

**ANALISIS STRATEGI BERTAHAN HIDUP  
PEDAGANG KAKI LIMA (PKL) DI PASAR DOLOPO  
KELURAHAN BANGUNSARI KECAMATAN DOLOPO**

**SKRIPSI**



Oleh:  
Ferlin Kurniawati  
NIM 401180200

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
2022**

**ANALISIS STRATEGI BERTAHAN HIDUP  
PEDAGANG KAKI LIMA (PKL) DI PASAR DOLOPO  
KELURAHAN BANGUNSARI KECAMATAN DOLOPO**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi Program Strata Satu (S-1)**



Oleh:

**Ferlin Kurniawati  
NIM 401180200**

Pembimbing:

**Dr. Aji Damanuri, M.E.I  
NIP 197506022002121003**

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
2022**

# PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Ferlin Kurniawati

NIM : 401180200

Jurusan : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

ANALISIS STRATEGI BERTAHAN HIDUP  
PEDAGANG KAKI LIMA (PKL) DI PASAR DOLOPO  
KELURAHAN BANGUNSARI KECAMATAN DOLOPO

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 13 April 2022

Pembuat Pernyataan,



Ferlin Kurniawati

NIM 401180200

# FORMULIR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Puspita Jaya, desa Pintu, Jenangan, Ponorogo

## FORMULIR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

No.	NAMA	NIM	JURUSAN	
1.	Ferlin Kurniawati	401180200	Ekonomi Syariah	Analisis Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Pasar Dolopo Kelurahan Bangunsari Kecamatan Dolopo

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 13 April 2022

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Dr. H. Prasetivo, S.Ag., M.E.I.  
NIP. 7801122006041002

Menyetujui,

Dr. Aji Damanuri, M.E.I.  
NIP. 197506022002121003

# LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Puspita Jaya, Desa Pintu, Jenangan, Ponorogo


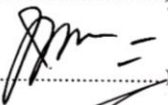
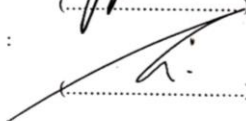
## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : Analisis Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima (PKL) Di  
Pasar Dolopo Kelurahan Bangunsari Kecamatan Dolopo  
Nama : Ferlin Kurniawati  
NIM : 401180200  
Jurusan : Ekonomi Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi.

### Dewan Penguji:

Ketua Sidang :   
Iza Hanifuddin, Ph.D.  
NIP. 196906241998031002 (.....)  
Penguji I :   
Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.  
NIP. 197207142000031005 (.....)  
Penguji II :   
Dr. Aji Damanturi, M.E.I.  
NIP. 197506022002121003 (.....)

Ponorogo, 13 April 2022

Mengesahkan,

Dekan FEB IAIN Ponorogo

  
Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.  
NIP. 197207142000031005

# HASIL TURNITIN

Ferlin Kurriawati 401180200 Ekonomi Syariah

ORIGINALITY REPORT \*

<b>20%</b>	<b>20%</b>	<b>3%</b>	<b>7%</b>
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

<b>1</b>	etheses.iainponorogo.ac.id Internet Source	<b>3%</b>
<b>2</b>	123dok.com Internet Source	<b>2%</b>
<b>3</b>	ejournal.sos.fisip-unmul.ac.id Internet Source	<b>2%</b>
<b>4</b>	repositori.usu.ac.id Internet Source	<b>2%</b>
<b>5</b>	repository.uinsu.ac.id Internet Source	<b>2%</b>
<b>6</b>	repository.iainpurwokerto.ac.id Internet Source	<b>1%</b>
<b>7</b>	jurnalmahasiswa.unesa.ac.id Internet Source	<b>1%</b>
<b>8</b>	media.neliti.com Internet Source	<b>1%</b>
<b>9</b>	repository.umpalopo.ac.id Internet Source	<b>1%</b>



70

UIN Ar-Raniry Cirebon

## Abstrak

Kurniawati, Ferlin. Analisis Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Pasar Dolopo Kelurahan Bangunsari Kecamatan Dolopo. *Skripsi*. 2022. Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo (IAIN) Ponorogo. Pembimbing: Dr. Aji Damanuri, M.E.I.

**Kata kunci:** Strategi Bertahan Hidup, Pedagang Kaki Lima.

Strategi adalah pemilihan sebuah teknik yang tepat untuk mempertahankan dan mengembangkan perusahaan atau perdagangan, agar dapat mencapai tujuan yang diinginkan oleh suatu perusahaan atau perdagangan.

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi bertahan hidup yang telah diterapkan oleh Pedagang Kaki Lima dalam mempertahankan kelangsungan hidup keluarganya. Jenis penelitian ini adalah Analisa Deskriptif Kualitatif. Yaitu, menganalisa data-data berdasarkan persamaan jenis dari data tersebut, kemudian diuraikan antara suatu data dengan data yang lainnya.

Strategi bertahan hidup yang telah diterapkan oleh Pedagang Kaki Lima ada 3 Jenis, yaitu strategi aktif, strategi pasif, dan strategi jaringan. Strategi ini telah diterapkan oleh Pedagang Kaki Lima supaya tetap dapat melangsungkan hidup dengan keluarganya.

## MOTTO

مَنْ جَدَّ وَجَدَ

“Barang siapa bersungguh-sungguh, maka ia pasti mendapatkan  
(keberhasilan)”<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> [www.kompasiana.com](http://www.kompasiana.com), (diakses pada tanggal 12 April 2022, jam 14.44).



## **PERSEMBAHAN**

Dengan rasa syukur yang tiada terhingga kepada Allah SWT dan junjungan-Nya Nabi Muhammad SAW segenap kemurnian dan cinta kasih skripsi ini saya persembahkan untuk: Kepada kedua orang tua saya, Bapak Jadi dan Ibu Murti yang selalu mendukung dan merestui saya dengan doa-doa yang dipanjatkannya serta pengorbanan beliau demi tercapainya cita-cita Ananda. Semoga Allah membalas jasa-jasanya dan meningkatkan derajatnya disurga nanti.

Kepada kakakku, Frentina Murti Sujadi yang mendukung, memotivasi dan mendoakanku dengan tulus. Kepada adik-adik ku, Nadia Tri Meilina dan Karisma Murti Sujadi yang selalu ada dan mendoakanku dengan tulus. Semua sahabat-sahabatku seperjuangan yang membantu dan kesetiaannya dalam menemani setiap saat.

## KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Puji Syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta hidayah-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul: “Analisis Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Pasar Dolopo Kelurahan Bangunsari Kecamatan Dolopo”. Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menuntun kita ke jalan yang benar, jalan yang diberkahi oleh Allah SWT.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari dengan penuh rendah hati bahwa tanpa adanya dorongan, bimbingan dan motivasi yang bersifat moril maupun materiil dari berbagai pihak, niscaya penulis tidak akan mampu menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Dr. Hj. Evi Muafidah, M.Ag, selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo beserta staf yang telah banyak menyediakan fasilitas demi terwujudnya skripsi ini.
2. Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam beserta stafnya atas bimbingan akademis dan pelayanan administratif yang telah diberikan.
3. Dr. Luhur Prasetyo, S.Ag., M.E.I, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Ponorogo atas petunjuk dan nasehatnya kepada penulis.
4. Dr. Aji Damanuri, M.E.I, selaku pembimbing yang telah membimbing, memberikan arahan dan dorongan kepada

penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan baik.

5. Segenap Staf dan dosen yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan kepada penulis selama mengikuti studi.
6. Ayahanda Jadi dan Ibunda Murti tercinta yang telah mendukung, memberikan motivasi dan memberikan restu kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan baik.
7. Teman-teman kelas ES F Angkatan 2018 yang telah menemani dan setia membantu sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi dengan baik.

Semoga Allah memberikan balasan yang terbaik kepada beliau semua atas bantuan dan jasanya yang diberikan kepada penulis. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini ada terjadi kesalahan, kekurangan dan kekhilafan. Sehingga nantinya menjadi bahan evaluasi adalah kritik dan saran yang konstruktif dari semua pihak. Akhirnya dengan mengucapkan Alhamdulillah semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis dan pembaca pada umumnya.

Ponorogo, 13 April 2022

Ferlin Kurniawati

## DAFTAR ISI

COVER	
HALAMAN JUDUL	
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN .....	iii
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI.....	iiiv
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI .....	v
HASIL TURNITIN .....	vii
ABSTRAK.....	vii
MOTTO .....	viii
PERSEMBAHAN.....	viix
KATA PENGANTAR .....	x
DAFTAR ISI.....	xii
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian .....	7
D. Manfaat Penelitian.....	7
E. Studi Penelitian Terdahulu.....	8
F. Metode Penelitian.....	13
1. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	13
2. Kehadiran Peneliti.....	14
3. Lokasi Penelitian.....	14
4. Data dan Sumber Data .....	15
5. Teknik Pengumpulan Data.....	17
6. Teknik Pengolahan Data .....	19
7. Analisis Data.....	20
8. Teknik Pengecekan Keabsahan Data .....	22

G. Sistematika Pembahasan .....	22
<b>BAB II. KAJIAN TEORI</b>	
A. Strategi.....	25
B. Strategi Bertahan Hidup .....	30
C. Pedagang Kaki Lima.....	37
<b>BAB III. PAPARAN DATA</b>	
A. Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	41
B. Gambaran Umum Subyek Penelitian.....	41
C. Hasil Penelitian.....	43
<b>BAB IV. PEMBAHASAN/ANALISIS</b>	
A. Strategi Aktif .....	56
B. Strategi Pasif.....	60
C. Strategi Jaringan .....	62
<b>BAB V. PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan.....	68
B. Saran .....	69
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>740</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>743</b>
<b>RIWAYAT HIDUP.....</b>	<b>745</b>

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Besarnya prosentase jumlah penduduk yang menggantungkan pemenuhan kebutuhan hidupnya kepada sektor informal menimbulkan perhatian yang cukup besar terhadap sektor tersebut, baik sebagai subjek penelitian ataupun sebagai kelompok sasaran pembangunan ekonomi. Sektor informal tersebut terbentuk melalui proses alamiah dan juga merupakan pekerjaan bersifat mandiri yang kurang terorganisasi, serta bertumbuh kembang dengan sendirinya.

Permasalahan sosial yang timbul diantaranya sebagai berikut tingkat urbanisasi yang tinggi, yang mana menimbulkan persaingan yang ketat untuk mendapatkan suatu pekerjaan. Sedangkan lapangan pekerjaan di sektor formal dan industri tidak dapat menampungnya. Sebaliknya dipedesaan akan terjadi kekurangan tenaga kerja dikarenakan penduduk yang banyak pergi ke perkotaan. Situasi ini diperburuk oleh rendahnya tingkat kemampuan dan kualitas dari setiap tenaga kerja yang masih produktif. Pada umumnya mereka memiliki tingkat pendidikan dan keterampilan yang rendah, sehingga menimbulkan ketidakmampuan seseorang untuk masuk kedalam beberapa spesialisasi pekerjaan yang membutuhkan keahlian.

Karakteristik sektor informal diantaranya sebagai berikut sangat mudah dimasuki, sangat tergantung kepada sumber daya asli, modal diperoleh secara lokal dan masih berjumlah

sedikit, kepemilikan biasanya bersifat milik pribadi, operasi masih berskala kecil, sangat kurang dalam hal perencanaan suatu usaha, belum paham akan adanya teknologi, produktivitas masih bersifat rendah, baik itu dari segi biaya produksi pasokan, produksi harga dan kesesuaian anggaran pendapatan.<sup>2</sup>

Persaingan dalam hal dunia bisnis tergolong sangat tinggi terutama di dalam sektor perdagangan, persaingan berasal dari segala arah dan juga kemampuan yang telah merambah ke seluruh penjuru Indonesia. Konsep sektor informal seringkali dipergunakan untuk menjelaskan bahwa sektor informal dapat mengurangi pengangguran di negara-negara berkembang. Bahkan ada beberapa pengamat pembangunan di suatu Negara yang mana Negara tersebut sedang berkembang, beliau mengatakan bahwa sektor informal dapat dijadikan sebagai salah satu strategi alternatif dalam hal pemecahan masalah keterbatasan peluang pekerjaan di suatu negara.

Sektor informal berfungsi sebagai pintu pengaman terakhir yang dapat menghambat ledakan permasalahan sosial akibat dari meningkatnya para pencari pekerjaan, baik dalam kota maupun pendatang yang berasal dari desa.<sup>3</sup> Adapun kegiatan berdagang itu sendiri bisa bermacam-macam jenisnya, bisa mulai dari tempatnya yang relatif

---

<sup>2</sup> Winanto and Wafirotin, 'Profil Sektor Informal Di Kabupaten Ponorogo', *Al-Tijarah*, Volume 2, Nomor 1, (2016), 60.

<sup>3</sup> N.P Sari, 'Transformasi Pekerja Informal Ke Arah Formal: Analisis Deskriptif Dan Regresi Logistik', *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*, Volume 9, Nomor 1, (2016), 30.

menetap seperti toko, kios hingga ada yang dapat berpindah-pindah seperti para pedagang asongan dan juga Pedagang Kaki Lima.

Sektor informal sering dipandang sebelah mata, seperti sebagai kegiatan ekonomi bersifat alternatif serta kurangnya perhatian yang positif dari berbagai pihak termasuk pencari kerja itu sendiri. Namun kenyataannya sektor informal dapat memberikan jawaban terhadap sulitnya mencari peluang kerja, tetapi juga dapat memberikan kontribusi dalam hal mengurangi pengangguran, tetapi juga memberikan harapan perkembangan usaha bagi masyarakat kecil di seluruh penjuru Indonesia.

Sektor informal biasanya dimanfaatkan untuk ekonomi berskala kecil yang mana sering mengalami berbagai kendala untuk melangsungkan usahanya. Seorang pedagang harus dapat mengetahui bagaimana cara agar usahanya tersebut berkembang dan sukses sesuai dengan tujuan yang diinginkannya. Pedagang Kaki Lima adalah suatu pekerjaan yang bersifat paling nyata serta paling penting bagi beberapa masyarakat kecil kebanyakan beberapa kota yang mana tersebar di berbagai negara-negara berkembang.<sup>4</sup>

Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan orang-orang dari golongan ekonomi lemah yang berjualan produk kebutuhan sehari-hari, seperti makanan maupun jasa dengan modal yang relatif kecil dan biasanya mereka memanfaatkan modal dari diri sendiri dan atau juga menggunakan modal dari pinjaman,

---

<sup>4</sup> Gasper Liauw, *Administrasi Pembangunan* (Bandung: Refika Aditama, 2015), 30.



waktu berdagang yang tidak teratur, lokasi berdagang yang juga tidak pasti, serta pembeli produk atau jasa kebanyakan berasal dari masyarakat menengah ke bawah. Misalnya saja PKL yang memilih berjualan di sekitar Pasar Dolopo di Kelurahan Bangunsari Kecamatan Dolopo ini juga sangat membuka kesempatan kerja bagi pelaku-pelaku ekonomi menengah ke bawah.

