



Strategi Bertahan Hidup Pedagang Jasa Penyewa Alat Olahraga Di Kawasan Stadion Utama Riau Kota Pekanbaru

Ferdian Yusril Yudiantoro*, Yoskar Kadarisman

Jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Riau, Pekanbaru

Abstrak: Sektor informan menjadi suatu tempat terhadap ekonomi bagi masyarakat dengan modal terbatas, salah satunya ialah pemanfaatan ruang public sebagai tempat usaha. Penelitian ini membahas mengenai adanya suatu fenomena pedagang jasa penyewa alat olahraga di kawasan Stadion Utama Riau, Kota Pekanbaru dengan pemanfaatan keramaian pengunjung sebagai peluang mata pencaharian. Tujuan dari penelitian ialah dengan mengidentifikasi bagaimana para pelaku usaha jasa sewa alat olahraga menerapkan berbagai cara dalam menghadapi tekanan ekonomi dan persaingan agar bisnis mereka tetap bertahan. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang dimana data dikumpulkan melalui teknik wawancara mendalam kepada lima informan. Adapun lima informan yang dimaksud mencakup anggota pengurus keamanan perdagangan serta pedagang penyewa aktif yang berada di lokasi penelitian. Hasil penelitian didapati berdasarkan teori strategi bertahan hidup oleh Edi Suharto yang dimana terjadinya tiga pola adaptasi utama pada pedagang. Pertama, Strategi aktif hal ini di buktikan dengan diversifikasi pendapatan seperti jasa perbaikan alat olahraga, penambahan waktu operasional pada hari libur, hingga memperbanyak variasi produk sewa. Kedua, strategi pasif adanya penerapan efisiensi pengeluaran rumah tangga seperti pola hidup hemat. Ketiga, strategi jaringan memanfaatkan modal sosial melalui solidaritas antar pedagang dalam menjaga keamanan lapak. Penelitian ini memiliki kesimpulan bahwasannya daya tahan ekonomi pedagang di sektor informal sangat ditentukan dengan adanya optimalisasi sumber daya internal keluarga serta kekuatan jaringan sosial di Kawasan Lingkungan Stadion Utama Riau.

Kata Kunci: Strategi Bertahan Hidup; Sektor Informal; Pedagang Jasa; Stadion Utama Riau

DOI:

<https://doi.org/10.53697/iso.v6i2.4152>

*Correspondence: Ferdian Yusril

Yudiantoro

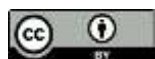
Email:

ferdian.yusril1614@student.unri.ac.id

Received: 19-03-2026

Accepted: 19-04-2026

Published: 19-05-2026



Copyright: © 2026 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/>).

Abstract: The informant sector is a place for the economy for people with limited capital, one of which is the use of public spaces as a place of business. This study discusses the phenomenon of sports equipment rental service traders in the Riau Main Stadium area, Pekanbaru City, by utilizing the crowds of visitors as a livelihood opportunity. The purpose of the study is to identify how sports equipment rental service business actors apply various methods in dealing with economic pressures and competition so that their businesses can survive. The study uses a descriptive qualitative approach where data is collected through in-depth interviews with five informants. The five informants in question include members of the trade security management and active rental traders at the research location. The results of the study were obtained based on the theory of survival strategies by Edi Suharto, where there are three main adaptation patterns in traders. First, active strategy, this is proven by income diversification such as sports equipment repair services, increasing operating hours on holidays, and increasing the variety of rental products. Second, passive strategy is the application of household spending efficiency such as a frugal lifestyle. Third, network strategy utilizes social capital through solidarity between traders in maintaining stall security. This study concludes that the economic resilience of informal sector vendors is largely determined by the optimization of internal family resources and the strength of social networks in the Riau Main Stadium area.

Keywords: Survival Strategy; Informal Sector; Service Vendors; Riau Main Stadium

Pendahuluan

Masyarakat Indonesia memiliki sistem perekonomian yang tidak hanya ditopang oleh sektor formal, tetapi juga memiliki fokus pada sektor informal yang memiliki pertumbuhan secara signifikan di berbagai daerah ([Wulandari, 2019](#)). Sektor informal menjadi alternatif mata pencaharian bagi masyarakat yang memiliki keterbatasan modal dan akses terhadap sistem dunia pekerjaan lingkup formal ([Afdikal et al., 2022](#)). Salah satu wujud nyata dari sektor informal tersebut adalah kegiatan usaha jasa penyewa alat olahraga yang berkembang dalam arena ruang publik seperti stadion dan kawasan olahraga terbuka ([Adriana, 2022](#)).

