangan yang menggunakan gerobak. Istilah itu sering ditafsirkan karena jumlah kaki pedagangnya ada lima. Lima kaki tersebut adalah dua kaki pedagang ditambah tiga kaki gerobak (yang sebenarnya adalah tiga roda atau dua roda dan satu kaki). Saat ini istilah PKL juga digunakan untuk pedagang di jalanan pada umumnya (Wafirotn & Marsiwi, 2016).

Keberadaan Pedagang Kaki Lima dalam penelitian ini yaitu yang berjualan di Kawasan Stadion Utama atau di sepanjang ruas Jalan Naga Sakti Kota Pekanbaru.

Pedagang kaki lima (PKL) yang berjualan di sepanjang ruas jalan Naga Sakti Stadion Utama Riau memiliki karakteristik dagangan yang berbeda-beda jenis yang dijual, sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pembeli ataupun pengunjung. Pemilihan lokasi tersebut dikarenakan Kawasan Stadion Utama Kota Pekanbaru merupakan tempat yang paling diminati oleh pedagang kaki lima. Lokasi ini merupakan pusat keramaian dengan tingkat kunjungan yang tinggi. Jumlah pedagang kaki lima di Kawasan Stadion Utama Kota Pekanbaru sebanyak 72 orang pedagang.

Menjadi pedagang kaki lima di Kawasan Stadion Utama Pekanbaru tantangan tersendiri bagi pelakunya, hal ini karena kawasan tersebut tidak diperuntukkan untuk pedagang kaki lima sehingga usaha mereka tersebut sangat mudah digusur. Pedagang kaki lima yang merupakan golongan yang terdampak penghasilannya akibat berbagai kebijakan yang diberlakukan oleh pemerintah. Selain itu tuntutan bagi pedagang kaki lima rantau untuk keberlangsungan hidup semakin membebani mereka, seperti biaya sewa rumah, biaya makan, biaya transportasi dan lain sebagainya. Permasalahan utama disini adalah mereka dituntut untuk membiayai kehidupan mereka dengan kondisi penghasilan yang menurun. Untuk mengatasi permasalahan-permasalahan tersebut tentu memerlukan strategi agar pedagang kaki lima mampu bertahan hidup. Strategi untuk bertahan hidup pada komunitas pedagang kaki lima sangat dibutuhkan dalam kondisi saat ini untuk menyambung hidup mereka. Sangat penting untuk melakukan penelitian mendalam tentang strategi bertahan hidup PKL.

Fenomena yang ditemui dalam strategi bertahan hidup pedagang kaki lima di kawasan Stadion Utama Pekanbaru oleh Pemerintah Daerah Kota Pekanbaru adalah meskipun sudah sering mendapat teguran dari Pemko Pekanbaru dan SATPOL PP Kota Pekanbaru agar tidak berjualan di sekitaran Stadion Utama Riau namun hingga saat ini jumlah pedagang kaki lima di kawasan tersebut masih banyak dan terus bertambah. Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kawasan Stadion Utama Pekanbaru merupakan pedagang kaki lima ilegal karena kawasan stadion tersebut tidak diperuntukkan bagi pedagang kaki lima untuk berjualan. Kondisi tersebut telah menunjukkan bahwa PKL tersebut belum menaati peraturan yang berlaku mengenai penataan PKL. Tingginya tingkat persaingan usaha terletak pada pedagang lain yang menjual minuman atau makanan yang sejenis. Adanya pungutan liar yang dilakukan oleh preman sekitar, pungutan tersebut dilakukan setiap bulan dan sangat meresahkan bagi pedagang kaki lima. Kurangnya modal usaha untuk pengembangan usaha, sementara sebagian besar penghasilan digunakan untuk keberlangsungan hidup seperti biaya sewa rumah, biaya makan, biaya transportasi dan lain sebagainya sementara kondisi penghasilan yang menurun.

Berdasarkan uraian di atas dengan melihat pentingnya strategi bertahan hidup untuk menciptakan kesejahteraan ekonomi pedagang kaki lima, di Kota Pekanbaru, maka perlu diadakannya penelitian mengenai identifikasi strategi bertahan hidup pada pedagang kaki lima.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kualitatif didefinisikan sebagai metode penelitian ilmu-ilmu sosial yang mengumpulkan dan menganalisis data berupa kata-kata (lisan maupun tulisan) dan perbuatan-perbuatan manusia serta penelitian tidak menganalisa angka-angka.

Desain penelitian deksriptif digunakan untuk mendapatkan pemahaman yang cermat pada suatu fenomena sosial berdasarkan gejala-gejalanya. Metode ini melukiskan, menggambarkan, atau memaparkan keadaan objek yang diteliti sebagai apa adanya, sesuai dengan Penelitian ini dilaksanakan di Kawasan Stadion Utama Pekanbaru. Jadwal penelitian dimulai dari bulan Juni 2024. Tahapan penelitian ini awali sejak persiapan, pengumpulan hasil wawancara, pengolahan data dan penulisan hasil penelitian.