Para PKL ini muncul dari suatu fenomena tidak adanya lapangan pekerjaan bagi rakyat kecil yang tidak memiliki kemampuan dalam hal produksi. Kedua, adanya jumlah pencari kerja yang lebih besar dari pada jumlah lapangan pekerjaan formal yang tersedia. Maka sektor informal khususnya PKL merupakan penyelesaian terhadap persoalan ini. Di samping dikarenakan adanya beberapa orang yang memang sulit untuk dapat tertampung di sektor formal dikarenakan faktor tingkat pendidikan yang tidak memadai.

Ketiga, adanya kesenjangan pertumbuhan ekonomi yang jauh antara kota dengan desa, sehingga nantinya akan mencerminkan adanya sentralisasi pembangunan ekonomi, hal ini akan menyebabkan aliran sumber daya manusia dari desa ke kota untuk mendapatkan suatu pekerjaan yang lebih baik semakin meningkat. Sedangkan yang keempat, dikarenakan adanya keterbatasan ruang usaha yang strategis bagi para Pedagang Kaki Lima.

Fenomena keterbatasan ruang usaha yang strategis pada kenyataannya telah mengkonstruksikan cara-cara penyelesaian masalah-masalah keberadaan para Pedagang Kaki Lima. Kehidupan Pedagang Kaki Lima ini harus

dipahami melalui perspektif mereka, karena tujuan-tujuan dari sikap aktivitas jarang dimengerti oleh orang lain. Mereka melakukan bentuk strategi bertahan hidup yang mereka kembangkan berdasarkan pengalaman-pengalaman dan pengetahuan mereka untuk mengatasi keterbatasan yang melingkupi diri mereka sendiri.

Para Pedagang Kaki Lima meyakini untuk dapat melangsungkan hidup melalui cara berdagang di tempat yang kurang strategis serta dengan berbagai keterbatasan yang ada adalah kepercayaan mereka terhadap kemampuan diri sendiri untuk melakukan sebuah bentuk strategi untuk dapat bertahan hidup.

Iniilah yang melandasi ketertarikan peneliti untuk mencoba mengungkapkan dan memahami berbagai aktivitas yang dilakukan oleh Pedagang Kaki Lima ditengah jeratan kemiskinan yang melanda mereka. Penelitian ini bertujuan untuk melihat bagaimana pola strategi dan mekanisme bertahan yang dilakukan oleh Pedagang Kaki Lima untuk tetap mendapatkan pendapatan yang cukup.

Pendapatan tersebut akan digunakan Pedagang Kaki Lima untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Pendapatan Pedagang Kaki Lima kecil yang tergolong rendah tidak mampu untuk memenuhi semua kebutuhan keluarga mereka karena untuk memenuhi semua kebutuhan keluarga dibutuhkan biaya minimal sekitar Rp 1.500.000 perbulan. Sebagaimana yang diungkapkan salah satu Pedagang Kaki Lima kecil di Desa Dolopo yang mengatakan *“Pendapatan dari hasil berjualan tidak cukup jika untuk*

*membayai semua kebutuhan pokok karena penghasilannya tidak menentu sedangkan untuk biaya hidup keluarga rata-rata Rp 1.500.000 perbulan”.*<sup>5</sup>

Berdasarkan pernyataan Pedagang Kaki Lima kecil tersebut dapat dikatakan bahwa, jeratan kemiskinan membuat Pedagang Kaki Lima kecil tidak bisa memenuhi semua kebutuhan keluarganya. Keluarga Pedagang Kaki Lima harus menerapkan strategi-strategi bertahan hidup untuk memenuhi semua kebutuhan keluarga, sehingga mereka tetap bisa bertahan hidup dengan pekerjaan mereka sebagai seorang Pedagang Kaki Lima yang memiliki berbagai keterbatasan antara lain berjualan ditempat yang kurang strategis, rendahnya tingkat pendidikan serta pendapatan yang tidak menentu.

Maka hal yang sangat menarik untuk diteliti adalah strategi bertahan hidup seperti apa yang telah diterapkan oleh para Pedagang Kaki Lima di daerah Pasar Dolopo, tepatnya di Kelurahan Bangunsari Kecamatan Dolopo. Dari fenomena yang telah dipaparkan diatas maka penulis tertarik untuk meneliti mengenai masalah analisis strategi bertahan hidup Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Dolopo Kelurahan Bangunsari Kecamatan Dolopo.

## B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan, maka penulis ingin memfokuskan rumusan masalah sebagai berikut:

---

<sup>5</sup> Suyadi, Wawancara, 9 Maret 2022

1. Bagaimana analisis strategi aktif yang telah diterapkan oleh para Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Pasar Dolopo Kelurahan Bangunsari Kecamatan Dolopo?
2. Bagaimana analisis strategi pasif yang telah diterapkan oleh para Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Pasar Dolopo Kelurahan Bangunsari Kecamatan Dolopo?
3. Bagaimana analisis strategi jaringan yang telah diterapkan oleh para Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Pasar Dolopo Kelurahan Bangunsari Kecamatan Dolopo?

#### C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis bagaimana strategi aktif yang telah diterapkan oleh para Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Pasar Dolopo Kelurahan Bangunsari Kecamatan Dolopo.
2. Untuk menganalisis bagaimana strategi pasif yang telah diterapkan oleh para Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Pasar Dolopo Kelurahan Bangunsari Kecamatan Dolopo.
3. Untuk menganalisis bagaimana strategi jaringan yang telah diterapkan oleh para Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Pasar Dolopo Kelurahan Bangunsari Kecamatan Dolopo.

#### D. Manfaat Penelitian

1. Bagi peneliti

Disamping sebagai salah satu upaya untuk memenuhi tugas akhir dalam program strata satu (S1) pada Program Studi Ekonomi Syariah di Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, penelitian ini juga bermanfaat menambah khasanah ilmu pengetahuan ekonomi, dapat menumbuhkan rasa kepedulian dan melatih kepekaan terhadap lingkungan sosial bermasyarakat, serta dapat

menambah pengalaman belajar untuk memecahkan suatu masalah tertentu.

## 2. Bagi Prodi Ekonomi Syariah

Sebagai tambahan literatur yang nantinya dapat dipergunakan baik oleh mahasiswa maupun staf pengajar lainnya, dan juga dapat dijadikan sebagai perbendaharaan dan sarana ilmu pengetahuan serta sebagai acuan penelitian tentang aspek-aspek yang berkaitan dengan skripsi ini. Untuk selanjutnya dapat dijadikan sebagai sumber informasi ilmiah seperti sebagai bahan acuan di bidang penelitian sejenis atau sebagai bahan pengembangan apabila akan dilakukan penelitian lanjutan.

## 3. Bagi Masyarakat

Untuk memberikan sumbangsih pemikiran kepada masyarakat luas sehingga dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan di dalam menentukan kebijakan atau keputusan yang nantinya akan diambil, dan hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai salah satu sumber informasi dan bahan studi sosial khususnya bagi para PKL Di Kelurahan Bangunsari Kecamatan Dolopo.

## E. Studi Penelitian Terdahulu

Skripsi Sunarso yang berjudul “Strategi *Survival* Keluarga Pedagang Kaki Lima di Pasar Beringharjo Dalam Pemenuhan Kebutuhan Dasar”.<sup>6</sup> Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan peneliti lakukan ini

---

<sup>6</sup> Sunarso, ‘Strategi *Survival* Keluarga Pedagang Kaki Lima Di Pasar Beringharjo Dalam Pemenuhan Kebutuhan Dasar’ (UIN SUKA, 2018), 32.

sama-sama menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan studi kasus Pedagang Kaki Lima dan mengumpulkan data dengan wawancara dan dokumentasi. Perbedaan dari peneliti terletak pada tempat dimana pada penelitian di atas di Pasar Beringharjo yang mana merupakan tempat oleh-oleh Khas Yogyakarta yang ramai setiap harinya sedangkan pada peneliti yang akan dilakukan, berlokasi di Pasar Dolopo Kabupaten Madiun.

Skripsi Mona Lusya Br Manihuruk yang berjudul “Strategi Bertahan Pelaku Sektor Informal: Peran Modal Migran Pedagang Kaki Lima di Sekitar Kebun Raya Bogor”.<sup>7</sup> Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan peneliti lakukan ini sama-sama menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan studi kasus Pedagang Kaki Lima dan mengumpulkan data dengan wawancara dan dokumentasi. Letak perbedaan peneliti dengan penelitian di atas terletak pada lokasi penelitian yang akan dilakukan, penelitian diatas untuk mencari pelanggan dengan cara mengikuti dan menawarkan dagangannya secara langsung kepada pengunjung Kebun Raya Bogor untuk menjadi pembelinya.

Skripsi Fitria Nur Annisa yang berjudul “Praktek Para Pedagang Kaki Lima di Sekitar Kawasan Nol Kilometer Malioboro Yogyakarta (Tinjauan Dari Segi Yuridis dan

---

<sup>7</sup> Mona Lusya Br Manihuruk, ‘Strategi Bertahan Pelaku Sektor Informal: Peran Modal Migran Pedagang Kaki Lima Di Kebun Raya Bogor’ (Institut Pertanian Bogor, 2013), 56.

Hukum Islam)”.<sup>8</sup> Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan peneliti lakukan ini sama-sama menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan studi kasus Pedagang Kaki Lima dan mengumpulkan data dengan wawancara dan dokumentasi. Letak perbedaan peneliti dengan penelitian di atas mengkaji para pedagang kaki lima di lokasi pariwisata, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan, meneliti tentang Pasar Dolopo yang merupakan Pasar Tradisional biasa.

Jurnal Auladi yang berjudul “Mekanisme Survival Pedagang Kelontong di Kecamatan Sidayu”.<sup>9</sup> Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan peneliti lakukan ini sama-sama menggunakan metode pendekatan kualitatif dan mengumpulkan data dengan metode wawancara dan observasi. Letak perbedaan dengan peneliti dengan penelitian tersebut mengkaji para pedagang kelontong di lokasi pariwisata, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan, meneliti tentang Pasar Dolopo yang merupakan Pasar Tradisional biasa.

Jurnal Tamara Bunga Amalia yang berjudul “Strategi Sosial Ekonomi dan Eksistensi Usaha Pedagang Pasar Tiban

---

<sup>8</sup> Fitria Nur Annisa, ‘Praktek Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Nol Kilometer Malioboro Yogyakarta (Tinjauan Dari Segi Yuridis Dan Hukum Islam)’ (UIN SUKA, 2015), 45.

<sup>9</sup> M. Zum-zum Auladi, ‘Mekanisme Survival Pedagang Klontong Di Kecamatan Sidayu’, *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*, Volume 3, Nomor 1, (2015), 5.

di Kecamatan Batang”.<sup>10</sup> Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan peneliti lakukan ini sama-sama menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan studi kasus Pedagang Kaki Lima dan mengumpulkan data dengan wawancara dan dokumentasi. Perbedaannya dengan peneliti terletak pada lokasi penelitian, penelitian diatas untuk cara mencari pelanggan dengan cara menjemput konsumen dengan lokasi pengadaan Pasar Tiban yang berdekatan dengan rumah warga serta pedagang menawarkan dengan harga murah kepada para konsumen supaya barang dagangannya dapat terjual habis dan menjadi pilihan utama bagi konsumennya.

Skripsi Zurmaini Imania yang berjudul “Strategi Survival Pengrajin Kerang Di Sentra Industri Kerajinan Kerang di Pasir Putih Situbondo”.<sup>11</sup> Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan peneliti lakukan ini sama-sama menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan pengumpulan datanya menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Perbedaan dari peneliti terletak pada subjek penelitian, yang mana pada penelitian terdahulu menggunakan Pengrajin Kerang sedangkan pada penelitian menggunakan Pedagang Kaki Lima. Serta memiliki perbedaan di tempat dimana pada penelitian di atas Di Sentra

---

<sup>10</sup> Tamara Bunga Amalia, ‘Strategi Sosial Ekonomi Dan Eksistensi Usaha Pedagang Pasar Tiban Di Kecamatan Batang’, *Jurnal Solidaritas*, Volume 3, Nomor 1 (2014), 57.

<sup>11</sup> Zurmaini Imania, ‘Strategi Survival Pengrajin Kerang Di Sentra Industri Kerajinan Kerang Di Pasir Putih Situbondo’ (Universitas Jember, 2010), 22.



Industri Kerajinan Kerang di Pasir Putih Situbondo sedangkan pada peneliti yang akan dilakukan, berlokasi di Pasar Dolopo Kabupaten Madiun.

Skripsi Navira Rahma Dewi yang berjudul “Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima di Lingkungan Kampus Universitas Jember”.<sup>12</sup> Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan peneliti lakukan ini sama-sama menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan studi kasus Pedagang Kaki Lima dan mengumpulkan data dengan wawancara dan dokumentasi. Perbedaannya dengan peneliti terletak pada lokasi penelitian, penelitian diatas berlokasi di di Lingkungan Kampus Universitas Jember sedangkan pada penelitian ini hanya bertempat di Pasar Dolopo.

Skripsi Yusfredy Ariswandha yang berjudul “Bentuk-bentuk Strategi Bertahan Hidup Nelayan Tradisional dalam Memenuhi Kebutuhan Keluarga: Studi Deskriptif pada Nelayan Tradisional di Pantai Pulau Santan Kelurahan Karangrejo Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi”.<sup>13</sup> Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan peneliti lakukan ini sama-sama menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan

---

<sup>12</sup> Navira Rahma Dewi, ‘Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima Di Lingkungan Kampus Universitas Jember’ (Universitas Jember, 2011), 39.

<sup>13</sup> Yusfredy Ariswandha, ‘Bentuk-Bentuk Strategi Bertahan Hidup Nelayan Tradisional Dalam Memenuhi Kebutuhan Keluarga: Studi Deskriptif Pada Nelayan Tradisional Di Pantai Pulau Santan Kelurahan Karangrejo Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi’ (Universitas Jember, 2010), 46.

pengumpulan datanya menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Perbedaan dari peneliti terletak pada subjek penelitian, yang mana pada penelitian terdahulu menggunakan Nelayan Tradisional sedangkan pada penelitian menggunakan Pedagang Kaki Lima. Serta memiliki perbedaan di tempat dimana pada penelitian di atas di Pantai Pulau Santan Kelurahan Karangrejo Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi sedangkan pada peneliti yang akan dilakukan, berlokasi di Pasar Dolopo Kabupaten Madiun.

## F. Metode Penelitian

### 1. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif, yang berusaha mengungkapkan dan memahami realitas yang ada di lapangan sesuai dengan kondisi real di lapangan. Tipe penelitian ini adalah deskriptif, yang nantinya pada penelitian ini akan menggambarkan hasil penelitian secara mendalam, akurat dan juga faktual yang membahas tentang latar belakang dilakukannya pengamatan ini. Jenis data yang digunakan yaitu data primer.

Jenis penelitian yang akan dilakukan adalah Analisa Deskriptif Kualitatif. Yaitu, menganalisa data-data yang telah ditemukan berdasarkan berbagai persamaan jenis dari data tersebut, untuk selanjutnya diuraikan antara suatu data dengan data yang lainnya. Pada akhirnya akan diperoleh suatu gambaran umum yang utuh mengenai masalah yang akan diteliti.