Fenomena ini dapat ditemukan di Kota Pekanbaru, khususnya di kawasan Stadion Utama Riau yang terletak di Kelurahan Naga Sakti, Kecamatan Binawidya. Kawasan ini bukan hanya menjadi pusat kegiatan olahraga, tetapi juga menjadi tempat berkumpulnya warga untuk berolahraga, jalan santai, hingga menikmati kuliner ([Wulandari, 2019](#)). Banyaknya pengunjung menjadikan area ini lokasi strategis bagi pedagang jasa penyewa alat olahraga seperti bola voli, badminton, bola futsal dan sepeda. Berdasarkan observasi, terdapat sekitar 13 pedagang yang aktif di kawasan ini, dengan penyewa perlengkapan badminton sebagai jumlah terbanyak.

Menjalankan usaha di sektor informal seperti penyewaan alat olahraga menjadi pilihan populer karena sifatnya yang fleksibel serta tidak membutuhkan persyaratan modal atau formalitas yang tinggi ([Hayat, 2012](#)). Para pedagang di kawasan Stadion Utama Riau menawarkan berbagai jasa, mulai dari penyewaan perlengkapan badminton, bola futsal, hingga alat olahraga lainnya (Sulaiman, 2014). Namun, status sebagai pedagang jasa di ruang publik menghadirkan tantangan tersendiri, mulai dari persaingan antar sesama pedagang, fluktuasi jumlah pengunjung, hingga faktor cuaca yang tidak menentu. Hal ini menuntut adanya strategi bertahan hidup (survival strategy) yang kuat agar usaha tetap dapat berjalan dan memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga ([Zukna, 2018](#)).

Para pedagang juga menghadapi tantangan besar dalam mempertahankan usahanya dalam ruang lingkup adanya kebijakan penertiban berdasarkan Peraturan Daerah Kota Pekanbaru Nomor 13 Tahun 2021 tentang Ketertiban Umum menuntut pedagang untuk memiliki kemampuan adaptasi yang tinggi ([W. K. Pekanbaru, 2015](#)). Strategi bertahan hidup menjadi kunci bagi mereka untuk menjaga keberlangsungan usaha di tengah dinamika sektor informal perkotaan ([Rafidah, 2019](#)).

Berbagai penelitian sebelumnya mengenai sektor informal menunjukkan bahwa strategi bertahan hidup memiliki pola yang beragam tergantung pada lokasi dan jenis usahanya. Namun, penelitian spesifik mengenai pedagang jasa penyewa alat olahraga di kawasan stadion olahraga masih terbatas. Hal ini menandakan perlunya pengkajian mendalam mengenai bagaimana para pelaku usaha ini menggabungkan modal sosial dan strategi ekonomi untuk tetap eksis ([P. K. Pekanbaru, 2021](#)).

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi bertahan hidup yang diterapkan oleh para pedagang tersebut melalui kerangka teori Edi Suharto. Teori ini membagi strategi bertahan hidup ke dalam tiga dimensi: strategi aktif, strategi pasif dan

strategi jaringan ([Daulay, 2009](#)). Melalui metode kualitatif deskriptif, penelitian ini menggali data dari informan seperti Bapak Herman sebagai tokoh senior di kawasan tersebut, serta pedagang lainnya seperti Bapak Wawan, Bapak Eka, Putri, dan Bapak Ansori untuk mendapatkan gambaran komprehensif mengenai pola resiliensi ekonomi mereka di lapangan. sehingga penting untuk diteliti lebih mendalam bagaimana strategi bertahan hidup yang diterapkan para pedagang ini dalam menghadapi ketidakpastian pasar di kawasan tersebut.

Metodologi

Metode yang digunakan dalam penelitian Strategi bertahan hidup pedagang jasa penyewa alat olahraga Di Kawasan Stadion Utama Riau Kota Pekanbaru ini ialah metode penelitian kualitatif deskriptif karena topik penelitian mengharuskan peneliti memberikan jawaban-jawaban dan penjelasan secara rinci, serta mengenai pemberdayaan jasa penyewa alat olahraga.