Dalam penelitian ini sumber data primer di peroleh dari hasil wawncara kepada informan penelitian yang merupakan pedagang kaki lima sebanyak 5 orang. Untuk menentukan subjek penelitian, peneliti menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu teknik pengambilan sample didasarkan atas tujuan tertentu (orang yang dipilih sangat memiliki kriteria sebagai sample). Adapun pihak-pihak yang menjadi *informan* dalam penelitian ini adalah: pengurus Persatuan Pedagang Kakilima sebanyak 1 orang (*key informan*) dan pedagang Kaki Lima sebanyak 4 orang. Informan tersebut dipilih sesuai dengan tujuan penelitian sehingga diharapkan dapat menjawab permasalahan penelitian. Informan dipilih yang benar-benar sesuai dengan penelitian yang dilakukan sehingga mampu menjelaskan keadaan yang sebenarnya tentang objek yang diteliti.

Dalam penelitian kualitatif, data diperoleh dari berbagai sumber dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam (triangulasi) dan dilakukan secara terus menerus sampai datanya jenuh (Sugiyono, 2017). Kemudian dilakukan analisis data pada waktu peneliti berada di lapangan maupun setelah kembali dari lapangan. Alur analisis dalam penelitian ini mengikuti model analisis interaktif oleh Miles dan Huberman dalam (Hardani, 2020) sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Reduksi data digunakan untuk memilih dan merangkum data yang relevan. Proses ini dilakukan untuk memberikan gambaran yang lebih jelas, sehingga data yang diperoleh dapat tersusun lengkap. Dengan reduksi data, data kualitatif dapat disederhanakan dan ditransformasikan dalam aneka macam cara melalui seleksi ketat. Dalam penelitian ini peneliti memfokuskan reduksi data tentang strategi bertahan hidup pedagang kaki lima di Kawasan Stadion Utama serta mengetahui faktor-faktor penghambatnya. Penulis kemudian menyederhanakan data tersebut dengan mengambil data-data yang mendukung dalam pembahasan penelitian ini.

2. Penyajian Data

Penyajian data dapat berupa bentuk tulisan atau kata-kata, gambar, grafik, tabel dan lain sebagainya. Tujuan sajian data adalah untuk menggabungkan informasi yang sudah dipilih sesuai dengan fokus penelitian. Sajian data bersifat naratif sehingga memudahkan untuk memahami dan melanjutkan ke proses berikutnya. Peneliti

menyajikan data terkait tentang strategi bertahan hidup pedagang kaki lima di Kawasan Stadion Utama Kota Pekanbaru.

3. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan dilakukan selama proses penelitian berlangsung mulai dari proses pengumpulan data, reduksi data, dan penyajian data yang cukup memadai, maka selanjutnya diambil kesimpulan sementara. Setelah data benar-benar lengkap sesuai yang dibutuhkan, kemudian di tarik kesimpulan akhir dan diverifikasi agar dapat dipertanggung-jawabkan dari data-data yang sudah didapatkan.

Hasil Penelitian dan Pembahasan

Profil Informan

Pada awal penelitian, penulis mengidentifikasi informan terlebih dahulu untuk memudahkan dalam memperoleh data yang diperlukan guna melengkapi penelitian yang dilakukan. Profil informan dalam penelitian ini adalah tokoh yang berperan penting dalam kelangsungan usaha pedagang kaki lima di Stadion Utama Kota Pekanbaru. Berikut ini adalah profil subjek informan dan key informan dalam penelitian ini.

Tabel 1 Rekapitulasi Identitas Informan

No	Nama	Usia	Jenis Produk	Lama Usaha
1	Nuzul	49 Tahun	Aneka Minuman & Juice	9 tahun
2	M. Albi Islami	19 Tahun	Kerupuk Kuah	3 bulan
3	Lita	34 Tahun	Bakso & Jagung Bakar	3 tahun
4	Era	45 tahun	Sate	2 tahun
5	Armeidi	63 Tahun	Air Tebu	7 tahun

Sumber: Data Olahan Peneliti 2024

Berdasarkan tabel di atas, dapat penulis jelaskan bahwa informan yang didapat melalui teknik *Purposive Subject* dan menimbang kondisi di lapangan. Informan yang telah diwawancara berjumlah 5 orang dengan 1 orang sebagai informan kunci.

5.2 Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Stadion Utama Riau Kota Pekanbaru

Strategi bertahan hidup dapat diartikan sebagai rencana atau kegiatan yang dilakukan agar dapat bertahan hidup dalam sebuah kondisi tertentu. Adapun kegiatan yang dilakukan menjadi rencana yang diutamakan dalam mencapai sebuah tujuan. Maka dari itu, srategi bertahan hidup dapat dipahami dengan suatu keterampilan seseorang untuk menerapkan cara-cara tertentu untuk mengatasi berbagai masalah dalam kehidupannya (Suharto, 2014).

Menurut (Suharto, 2014) strategi bertahan hidup dalam mengatasi goncangan dan tekanan ekonomi dapat dilakukan dengan berbagai strategi. Strategi bertahan hidup dapat digolongkan menjadi 3 kategori yaitu strategi aktif, strategi pasif dan strategi jaringan. Dalam menyusun strategi juga membutuhkan seni untuk menata agar terlaksananya strategi dengan baik sehingga mencapai suatu tujuan dapat dijangkau dengan mudah dan berkesinambungan (Zukna, 2018).