## 2. Kehadiran Peneliti

Penelitian kualitatif menekankan pada pentingnya kehadiran peneliti dan keterlibatan peneliti, dengan kata lain peneliti berfungsi sebagai instrumen kunci dalam menangkap makna dan sekaligus alat pengumpulan data. Karena itu, dalam penelitian ini peneliti bertindak sebagai pengamat serta kehadiran peneliti di lokasi penelitian diketahui statusnya oleh informan. Dalam penelitian kualitatif peneliti sebagai *human instrument*, berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, analisis data, menafsirkan data dan membuat kesimpulan atas temuannya.<sup>14</sup>

Sesuai dengan ciri pendekatan kualitatif salah satunya sebagai instrumen kunci dengan itu peneliti di lapangan sangat mutlak hadir atau terjun langsung dalam melakukan penelitian. Berkenaan dengan hal tersebut, dalam mengumpulkan data peneliti berusaha menciptakan hubungan yang baik dengan informan yang menjadi sumber data agar data-data yang diperoleh betul-betul *valid*. Dalam pelaksanaan penelitian ini peneliti akan hadir di lapangan sejak diizinkan melakukan penelitian, yaitu dengan cara mendatangi lokasi penelitian pada waktu-waktu tertentu, baik terjadwal maupun tidak terjadwal.

## 3. Lokasi Penelitian

---

<sup>14</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. (Bandung: Alfabeta, 2014), 222.

Lokasi penelitian dapat diartikan sebagai tempat dimana penelitian ini akan dilaksanakan yang bertujuan untuk memperoleh data dan juga fakta mengenai permasalahan yang akan diteliti dan tujuan penelitian. Lokasi yang dijadikan objek dalam penelitian terdapat di Pasar Dolopo, Jl. Adil Makmur, Bangunsari, Dolopo, Kabupaten Madiun, Jawa Timur 63174. Hal ini berdasarkan pada kajian penelitian mengenai studi deskriptif analisis Strategi Bertahan Hidup di tempat tersebut memiliki kekhasan tersendiri, sehingga dipilihlah lokasi tersebut.

Penulis akan melakukan penelitian ini di pasar tersebut dikarenakan lokasinya yang bersifat sangat strategis, yang mana di pasar tersebut terdapat berbagai macam Pedagang Kaki Lima (PKL) yang pada nantinya akan dijadikan sebagai bahan penelitian tentang strategi untuk tetap mempertahankan usahanya. Alasan peneliti memilih lokasi atau wilayah tersebut karena peneliti berasal dari wilayah atau daerah tersebut dan cukup mengetahui kondisi perkembangan Pedagang Kaki Lima di wilayah yang menjadi tujuan penelitian.

#### 4. Data dan Sumber Data

Kegiatan penelitian harus mempunyai sumber data yang bersifat valid dan harus sesuai dengan tujuan penelitian. Sumber data dalam penelitian kualitatif tidak ditentukan layaknya dalam penelitian kuantitatif, penelitian kualitatif ini lebih menggunakan sampel. Sampel dalam penelitian kualitatif adalah semua orang,

semua peristiwa, dokumen atau hal-hal lain yang berhubungan dengan penelitian dan mendukung data yang dibutuhkan. Penentuan sampel didalam penelitian kualitatif ini sangat tepat jika didasarkan kepada tujuan atau juga masalah yang akan diteliti, yang telah menggunakan berbagai pertimbangan dari peneliti itu sendiri.<sup>15</sup>

Sugiyono mengatakan bahwa *Purposive sampling* adalah suatu teknik dalam hal pengambilan sampel sumber data dengan melakukan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini seperti orang tersebut dianggap yang paling tahu tentang apa yang nantinya kita harapkan, atau mungkin sampel dianggap sebagai penguasa sehingga nantinya diharapkan akan mempermudah peneliti dalam hal menjelajahi suatu objek atau situasi sosial yang akan diteliti.<sup>16</sup>

Di Pasar Dolopo, Jl. Adil Makmur, Bangunsari, Dolopo, Kabupaten Madiun, Jawa Timur 63174 terdapat dua puluh Pedagang Kaki Lima (PKL) yang berjualan berbagai aneka makanan dan minuman. Dari dua puluh Pedagang Kaki Lima (PKL) tersebut memiliki lama waktu berjualan yang berbeda-beda. Untuk sumber data yang nantinya akan diambil yaitu yang sudah berjualan lebih dari 15 tahun. Sehingga kita seleksi, hanya 5

---

<sup>15</sup> Djam'an Satori dan Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2014), 52.

<sup>16</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. (Bandung: Alfabeta, 2014), 300.

pedagang saja. Hal ini dipilih karena mempertimbangkan keadaan sosial, budaya kerja, dan lama waktu berjualan.

Penyajian data pada penelitian ini sepenuhnya mengikuti alur metode kualitatif melalui analisis deskriptif atas fenomena Pedagang Kaki Lima yang melakukan aktivitasnya di lokasi penelitian, yaitu di Di Pasar Dolopo. Proses pengumpulan data dilakukan melalui tahapan observasi dan wawancara.<sup>17</sup> Subyek penelitian sebanyak lima (5) orang pelaku usaha yang telah berpengalaman menjalankan usahanya selama lebih dari 15 tahun.

Karakteristik dari responden sebagai pedagang kaki-lima dalam penelitian ini menunjukkan adanya kesamaan sifat kesamaan, yaitu dari golongan ekonomi lemah, pekerjaan bersifat rutin terjadwal, bukan pekerjaan sampingan, dan menjadikan pekerjaan tersebut untuk menopang ekonomi keluarga.<sup>18</sup>

## 5. Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini peneliti menggunakan beberapa metode pengumpulan data yaitu:

### a. Wawancara

Wawancara adalah proses tanya jawab untuk memperoleh keterangan dengan cara bertatap muka secara langsung terhadap pewawancara dengan yang

---

<sup>17</sup> Ibid., 202.

<sup>18</sup> Andiny dan Nurjannah, 'Analisis Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Sebagai Upaya Penanggulangan Kemiskinan Di Kota Langsa', *Jurnal Serambi Ekonomi Dan Bisnis*, Volume 5, Nomor 1, (2018), 36.

di wawancarai. Teknik ini diterapkan untuk mengumpulkan berbagai data yang terkait tentang proses strategi bertahan hidup oleh usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) yang berada di sekitaran Pasar Dolopo.

Teknik yang digunakan ini adalah wawancara terstruktur, dalam Teknik ini peneliti menyiapkan instrument tertulis dalam menanyakan pertanyaan saat bersama narasumber. Metode wawancara yang digunakan peneliti adalah metode wawancara mendalam (*indepth interview*). Pada saat melakukan wawancara, peneliti akan menggunakan alat bantu perekam suara yaitu telepon seluler yang bertujuan untuk memperlancar dan juga mempermudah peneliti dalam hal pelaksanaan wawancara kepada narasumber.

Cara penyampaian pertanyaan dan irama wawancara dilakukan dengan menggunakan bahasa daerah setempat yaitu bahasa Jawa, hal ini dilakukan agar suasana tidak terlalu formal sehingga subjek dan informan tidak canggung sehingga bisa leluasa menjawab pertanyaan peneliti. Proses wawancara dilakukan saat subjek dan informan memiliki waktu luang yaitu setelah selesai bekerja. Hal ini dilakukan peneliti agar subjek merasa tidak terganggu. Tujuan diadakannya wawancara ini untuk mengetahui bagaimana strategi bertahan hidup Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Dolopo.

b. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap segala yang tampak pada objek penelitian. Pengamatan dan pencatatan nantinya akan dilakukan pada tempat dan objek dimana terjadinya atau berlangsungnya suatu peristiwa. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan observasi terbuka dimana responden mengetahui bahwa responden sedang diteliti dan diamati.

Metode observasi dilakukan secara langsung dimana peneliti melihat dan mengamati secara langsung subjek yang diteliti yaitu Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Dolopo. Metode observasi dilakukan dalam penelitian ini untuk mengamati kondisi ekonomi serta sikap atau tindakan Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Dolopo untuk tetap bisa bertahan hidup ditengah keterbatasan mereka. Tujuan diadakan observasi untuk mengetahui bagaimana kondisi ekonomi dan apa saja strategi bertahan hidup yang dilakukan Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Dolopo.

6. Teknik Pengolahan Data

Teknik pengolahan data adalah kegiatan lanjutan setelah pengumpulan data di laksanakan. Pada penelitian kualitatif, pengolahan data secara umum dilaksanakan dengan melalui tahap pemeriksaan (*editing*). *Editing* dalam pengolahan data adalah kegiatan memeriksa kelengkapan dan meneliti data-data yang telah



dikumpulkan, terutama dari kelengkapan jawaban, keterbacaan tulisan, kejelasan makna, kesesuaian dan relevansinya dengan data yang lain. Tujuan dari tahapan ini adalah untuk menghilangkan kesalahan-kesalahan yang terdapat pada pencatatan di lapangan. Dalam tahapan menyunting, penyunting harus memperhatikan agar tidak mengganti atau menafsirkan jawaban responden. Sehingga kebenaran jawaban dapat terjaga.

## 7. Analisis Data

Analisis data adalah proses menyusun dan mencari data secara sistematis data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola-pola, memilih mana yang penting dan mudah untuk dipelajari.<sup>19</sup>

Teknik analisis data yang akan dilakukan adalah dengan cara menganalisis suatu temuan serta data yang terdapat di lokasi penelitian. Selanjutnya hasil yang ada akan disusun secara sistematis, baik itu data yang diperoleh dari kegiatan wawancara, observasi, dan juga dari dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam beberapa kategori berdasarkan rumusan masalah yang ada didalam penelitian, memilih data dan juga informasi yang bersifat penting dan nantinya yang akan dipelajari, dan juga dalam hal membuat kesimpulan. Jenis analisis data yang akan digunakan adalah sebagai berikut:

---

<sup>19</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian*, 401.

a. Reduksi Data

Reduksi data adalah kegiatan merangkum, memilih hal-hal yang bersifat pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, mencari tema dan juga polanya dan pada akhirnya akan membuang data yang tidak perlu. Reduksi data yang peneliti lakukan dalam penelitian ini adalah dengan menyeleksi data mentah tentang strategi bertahan hidup Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Dolopo yang didapatkan.

b. *Display* Data

*Display* data (penyajian data) bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya. Dalam penelitian ini, data tentang strategi bertahan hidup Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Dolopo yang telah melalui tahap reduksi tersebut nantinya oleh peneliti akan dipaparkan (*display*) dan dikategorisasikan berdasarkan kategori yang telah ada baik berupa uraian bebas/deskripsi, diagram, atau tabel sehingga nantinya bisa memudahkan peneliti dalam memahami dan penarikan kesimpulan serta pengambilan tindakan.

c. Kesimpulan atau verifikasi

Penarikan kesimpulan merupakan suatu kegiatan konfigurasi dan tinjauan ulang terhadap temuan di lapangan. Penarikan kesimpulan dalam penelitian ini dituangkan dalam bentuk paparan deskriptif tentang permasalahan yang diteliti yang sebelumnya masih

kurang jelas. Kesimpulan dalam penelitian ini diuraikan secara dipaparkan (deskriptif) dan berurutan (naratif). Dalam menarik kesimpulan, peneliti melakukan penafsiran terhadap data yang sudah dikategorikan dan sudah disesuaikan dengan sumber data yang ada. Kesimpulan dalam penelitian ini diharapkan merupakan suatu temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada, yang menggambarkan tentang strategi bertahan hidup Pedagang Kaki Lima di Pasar Dolopo.

#### 8. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Peneliti melakukan pengujian data yang diperoleh dengan cara meningkatkan ketekunan. Dalam uji kredibilitas data, peningkatan ketekunan dengan mengamati secara lebih cermat dan berkesinambungan. Dengan mempergunakan cara tersebut, maka kepastian hasil data dan urutan peristiwa yang nantinya direkam akan bersifat valid, pasti serta sistematis.<sup>20</sup>

Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara kepada narasumber dan juga melakukan teknik triangulasi sumber. Triangulasi sumber dilakukan dengan mencari data yang beragam yang masih terkait satu sama lain, yang diperoleh dari wawancara kepada informan kemudian data tersebut di tanyakan kepada informan lain terkait satu sama lain.

#### G. Sistematika Pembahasan

---

<sup>20</sup> Ibid., 367.

Adapun sistematika penulisan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

## **BAB I PENDAHULUAN**

Merupakan pendahuluan yang akan menjadi dasar penyusunan skripsi. Dalam bab ini penulis memaparkan latar belakang masalah yang menjadi objek penelitian, latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka teori, tinjauan pustaka dan kerangka pikir. Serta terdapat Metode Penelitian yang berisi metode-metode yang digunakan dalam proses penelitian seperti jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, data dan sumber data, Teknik pengumpulan data, Teknik pengolahan data, Teknik analisis data dan Teknik pengecekan keabsahan data.

## **BAB II KAJIAN TEORI**

Mencakup kajian teori sebagai teori yang relevan yang sesuai dengan penelitian dan studi penelitian terdahulu yang menjadi pedoman dalam penyusunan penelitian. Teori yang ditulis pada bab ini adalah yang sesuai dengan rumusan masalah dan data yang akan dikaji. Artinya penggunaan teori mengikuti jumlah teori yang dibutuhkan. Penggunaan teori dalam penelitian kualitatif biasanya sebagai alat bantu dalam memahami data dan bukan sebagai alat ukur. Karenanya logika analisis biasanya bersifat induktif.

## **BAB III PAPARAN DATA**

Bab ini merupakan berisi uraian mengenai kehidupan sosial dan ekonomi Pedagang Kaki Lima di Pasar Dolopo mulai dari alasan kenapa menjadi Pedagang Kaki Lima,

pendapatan dan pengeluaran Pedagang Kaki Lima dalam aktivitas sehari-hari, kendala menjadi Pedagang Kaki Lima, dan membangun hubungan sosial di lingkungan Pedagang Kaki Lima. Serta juga menjelaskan mengenai pola strategi bertahan hidup Pedagang Kaki Lima di Pasar Dolopo.

#### **BAB IV PEMBAHASAN /ANALISIS**

Bab ini adalah inti dari penelitian, hasil analisis data dan pembahasan. Pada bagian bab ini, data-data yang telah dikumpulkan nantinya akan dianalisis dengan menggunakan alat analisis yang telah dipersiapkan.