Lokasi Penelitian ini dilakukan di Kota Pekanbaru, Provinsi Riau. Penelitian ini dilaksanakan di Kawasan Stadion Utama Kota Pekanbaru, Jl. Nagasakti, Kota Pekanbaru, Provinsi Riau. Alasan peneliti mengambil tempat penelitiannya ialah karena salah satu tempat aktivitas olahraga pada pagi dan sore hari yang memiliki tempat kunjungan olahraga yang banyak pengunjungnya. Sehingga relevan untuk mengkaji strategi bertahan hidup yang bagaimana akan mereka gunakan untuk mempertahankan keberlangsung usahanya.

Untuk menentukan subjek penelitian, peneliti menggunakan teknik purposive sampling. Mengacu pada karakteristik tersebut untuk itu informan dalam penelitian ini ialah pedagang jasa sewa alat olahraga di Kawasan Stadion Utama Riau. Adapun kategori diperkecil dalam pemilihan informan sumber dengan kriteria adalah:

1. Pedagang jasa sewa alat olahraga di Kawasan Stadion Utama Riau
2. Pedagang jasa sewa alat olahraga yang berjualan lebih dari 5 tahun di Kawasan Stadion Utama Riau. (Terdapat 5 Pedagang)
3. Kriteria informan kunci ialah pengurus serta pedagang sewa alat olahraga yang berada di Kawasan Stadion Utama Riau dengan rentan waktu lebih dari 7 Tahun berjualan. (Terdapat 1 Orang)

Tabel 1. Subjek Penelitian

No	Nama	Keterangan	Lama Berjualan	Umur
1.	Herman	Alat Badminton	14 Tahun	49 Tahun
2.	Wawan	Sepeda	14 Tahun	32 Tahun
3.	Eka	Alat Badminton, Bola futsal, dan voli	6 Tahun	40 Tahun
4.	Putri	Bola Voli dan Futsal serta Badminton	8 Tahun	25 Tahun
5.	Ansori	Sepeda	7 Tahun	40 Tahun

Sumber: Olahan Peneliti, 2026

Pada penelitian ini kebutuhan pada data sekunder ialah profil dari stadion utama riau serta informasi pedagang jasa penyewa alat olahraga. Hal ini agar peneliti bisa lebih leluasa dan mudah mendapatkan data tambahan penelitian. Sedangkan Data primer ini akan didapati dengan jenis mengenai profil informan serta jawaban dari transkrip wawancara mengenai strategi bertahan hidup pedagang jasa sewa alat olahraga di Kawasan Stadion Utama Riau.

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini diantaranya : Wawancara mendalam (*In depth Interview*) kepada orang – orang yang berkaitan dengan penelitian, Pengumpulan data yang diperoleh dari hasil wawancara dan dokumentasi dicatat kedalam catatan lapangan yang terdiri dari 2 aspek yaitu deskripsi dan refleksi, Reduksi data merupakan proses dimana peneliti melakukan penyederhanaan, Penyajian Data sejumlah informasi yang tersusun dan memberikan kemungkinan-kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindak lebih lanjut, dan yang terakhir ada Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan penemuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masing remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas dapat berupa hubungan kasual atau interaktif, hipotesis atau teori

Triangulasi pada penelitian ini ialah bernama Bapak Herman. Dengan rentan usia 49 tahun membuktikan beliau termasuk pedagang senior di stadion utama. Bapak Herman telah berjualan dan menjadi pengurus selama 14 Tahun sejak tahun 2012 ([Malik et al., 2025](#)).

Hasil dan Pembahasan

Strategi Bertahan Hidup

Strategi bertahan hidup dibedakan menjadi tiga kategori yaitu strategi aktif, strategi pasif, dan strategi jaringan. Ketiga strategi ini menjadi landasan dalam memahami bagaimana pedagang jasa penyewa alat olahraga mampu bertahan di tengah berbagai keterbatasan dan dinamika yang mereka hadapi.