Survival adalah kebutuhan hidup manusia, berupa upaya yang dilakukan manusia untuk memenuhi kebutuhan yang diperlukan dan untuk memecahkan masalah individu dan kelompok yang dihadapi dalam kehidupan sehari-hari. Untuk memenuhi kebutuhannya, manusia juga perlu melakukan usaha, termasuk sebagai pedagang atau usaha sendiri, karyawan, buruh, dan petani. Dengan ini, manusia dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari dan bertahan hidup (Syarif & Henzik, 2020)

1. Strategi Aktif

Strategi aktif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara memanfaatkan segala potensi yang dimiliki. Menurut (Suharto, 2014) strategi aktif merupakan strategi yang dilakukan keluarga miskin dengan cara mengoptimalkan segala potensi keluarga (misalnya melakukan aktivitasnya sendiri, memperpanjang jam kerja dan melakukan apapun demi menambah penghasilannya). Strategi aktif yang biasanya dilakukan buruh tani adalah dengan diversifikasi penghasilan atau mencari penghasilan tambahan dengan cara melakukan pekerjaan sampingan.

Menurut (Stamboel, 2012) diversifikasi penghasilan yang dilakukan pedagang merupakan usaha agar pedagang dapat keluar dari kemiskinan, diversifikasi yang bisa dilakukan antara lain berdagang, usaha bengkel maupun industri rumah tangga lainnya. Sedangkan menurut Andrianti dalam (Kusnadi, 2000) salah satu strategi yang digunakan oleh rumah tangga untuk mengatasi kesulitan ekonomi adalah dengan mendorong para isteri untuk ikut mencari nafkah.

1) Diversifikasi Penghasilan

Bentuk strategi aktif yang dapat dilakukan para pedagang kaki lima adalah dengan cara diversifikasi penghasilan (usaha). Diversifikasi usaha atau penghasilan adalah strategi bisnis di mana sebuah usaha memperluas jangkauan produk, layanan, atau pasar yang dilayani untuk mengurangi risiko dan meningkatkan peluang pertumbuhan. Tujuannya adalah agar usaha tersebut tidak hanya bergantung pada satu jenis produk, layanan, atau pasar tertentu, sehingga dapat mengurangi dampak negatif dari fluktuasi atau kegagalan dalam satu area usaha. Apakah pedagang kakilima di Stadion Utama Pekanbaru melakukan diversifikasi usaha dapat dilihat dari hasil wawancara.

Informan Kunci : Nuzul

"Tidak ada pekerjaan lain saya bang, saya fokus pada usaha juice ini saja, sejak awal saya buka usaha gerobak ini, saya menjual juice." (Hasil wawancara tanggal 21 Juli 2024)

Hasil analisis dari jawaban informan dapat dilihat bahwa informan tidak melakukan diversifikasi usaha, sehingga dari awal menjadi pedagang kakilima, informan tetap menjual produk yang sama.

Informan 1: M. Albi Islami

"Saya tidak ada pekerjaan lain selain berdagang disini, saya tidak tahu mau bekerja apa bang, saya nggak ada pengalaman. Saya pahamnya ya berjualan aja bang." (**Hasil wawancara tanggal 21 Juli 2024**)

Hasil analisa dari wawancara yang dilakukan, informan 2 juga tidak melakukan diversifikasi usaha. Alasannya karena informan 2 tidak memiliki pengalaman apa-apa, sehingga yang informan 2 kuasai hanya dengan berdagang.

Informan 4 juga memberikan jawaban yang sama, bahwa informan hanya berjualan sate saja dan tidak memiliki pekerjaan tambahan lainnya. Untuk menambah penghasilan sehari-hari.

Informan 4 : Armeidi

"Saya kalau dulu bekerja jadi buruh bangunan bang, tapi sekarang saya jualan air tebu. Kalau buruh bangunan itu butuh tenaga yang besar bang, sedangkan sekarang saya sudah tak sanggup lagi kerja bangunan itu, jadi saya usaha air tebu ini, sudah 3 tahunlah saya jualan air tebu." (**Hasil wawancara 21 Juli 2024**)

Analisa hasil wawancara menunjukkan bahwa informan 5, sebelumnya adalah pekerja bangunan, namun seiring bertambah usia informan tidak bisa lagi melanjutkan pekerjaan sebagai buruh bangunan sehingga memilih menjadi pedagang kaki lima di Stadion Utama dengan berjualan air tebu. Berdasarkan transkrip wawancara tersebut, maka dapat dilihat bahwa semua informan tidak memiliki pekerjaan sampingan. Para informan tersebut fokus pada usaha mereka sebagai pedagang kaki lima. Hal ini terjadi karena minimnya pengalaman dan keterampilan yang mereka miliki sehingga mereka tidak berusaha untuk mencari penghasilan tambahan.