#### **BAB V PENUTUP**

Adalah bagian terakhir penelitian yang merupakan bagian penutup penulisan. Pada bab ini peneliti membuat sistematika dari rekomendasi penelitian dengan lebih terperinci dan terstruktur. Bagian terakhir adalah pembuatan kesimpulan dari setiap proses penelitian. Kesimpulan juga berisi gambaran umum dari jawaban-jawaban pertanyaan penelitian yang berasal dari data mentah dan data yang telah dianalisis. Pada bab ini merupakan bagian akhir yang penting berisikan tentang kesimpulan dan berisi saran-saran yang direkomendasikan kepada pihak-pihak tertentu serta penulis mengungkapkan keterbatasan penelitian.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI STRATEGI BERTAHAN HIDUP PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)**

#### **A. Strategi**

##### **1. Konsep Strategi**

Istilah strategi berasal dari kata Yunani *strategeia* (stratos = militer dan ag = memimpin), yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi seorang jenderal. Konsep ini sangat relevan dengan situasi pada zaman dahulu yang mana sering kali diwarnai dengan perang, dimana jenderal sangat dibutuhkan untuk menjadi seorang pemimpin suatu angkatan perang agar selalu dapat memenangkan perang.<sup>21</sup> Dalam arti lain strategi juga dapat diartikan sebagai penentuan suatu cara atau teknik yang tepat bagi suatu perusahaan atau perdagangan, sehingga perusahaan atau perusahaan tersebut lebih mampu mempertahankan kelangsungan hidupnya dan mengembangkan usahanya.<sup>22</sup>

Strategi adalah sesuatu yang dipergunakan untuk mencapai tujuan akhir suatu organisasi. Strategi yang baik harus membuat semua bagian organisasi yang luas menjadi solid, terpadu untuk mencapai tujuan akhir yang ingin dicapai. Hal ini adalah masalah yang kerap kali dihadapi di dalam kegiatan operasi suatu organisasi.

---

<sup>21</sup> Irine Diana Sari Wijayanti, *Manajemen* (Yogyakarta: Nuha Medika, 2012), 61.

<sup>22</sup> Richardus Eko Indrajit, *Strategi Manajemen Pembelian Dan Supply* (Jakarta: PT. Grasindo, 2005), 122.

Strategi yang baik, pelaksanaan yang buruk akan melahirkan suatu masalah, dan strategi buruk, pelaksanaan baik juga akan menimbulkan suatu masalah.<sup>23</sup>

Stoner menyatakan bahwa konsep strategi dapat diartikan berdasarkan dua perspektif. Berdasarkan perspektif apa yang suatu organisasi ingin lakukan, strategi ini dapat diartikan sebagai suatu program untuk menentukan dan mencapai tujuan akhir organisasi dan juga dapat mengimplementasikan misinya. Dalam lingkungan yang kerap kali mengalami adanya perubahan, pandangan ini lebih banyak diterapkan oleh organisasi. Sedangkan berdasarkan perspektif apa yang organisasi akhirnya lakukan, strategi ini dapat diartikan sebagai pola tanggapan atau suatu respon organisasi terhadap lingkungannya di sepanjang waktu.<sup>24</sup>

Strategi memperjelas arah keberhasilan yang akan dituju oleh suatu organisasi untuk mencapai tujuan akhir. Perusahaan dapat memperkuat strateginya dengan cara menjodohkan antara kompetensi inti dengan peluang industry yang ada. Andrews mengatakan bahwa suatu strategi sering digunakan oleh para eksekutif senior, hal ini bertujuan untuk mengevaluasi beberapa keunggulan dan kelemahan dalam suatu organisasi, yang mana dalam hal ini sangat berhubungan erat dengan peluang serta

---

<sup>23</sup> Abdul Rivai, dkk, *Manajemen Strategis* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), 9.

<sup>24</sup> Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis* (Yogyakarta: Erlangga, 2014), 62.

ancaman yang telah ada di lingkungan, untuk tahap selanjutnya dapat diputuskan strategi bagaimana yang sesuai antara kompetensi inti dengan peluang lingkungan yang ada.<sup>25</sup>

Strategi dapat dipahami sebagai suatu pemilihan cara atau teknik yang tepat sasaran bagi suatu perusahaan atau perdagangan, sehingga perusahaan atau perdagangan tersebut dapat lebih mampu mempertahankan kelangsungan hidupnya serta mengembangkan usahanya. Strategi dapat juga diartikan sebagai suatu tindakan yang bersifat terus menerus berulang dan meningkat, serta dilaksanakan berdasarkan sudut pandang yang diinginkan oleh para pelanggan di masa yang akan datang.

Dengan demikian, untuk menerapkan suatu strategi harus selalu dimulai dengan hal apa yang dapat terjadi dan tidak hanya dimulai dari apa yang telah terjadi. Kompetensi inti sangat diperlukan dalam penanganan terjadinya laju kecepatan inovasi produk yang baru serta perubahan pola konsumen yang signifikan. Dapat ditarik kesimpulan, strategi merupakan kegiatan pemilihan sebuah teknik yang tepat yang mana bermanfaat untuk mempertahankan dan mengembangkan perusahaan ataupun perdagangan, supaya dapat mencapai tujuan yang telah ditargetkan oleh suatu perusahaan tersebut.

## 2. Jenis-jenis Strategi

---

<sup>25</sup> Rachmat, *Manajemen Strategik* (Bandung: Pustaka Setia, 2014), 8.



Hierarki Strategi dapat terbagi menjadi tiga jenis, antara lain yaitu:<sup>26</sup>

- a. Strategi Korporat. Tujuan dari strategi ini adalah menetapkan bisnis apa yang dilakukan dan dijalankan oleh perusahaan. Beberapa korporasi hanya memiliki dan menjalankan satu bisnis saja.
- b. Strategi Bisnis. Ketika korporasi memiliki dan menjalankan bisnis, perusahaan harus mengembangkan strategi untuk masing-masing bisnis. Strategi bisnis atau biasa disebut dengan persaingan dapat diterapkan pada beberapa tingkatan unit bisnis atau lini produk dan nantinya akan berfokus pada peningkatan posisi.
- c. Strategi Fungsional. Pada tataran strategi fungsional, manajer dalam bidang tertentu seperti pemasaran, keuangan, dan operasi memutuskan cara terbaik mencapai tujuan perusahaan dengan mengerjakan kegiatan fungsional mereka seefektif mungkin.

Ada lima cara bertahan hidup PKL, diantaranya:<sup>27</sup>

- a. Mengerucut menjadi beberapa kelompok kecil yang memiliki kearifan-kearifan solidaritas.
- b. Mempertahankan setiap jengkal ruang kota yang mana memiliki nilai ekonomis.
- c. Membentuk entitas kecil yang mana di dalam komunitas biasanya memiliki sifat seragam.

---

<sup>26</sup> Ronald JEbert, *Pengantar Bisnis Edisi Kesepuluh* (Jakarta: Erlangga, 2014), 21.

<sup>27</sup> Sunarso, *Strategi Survival*, 15.

- d. Ikut dengan orang yang memiliki modal.
- e. Mensiasati berbagai kebijakan aparat pemerintah setempat.

### 3. Tujuan Strategi

Dalam menentukan strategi yang cocok ada tujuan strategi yang harus di capai, terdapat empat tujuan strategi yaitu:

- a. Memberikan arah pencapaian tujuan organisasi/perusahaan.

Dalam hal ini, manajemen strategi harus mampu menunjukkan kepada semua pihak kemana arah tujuan organisasi/perusahaan. Karena, arah yang jelas akan dapat di jadikan landasan untuk pengendalian dan mengevaluasi keberhasilan.

- b. Membantu memikirkan kepentingan berbagai pihak.

Organisasi/perusahaan harus mempertemukan kebutuhan berbagai pihak yaitu pemasok, karyawan, pemegang saham, pihak perbankan, dan masyarakat luas lainnya yang memegang peranan terhadap sukses atau gagalnya perusahaan.

- c. Mengantisipasi setiap perubahan kembali secara merata.

Manajemen strategi memungkinkan eksekutif puncak untuk mengantisipasi perubahan dan menyiapkan pedoman dan pengendalian, sehingga dapat memperluas kerangka waktu/berpikir mereka secara perspektif dan memahami kontribusi yang baik untuk hari ini dan hari esok.

d. Berhubungan dengan efisiensi dan efektivitas.

Tanggungjawab seorang manajer tidak hanya memfokuskan terhadap kemampuan atas kepentingan efisiensi, akan tetapi hendaknya juga memiliki perhatian yang sifatnya serius supaya bekerja keras dan dapat menghasilkan sesuatu yang lebih baik dan juga efektif.<sup>28</sup>

B. Strategi Bertahan Hidup

Strategi untuk menangani suatu masalah ini pada dasarnya dapat dilakukan sesuai dengan kemampuan setiap orang dalam hal mengelola aset sumber daya dan modal yang telah dimilikinya. Pendapat lain juga mengenai strategi bertahan hidup ini dikemukakan oleh Snel dan Staring yang mana beliau menyatakan bahwa strategi bertahan hidup sebagai kumpulan tindakan yang telah dipilih oleh seseorang secara optimal untuk mengatasi masalah sosial ekonomi yang sedang dihadapi.<sup>29</sup>

Strategi dapat diartikan sebagai beberapa perencanaan yang telah disusun sedemikian rupa dan akan diaplikasikan di masa depan, serta telah didasari dengan berbagai pertimbangan untuk mencapai tujuan akhir dan pada akhirnya diharapkan dapat disinkronkan dengan tujuan akhir yang hendak dicapai tersebut. Strategi dapat dievaluasi terus menerus supaya dapat menghasilkan umpan balik yang

---

<sup>28</sup> M Suwandiyanto, *Manajemen Strategi Dan Kebijakan Perusahaan* (Bandung: Alfabeta, 2010), 55.

<sup>29</sup> Dina Febriani, 'Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima Penggarap Di Jorong Sarilamak Nagari Sarilamak Kecamatan Harau Kabupaten Lima Puluh Kota', *JOM FISIP*, Volume 4, Nomor 1, (2017), 4.

positif dan juga dapat dijadikan sebagai acuan dari suatu keberhasilan. Dalam menyusun suatu strategi ini dibutuhkan seni untuk menata supaya strategi yang telah diterapkan dapat terlaksana dengan baik sehingga dapat mencapai tujuan akhir.<sup>30</sup>

Bertahan hidup juga dapat diartikan sebagai segenap anggota di dalam mengelola aset sumber daya dan modal yang telah dimilikinya, yang bertujuan untuk memenuhi berbagai kebutuhannya. Manusia juga perlu melakukan berbagai usaha diantaranya bekerja untuk menjadi seorang pedagang atau memiliki usaha sendiri, pegawai, buruh, dan Pedagang Kaki Lima. Dengan melakukan usaha ini manusia dapat memenuhi kebutuhn sehari-harinya dan juga dapat bertahan hidup.<sup>31</sup>

Strategi bertahan hidup dapat diartikan sebagai rangkaian dari beberapa tindakan yang telah dipilih secara optimal oleh rumah tangga yang ada di golongan menengah ke bawah secara sosial ekonomi. Melalui strategi yang telah dilakukan, dengan memanfaatkan berbagai sumber ataupun juga dapat mengurangi pengeluaran kuantitas. Selain itu, strategi bertahan hidup ini sering menerapkan pola nafkah ganda yang merupakan bagian dari suatu strategi ekonomi.<sup>32</sup>

---

<sup>30</sup> Siti Aminah Chaniago, 'Perumusan Manajemen Strategi Pemberdayaan Zakat', *Jurnal: Hukum Islam*, Volume 12, Nomor 1, (2014), 88.

<sup>31</sup> Titi Purwanti, 'Strategi Survival (Survival Strategy) Pedagang Awul-Awul Di Kecamatan Ungaran Kabupaten Semarang' (UNNES, 2016), 11.

<sup>32</sup> Resmi Setia, *Gali Tutup Lubang Itu Biasa: Strategi Buruh Menanggulangi Persoalan Dari Waktu Ke Waktu* (Bandung: Yayasan Akatiga, 2005), 5.

Susilawati menyatakan bahwa untuk dapat meningkatkan taraf hidup seseorang, dengan cara menambahkan jenis pekerjaan dan dapat merubah pola mata pencahariannya. Pola nafkah ganda, yang biasa dilakukan oleh kamu perempuan ini bertujuan untuk dapat membantu dalam memenuhi berbagai kebutuhan ekonomi keluarganya. Maka dengan diterapkannya pola tersebut kaum perempuan dapat bertahan hidup bersama dengan keluarganya, karena telah berhasil dalam memenuhi berbagai kebutuhan primer maupun sekunder.<sup>33</sup>

Selain itu, terdapat berbagai macam pendapat yang dikemukakan oleh para ahli yang mana bertujuan untuk menjelaskan mengenai konsep strategi bertahan hidup. Salah satunya yaitu Mosser, beliau membuat kerangka pengelolaan aset yang dapat digunakan untuk melakukan penyesuaian atau pengembangan strategi dalam mempertahankan kelangsungan hidup.<sup>34</sup> Selain itu, menyatakan bahwa strategi bertahan hidup dalam mengatasi goncangan dan tekanan ekonomi dapat dilakukan dengan 3 cara yaitu:

a. Strategi Aktif

Menurut Suharto, 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

---

<sup>33</sup> Nora Susilawati, *Sosiologi Pedesaan* (Padang: UNP, 2003), 52.

<sup>34</sup> Edi Suharno, *Prinsip - Prinsip Dasar Kebijakan Publik* (Yogyakarta: UNY Press, 2008), 13.

penghasilannya). Strategi aktif yang biasanya dilakukan Pedagang Kaki Lima adalah dengan diversifikasi penghasilan atau mencari penghasilan tambahan dengan cara melakukan pekerjaan sampingan.<sup>35</sup>

Menurut Stamboel diversifikasi penghasilan yang dilakukan Pedagang Kaki Lima merupakan usaha agar Pedagang Kaki Lima dapat keluar dari kemiskinan, deversifikasi yang bisa dilakukan antara lain menambah dagangan, usaha bengkel maupun industri rumah tangga lainnya.<sup>36</sup> Sedangkan menurut Andrianti, salah satu strategi yang digunakan oleh Pedagang Kaki Lima untuk mengatasi kesulitan ekonomi adalah dengan mendorong para isteri untuk ikut mencari nafkah.

Bagi masyarakat yang tergolong miskin mencari nafkah bukan hanya menjadi tanggungjawab suami semata tetapi menjadi tanggungjawab semua anggota keluarga sehingga pada keluarga yang tergolong miskin isteri juga ikut bekerja demi membantu menambah penghasilan dan mencukupi kebutuhan keluarganya.<sup>37</sup> Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud strategi aktif adalah strategi bertahan hidup yang dilakukan seseorang atau keluarga dengan

---

<sup>35</sup> Edi Suharto, *Kemiskinan Dan Perlindungan Sosial Di Indonesia*. (Bandung: Alfabeta, 2009), 31.

<sup>36</sup> Komedi Stamboel, *Panggilan Keberpihakan Strategi Mengakhiri Kemiskinan Di Indonesia*. (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), 209.

<sup>37</sup> Kusnadi, *Nelayan Adaptasi Dan Jaringan Sosial* (Bandung: Humaniora Utama Press, 2000), 192.

cara memaksimalkan segala sumber daya dan potensi yang dimiliki keluarga mereka.

b. Strategi Pasif

Strategi pasif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran keluarga sebagaimana pendapat Suharto yang menyatakan bahwa strategi pasif adalah strategi bertahan hidup dengan cara mengurangi pengeluaran keluarga (misalnya biaya untuk sandang, pangan, pendidikan, dan sebagainya).<sup>38</sup>

Strategi pasif yang biasanya dilakukan oleh Pedagang Kaki Lima adalah dengan membiasakan 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 kategori miskin.