Strategi Aktif merupakan salah satu bentuk strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh pedagang jasa penyewa alat olahraga dengan cara memanfaatkan dan mengoptimalkan seluruh potensi yang dimiliki. Para pedagang penyewa alat olahraga di Stadion Utama Riau ini ada juga yang tidak hanya mengandalkan satu sumber pendapatan untuk upaya meningkatkan penghasilan melalui berbagai cara. Seperti memperpanjang jam operasional, meningkatkan kualitas pelayanan, serta menyesuaikan jenis alat yang disewakan dengan kebutuhan pengunjung dikawasan olahraga. Hal ini dilakukan oleh para pedagang agar usaha mereka tetap bisa berjalan dan mampu bersaing di tengah kondisi yang tidak menentu ([Mustika & Zulfikar, 2018](#)).

Tabel 2. Intisari Strategi Aktif

Nama Informan	Diversifikasi Penghasilan	Menambah Jam Usaha	Diversifikasi Produk
Bapak Herman	Dahulu hanya mempunyai usaha jualan alat olahraga dan baju bola, saat ini sudah tidak berjualan aktif lagi hanya menyediakan barang sesekali jika ada pesanan.	Melakukan penambahan pada jam usahanya dari awal jualan buka pada pukul 05 sore sekarang menjadi jam 03 sore dengan harapan bisa mendapat penghasilan lebih.	Melakukan diversifikasi produk dengan yang awalnya ia hanya memulai dengan alat raket seadanya sekarang perlahan sudah menambah ke jenis raket yang bermacam dan ada bola kok juga hingga menambah jenis lainnya yaitu minuman.
Bapak Wawan	Tidak melakukan diversifikasi usaha karena tidak mempunyai pengalaman dan baru berjualan 5 tahun terakhir.	Pada hari biasa selalu mulai pada pukul 4 sore, namun menambah jam usaha pada hari <i>weekend</i> dengan datang lebih awal pada pukul 6 pagi untuk mulai berjualan.	Melakukan diversifikasi pada produk sewaan dengan awal mula hanya satu jenis sepeda. Saat ini sudah ada jenis sepeda bermacam dan sepeda anak hingga sepeda listrik.
Eka	Melakukan diversifikasi pada penghasilannya yakni dengan membuka usaha memperbaiki kerusakan pada alat olahraga di rumahnya.	Eka juga saat ini menambah jam usahanya yang dahulu ia berjualan pukul 5 sore sekarang ia pada pukul 2 siang sudah berada di lokasi berdagang.	Saat ini sudah melakukan diversifikasi produk dengan awal hanya penyewaan bola futsal sekarang ini sudah ada bola voli karena melihat peminatnya banyak.
Ibu Putri	Melakukan diversifikasi pada penghasilannya, dengan suami yang berjualan bakso bakar.	Tetap dengan jam jualan yang sama pukul 4 dan 5 sore. Karena ia merasa jam segitulah waktu yang pas dan ramai dengan pengunjung.	Melakukan diversifikasi produk dengan menambah jumlah bola dan jenis peralatan lainnya yakni bola futsal, bola voli dan badminton.
Ansori	Tidak melakukan diversifikasi meskipun dulunya mempunyai usaha jualan mainan.	Ansori memanfaatkan jam "emas" yang dirasanya untuk berjualan yaitu pada pukul 4 sore hingga maghrib. Sehingga ia tidak menambah jam jualannya.	Tidak melakukan diversifikasi produk, hanya fokus pada penyewaan sepeda saja. tetapi seiring terkumpulnya modal menambah dengan merk yang lain dengan jenis yang sama yaitu sepeda.

Sumber : Tabel Olahan Penulis, 2026

Strategi Pasif

Penerapan strategi pasif ini juga terlihat dari cara pedagang mengelola keuangan secara lebih hati-hati. Mereka cenderung memprioritaskan kebutuhan yang dianggap paling penting dan menunda pengeluaran yang tidak mendesak. Misalnya, pedagang lebih memilih memperbaiki alat yang masih bisa digunakan dibandingkan membeli yang baru, serta mengurangi biaya tambahan yang tidak memberikan dampak langsung terhadap pendapatan. Pola ini menunjukkan adanya kesadaran ekonomi dalam menghadapi ketidakpastian jumlah penyewa yang datang setiap harinya (Khairani & Pratiwi, 2018). Strategi pasif diwujudkan melalui kebiasaan hidup hemat yang dijalankan oleh para pedagang (Hidir & Malik, 2024).