Menurut pendapat White yang menyatakan bahwa strategi survival atau strategi bertahan hidup merupakan strategi pedagang kaki lima yang memiliki usaha yang sudah lama dan tergolong miskin. Pedagang kaki lima dengan strategi survival biasanya mengelola sumber daya alam yang sangat terbatas atau terpaksa menjadi buruh tani dan pekerja kasar dengan imbalan yang rendah biasanya hanya cukup untuk sekedar menyambung hidup tanpa bisa menabung untuk pengembangan modal usaha (Baiquni, 2007). Pendapat di atas diperkuat oleh pendapat Stamboel (2012) yang mengatakan diversifikasi penghasilan yang dilakukan pedagang kaki lima merupakan usaha supaya dapat keluar dari jeratan kemiskinan.

Walaupun seluruh pedagang kaki lima di Stadion Utama Pekanbaru yang menjadi informan penelitian ini tidak memiliki pekerjaan sampingan untuk menambah pendapatan keluarga, dan memilih fokus menjadi pedagang kaki lima. Alasan pedagang kaki lima tidak melakukan pekerjaan sampingan karena tidak memiliki keterampilan atau keterampilan mereka yang terbatas.

2) Menambah jam usaha

Salah satu bentuk strategi aktif yang dapat dilakukan oleh pedagang kakilima adalah dengan menambah jam usaha. Menambah jam usaha ini bertujuan agar jumlah penjualan dapat meningkat sehingga pendapatan juga akan bertambah.

Informan Kunci : Nuzul

"Biasanya saya jualan dari jam 1 siang sampai jam 11 malam bang sama setiap hari seperti itu." (Hasil wawancara tanggal 24 Juli 2024)

"Hari libur juga sama bang, dari jam 1 sampai jam 11 malam." (Hasil wawancara tanggal 24 Juli 2024)

Dari jawaban informan, dapat dilihat bahwa jam kerja informan setiap hari sama yaitu dari siang sekitar jam 1 hingga malam sekitar jam 11. Begitupula pada hari libur, jam kerja dimulai dari jam 1 siang hingga jam 11 malam.

Informan 4 : Armeidi

"Saya mulai buka jam 6 pagi pulang jam 6 sore, karena kebiasaan bapak keluar dari rumah itu pagi, jam 6 pagi." (Hasil wawancara tanggal 24 Juli 2024)

"Kalau hari libur sama saja bang, Kalau lama berjualan sekarang sama saja setiap harinya, kecuali kalau hari hujan, terpaksa kita tutup, pulang lagi ." (Hasil wawancara tanggal 24 Juli 2024)

Informan 5 memiliki jam kerja yang berbeda dengan pedagang lainnya, ia menyatakan bahwa jam kerjanya dimulai dari jam 6 pagi hingga jam 6 sore. Hal ini karena kebiasaan yang dijalannya selama ini selama menjadi pekerja bangunan yang bekerja dari pagi hingga sore. Jam kerja tersebut tetap diterapkan informan tersebut saat ia beralih profesi menjadi pedagang kakilima. Informan juga menyatakan bahwa jam kerja tersebut sama antara hari-hari biasa dengan hari libur, yang membedakan hanya jika ada perubahan cuaca, seperti hujan. Jika hari hujan maka informan memutuskan pulang atau tidak berjualan jika hujan turun di pagi hari.

Berdasarkan transkrip wawancara di atas dapat dilihat bahwa hampir semua informan memiliki jam berjualan yang sama yaitu dari jam 1 siang hingga jam 11 malam. Kecuali pada informan 5 yang memilih berjualan dari jam 6 pagi hingga jam 6 sore, karena faktor kebiasaan jam kerja pada profesi sebelumnya sebagai pekerja bangunan. Kemudian seluruh informan tidak berusaha menambah jam berjualan mereka pada hari-hari libur, disaat jumlah pengunjung ke Stadion Utama Pekanbaru ini lebih banyak dari hari-hari biasa, tentunya hal ini akan berpengaruh terhadap pendapatan para pedagang kakilima tersebut.

Informan Kunci : Nuzul

"Pendapatan jauh sekali bedanya, karena kalau hari libur kan orang fokus pergi ini, pergi liburan, bawa anak-anak datang kesini. Kalau sabtu minggu, hari libur, tanggal merah, itu ada perbedaan pendapatannya. (Hasil wawancara tanggal 24 Juli 2024)

Hasil wawancara menunjukkan bahwa pendapatan informan 1 mengalami peningkatan pada saat hari libur Sabtu, Minggu, dan libur nasional lainnya dibandingkan hari-hari biasa. Hal ini karena terjadi peningkatan jumlah pengunjung, karena banyaknya pengunjung yang berlibur membawa anak-anak ke lokasi Stadion Utama ini.

Informan 4: Armeidi

"Kalau pendapatan ya, menurut Bapak lebih kurang sama saja hari biasa dengan hari libur rata-rata 250 ribu, hampir sama itu." (Hasil wawancara tanggal 24 Juli 2024)

Informan 5 memberikan jawaban yang berbeda dari informan lainnya, karena menurut informan 5 pendapatan pada hari-hari Sabtu, Minggu dan hari libur kurang lebih sama saja dibandingkan dengan hari-hari biasa.