Menurut Kusnadi, strategi pasif adalah strategi dimana individu berusaha meminimalisir pengeluaran uang, strategi ini merupakan salah satu cara masyarakat miskin untuk bertahan hidup.<sup>39</sup> Pekerjaan sebagai Pedagang Kaki Lima yang umumnya dilakukan oleh masyarakat desa membuat pendapatan mereka relative kecil dan tidak menentu sehingga Pedagang Kaki Lima di pedesaan lebih memprioritaskan kebutuhan pokok seperti kebutuhan pangan daripada kebutuhan lainnya.

---

<sup>38</sup> Edi Suharto, *Kemiskinan*, 31.

<sup>39</sup> Kusnadi, *Nelayan*, 192.

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.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud strategi pasif adalah strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara selektif, tidak boros dalam mengatur pengeluaran keluarga. Misalnya, seperti dalam hal pengeluaran untuk biaya sandang, pangan, pendidikan. Mengencangkan ikat pinggang dengan mengurangi pengeluaran untuk kebutuhan makanan sehari-hari dan menurunkan mutu makanan yang lebih rendah.

c. Strategi Jaringan

Strategi jaringan adalah strategi yang dilakukan dengan cara memanfaatkan jaringan sosial. Menurut Suharto 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).<sup>40</sup> Menurut Kusnadi strategi jaringan terjadi akibat adanya interaksi sosial yang terjadi dalam masyarakat, jaringan sosial dapat membantu keluarga miskin ketika membutuhkan uang secara mendesak.<sup>41</sup>

Secara umum strategi jaringan sering dilakukan oleh masyarakat pedesaan yang tergolong miskin adalah dengan meminta bantuan pada kerabat atau tetangga dengan cara meminjam uang. Budaya meminjam atau hutang merupakan hal yang wajar bagi masyarakat desa karena budaya gotong royong dan kekeluargaan masih sangat kental dikalangan masyarakat desa. Strategi jaringan yang biasanya dilakukan Pedagang Kaki Lima 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 yang mengatakan bahwa modal sosial berfungsi sebagai jaring pengaman sosial bagi keluarga miskin. Bantuan dalam skala keluarga besar, komunitas atau dalam relasi

---

<sup>40</sup> Edi Suharto, *Kemiskinan*, 31.

<sup>41</sup> Kusnadi, *Nelayan*, 192.

pertemanan telah banyak menyelamatkan keluarga miskin.<sup>42</sup>

Berdasarkan uraian di atas 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.

Bisa juga melakukan kegiatan meminjam uang kepada para tetangga, mengutang kebutuhan di warung, mengikuti program kemiskinan yang ada, serta meminjam uang ke beberapa bank dan lain sebagainya. Serta juga dapat Meminta bantuan dari jaringan sosial yang ada di sekitar, seperti meminta tolong pada orang tua, anak maupun teman. Bentuk hubungan patron dan solidaritas sosial yang kuat membantu proses adaptasi keluarga penduduk miskin dalam menghadapi tekanan ekonomi.

### C. Pedagang Kaki Lima (PKL)

Pedagang Kaki Lima (Sektor Informal) adalah mereka yang melakukan kegiatan usaha dagang perorangan atau kelompok yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat-tempat fasilitas umum, seperti terotoar, pingir- pingir

---

<sup>42</sup> Stamboel, *Panggilan*, 244.

jalan umum, dan lain sebagainya. Pedagang adalah perantara yang kegiatannya membeli barang dan menjualnya kembali tanpa merubah bentuk atas inisiatif dan tanggung jawab sendiri dengan konsumen untuk membeli dan menjualnya dalam partai kecil atau per satuan.

Pedagang menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia dibagi atas dua yaitu: pedagang besar dan pedagang kecil. Pedagang kecil adalah pedagang yang menjual barang dagangan dengan modal yang kecil sedangkan pedagang besar pedagang yang berjualan secara besar-besaran dengan modal besar dan juga pedagang yang melakukan penyerahan barang kena pajak, bukan sebagai pedagang eceran.

Pedagang kaki lima atau biasa disingkat dengan PKL merupakan istilah bagi para penjual yang sedang memperjual belikan dagangannya. PKL ini sedang melakukan kegiatan jual beli di atas daerah milik jalan atau biasa disingkat dengan DMJ, yang mana DMJ tersebut seharusnya diperuntukkan bagi para pejalan kaki (*pedestrian*). Istilah pedagang kaki-lima ini pertama kali diketahui oleh para khalayak ramai pada saat zaman Hindia Belanda, tepatnya pada saat Gubernur Jenderal Stanford Raffles tengah berkuasa. Beliau mengeluarkan peraturan yang mewajibkan para pedagang informal harus memiliki jarak sejauh 5 kaki atau sekitar 1,2 meter dari bangunan formal yang telah ada di pusat kota tersebut.<sup>43</sup>

---

<sup>43</sup> Ersina Rahayu, 'Jalur Pedestrian Sebagai Salah Satu Fasilitas Perkotaan', *Journal of Architecture.*, Volume 4, Nomor 1, (2017), 59.

Tujuan diberlakukannya peraturan ini adalah untuk meperlancar jalur pejalan kaki dengan tetap memberikan kesempatan yang optimal kepada para pedagang informal supaya tetap dapat berdagang di daerah tersebut. Tempat para pedagang informal yang berjarak 5 (lima) kaki dari bangunan formal yang telah ada di pusat kota inilah yang melatarbelakangi dikenalnya dengan sebutan “kaki-lima”, dan para pedagang yang telah berjualan di tempat tersebut dikenal dengan sebutan “pedagang kaki-lima” atau PKL.<sup>44</sup>

Pedagangan kaki lima (PKL) dapat diartikan sebagai salah satu alternatif yang dipilih oleh kebanyakan masyarakat dalam mengurangi angka pengangguran yang semakin meningkat. Seseorang dapat membuka lapangan pekerjaan sendiri yang mana bersifat informal untuk memenuhi kebutuhan hidupnya secara terus-menerus. Istilah PKL ini biasanya dipergunakan untuk menyebut para pedagang yang tengah menggunakan gerobak yang memiliki roda, jika roda gerobak tersebut ditambahkan dengan kaki para pedagang maka akan berjumlah lima, maka disebutlah Pedagang Kaki Lima atau PKL.

Pedagang Kaki Lima dapat diartikan sebagai salah satu pekerjaan yang memiliki sifat paling nyata dan juga bersifat paling penting bagi golongan masyarakat kecil pada umumnya kota-kota besar yang tersebar di berbagai negara-

---

<sup>44</sup> M. Yunus, ‘Tata Kelola Pedagang Kaki Lima Di Kota Makassar (Studi Kasus Pedagang Pisang Epe’ Di Pantai Losari)’, *JAKPP*, Volume 3, Nomor 1, (2017), 31.

negara berkembang pada umumnya.<sup>45</sup> Pedagang Kaki Lima ini dapat dipahami sebagai salah satu pedagang kecil yang pada mulanya memiliki peranan yang penting, yaitu sebagai penyalur berbagai barang dan jasa ekonomi di perkotaan. Atau dengan istilah lain, Pedagang Kaki Lima ini dapat digolongkan termasuk kedalam pedagang eceran yang memiliki modal kecil yang mana berpendapatan rendah serta berjualan ditempat-tempat umum seperti emper-emper toko, ditepi jalan raya, taman-taman dan pasar, dan lain sebagainya.<sup>46</sup>

Keberadaan PKL ini sering dikaitkan dengan berbagai determinan sosial semisal memiliki pendapatan yang rendah, pekerjaan yang bersifat tidak tetap, pendidikannya tidak memadai, memiliki kemampuan berorganisasi yang rendah dan unsur-unsur ketidakpastian lainnya, ternyata PKL tidak pernah lepas dari hukum persaingan bisnis, solidaritas yang bersifat sosial, serta jaringan sosial antar sesama Pedagang Kaki Lima.<sup>47</sup> Berdasarkan uraian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa Pedagang Kaki Lima merupakan mereka yang melaksanakan berbagai kegiatan usaha dagang cara perorangan ataupun berkelompok yang dalam menjalankan usahanya memanfaatkan tempat dan fasilitas umum yang telah tersedia, seperti di trotoar, pinggir jalan umum, dan lain sebagainya.

---

<sup>45</sup> Gasper Liauw, *Administrasi Pembangunan*, 30.

<sup>46</sup> Andjar Prasetyo dan Mohamad Zaenal Arifin, *Analisis Biaya Pengelolaan Limbah Makanan Restoran* (Jakarta: Indocamp, 2017), 52.

<sup>47</sup> Bukhari, 'Pedagang Kaki Lima (PKL) Dan Jaringan Sosial', *Jurnal Sosiologi*, Volume 11, Nomor 1, (2017), 77.

### **BAB III**

## **PAPARAN DATA STRATEGI BERTAHAN HIDUP PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)**

#### **A. Gambaran Umum Obyek Penelitian**

Pasar Dolopo terletak di Kabupaten Madiun, tepatnya di jalan Raya Dolopo, Madiun, Jawa Timur, Indonesia. Pasar ini berisi beraneka ragam kebutuhan masyarakat, mulai dari Sandang, Pangan, Papan. Pada malam hari, Pasar tradisional ini dimanfaatkan oleh Para Pedagang Kaki Lima untuk menjual berbagai produk makanan dan minuman. Seperti kue putu, ayam goreng, sate ayam, gorengan, keripik pisang, keripik ketela, roti bakar, es tebu, jus buah, jagung rebus dan kacang rebus hingga buah-buahan, hal ini sangat membantu masyarakat yang ingin menikmati jajanan tersebut. Kelebihan pasar jenis tradisional ini adalah produk-produk yang ada di jual dengan harga rakyat, sehingga harganya murah bagi masyarakat, sebagaimana fungsi pasar pada umumnya.

#### **B. Gambaran Umum Subjek Penelitian**

Subjek dalam penelitian ini sebanyak 5 orang yang merupakan Pedagang Kaki Lima di Pasar Dolopo yang telah berjualan lebih dari 15 Tahun. Berikut merupakan data umum tentang subjek penelitian yang berdasarkan umur, jenis pekerjaan dan lama waktu berjualan dari subjek penelitian tersebut:

**Tabel 3.1**  
**Subjek Penelitian Dalam Strategi Bertahan Hidup**

<b>Nama</b>	<b>Usia</b>	<b>Pedagang</b>	<b>Lama Usaha</b>
Pak Kandar	55 Tahun	Kue Putu	20 Tahun
Pak Mutakim	48 Tahun	Keripik Tela	16 Tahun
Pak Suyadi	39 Tahun	Ayam Goreng	16 Tahun
Pak Joko	44 Tahun	Gorengan	18 Tahun
Pak Umar	46 Tahun	Nasi Goreng	20 Tahun

Sedangkan untuk informan tambahan dalam penelitian ini sebanyak 5 orang yang merupakan isteri dari masing-masing Pedagang Kaki Lima di Pasar Dolopo yang menjadi subjek penelitian. Berikut merupakan data umum tentang informan tambahan dalam penelitian yang berdasarkan umur dan jenis pekerjaan dari informan tambahan tersebut:

**Tabel 3.2**  
**Informan Tambahan**  
**Berdasarkan Usia Dan Jenis Pekerjaan**

<b>Nama</b>	<b>Usia</b>	<b>Pekerjaan</b>
Ibu Yasri	50 Tahun	Buruh Tani
Ibu Nanik	43 Tahun	Buruh Cuci dan Setrika
Ibu Hadiya	39 Tahun	Penjahit
Ibu Binti	39 Tahun	Ibu Rumah Tangga
Ibu Romlah	37 Tahun	Ibu Rumah Tangga

Berdasarkan tabel di atas dapat diperoleh informasi bahwa Pedagang Kaki Lima di Pasar Dolopo yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah Pedagang Kaki Lima dengan lama waktu berjualan yang lebih dari 15 tahun. Sedangkan informan tambahan yaitu isteri Pedagang Kaki Lima di Pasar Dolopo sebagian memiliki pekerjaan dan

sisanya hanya berprofesi sebagai ibu rumah tangga sehingga para subjek dan informan tambahan tersebut mampu memberikan data yang sesuai dengan tujuan penelitian.

## C. Hasil Penelitian

### 1. Strategi Aktif

#### a. Strategi Aktif Subjek 1

Subjek 1 menerapkan strategi aktif untuk menambah pendapatan keluarga, yaitu dengan melakukan pekerjaan sampingan. Untuk dapat memenuhi semua kebutuhan pokok keluarga, subjek 1 melakukan beberapa pekerjaan sampingan antara lain dengan menjadi buruh tani. Hal ini terungkap dari pengakuan subjek yang mengatakan:<sup>48</sup> *“Usaha yang saya lakukan untuk menambah penghasilan ya menjadi buruh tani, kalau ada yang membutuhkan bantuan tenaga saya diminta untuk membantu”*.

Selain berjualan sebagai Pedagang Kaki Lima, subjek 1 juga bekerja sebagai buruh tani yang bekerja sebagai penebar pupuk ketika musim padi, membuat saluran irigasi dll. Pendapatan yang diterima dari pekerjaan menjadi buruh tani bervariasi dan tidak menentu karena tidak setiap hari ada pekerjaan. Hal ini terungkap dari pernyataan subjek yang mengatakan:<sup>49</sup> *“Penghasilan buruh tani tidak menentu dan berbeda-beda, paling tinggi ya ada yang ngasih 30 ribuan namun pekerjaan menjadi buruh*

---

<sup>48</sup> Kandar, Wawancara, 7 Maret 2022

<sup>49</sup> Kandar, Wawancara, 7 Maret 2022



*tidak selalu ada tiap hari. Kalau ada yang butuh bantuan tenaga ya di tawari kerja tp kalo tidak ada yang lagi butuh bantuan tenaga kerja ya tidak kerja”.*

Walaupun telah menambah pekerjaan sampingan namun pendapatan yang diterima belum cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga secara layak sehingga anggota keluarga lain yaitu isteri subjek harus rela bekerja untuk menambah penghasilan keluarga. Hal ini terungkap dari pernyataan isteri subjek yang mengatakan:<sup>50</sup> *“Kalau sekarang saya bekerja sampingan menjadi buruh tani, sama dengan bapak. Itupun kalau ada yang membutuhkan tenaga saya. Untuk upahnya juga hampir sama dengan bapak”.*

Pekerjaan menjadi buruh tani hanya bisa dilakukan ketika musim tani, itupun jika membutuhkan tenaga banyak, sehingga akan membutuhkan bantuan tenaga tambahan. Aktivitas menanam padi biasanya dimulai pagi hari sekitar jam 7 pagi dan selesai pada jam 12 siang. Upah yang diterima buruh tani sekitar 25-30 ribu. Peran anggota keluarga dalam menambah penghasilan keluarga juga dilakukan anak pertamanya sebagaimana yang diungkapkan subjek sebagai berikut:<sup>51</sup> *“Anak saya yang paling tua juga ikut bekerja untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga kami terutama untuk biaya*

