

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

## ABSTRAK

**Kurniawati, Ferlin.** 2022, Analisis Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima (Pkl) Di Pasar Dolopo Kelurahan Bangunsari Kecamatan Dolopo. Skripsi. Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo (IAIN) Ponorogo.

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. Sehingga diperoleh gambaran umum yang utuh tentang masalah yang diteliti.

Permasalahan dalam penelitian ini adalah, bagaimana cara Pedagang Kaki Lima tetap mempertahankan kelangsungan hidup keluarga dengan pendapatan yang tidak menentu. Penelitian ini bertujuan untuk melihat bagaimana strategi bertahan hidup yang telah diterapkan oleh Pedagang Kaki Lima dalam mempertahankan kelangsungan hidup keluarganya. 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.

## 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

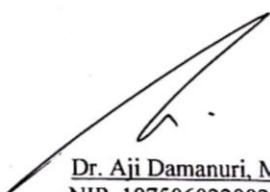
Mengetahui,  
Kepala Jurusan Ekonomi Syariah



Dr. Suhut Prasetyo, S.Ag., M.E.I.  
NIP. 197801122006041002



Menyetujui,



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

P O N O R O G O

## 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:

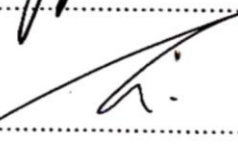
Ketua Sidang  
Iza Hanifuddin, Ph.D.  
NIP. 196906241998031002

:   
(.....)

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

:   
(.....)


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

:   
(.....)

Ponorogo, 13 April 2022

Mengesahkan,  
Dekan FEB IAIN Ponorogo



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

## SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

### SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang Bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ferlin Kurniawati

NIM : 401160200

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi/Tesis : Analisis Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima (PKL)  
Di Pasar Dolopo Kelurahan Bangunsari Kecamatan Dolopo.

Menyatakan bahwa naskah skripsi / tesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di [etheses.iainponorogo.ac.id](http://etheses.iainponorogo.ac.id). Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 30 Mei 2022

Penulis



Ferlin Kurniawati

## 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





## DAFTAR ISI

COVER	
HALAMAN JUDUL	
ABSTRAK .....	i
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI .....	ii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI .....	iii
SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI .....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN .....	v
DAFTAR ISI .....	vi
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan Penelitian .....	6
D. Manfaat Penelitian .....	7
E. Studi Penelitian Terdahulu .....	7
F. Metode Penelitian	
1. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	11
2. Kehadiran Peneliti .....	11
3. Lokasi Penelitian .....	12
4. Data dan Sumber Data .....	12
5. Teknik Pengumpulan Data .....	14
6. Teknik Pengolahan Data .....	16
7. Analisis Data .....	16
8. Teknik Pengecekan Keabsahan Data .....	18
G. Sistematika Pembahasan .....	18
<b>BAB II. KAJIAN TEORI</b>	
A. Strategi .....	20
B. Strategi Bertahan Hidup .....	23
C. Pedagang Kaki Lima .....	29
D. Landasan Teori Kebutuhan Keluarga .....	32



**BAB III. PAPARAN DATA**

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian ..... 38  
B. Gambaran Umum Subyek Penelitian ..... 38  
C. Hasil Penelitian ..... 39