Transkrip wawancara di atas menyatakan bahwa ada empat orang informan yang menyatakan bahwa pendapatan mereka di hari-hari libur baik itu Sabtu, Minggu dan hari libur lainnya lebih besar dibandingkan dengan hari-hari biasa. Sementara informan 5 memberikan jawaban yang berbeda karena menurut informan 5 pendapatan yang diperolehnya hampir sama saja antara hari-hari biasa dengan hari libur.

Kondisi ini menunjukkan bahwa pada hari-hari libur, para pedagang kaki lima di Stadion Utama Pekanbaru berpeluang mendapatkan penghasilan yang lebih besar dibandingkan hari-hari biasa. Namun pada hari-hari libur tersebut para pedagang kaki lima tidak berusaha menambah jam berjualan mereka. Pada hari-hari libur biasanya pengunjung akan mulai ramai di pagi hari karena banyak yang ingin olahraga pagi di sekitar kawasan Stadion dan membawa anak-anak mereka untuk bermain dan berolahraga di area tersebut. Namun para informan tidak memanfaatkan situasi ini dengan membuka usaha mereka dari pagi hari.

3) Diversifikasi Produk

Diversifikasi adalah menambah jenis produk yang dijual, tujuannya agar sumber atau jumlah penghasilan bertambah dengan adanya penambahan jenis produk yang dijual.

Informan Kunci : Nuzul

"Dari awal buka jualan menu utamanya tetap juice, tapi kemudian ada tambahan menu kayak jagung bakar, kerupuk kuah, sate, itu tiap hari ada terus." (**Hasil wawancara tanggal 24 Juli 2024**)

Hasil wawancara dengan informan menunjukkan bahwa informan sudah melakukan diversifikasi produk yang dijual, dari awalnya hanya berjualan juice kemudian menambah produk lain. Hal ini tentunya dapat menambah penghasilan informan tersebut.

Informan 3 : Era

"Dari dulu sampai sekarang saya jualannya sama, saya jualan sate saja bang." (**Hasil wawancara tanggal 24 Juli 2024**)

"Belum ada terpikir mau jualan yang lain bang, pandainya cuma buat sate ini saja." (**Hasil wawancara tanggal 24 Juli 2024**)

Pedagang kaki lima di kawasan Stadion Utama Pekanbaru, sebagian besar berjualan antara jam 1 siang hingga jam 11 malam. Alasannya adalah tidak bisa berjualan terlalu lama karena harus menjaga dagangan sendiri. Artinya para informan ini belum melibatkan keluarga untuk terlibat dalam usaha mereka.

Menurut Kusnadi (2000) salah satu strategi yang digunakan oleh rumah tangga oleh Pedagang Kaki Lima untuk mengatasi kesulitan ekonomi adalah dengan mendorong para isteri/suami untuk ikut mencari nafkah. Bagi masyarakat yang masih tergolong ke dalam masyarakat miskin, pekerjaan mencari nafkah tidak hanya menjadi tanggungjawab suami saja, akan tetapi dapat menjadi tanggungjawab semua anggota keluarga, sehingga pada

keluarga yang masih tergolong miskin, isteri juga dapat ikut serta bekerja demi membantu menambah penghasilan dan juga dapat mencukupi kebutuhan keluarganya.

Maka dapat dikatakan bahwa strategi bertahan hidup juga melibatkan segenap anggota keluarga dalam mengelola aset yang dimilikinya, dengan memenuhi kebutuhannya manusia juga perlu melakukan usaha diantaranya bekerja menjadi pedagang atau usaha sendiri, pegawai, buruh, dan petani. Dengan ini manusia dapat memenuhi kebutuhan sehari-harinya dan dapat bertahan hidup (Subair, 2020).

Pendapat Kusnadi kini tidak sesuai dengan strategi bertahan hidup yang diterapkan oleh pedagang kaki lima di Kawasan Stadion Utama Pekanbaru. Berdasarkan fakta di lapangan, ditemukan bahwa sebagian besar pedagang kaki lima belum melibatkan keluarga untuk membantu mencukupi kebutuhan keluarga. Menjadi pedagang kaki lima bersama dengan sang suami/istri merupakan pekerjaan yang dapat dilakukan oleh pasangan masing-masing pedagang.

Strategi aktif merupakan pilihan pertama yang dilakukan pedagang kaki lima untuk tetap bisa bertahan hidup. Mereka akan memaksimalkan semua potensi sumber daya yang mereka miliki untuk menambah penghasilan yang mereka dapat dari usaha berjualan walaupun tambahan pendapatan yang mereka dapat tergolong kecil dan tidak menentu, namun hal tersebut tetap dilakukan agar mereka tetap bisa melangsungkan hidup.

b. Strategi pasif

Strategi pasif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran keluarga sebagaimana pendapat (Suharto, 2014) yang menyatakan bahwa strategi pasif adalah strategi bertahan hidup dengan cara mengurangi pengeluaran keluarga (misalnya biaya untuk sandang, pangan, pendidikan, dan sebagainya). Strategi pasif yang biasanya dilakukan oleh petani kecil adalah dengan membiaskan hidup hemat. Hemat dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia diartikan sebagai sikap berhati-hati, cermat, tidak boros dalam membelanjakan uang. Sikap hemat merupakan budaya yang telah dilakukan oleh masyarakat desa terutama masyarakat desa yang tergolong dalam petani miskin. Strategi pasif yang biasanya dilakukan oleh Pedagang Kaki Lima adalah dengan membiaskan hidup hemat.