---

<sup>50</sup> Yasri, Wawancara, 7 Maret 2022

<sup>51</sup> Kandar, Wawancara, 7 Maret 2022

*sekolah adiknya kerana anak saya yang nomer 2 sudah sekolah di SMK”.*

Isteri subjek juga mengoptimalkan sumberdaya yang dimiliki keluarga yaitu dengan memanfaatkan pinggir rumah mereka untuk ditanami sayuran seperti kacang panjang. Tanaman tersebut nantinya akan dikonsumsi sendiri, seperti yang diungkapkan isteri subjek yang mengatakan:<sup>52</sup> *“Saya biasanya menanam sayuran seperti kacang panjang jadi bisa untuk dikonsumsi sendiri sebagai sayur”.*

b. Strategi Aktif Subjek 2

Subjek 2 menerapkan tiga strategi yaitu strategi aktif, strategi pasif dan strategi jaringan. Strategi aktif yang dilakukan adalah melakukan pekerjaan sampingan sebagaimana yang diungkapkan subjek sebagai berikut:<sup>53</sup> *“Kerja sampingan saya sebagai pencari rogsokan di sekitar rumah. Kerana saya sudah tua, jadi hanya bisa berkeja yang ringan saja”.*

Pendapat yang diterima dari hasil kerja sampingan ternyata masih belum cukup untuk membiayai semua kebutuhan keluarga secara layak khususnya untuk pendidikan anak karena pekerjaan sampingan subjek hanya dilakukan di masa senggang. Hal ini terungkap dari pernyataan subjek yang mengatakan:<sup>54</sup> *“Kalau untuk memenuhi semua*

---

<sup>52</sup> Yasri, Wawancara, 7 Maret 2022

<sup>53</sup> Mutakim, Wawancara, 8 Maret 2022

<sup>54</sup> Mutakim, Wawancara, 8 Maret 2022

*kebutuhan keluarga tidak cukup terutama jika harus menyekolahkan anak sampai tinggi tidak cukup apalagi anak saya dua”.*

Pendapatan utama dan sampingan yang belum cukup untuk memenuhi semua kebutuhan keluarga membuat isteri subjek ikut bekerja demi menambah penghasilan keluarga, pekerjaan yang dilakukan oleh isteri subjek adalah buruh cuci dan setrika. Hal ini terungkap dari pernyataan isteri subjek yang mengatakan:<sup>55</sup> *“Saya kerja jika ada yang minta bantuan tenaga saya, bekerja sebagai buruh cuci dan setrika di tempat loundryan”.*

c. Strategi Aktif Subjek 3

Strategi aktif yang dilakukan oleh subjek 3 adalah melakukan pekerjaan sampingan dengan bekerja sebagai tukang bangunan di beberapa proyek pembangunan umum. Pekerjaan menjadi tukang bangunan di proyek ini dilakukan pada saat ada proyek kecil seperti adanya pembangunan proyek jalan desa, irigasi, dan juga fasilitas umum lainnya. Seperti yang diungkapkan subjek yang mengatakan:<sup>56</sup> *“Pekerjaan sampingan saya menjadi tukang bangunan di proyek, biasanya membangun atau merenovasi fasilitas umum seperti sekolah, saluran irigasi, jalan dan fasilitas lainnya”.*

---

<sup>55</sup> Nanik, Wawancara, 8 Maret 2022

<sup>56</sup> Suyadi, Wawancara, 9 Maret 2022

Upah yang diterima dari pekerjaan sebagai tukang bangunan sebanyak 50.000 rupiah perhari, akan tetapi upah tersebut masih belum termasuk uang makan sehingga untuk mensiasati hal tersebut subjek membawa bekal dari rumah sehingga tidak perlu lagi membeli makanan. Pekerjaan ini dilakukan disela-sela berjualan, hal tersebut terungkap dari pernyataan subjek yang mengatakan:<sup>57</sup> *“Saya melakukan pekerjaan sampingan ini jika harga ayam menaik, karena pastinya keuntungannya akan kecil”*.

Alasan subjek memilih bekerja sebagai tukang bangunan di proyek karena upah yang didapat lebih besar dari berjualan sebagaimana yang diungkapkan subjek:<sup>58</sup> *“Kalau berjualan pendapatannya masih kalah dengan kerja di proyek karena kalau berjualan pendapatannya paling tidak 40 ribu rupiah sedangkan kalau menjadi tukang bangunan proyek upahnya sekitar 50 ribu rupiah”*.

Walaupun upah tukang bangunan proyek lebih tinggi dari berjualan, namun pekerjaan tukang bangunan proyek belum cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga karena tidak setiap hari subjek melakukan pekerjaan dan upah pekerjaan sebagai tukang bangunan masih di kurangi ongkos transportasi sehingga isteri subjek juga bekerja untuk menambah penghasilan keluarga. Hal tersebut

---

<sup>57</sup> Suyadi, Wawancara, 9 Maret 2022

<sup>58</sup> Suyadi, Wawancara, 9 Maret 2022

terungkap dari pernyataan subjek yang mengatakan:<sup>59</sup> *“Isteri saya juga bekerja menjait tarifnya biasanya 30-35 ribu rupiah namun tidak setiap hari menerima pesanan karena tidak sehari jadi kalo satu baju biasanya dikerjakan 3 minggu karena proses pengerjaannya yang rumit”*.

d. Strategi Aktif Subjek 4

Subjek 4 menerapkan strategi aktif yaitu melakukan pekerjaan sampingan untuk menambah penghasilannya. Hal tersebut terungkap dari pernyataan subjek yang mengatakan:<sup>60</sup> *“Saya bekerja sampingan sebagai kuli bangunan dan mendapatkan upah 65 ribu perhari namun pekerjaan sampingan mejadi kuli bangunan tidak selalu ada”*.

e. Strategi Aktif Subjek 5

Strategi aktif dilakukan oleh isteri subjek dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki keluarga mereka secara optimal yaitu menanami pekarangan dengan tanaman yang dapat dikonsumsi sendiri. Sebagaimana yang diungkapkan isteri subjek yang mengatakan:<sup>61</sup> *“Saya biasanya menanam kacang hijau, cabai, ketela, papaya, dan bayam di pekarangan rumah untuk kemudian di konsumsi sendiri”*.

## 2. Strategi Pasif

---

<sup>59</sup> Suyadi, Wawancara, 9 Maret 2022

<sup>60</sup> Joko, Wawancara, 10 Maret 2022

<sup>61</sup> Romlah, Wawancara, 11 Maret 2022

a. Strategi Pasif Subjek 1

Strategi hemat dapat dilihat dari cara keluarga meminimalisir pengeluaran untuk kebutuhan keluarga seperti kebutuhan pangan, sandang, papan, kesehatan dan pendidikan. Sikap hemat dalam pemenuhan kebutuhan pangan terlihat dari budaya keluarga yang membiasakan makan dengan lauk seadanya seperti yang di ungkapkan isteri subjek yang mengatakan:<sup>62</sup> *“Kalau untuk makanan keluarga kami, ya makan seadanya tapi tetap tiga kali sehari namun lauknya sederhana ya kadang makan sama lauk tempe, tahu dan ayam jika ada”*.

Sikap hemat ini juga terlihat dari sikap subjek yang tidak terlalu mementingkan model atau luasnya rumah. Bagi keluarga subjek yang terpenting adalah rumah yang di tempati bisa untuk berteduh. Strategi hemat yang dilakukan dalam pemenuhan kebutuhan sandang adalah tidak pilih-pilih *merk* pakaian, bagi subjek *merk* pakaian bukanlah hal yang penting, yang terpenting bagi mereka dalam membeli pakaian adalah harganya murah. Keluarga subjek juga jarang membeli pakaian baru, biasanya hanya akan membeli ketika lebaran seperti pengakuan subjek yang mengatakan:<sup>63</sup> *“Kalau beli baju baru jarang, paling ya pas lebaran saja”*.

---

<sup>62</sup> Yasri, Wawancara, 7 Maret 2022

<sup>63</sup> Kandar, Wawancara, 7 Maret 2022

Ketika sedang sakit subjek biasanya tidak pergi ke dokter melainkan hanya membeli obat di warung. Cara hemat yang dilakukan ini untuk memenuhi kebutuhan kesehatan adalah membeli obat di warung, faktor yang membuat keluarga subjek tidak berobat ke dokter adalah biaya pengobatan berobat ke dokter yang mahal sehingga mereka lebih memilih membeli obat di warung. Seperti pernyataan isteri subjek yang mengatakan:<sup>64</sup> *“Kalau sakit saya tidak langsung ke dokter karena biasanya mahal. Kalau cuma sakit biasa Cuma beli obat di warung sudah sembuh, kalo sudah tidak sembuh-sembuh baru ke dokter”*.

b. Strategi Pasif Subjek 2

Sikap hemat dalam pemenuhan kebutuhan pangan dilakukan dengan membiasakan makan dengan lauk seadanya sehingga mengurangi pengeluaran keluarga untuk biaya konsumsi. Sedangkan untuk kebutuhan sandang keluarga subjek hanya membeli pakaian ketika bulan puasa untuk dipakai hari raya idul fitri atau ketika sedang mendapat untung banyak dari hasil berjualan. Hal tersebut terungkap dari pernyataan subjek yang mengatakan:<sup>65</sup> *“Kalau pakaian baru ya belinya ada masa tertentu biasanya ketika puasa baru beli atau kelika saya mendapat untung dari kerja ya saya langsung belikan baju anak dan isteri”*.

---

<sup>64</sup> Yasri, Wawancara, 7 Maret 2022

<sup>65</sup> Mutakim, Wawancara, 8 Maret 2022

Sedangkan untuk pemenuhan kebutuhan kesehatan, subjek lebih memilih berobat ke puskesmas seperti pernyataan subjek sebagai berikut:<sup>66</sup> *“Kalau saya sakit pertama-tama saya ke puskesmas. Alhamdulillah keluarga saya mempunyai kartu KIS, sehingga jika berobat ke Puskesmas, nanti obatnya gratis”*.

c. Strategi Pasif Subjek 3

Subjek 3 menerapkan strategi pasif agar pendapatan yang diperoleh dari hasil tani dan pekerjaan sampingan serta dari pendapatan isteri bisa untuk memenuhi semua keluarga, hal ini dilakukan agar tetap bisa bertahan hidup. Sebagaimana pernyataan subjek yang mengatakan:<sup>67</sup> *“Pendapatan yang saya dapat harus di cukup-cukupkan”*. Ketika keluarga sakit subjek lebih memilih berobat ke puskesmas karena biayanya cukup murah dibanding berobat ke dokter.

Dalam hal kebutuhan pangan, subjek tetap melakukan pemenuhan kebutuhan makan keluarga sebanyak tiga kali dalam sehari, akan tetapi hanya dengan lauk seadanya saja. Keluarga subjek juga jarang membeli pakaian baru karena harus menghemat pengeluaran, biasanya keluarga subjek membeli baju baru ketika lebaran bahkan terkadang subjek hanya membelikan anak dan isterinya saja. Hal

---

<sup>66</sup> Mutakim, Wawancara, 8 Maret 2022

<sup>67</sup> Suyadi, Wawancara, 9 Maret 2022



tersebut diketahui dari pernyataan subjek yang mengatakan:<sup>68</sup> *“Kalau untuk membeli pakaian baru biasanya pada waktu lebaran, dan hanya membelikan pakaian untuk anak dan isteri saya”*.

d. Strategi Pasif Subjek 4

Pendapatan dari hasil berjualan yang tergolong rendah dan pekerjaan sampingan yang tidak selalu ada, memaksa keluarga subjek untuk menerapkan strategi pasif yaitu dengan hidup hemat. Hal tersebut terungkap dari pernyataan subjek yang mengatakan:<sup>69</sup> *“Pendapat yang saya dapat dari hasil tani dan upah menjadi kuli bangunan mau tidak mau harus di cukup-cukupkan”*.

Strategi pasif yang dilakukan subjek 4 yaitu makan dengan lauk seadanya, membeli pakaian baru ketika mendekati lebaran, serta apabila sedang sakit maka hanya dapat berobat ke Puskesmas dengan kartu KIS.

e. Strategi Pasif Subjek 5

Strategi Pasif merupakan strategi yang dilakukan keluarga subjek ketika pendapatan yang diterima dari hasil berjualan mengalami penurunan. Sebagaimana diungkapkan subjek yang mengatakan:<sup>70</sup> *“Cara kami untuk tetap bisa memenuhi kebutuhan hidup ya dengan cara hemat”*.

---

<sup>68</sup> Suyadi, Wawancara, 9 Maret 2022

<sup>69</sup> Joko, Wawancara, 10 Maret 2022

<sup>70</sup> Umar, Wawancara, 11 Maret 2022

Stregi pasif yang telah dilakukan subjek 5 yaitu makan dengan lauk seadanya, membeli pakaian baru pada saat menjelang Hari Raya Lebaran, serta lebih memilih untuk berobat ke Puskesmas pada saat sakit. Hal ini terungkap dari pernyataan subjek yang mengatakan:<sup>71</sup> *“Cara kami untuk tetap bisa memenuhi kebutuhan hidup ya dengan cara hemat”*.

### 3. Strategi Jaringan

#### a. Strategi Jaringan Subjek 1

Pendapatan Pedagang Kaki Lima yang tidak menentu dan kadang mengalami penurunan hasil berjualan membuat subjek harus memiliki strategi ketika membutuhkan uang secara mendesak. Meminjam uang merupakan langkah untuk mendapatkan uang secara cepat, subjek biasanya meminjam uang kepada saudara atau tetangga.

Budaya gotong royong dan kekeluargaan yang masih kental di Desa Dolopo membuat kepedulian masyarakatnya sangat kuat sehingga ketika salah seorang warga meminta bantuan maka warga yang lain akan membantu sebisa mungkin seperti pernyataan subjek yang mengatakan:<sup>72</sup> *“Kalau pinjam ke tetangga yang penting jujur dan jangan suka berbohong, isyaallah pasti akan tetap dibantu”*.

#### b. Strategi Jaringan Subjek 2

---

<sup>71</sup> Umar, Wawancara, 11 Maret 2022

<sup>72</sup> Kandar, Wawancara, 7 Maret 2022

Strategi jaringan merupakan strategi yang juga dilakukan subjek 2 khususnya ketika membutuhkan uang, namun strategi ini adalah strategi terakhir karena subjek sebisa mungkin akan tetap berusaha sendiri tanpa meminta bantuan orang lain ketika membutuhkan uang, salah satunya adalah menjual sebagian harta berharga.