Tabel 3. Intisari Strategi Pasif

Nama Informan	Strategi Pasif (Meminimalisir Pengeluaran)
Bapak Herman	Kendala sebagai pedagang di luar ruangan salah satunya adalah cuaca. Penghasilan yang didapat tidak pasti tentunya pengeluaran juga tidak bisa prediksi kedepannya, namun cara Bapak Herman dengan berikutnya berhemat dan selalu memastikan untuk merawat alat dengan membersihkan dan memperhatikan kualitas alat. Hal tersebut dilakukan sebagai bentuk dari cara meminimalisir pengeluaran.
Bapak Wawan	Pendapatan sehari-hari biasanya 250 sampai 300 ribu dan itu tidak pasti cara Bapak Wawan untuk berusaha tetap dengan penghasilan yang stabil yaitu dengan menawarkan langsung ke pedagang yang baru datang. Meminimalisir pengeluaran dengan cara menekan pengeluaran yang sekiranya bisa ditekan. Merawat dan memperbaiki sendiri alat yang akan disewakan termasuk caranya untuk meminimalisir pengeluaran.
Eka	Tetap standby meskipun hari hujan adalah cara Eka untuk menjemput rezekinya. Namun meminimalisir pengeluaran pernah terjadi pada Eka ketika ia berusaha untuk mengumpulkan modal dan berupaya jika ada sepeda sewaan yang kempes akan dipompa sendiri, tetapi jika alat sewaan tersebut bocor, Eka memilih untuk ditambal langsung ke bengkel dengan biaya 2 ribu per satu bola.
Ibu Putri	Menyimpan sedikit dari hasil jualan perhari dan tidak menggunakan seluruh pendapatan adalah cara Ibu Putri untuk meminimalisir pengeluaran. Cara lainnya dengan mengutamakan pengeluaran untuk perputaran usaha dan kebutuhan pokok serta merawat dengan teliti alat sewaan.
Ansori	Penghasilan 250 – 300 ribu perhari sudah dipisah ke pos masing – masing oleh Ansori. Mengutamakan kebutuhan Istri dan Anak dan menunda terlebih dahulu membeli aksesoris untuk sepeda jika kebutuhan terlalu banyak. Merawat alat adalah cara untuk menekan biaya perawatan.

Sumber: Data Olahan Penulis, 2026

Strategi Jaringan

Strategi jaringan merupakan salah satu bentuk strategi bertahan hidup yang dilakukan pedagang jasa penyewa alat olahraga di kawasan Stadion Utama Riau Kota Pekanbaru dengan cara memanfaatkan hubungan sosial yang dimiliki.

Tabel 4. Intisari Strategi Jaringan

Nama Informan	Strategi Jaringan (Hubungan Antar pedagang, kerabat dan pelanggan tetap)
Bapak Herman	Bapak Herman memanfaatkan strategi jaringan melalui perkumpulan pedagang yang memperkuat solidaritas dan kerja sama, seperti saling menjaga lapak dan berbagi pelanggan. Selain itu, hubungan baik dengan pelanggan tetap juga berperan penting dalam menciptakan kepercayaan dan menjaga kestabilan pendapatan usaha.
Bapak Wawan	Bapak Wawan menerapkan strategi jaringan melalui komunikasi aktif dalam grup WhatsApp pedagang yang berfungsi sebagai sarana berbagi informasi dan koordinasi, termasuk terkait iuran dan kabar sosial. Solidaritas juga terlihat dari saling membantu dalam perbaikan alat, namun untuk urusan keuangan mereka cenderung menghindari pinjam-meminjam guna menjaga hubungan tetap harmonis. Selain itu, pelanggan tetap menjadi bagian penting dalam menjaga kepercayaan dan kestabilan usaha.
Eka	Eka menjalankan strategi jaringan melalui hubungan yang erat antar pedagang yang didukung komunikasi aktif dalam grup WhatsApp serta peran ketua sebagai penghubung. Bentuk solidaritas terlihat dari kebiasaan saling meminjamkan alat dan membantu kebutuhan usaha sehari-hari, tanpa bergantung pada pinjaman uang, dan pelanggan tetap menjadi sumber motivasi sekaligus penunjang kestabilan usaha.
Ibu Putri	Ibu Putri menjalankan strategi jaringan melalui hubungan yang erat dan saling membantu antar pedagang, seperti mengarahkan pelanggan ketika barang tidak tersedia sehingga tercipta pembagian rezeki. Jaringan sosial juga dimanfaatkan saat kondisi mendesak melalui bantuan keluarga dan sesama pedagang, serta pelanggan tetap berperan penting dalam menjaga kestabilan pendapatan usaha.
Ansori	Ansori memanfaatkan strategi jaringan melalui hubungan yang saling percaya antar pedagang, seperti menjaga lapak dan saling membantu kebutuhan usaha. Jaringan sosial juga digunakan untuk memperoleh bantuan dari keluarga dan sesama pedagang saat menghadapi kesulitan, sementara pelanggan tetap menjadi penopang utama dalam menjaga kestabilan pendapatan.