1) Meminimalisir pengeluaran

Pedagang Kaki Lima yang umumnya dilakukan oleh masyarakat desa membuat pendapatan mereka relatif kecil dan tidak menentu sehingga Pedagang Kaki Lima di pedesaan lebih memprioritaskan kebutuhan pokok seperti kebutuhan pangan daripada kebutuhan lainnya.

Informan Kunci : Nuzul

"Biaya pengeluaran per bulan, kotornya mungkin sekitar 4 juta-5 juta per bulan." **(Hasil wawancara tanggal 24 Juli 2024)**

"Pendapatan yang diperoleh alhamdulillah mencukupi kebutuhan keluarga". **(Hasil wawancara tanggal 24 Juli 2024)**

"Sebenarnya pedagang usaha seperti ini, kita tidak bisa menjadi pedoman dari omzet tadi, karena omzet itu per hari tidak sama. Yang jelas untuk makan dulu yang utama, untuk

makan terus nanti untuk biaya listrik, belanja dapur itu wajib keluar setiap hari, gitu maksudnya. Jadi bisa dibilang untuk menutupi biaya sehari-hari seperti itu sudah tertutupi dari hasil penjualan.” (Hasil wawancara tanggal 24 Juli 2024)

Menurut informan, pengeluaran keluarga setiap hari cukup besar, per bulan hingga Rp. 4 juta- Rp. 5 juta. Untuk mengatasi agar pendapatan dapat menutupi seluruh pengeluaran, informan lebih mengutamakan pengeluaran untuk kebutuhan pokok, listrik dengan demikian biaya-biaya tersebut dapat tertutupi dari pendapatan hasil penjualan.

Informan 1 : M. Albi Islami

“Pengeluaran saya kalau per hari anggaran 100 ribulah bang, untuk makan, rokok dan lain-lain.” (Hasil wawancara tanggal 24 Juli 2024)

“Pendapatan ini alhamdulillah sudah bisa mencukupi kebutuhan sehari-hari saya bang”.
(Hasil wawancara tanggal 24 Juli 2024)

“Supaya cukup, penghasilannya caranya dibagi-bagi bang sesuai kebutuhan.” (Hasil wawancara tanggal 24 Juli 2024)

Menurut informan, pengeluaran dirinya setiap hari sekitar Rp. 100.000. Pendapatan yang diperoleh selama ini, cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, namun informan harus cermat membagi-bagi pendapatan yang ada agar sesuai kebutuhan.

Informan 4 : Armeidi

“Penghasilan yang didapat ya cukup tak cukup ya harus dicukup-cukupkan saja dek. Namanya hidup ya begitu.” (Hasil wawancara tanggal 24 Juli 2024)

“Kalau mengatur pengeluaran itu tergantung kondisinya, mana yang harus didahulukan, jadi pandai-pandai mengaturnya.” (Hasil wawancara tanggal 24 Juli 2024)

Menurut informan, pengeluaran keluarga setiap hari cukup besar yaitu Rp. 140.000. Informan juga menambahkan bahwa penghasilan yang diperoleh harus diatur agar dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari, pengeluaran disesuaikan dengan kondisi, artinya informan harus bisa menentukan skala prioritas pengeluarannya agar semua kebutuhan dapat terpenuhi.

Pola hidup hemat dilakukan pedagang kaki lima agar penghasilan yang mereka terima bisa untuk mencukupi kebutuhan pokok keluarga mereka. Pedagang kaki lima biasanya menerapkan hidup hemat dengan cara berhati-hati dalam membelanjakan uang mereka. Sikap hemat terlihat pada kebiasaan keluarga pedagang kaki lima yang membiasakan untuk makan dengan lauk seadanya dan hanya membeli daging ketika hari besar seperti hari raya idul fitri.

Hasil wawancara dengan kelima informan menunjukkan bahwa keterbatasan penghasilan membuat para pedagang kaki lima dan keluarganya bersikap bijak dalam pengeluaran. Artinya pengeluaran dilakukan sesuai skala prioritas dan hemat. Sikap hemat yang dilakukan pedagang kaki lima dapat dilakukan dengan membiasakan seluruh keluarga untuk makan seadanya karena pendapatan pedagang kaki lima yang tergolong rendah dan tak menentu membuat mereka tidak bisa menyediakan makanan yang beragam sehingga mereka membiasakan diri untuk makan dengan lauk seadanya.

c. Strategi Jaringan

Strategi jaringan yang biasanya dilakukan pedagang adalah memanfaatkan jaringan sosial yang dimiliki dengan cara meminjam uang pada kerabat, bank dan memanfaatkan bantuan sosial lainnya. Bantuan sosial yang diterima pedagang kaki lima merupakan modal sosial yang sangat berperan sebagai penyelamat ketika keluarga pedagang kaki lima yang tergolong miskin membutuhkan bantuan sebagaimana pendapat yang dikemukakan oleh (Stamboel, 2012) yang mengatakan bahwa modal sosial berfungsi sebagai jaring pengaman sosial bagi keluarga miskin. Bantuan dalam skala keluarga besar, komunitas atau dalam relasi pertemanan telah banyak menyelamatkan keluarga miskin.