Harta yang dapat dijual biasanya berupa perhiasan emas, akan tetapi jika belum cukup maka subjek akan meminjam uang kepada tetangga. Hal tersebut terungkap dari pernyataan subjek yang mengatakan:<sup>73</sup> *“Kalau butuh uang dadakan biasanya saya menjual cincin emas milik isteri tapi kalau masih tidak cukup terpaksa pinjam ke tetangga”*.

c. Strategi Jaringan Subjek 3

Subjek biasanya akan menggadaikan perhiasan emas yang dimiliki oleh isterinya pada saat membutuhkan uang secara mendadak. Akan tetapi jika masih kurang maka terpaksa subjek akan meminjam uang di bank. Hal tersebut diketahui dari pernyataan subjek yang mengatakan:<sup>74</sup> *“Kalau sudah butuh uang biasanya saya menggadaikan emas ke pegadaian, kadang juga ke bank dengan jaminan BPKB kendaraan”*.

d. Strategi Jaringan Subjek 4

---

<sup>73</sup> Mutakim, Wawancara, 8 Maret 2022

<sup>74</sup> Suyadi, Wawancara, 9 Maret 2022

Ketika keluarga subjek membutuhkan uang secara mendadak, maka subjek menerapkan strategi jaringan yaitu memanfaatkan jaringan yang dimiliki untuk mendapat bantuan seperti meminjam uang ketika sedang membutuhkan. Hal tersebut terungkap dari pernyataan subjek yang mengatakan:<sup>75</sup> *“Kalau sedang membutuhkan uang secara mendadak saya akan meminjam uang ke bank”*.

e. Strategi Jaringan Subjek 5

Strategi jaringan subjek 5 yaitu dengan meminjam perhiasan emas kepada saudara yang nantinya akan digadaikan ke tanggadaan. Hal tersebut terungkap dari pernyataan isteri subjek yang mengatakan:<sup>76</sup> *“Kalau butuh uang saya pinjam emas ke saudara untuk digadaikan.”*

Selain memanfaatkan jaringan sosial untuk meminjam uang, subjek juga memanfaatkan jaringan sosial untuk membiayai sekolah anaknya. Seperti yang diungkapkan oleh subjek sebagai berikut:<sup>77</sup> *“Kalau sekolahnya anak saya, kemarin itu dapat bantuan keluarga tidak mampu dari sekolahnya, kemarin bantuan tersebut dipergunakan untuk biaya SPP selama enam bulan, akan tetapi untuk saat ini masih belum cair lagi, sehingga anak saya masih nunggak SPP-nya sudah tiga bulan”*.

---

<sup>75</sup> Joko, Wawancara, 10 Maret 2022

<sup>76</sup> Romlah, Wawancara, 11 Maret 2022

<sup>77</sup> Umar, Wawancara, 11 Maret 2022

## **BAB IV**

### **ANALISIS DATA STRATEGI BERTAHAN HIDUP PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)**

#### **A. Strategi Aktif**

Strategi aktif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan Pedagang Kaki Lima untuk menambah pendapatan keluarga mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, ditemukan bahwa sebagian besar Pedagang Kaki Lima melakukan pekerjaan sampingan dengan menjadi pekerja kasar yaitu menjadi buruh tani. Selain menjadi buruh tani, sebagian Pedagang Kaki Lima lebih memilih melakukan pekerjaan sampingan di luar sektor berdagang yaitu bekerja sebagai tukang bangunan dan kuli bangunan.

Selain tukang bangunan, pekerjaan yang dilakukan Pedagang Kaki Lima di Desa Dolopo adalah menjadi pencari rongsokan. Hal ini terungkap dari pernyataan salah satu Pedagang Kaki Lima yang mengatakan:<sup>78</sup> *“Kerja sampingan saya sebagai pencari rongsokan di sekitar rumah. Kerana saya sudah tua, jadi hanya bisa berkeja yang ringan saja”*. Pekerjaan tersebut mereka pilih karena keterampilan yang mereka miliki terbatas sehingga mereka hanya bisa menjadi pekerja kasar yang tidak memerlukan banyak keterampilan. Para Pedagang Kaki Lima umumnya melakukan pekerjaan sampingan mereka di sekitaran lingkungan rumahnya, yaitu di Desa Dolopo.

---

<sup>78</sup> Mutakim, Wawancara, 8 Maret 2022

Fakta di atas relevan dengan pendapat White yang menyatakan bahwa strategi survival atau strategi bertahan hidup merupakan strategi Pedagang Kaki Lima yang memiliki usaha lebih dari 15 tahun 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.<sup>79</sup> Pendapat di atas diperkuat oleh pendapat Stamboel yang mengatakan diversifikasi penghasilan yang dilakukan Pedagang Kaki Lima merupakan usaha supaya dapat keluar dari jeratan kemiskinan.<sup>80</sup>

Walaupun sebagian besar Pedagang Kaki Lima di Pasar Dolopo melakukan pekerjaan sampingan untuk menambah pendapatan keluarga, namun ada juga Pedagang Kaki Lima yang memilih tidak melakukan pekerjaan sampingan dan memilih fokus menjadi Pedagang Kaki Lima, hal ini terungkap dari pernyataan salah satu Pedagang Kaki Lima yang mengatakan:<sup>81</sup> “*Saya tidak punya pekerjaan sampingan cuma berjualan saja*”. Alasan Pedagang Kaki Lima tidak melakukan pekerjaan sampingan karena tidak memiliki keterampilan atau keterampilan mereka yang terbatas.

---

<sup>79</sup> Baiquni, *Strategi Penghidupan Di Masa Krisis* (Yogyakarta: Ideas Media, 2007), 47.

<sup>80</sup> Komedi Stamboel, *Panggilan Keberpihakan Strategi Mengakhiri Kemiskinan Di Indonesia*. (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), 209.

<sup>81</sup> Umar, Wawancara, 11 Maret 2022

Usaha untuk menambah pendapatan dengan melakukan berbagai pekerjaan sampingan ternyata hanya memberikan sedikit tambahan bagi pendapatan Pedagang Kaki Lima, hal ini dikarenakan pekerjaan yang dilakukan oleh Pedagang Kaki Lima hanya sebagai pekerja kasar sehingga nominal upah yang diterima masih tergolong sangat kecil dan sifatnya masih tidak menentu.

Menurut Andrianti salah satu strategi yang digunakan oleh rumah tangga oleh Pedagang Kaki Lima untuk mengatasi kesulitan ekonomi adalah dengan mendorong para isteri 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.<sup>82</sup>

Pendapat Andrianti sesuai dengan strategi bertahan hidup yang diterapkan oleh Pedagang Kaki Lima. Berdasarkan fakta di lapangan, ditemukan bahwa sebagian besar isteri Pedagang Kaki Lima ikut bekerja untuk membantu mencukupi kebutuhan keluarga. Menjadi buruh tani bersama dengan sang suami merupakan pekerjaan yang dapat dilakukan oleh isteri.

---

<sup>82</sup> Kusnadi, *Nelayan Adaptasi Dan Jaringan Sosial* (Bandung: Humaniora Utama Press, 2000), 192.

Menjadi buruh tani membutuhkan tenaga yang cukup besar sehingga tidak semua isteri Pedagang Kaki Lima melakukan pekerjaan tambahan menjadi buruh tani ataupun pekerjaan lainnya. Ada sebagian isteri Pedagang Kaki Lima lebih memilih menjadi ibu rumah tangga, dengan mengurus anak atau membantu suami mereka pada saat berjualan, seperti menanami pekarangan rumah dengan tanaman konsumsi seperti tanaman kacang hijau atau labu yang nantinya akan dapat dikonsumsi sendiri.

Selain isteri yang ikut bekerja ada juga anak Pedagang Kaki Lima yang juga ikut bekerja untuk memenuhi kebutuhan keluarganya. Fakta tersebut relevan dengan pendapat Suharto yang menyatakan bahwa strategi aktif merupakan strategi yang dapat dilakukan keluarga miskin dengan cara mengoptimalkan segala potensi keluarga (misalnya melakukan aktivitasnya sendiri, memperpanjang jam kerja dan melakukan apapun demi menambah penghasilannya).

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.<sup>83</sup>

---

<sup>83</sup> Edi Suharto, *Kemiskinan Dan Perlindungan Sosial Di Indonesia*. (Bandung: Alfabeta, 2009), 31.



## B. Strategi Pasif

Strategi pasif adalah strategi bertahan hidup yang dilakukan Pedagang Kaki Lima dengan menerapkan hidup hemat. Sikap hemat memang sudah melekat dan sudah menjadi budaya bagi masyarakat luas, khususnya di pedesaan. Sikap hemat yang dilakukan Pedagang Kaki Lima adalah 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.

Membiasakan anggota keluarga untuk makan seadanya merupakan penerapan strategi pasif yang dilakukan keluarga Pedagang Kaki Lima untuk menekan pengeluaran mereka dalam pemenuhan kebutuhan pangan keluarga. Sikap hemat juga diterapkan keluarga Pedagang Kaki Lima dalam memenuhi kebutuhan sandang keluarga. Selain membeli pakaian ketika menjelang lebaran ada juga Pedagang Kaki Lima yang membeli pakaian baru untuk keluarganya, ketika sedang mendapat untung baik dari hasil usaha berjualan maupun pekerjaan sampingan mereka.

Keluarga Pedagang Kaki Lima di Pasar Dolopo hanya memiliki sedikit pakaian, sebagian besar pakaian yang dimiliki keluarga Pedagang Kaki Lima adalah kaos oblong dan sisanya merupakan pakaian formal. Pakaian formal hanya dipakai ketika ada acara penting saja seperti acara pernikahan, sedangkan untuk bekerja dan pakaian sehari-hari mereka menggunakan kaos oblong. Pedagang Kaki Lima di

Pasar Dolopo juga memiliki strategi tersendiri untuk memenuhi kebutuhan kesehatan ketika sedang sakit. Mayoritas Pedagang Kaki Lima di Pasar Dolopo memilih berobat ke puskesmas ketika sedang sakit. Hal tersebut diketahui dari pernyataan salah satu Pedagang Kaki Lima yang mengatakan:<sup>84</sup> *“Kalau saya sakit pertama-tama saya ke puskesmas. Alhamdulillah keluarga saya mempunyai kartu KIS, sehingga jika berobat ke Puskesmas, nanti obatnya gratis”*.

Pedagang Kaki Lima di Pasar Dolopo juga memiliki strategi tersendiri untuk memenuhi kebutuhan kesehatan ketika sedang sakit. Mayoritas Pedagang Kaki Lima di Pasar Dolopo memilih berobat ke puskesmas ketika sedang sakit. Berobat ke puskesmas menjadi pilihan Pedagang Kaki Lima ketika sakit, karena biaya berobat di puskesmas terjangkau bagi mereka serta adanya layanan kesehatan gratis bagi masyarakat yang memiliki kartu KIS, hal ini menjadi faktor pendorong Pedagang Kaki Lima untuk berobat ke puskesmas.

Adanya pusat kesehatan masyarakat ternyata tidak dimanfaatkan oleh semua keluarga Pedagang Kaki Lima karena ada sebagian keluarga Pedagang Kaki Lima yang memilih untuk tidak berobat ke puskesmas. Mereka memilih untuk membeli obat di warung atau toko terdekat saja. Pedagang Kaki Lima lebih memprioritaskan pengeluarannya untuk kebutuhan pangan dan sebisa mungkin meminimalisir pengeluaran untuk kebutuhan pokok.

---

<sup>84</sup> Mutakim, Wawancara, 8 Maret 2022

Hal ini relevan dengan pendapat Suharto yang menyatakan bahwa strategi pasif adalah strategi bertahan hidup dengan cara mengurangi pengeluaran keluarga (misalnya biaya untuk sandang, pangan, pendidikan, dan sebagainya).<sup>85</sup> Pendapat diatas diperkuat oleh pendapat Kusnadi yang mengatakan bahwa strategi pasif adalah strategi dimana individu berusaha meminimalisir pengeluaran uang, strategi ini merupakan salah satu cara masyarakat miskin untuk bertahan hidup.<sup>86</sup>

### C. Strategi Jaringan

Menerapkan strategi aktif dan pasif terkadang masih belum cukup untuk memenuhi semua kebutuhan keluarga Pedagang Kaki Lima, terutama jika Pedagang Kaki Lima membutuhkan uang secara mendadak seperti ketika hasil berjualan Pedagang Kaki Lima sedang tidak bagus karena musim hujan, sehingga hasil yang diperoleh sangat kecil. Pendapatan Pedagang Kaki Lima memang tidak menentu dan tergantung pada kondisi cuaca.

Strategi jaringan merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminta bantuan kepada kerabat, tetangga dan juga relasi lainnya baik itu secara formal maupun informal ketika dalam mengalami kesulitan. Hal ini relevan dengan pendapat Suharto yang mengatakan bahwa strategi jaringan merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara menjalin relasi, baik formal maupun dengan lingkungan sosialnya dan lingkungan yang bersifat

---

<sup>85</sup> Edi Suharto, Kemiskinan, 31.

<sup>86</sup> Kusnadi, Nelayan, 98.

kelembagaan, seperti meminjam bantuan uang kepada tetangga, mengutang di warung atau toko di sekitarnya, memanfaatkan program kemiskinan dari pemerintah, dan juga meminjam bantuan uang kepada rentenir atau bank dan juga sebagainya.<sup>87</sup>

Meminjam uang merupakan langkah Pedagang Kaki Lima untuk mendapatkan uang secara cepat, bagi Pedagang Kaki Lima yang memiliki tabungan berupa perhiasan emas mereka biasanya akan mengadaikan perhiasan tersebut ketika membutuhkan uang. Bagi Pedagang Kaki Lima yang tidak memiliki tabungan seperti perhiasan emas maka mereka biasanya meminjam kepada saudara atau tetangga terdekat.

Budaya gotong royong dan kekeluargaan yang masih kental membuat kepedulian masyarakatnya sangat kuat sehingga ketika salah seorang warga meminta bantuan maka warga yang lain akan membantu sebisa mungkin. Pinjaman yang di dapat Pedagang Kaki Lima tidak harus berupa uang, ada sebagian Pedagang Kaki Lima yang memilih meminjam perhiasan emas pada saudaranya yang keadaan ekonominya di atas mereka untuk kemudian mereka gadaikan ke pegadaian dan akan ditebus setelah mereka mendapat uang.

Adanya budaya gotong royong dan kekeluargaan dapat menjadi pelindung Pedagang Kaki Lima ketika mengalami kesulitan. Hal ini relevan dengan pendapat Kusnadi yang menyatakan bahwa strategi jaringan terjadi akibat adanya interaksi sosial yang terjadi dalam masyarakat, jaringan

---

<sup>87</sup> Edi Suharto, Kemiskinan, 31.

sosial dapat membantu keluarga miskin ketika membutuhkan uang secara mendesak.

Secara umum strategi jaringan sering dilakukan oleh masyarakat pedesaan yang tergolong miskin adalah dengan meminta bantuan pada kerabat atau tetangga dengan cara meminjam uang. Budaya meminjam atau hutang merupakan hal yang wajar bagi masyarakat desa karena budaya gotong royong dan kekeluargaan masih sangat kental di kalangan masyarakat desa.<sup>88</sup>

Studi jaringan sosial melihat hubungan antar individu yang memiliki makna subyektif yang berhubungan atau dikaitkan dengan sesuatu sebagai simpul dan ikatan. Jaringan sosial merupakan hubungan-hubungan yang tercipta antar banyak individu antar suatu kelompok dengan kelompok lainnya. Hubungan-hubungan yang terjadi bisa dalam bentuk yang formal maupun bentuk informal. Hubungan sosial adalah gambaran atau cerminan dari kerjasama dan koordinasi antar warga yang didasari oleh ikatan sosial yang aktif dan bersifat saling berbalasan.<sup>89</sup>

Bantuan yang diterima Pedagang Kaki Lima dari keluarga atau tetangga bisa membantu Pedagang Kaki Lima ketika membutuhkan pinjaman uang secara mendadak namun, bantuan yang diterima dari saudara atau tetangga tidaklah besar sehingga Pedagang Kaki Lima hanya bisa meminjam uang dalam jumlah yang sedikit. Ketika membutuhkan uang dengan jumlah yang cukup besar maka

---

<sup>88</sup> Kusnadi, Nelayan, 146.