Sumber : Data Olahan Penulis,2026

Simpulan

Hasil penelitian menunjukkan bahwasannya mengenai strategi bertahan hidup pedagang jasa penyewa alat olahraga di kawasan Stadion Utama Riau, ditemukan bahwa para pedagang menerapkan tiga kategori strategi utama sesuai dengan teori Edi Suharto untuk menjaga keberlangsungan usaha mereka.

Pertama, para pedagang menjalankan strategi aktif dengan mengoptimalkan potensi internal, seperti melakukan diversifikasi penghasilan melalui pembukaan jasa servis alat olahraga atau berjualan konsumsi di lokasi, serta menambah jam operasional dan variasi produk sewaan guna menjaring lebih banyak konsumen. Kedua, terdapat strategi pasif yang berfokus pada efisiensi ekonomi, di mana pedagang meminimalisir pengeluaran rumah tangga melalui pola hidup hemat serta melakukan perawatan alat

secara mandiri untuk menekan biaya operasional. Terakhir, pedagang memanfaatkan strategi jaringan dengan mengandalkan solidaritas sosial antar sesama pedagang, baik melalui koordinasi keamanan dan kebersihan dalam grup komunitas maupun sistem rujukan pelanggan, sekaligus menjaga loyalitas pelanggan tetap untuk menjaga stabilitas pendapatan di luar akhir pekan. Keseluruhan strategi ini menunjukkan bahwa ketangguhan ekonomi mereka sangat bergantung pada kemampuan adaptasi dalam menggabungkan kekuatan internal, efisiensi, dan dukungan jaringan sosial di lingkungan stadion.

Referensi

- Adriana, A. (2022). PENGELOLAAN ASET BANGUNAN STADION UTAMA RIAU OLEH DINAS KEPEMUDAAN DAN OLAHRAGA PROVINSI RIAU (p. 22). Universitas Islam Negeri Sultas Syarif Kasim Riau.
- Afdikal, Budiharto, S., & Astuty, D. (2022). Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kawasan Water Front City Pontianak pada Masa Pandemi Covid-19. *J-PSH Jurnal Pendidikan Sosiologi Dan Humaniora*, 13(2), 583–589.
- Bhattacharjee, S. (2021). Intensity of Poverty and Work Diversification: A Study of Female Domestic Workers' Household. *Indian Economic Journal*, 69(1), 9-23, ISSN 0019-4662, <https://doi.org/10.1177/00194662211015387>
- Boshoff, S. (2016). Capacity-building of informal community-based organisations in the South African welfare sector: The contribution by established social service organisations. *Tydskrif Vir Geesteswetenskappe*, 56(2), 592-607, ISSN 0041-4751, <https://doi.org/10.17159/2224-7912/2016/v56n2-2a5>
- Canclini, N.G. (2019). A culture of informality. *Urban Studies*, 56(3), 488-493, ISSN 0042-0980, <https://doi.org/10.1177/0042098018782635>
- Chackalackal, D.J. (2021). The Covid-19 pandemic in low- and middle-income countries, who carries the burden? Review of mass media and publications from six countries. *Pathogens and Global Health*, 115(3), 178-187, ISSN 2047-7724, <https://doi.org/10.1080/20477724.2021.1878446>
- Chirisa, I. (2014). The role of the informal sector in African regional integration: Scope and limits. *Insight on Africa*, 6(2), 131-144, ISSN 0975-0878, <https://doi.org/10.1177/0975087814535425>
- Cruz, E.M. (2015). Cybersex as affective labour: Critical interrogations of the philippine ICT framework and the cybercrime prevention act of 2012. *Impact of Information Society Research in the Global South*, 187-202, https://doi.org/10.1007/978-981-287-381-1_10