1) Meminta bantuan kerabat

Strategi pasif yang dapat dilakukan pedagang kaki lima di Stadion Utama Pekanbaru adalah dengan meminta bantuan kerabat, tetangga atau orang lain yang dikenal dekat, baik itu untuk modal usaha maupun untuk menutupi kekurangan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Informan Kunci: Nuzul

"Kalau untuk modal awal pastilah membutuhkan bantuan modal, namanya kita merintis tentu kita memakai modal dan sarana apa adanya. Ya alhamdulillah dengan berjalan waktu, adanya peningkatan omset kita menambah dikit-dikitlah modal, nambah kursi, beli payung, beli apa namanya peralatan yang berhubungan dengan usaha dagang." (Hasil wawancara, tanggal 24 Juli 2024)

"Kalau ke keluarga tidak ada saya minta bantuan atau meminjam uang, tapi untuk modal ataupun untuk kebutuhan hidup sehari-hari. Itu pasti, kita tidak bisa lepas dari bank, jadi kita pinjam dana KUR." (Hasil wawancara, tanggal 24 Juli 2024)

Hasil wawancara dengan informan kunci menyatakan bahwa untuk modal awal, informan menggunakan modal seadanya untuk membeli berbagai peralatan dan bahan-bahan kebutuhan berjualan. Namun informan menyatakan pernah meminjam ke bank untuk menambah modal membeli tambahan alat dan bahan-bahan untuk berjualan. Hal ini menunjukkan bahwa informan memanfaatkan jaringan sosial yaitu relasi dengan bank untuk memenuhi kebutuhan modal usahanya.

Informan 4: Armeidi

"Kalau kesulitan modal itu sudah pasti, namanya kita dagang itu pasti. Kadang jatuh, kayak dimusim hujan, tidak bisa jualan nah itu kesulitan kita di modal." (Hasil wawancara, tanggal 24 Juli 2024)

"Kalau meminjam ke keluarga nggak pernah, cuman di waktu Bapak kepepet pertama kali pindah dari kuli bangunan ke usaha dagang ini, pernah Bapak meminjam dana KUR 10 juta untuk modal bikin gerobak ini, untuk dasar usaha." (Hasil wawancara, tanggal 24 Juli 2024)

Hasil wawancara dengan informan 4 menunjukkan bahwa beliau pernah mengalami kesulitan modal karena berbagai faktor seperti cuaca sehingga hasil penjualan tidak sesuai dengan yang diharapkan. Untuk mengatasi masalah keuangan, informan menyebutkan bahwa ia mengajukan pinjaman kepada bank.

2) Mengajukan bantuan pemerintah

Bantuan sosial yang diterima pedagang kaki lima merupakan modal sosial yang sangat berperan sebagai penyelamat ketika keluarga pedagang kaki lima yang tergolong miskin membutuhkan bantuan sebagaimana pendapat yang dikemukakan oleh Stamboel (2012). Bantuan langsung tunai dan bantuan lain dari pemerintah, sangat membantu perekonomian keluarga miskin seperti pedagang kaki lima ini.

Informan Kunci: Nuzul

"Saya tidak pernah sama sekali mengajukan bantuan kepada pemerintah seperti BLT, dan pemerintah juga kayaknya tidak peduli." (Hasil wawancara, tanggal 24 Juli 2024)

Hasil wawancara dengan informan kunci menyatakan bahwa informan belum pernah mendapat bantuan dari pemerintah, dan belum pernah mengajukan bantuan dari pemerintah seperti Bantuan Langsung Tunai. Informan juga merasa bahwa pemerintah kurang peduli dengan nasib para pedagang kaki lima ini.

3) Mengikuti organisasi pedagang

Para pedagang kaki lima biasanya memiliki persatuan atau paguyuban antar pedagang yang berguna untuk menjaga kekompakan antar pedagang, menjaga keamanan, kebersihan dan kenyamanan di kawasan para pedagang kaki lima itu berjualan.

Informan Kunci: Nuzul

"Pedagang Kaki Lima di Stadion Utama Pekanbaru memiliki organisasi, kalau sebenarnya bukan organisasi, persatuan pedagang ada disini." (Hasil wawancara, tanggal 24 Juli 2024)

"Oh tentu, ada manfaatnya. karena kami kan tiap bulan kan ada bayar uang kas, bayar apa namanya nih ada sejenis tabunganlah. Nanti misalnya ada salah satu keluarga pedagang ini ada yang sakit, dari uang kas inilah yang menolong dikasih bantuan, memperkuat silaturahmi." (Hasil wawancara, tanggal 24 Juli 2024)

Hasil wawancara dengan informan menyatakan bahwa pedagang kaki lima di Stadion Utama Pekanbaru memiliki persatuan pedagang yang bertujuan untuk memperkuat silaturahmi antar pedagang. Setiap pedagang diwajibkan membayar uang kas yang juga merupakan tabungan yang dimanfaatkan sebagai bantuan apabila ada pedagang yang sakit atau ada pedagang dan keluarganya yang meninggal dunia.