<sup>89</sup> Damsar, *Pengantar Sosiologi Ekonomi* (Jakarta: Kencana, 2009), 157.

Pedagang Kaki Lima harus meminjam ke bank dengan jaminan surat tanah atau surat kendaraan bermotor.

Pedagang Kaki Lima juga memanfaatkan jaringan sosial untuk membiayai sekolah anaknya. Berdasarkan pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa jaringan sosial memiliki peran penting bagi masyarakat kelas bawah seperti Pedagang Kaki Lima di Desa Dolopo, karena jaringan sosial berfungsi sebagai jaring pengaman yang masih bisa membantu Pedagang Kaki Lima ketika sedang mengalami kesulitan ekonomi.

**Tabel 4.1**  
**Perbedaan Penerapan Strategi Bertahan Hidup**  
**Pedagang Kaki Lima di Pasar Dolopo**

Nama	Strategi Aktif	Strategi Pasif	Strategi Jaringan
Pak Kandar (55 Tahun)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Melakukan pekerjaan sampingan dengan menjadi buruh tani.</li> <li>- Peran anggota keluarga yaitu isteri dan anak juga ikut bekerja untuk menambah pendapatan keluarga.</li> <li>- Menanam sayuran di</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Makan seadanya.</li> <li>- Membeli pakaian baru ketika menjelang lebaran.</li> <li>- Membeli obat di warung ketika sakit.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Meminjam uang kepada saudara ketika membutuhkan uang secara mendadak dan meminjam ke bank ketika butuh uang dalam jumlah besar</li> </ul>

	pekarangan rumah untuk di konsumsi sendiri.		
Pak Mutakim (48 Tahun)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Melakukan pekerjaan sampingan dengan menjadi pencari rongsokan di sekitar rumah.</li> <li>- Peran anggota keluarga yaitu isteri ikut bekerja untuk menambah pendapatan keluarga.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Makan seadanya.</li> <li>-Hanya membeli pakaian saat lebaran dan ketika mendapat untung besar.</li> <li>-Berobat ke Puskesmas dengan KIS ketika sakit.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Meminjam uang kepada saudara atau tetangga ketika membutuhkan uang secara mendadak</li> </ul>
Pak Suyadi (39 Tahun)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Melakukan pekerjaan sampingan dengan menjadi tukang bangunan di proyek.</li> <li>- Peran anggota keluarga yaitu isteri juga ikut bekerja untuk menambah pendapatan keluarga.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Makan seadanya.</li> <li>-Hanya membeli pakaian baru ketika menjelang lebaran.</li> <li>-Berobat ke Puskesmas dengan KIS ketika sakit.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menggadai-kan barang berharga ke Pegadaian ketika membutuhkan uang secara mendadak dan meminjam ke bank ketika butuh uang dalam jumlah besar.</li> </ul>

<p>Pak Joko (44 Tahun)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Melakukan pekerjaan sampingan dengan menjadi kuli bangunan untuk menambah pendapatan keluarga.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Makan seadanya.</li> <li>- Hanya membeli pakaian baru ketika menjelang lebaran.</li> <li>- Berobat ke Puskesmas ketika sakit.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Meminjam ke bank ketika membutuhkan uang secara mendadak dalam jumlah yang cukup besar.</li> </ul>
<p>Pak Umar (46 Tahun)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menanami pekarangan rumah dengan tanaman untuk dikonsumsi sendiri.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Makan seadanya.</li> <li>- Hanya membeli pakaian baru ketika menjelang lebaran.</li> <li>- Berobat ke Puskesmas ketika sakit.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Meminjam perhiasan emas milik saudara untuk di gadaikan dan meminjam ke bank ketika butuh uang dalam jumlah besar.</li> <li>- Memanfaatkan bantuan sekolah untuk siswa miskin sehingga tidak perlu membayar spp sekolah anak.</li> </ul>



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Pedagang Kaki Lima di Pasar Dolopo menerapkan tiga strategi untuk tetap bertahan hidup, dan memenuhi kebutuhan pokok keluarga yaitu: strategi aktif, strategi pasif dan strategi jaringan. Strategi aktif adalah strategi bertahan hidup yang dilakukan keluarga Pedagang Kaki Lima dengan mengoptimalkan sumber daya yang mereka miliki untuk menambah pendapatan mereka.

Strategi aktif yang dilakukan Pedagang Kaki Lima, yaitu mencari pekerjaan sampingan dengan menjadi buruh tani, kuli, dan tukang bangunan, dan menjadi tukang rongsokan. Serta adanya peran anggota keluarga, yaitu isteri dan anak ikut bekerja demi membantu menambah pendapatan keluarga, serta memanfaatkan pekarangan rumah untuk ditanami tanaman konsumsi yang mana nantinya dapat dikonsumsi sendiri.

Strategi pasif adalah strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan menerapkan pola hemat. Pedagang Kaki Lima untuk menerapkan budaya hidup hemat seperti makan dengan lauk seadanya, membeli pakaian yang murah dan hanya membeli ketika menjelang lebaran atau sedang mendapatkan untung banyak, berobat ke puskesmas dengan kartu KIS, dan membeli obat di warung ketika sedang sakit.

Strategi jaringan adalah strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminta bantuan baik secara formal

maupun informal ketika dalam kesulitan. Pedagang Kaki Lima umumnya meminjam uang kepada saudara, tetangga, pegadaian dan ada pula yang meminjam ke bank serta meminta bantuan beasiswa keluarga miskin kepada sekolah untuk biaya sekolah anak mereka.

Dengan adanya pemanfaatan strategi jaringan ini sangat berdampak positif dalam pengembangan usaha para Pedagang Kaki Lima. Strategi jaringan dimanfaatkan untuk mendapatkan pinjaman uang dan untuk selanjutnya dipergunakan oleh Para Pedagang Kaki untuk mengembangkan usahanya, sehingga secara umum pendapatan berjualan akan menjadi meningkat.

Perkembangan strategi bertahan hidup meningkat atau lebih baik dilihat dari adanya pemanfaatan strategi jaringan untuk pengembangan usahanya, sehingga secara langsung dapat meningkatkan pendapatan berjualan, dan pada khususnya akan berimbas kepada kesejahteraan keluarga Pedagang Kaki Lima. Hal ini akan memberikan kontribusi peningkatan kesejahteraan keluarga Pedagang Kaki Lima.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan dari penelitian ini maka peneliti memberikan saran sebagai berikut: Pedagang Kaki Lima harus bisa mengoptimalkan jam kerja berdagang dan juga bisa menambah jenis produk yang dijual, mengingat masih sedikitnya jam kerja untuk berdagang, serta dapat meminta bantuan beasiswa keluarga miskin kepada sekolah untuk biaya sekolah anak mereka.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rivai, dkk, *Manajemen Strategis* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015)
- Andiny dan Nurjannah, 'Analisis Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Sebagai Upaya Penanggulangan Kemiskinan Di Kota Langsa', *Jurnal Serambi Ekonomi Dan Bisnis*, 5 (2018)
- Andjar Prasetyo dan Mohamad Zaenal Arifin, *Analisis Biaya Pengelolaan Limbah Makanan Restoran* (Jakarta: Indocamp, 2017)
- Baiquni, *Strategi Penghidupan Di Masa Krisis* (Yogyakarta: Ideas Media, 2007)
- Bukhari, 'Pedagang Kaki Lima (PKL) Dan Jaringan Sosial', *Jurnal Sosiologi*, 11 (2017)
- Dina Febriani, 'Strategi Bertahan Hidup Petani Penggarap Di Jorong Sarilamak Nagari Sarilamak Kecamatan Harau Kabupaten Lima Puluh Kota', *JOM FISIP*, 4 (2017)
- Djam'an Satori dan Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2014)
- Edi Suharno, *Prinsip - Prinsip Dasar Kebijakan Publik* (Yogyakarta: UNY Press, 2008)
- Edi Suharto, *Kemiskinan Dan Perlindungan Sosial Di Indonesia*. (Bandung: Alfabeta, 2009)
- Ersina Rahayu, 'Jalur Pedestrian Sebagai Salah Satu Fasilitas Perkotaan', *Journal of Architecture.*, 4 (2017)
- Fitria Nur Annisa, 'Praktek Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Nol Kilometer Malioboro Yogyakarta (Tinjauan Dari Segi Yuridis Dan Hukum Islam)' (UIN SUKA, 2015)
- Gasper Liauw, *Administrasi Pembangunan* (Bandung: Refika Aditama, 2015)
- Irine Diana Sari Wijayanti, *Manajemen* (Yogyakarta: Nuha

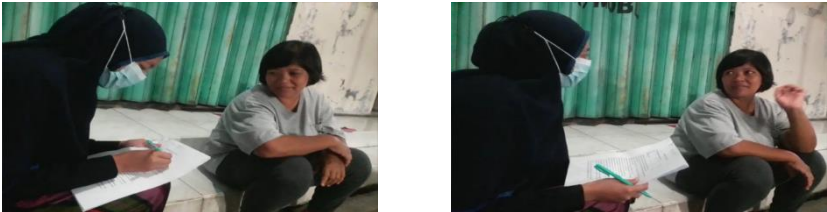
- Medika, 2012)
- Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis* (Yogyakarta: Erlangga, 2014)
- Kusnadi, *Nelayan Adaptasi Dan Jaringan Sosial* (Bandung: Humaniora Utama Press, 2000)
- M. Zum-zum Auladi, 'Mekanisme Survival Pedagang Klontong Di Kecamatan Sidayu', *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*, 3 (2015)
- M Suwandiyanto, *Manajemen Strategi Dan Kebijakan Perusahaan* (Bandung: Alfabeta, 2010)
- Mona Lusia Br Manihuluk, 'Strategi Bertahan Pelaku Sektor Informal: Peran Modal Migran Pedagang Kaki Lima Di Kebun Raya Bogor' (Institut Pertanian Bogor, 2013)
- Navira Rahma Dewi, 'Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima Di Lingkungan Kampus Universitas Jember' (Universitas Jember, 2011)
- Rachmat, *Manajemen Strategik* (Bandung: Pustaka Setia, 2014)
- Resmi Setia, *Gali Tutup Lubang Itu Biasa: Strategi Buruh Menanggulangi Persoalan Dari Waktu Ke Waktu* (Bandung: Yayasan Akatiga, 2005)
- Richardus Eko Indrajit, *Strategi Manajemen Pembelian Dan Supply* (Jakarta: PT. Grasindo, 2005)
- Ronald Jebert, *Pengantar Bisnis Edisi Kesepuluh* (Jakarta: Erlangga, 2014)
- Sari, N.P, 'Transformasi Pekerja Informal Ke Arah Formal: Analisis Deskriptif Dan Regresi Logistik', *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*, 9 (2016)
- Sastra dan Marlina, *Perencanaan Dan Pengembangan Perumahan* (Yogyakarta: ANDI, 2006)
- Siti Aminah Chaniago, 'Perumusan Manajemen Strategi Pemberdayaan Zakat', *Jurnal: Hukum Islam*, 12 (2014)
- Stamboel, Komodie, *Panggilan Keberpihakan Strategi Mengakhiri Kemiskinan Di Indonesia*. (Jakarta: PT

- Gramedia Pustaka Utama, 2012)
- Sudarma, *Sosiologi Kesehatan* (Jakarta: Penerbit Salemba Medika, 2008)
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D.* (Bandung: Alfabeta, 2014)
- Sunarso, 'Strategi Survival Keluarga Pedagang Kaki Lima Di Pasar Beringharjo Dalam Pemenuhan Kebutuhan Dasar' (UIN SUKA, 2018)
- Susilawati, Nora, *Sosiologi Pedesaan* (Padang: UNP, 2003)
- Tamara Bunga Amalia, 'Strategi Sosial Ekonomi Dan Eksistensi Usaha Pedagang Pasar Tiban Di Kecamatan Batang', *Jurnal Solidaritas*, 3 (2014)
- Tejasari, *Nilai Gizi Pangan* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005)
- Tirtarahardja, *Pengantar Pendidikan* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006)
- Titi Purwanti, 'Strategi Survival (Survival Strategy) Pedagang Awul-Awul Di Kecamatan Ungaran Kabupaten Semarang' (UNNES, 2016)
- Winanto, and Wafirotin, 'Profil Sektor Informal Di Kabupaten. Ponorogo', *Al-Tijarah*, 2 (2016)
- Yunus, M., 'Tata Kelola Pedagang Kaki Lima Di Kota Makassar (Studi Kasus Pedagang Pisang Epe' Di Pantai Losari)', *JAKPP*, 3 (2017)
- Yusfredy Ariswandha, 'Bentuk-Bentuk Strategi Bertahan Hidup Nelayan Tradisional Dalam Memenuhi Kebutuhan Keluarga: Studi Deskriptif Pada Nelayan Tradisional Di Pantai Pulau Santan Kelurahan Karangrejo Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi' (UNJ, 2010)
- Zurmaini Imania, 'Strategi Survival Pengrajin Kerang Di Sentra Industri Kerajinan Kerang Di Pasir Putih Situbondo' (Universitas Jember, 2010)

## LAMPIRAN



Gambar 1. Kegiatan Wawancara Kepada Pedagang Kaki Lima



Gambar 2. Kegiatan Wawancara Kepada Istri PKL



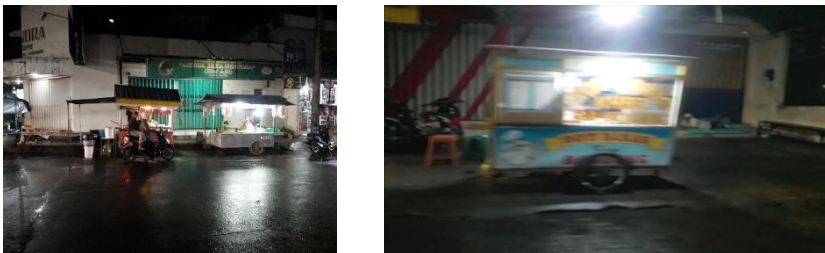
Gambar 3. Kegiatan Pedagang Kaki Lima



Gambar 4. Kegiatan Istri Pedagang Kaki Lima saat Membantu Berjualan



Gambar 5. Produk Yang Diperjual Belikan Pedagang Kaki Lima



Gambar 6. Lokasi Berjualan Para Pedagang Kaki Lima

## RIWAYAT HIDUP



### A. Identitas

Nama : Ferlin Kurniawati  
Tempat, Tanggal Lahir : Madiun, 30 Mei 1998  
Agama : Islam  
Nama Orang Tua  
1. Ayah : Jadi  
2. Ibu : Murti  
Alamat : Jalan Panjang Punjung RT 19  
RW 05 Kelurahan  
Bangunsari Kecamatan Dolopo  
Kabupaten Madiun, Jawa Timur,  
63174.

### B. Pendidikan

No.	Nama Sekolah	Tempat	Tahun Lulus
1.	SDN BANGUNSARI 1	DOLOPO	2011
2.	SMPN 2 DOLOPO	DOLOPO	2014
3.	SMAN 1 DOLOPO	DOLOPO	2017