- Daulay, R. (2009). STRATEGI JARINGAN USAHA UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT. 1–12.
- Etambakonga, C. Longondjo (2020). Protecting Environment or People? Pitfalls and Merits of Informal Labour in the Congolese Recycling Industry. *Journal of Business Ethics*, 161(4), 815-834, ISSN 0167-4544, <https://doi.org/10.1007/s10551-019-04339-w>
- Hayat, M. (2012). Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima (PKL). *Sosiologi Reflektif*, 6, 63–73.
- Hidir, A., & Malik, R. (2024). Teori Sosiologi Modern. Yayasan Tri Edukasi Ilmiah.
- Khairani, S., & Pratiwi, R. (2018). Peningkatan Omset Penjualan Melalui Diversifikasi Produk dan Strategi Promosi Pada UMKM Kerajinan Souvenir Khas Palembang. *Caradde: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 37.
- Malik, R., Susanti, R., Hidir, A., Resdati, Ihsan, M., & Dzulqarnain, M. F. (2025). Triangulasi dan Analisis Domain; Meningkatkan Kredibilitas dan Kedalaman Penelitian Kualitatif. *KAMBOTI: Jurnal Sosial Dan Humaniora*, 6(1), 33–41. <https://doi.org/10.51135/kambotivol6issue1page33-41>
- Mustika, A. I., & Zulfikar. (2018). ANALISIS PERBEDAAN KINERJA PORTOFOLIO OPTIMAL SAHAM DENGAN STRATEGI AKTIF DAN STRATEGI PASIF (Study pada indeks saham LQ45 tahun 2008-2018) Apriliyarisqi. *SENMEA*, 1405–1415.
- Otejere, A.J. (2015). Assessment of innovation-activities of smes in Niger-Delta Nigeria. *Iamot 2015 24th International Association for Management of Technology Conference Technology Innovation and Management for Sustainable Growth Proceedings*, 1770-1780
- Pekanbaru, P. K. (2021). Majalah Internal Pemko Pekanbaru Bertuah (F. E. Putra, Ed.; Desember 2). Majalah Internal Pemko Pekanbaru.
- Pekanbaru, W. K. (2015). Peraturan Daerah Kota Pekanbaru Nomor 13 Tahun 2021. Peraturan Daerah, 55.
- Putri, P. (2017). Spatial Practices and the Institutionalization of Water Sanitation Services in Southern Metropolises: The case of Jakarta and its Kampung Kojan. *International Journal of Urban and Regional Research*, 41(6), 926-945, ISSN 0309-1317, <https://doi.org/10.1111/1468-2427.12549>
- Rafidah. (2019). Strategi dan Hambatan Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus PKL di Telanaipura Kota Jambi). *IJIEB: Indonesian Journal of Islamic Economics and Business*, 4(2), 55–69.

-
- Sulaiman, A. (2014). Strategi Bertahan (Survival Strategy): Studi Tentang "Agama Adat" Orang Lom Di Desa Pejem, Kecamatan Belinyu, Kabupaten Bangka, Provinsi Kepulauan Bangka Belitung.
- Thai, H.M. Hai (2021). The Resilience of Street Vendors in Surviving the COVID-19 Crisis in Hanoi, Vietnam. *Volume 3 Public Space and Mobility*, 3, 155-164, <https://doi.org/10.51952/9781529219029.ch015>
- Thieme, T.A. (2013). The "hustle" amongst youth entrepreneurs in Mathare's informal waste economy. *Journal of Eastern African Studies*, 7(3), 389-412, ISSN 1753-1055, <https://doi.org/10.1080/17531055.2013.770678>
- Tijjani, A.O. (2023). Factors influencing road setbacks and urban open space encroachment by traders in Nigeria: A narrative review. *Iop Conference Series Earth and Environmental Science*, 1274(1), ISSN 1755-1307, <https://doi.org/10.1088/1755-1315/1274/1/012018>
- Wulandari, B. (2019). POTENSI USAHA SEWA MENYEWA PERALATAN OLAHRAGA DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PEDAGANG DI STADION UTAMA RIAU MENURUT EKONOMI SYARIAH. In NBER Working Paper. UINSUSKA Riau.
- Zukna. (2018). Strategi Bertahan Hidup Pengemis Tunanetra (Studi Pada Pengemis di Lampu Merah Sukamerindu). *Jurnal Sosiologi Nusantara*, 4(11), 89–91.