Berdasarkan hasil transkrip wawancara kepada 5 orang informan dapat dilihat bahwa sebagian besar informan pernah mengalami kesulitan keuangan baik itu untuk modal maupun untuk kebutuhan sehari-hari. Untuk mengatasi kesulitan keuangan tersebut, Nuzul selaku informan kunci dan juga informan 1 dan informan 4 memanfaatkan relasi formal dan informal dengan cara meminjam kepada bank dan kepada keluarga. Hal ini sejalan dengan pendapat Suharto (2014) bahwa strategi jaringan merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara menjalin relasi, baik formal maupun dengan lingkungan sosialnya dan lingkungan kelembagaan (misalnya meminjam uang kepada tetangga, mengutang di warung atau toko, memanfaatkan program kemiskinan, meminjam uang ke rentenir atau bank dan sebagainya).

Maka dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud strategi jaringan adalah strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminta bantuan kepada kerabat, tetangga dan relasi lainnya baik secara formal maupun informal ketika dalam kesulitan, seperti meminjam uang ketika memerlukan uang secara mendadak. Misalnya menjalin suatu relasi, baik itu yang bersifat formal maupun informal dengan lingkungan sosial dan lingkungan kelembagaan yang ada lingkungan sekitarnya.

KESIMPULAN

Kesimpulan terkait dengan strategi bertahan hidup pedagang kaki lima di Kawasan Stadion Utama Kota Pekanbaru yaitu sebagian besar pedagang kaki lima di Stadion Utama Pekanbaru, belum menerapkan strategi aktif dalam bertahan hidup karena seluruh informan tidak ada yang memiliki pekerjaan sampingan untuk menambah penghasilan mereka, para pedagang juga tidak berusaha menambah jam kerja mereka saat berjualan terutama di saat hari-hari libur dimana jumlah pengunjung lebih banyak dari hari biasa. Selain itu pada hari libur pengunjung mulai berdatangan dari pagi hari, namun para pedagang ini tetap saja mulai berjualan dari jam 1 siang sehingga tidak bisa memanfaatkan moment yang ada. Selanjutnya hanya 2 orang informan dari 5 informan yang diwawancara yang melakukan diversifikasi produk jualan untuk menambah pendapatan mereka. Strategi pasif yang dilakukan oleh seluruh informan hampir sama yaitu membuat skala prioritas pengeluaran berdasarkan kebutuhan yang paling pokok, membagi-bagi penghasilan mereka sesuai dengan kebutuhan yang ada dan berusaha hidup seadanya sesuai dengan pendapatan yang diterima. Strategi jaringan yang diterapkan oleh pedagang kaki lima adalah dengan memanfaatkan relasi non formal yang mereka miliki seperti keluarga dan relasi formal seperti bank dengan meminjam uang untuk menambah modal dan mengatasi kesulitan keuangan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Para pedagang kaki lima ini juga membentuk persatuan pedagang kaki lima Stadion, sebagai ajang silaturahmi sesama pedagang. Persatuan pedagang ini menurut sebagian informan bermanfaat dalam keseharian mereka karena mereka dapat saling membantu disaat ada keluarga yang sakit ataupun meninggal, dan yang paling penting menjaga kekompakkan sesama pedagang. Namun masih ada informan yang menyatakan tidak mengikuti persatuan pedagang ini karena merasa tidak ada manfaat bagi dirinya dan tidak membantu juga.

Referensi

- Baiquni, M. (2007). *Strategi Penghidupan di Masa Krisis*. Yogyakarta: Ideas Media
- Hardani. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu.
- Hidir, Achmad dan Rahman Malik (2024). *Teori Sosiologi Modern*. Tri Edukasi Ilmiah
- Kusnadi. (2000). *Nelayan Adaptasi dan Jaringan Sosial*. Bandung: Humaniora Utama Press.
- Miranti, A., & Lituhayu, D. (2022). Evaluasi Program Penataan Pedagang Kaki Lima Di Kabupaten Tegal. *Kebijakan Publik Dan Manajemen*, 1, 50–72. Retrieved from

<https://ejournal3.undip.ac.id>

- Stamboel, K. A. (2012). *Panggilan Keberpihakan Strategi Mengakhiri Kemiskinan di Indonesia*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Subair, N. (2020). *Strategi Bertahan Hidup Perempuan Kepala Rumah Tangga Miskin*. Makassar: AGMA.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Suharto, E. (2014). *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial Dan Pekerjaan Sosial*. Bandung: Refika Aditama.
- Syarif, H. El, & Henzik. (2020). *Strategi Survival yang Dilakukan Oleh Kelompok P2KL di Alun-alun Bangumas Skripsi thesis, IAIN Purwokerto*. Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.
- Wafirotn, K. Z., & Marsiwi, D. (2016). Persepsi Keuntungan Menurut Pedagang Kakilima di Jalan Baru Ponorogo. *Ekuilibrium, Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi*, 10(1), 24–26.
- Zukna. (2018). Strategi Bertahan Hidup Pengemis Tunanetra (Studi Pada Pengemis di Lampu Merah Sukamerindu). *Jurnal Sosiologi Nusantara*, 4(11), 89–91.