**BAB IV. PEMBAHASAN/ANALISIS**

A. Strategi Aktif..... 54  
B. Strategi Pasif ..... 57  
C. Strategi Jaringan..... 59

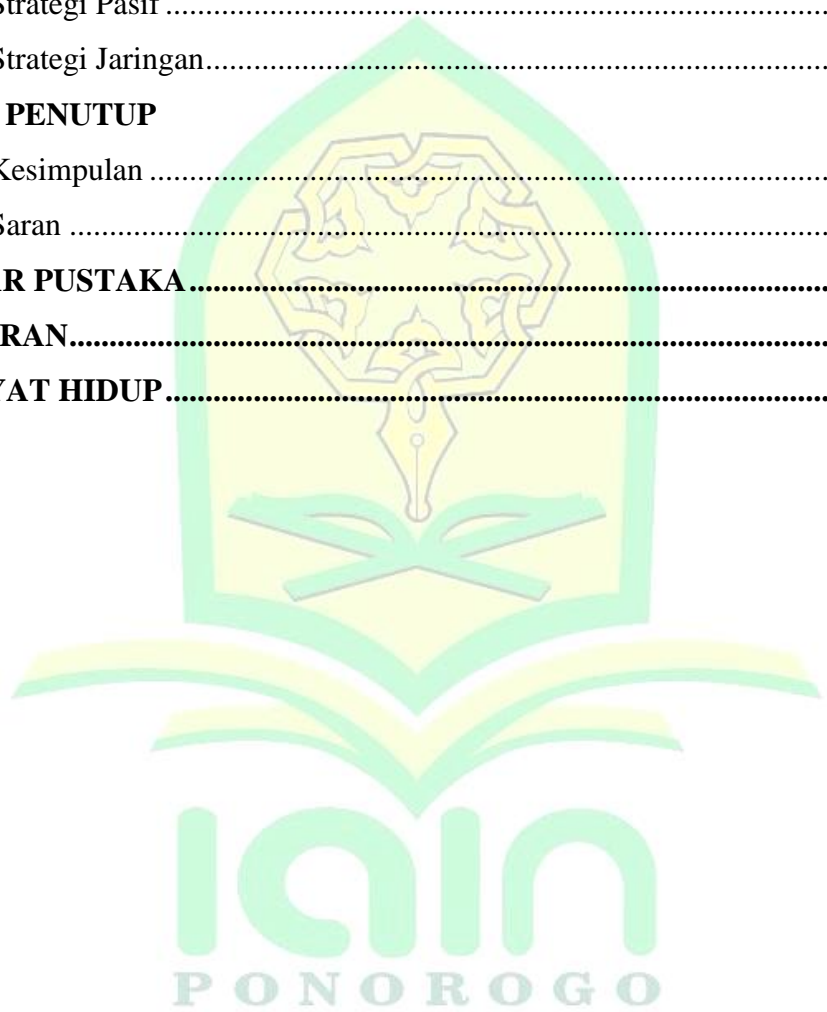
**BAB V. PENUTUP**

A. Kesimpulan ..... 65  
B. Saran ..... 66

**DAFTAR PUSTAKA..... 67**

**LAMPIRAN..... 70**

**RIWAYAT HIDUP..... 72**



## **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. Pesatnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia telah menimbulkan berbagai permasalahan sosial yang saling terkait.

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 yang diadaptasikan, produktivitas masih bersifat rendah, baik itu dari segi biaya produksi pasokan, produksi harga dan kesesuaian anggaran pendapatan.<sup>1</sup>

---

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

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>2</sup> Adapun kegiatan berdagang itu sendiri bisa bermacam-macam jenisnya, bisa mulai dari tempatnya yang relatif 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. Salah satunya yaitu dengan memahami strategi promosi produk, serta pengelolaan produk yang stabil. Pedagang Kaki Lima adalah suatu pekerjaan

---

<sup>2</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.

yang bersifat paling nyata serta paling penting bagi beberapa masyarakat kecil kebanyakan beberapa kota yang mana tersebar di berbagai negara-negara berkembang.<sup>3</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, 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 tempatnya di Kelurahan Bangunsari Kecamatan Dolopo ini juga sangat membuka kesempatan kerja bagi pelaku-pelaku ekonomi menengah ke bawah. Karena barang dagangan yang mereka jual ada yang seperti makanan berupa kue putu, ayam goreng, sate ayam, gorengan, keripik pisang, es tebu, jus buah, jagung rebus dan kacang rebus hingga buah-buahan, hal ini sangat membantu masyarakat yang ingin menikmati jajanan tersebut.

Para PKL ini muncul dari suatu fenomena tidak adanya lapangan pekerjaan bagi rakyat kecil yang mana mereka tidak memiliki kemampuan dalam hal produksi. Kedua, adanya jumlah pencari kerja yang lebih besar jika dibandingkan dengan 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.

---

<sup>3</sup> Gasper Liauw, *Administrasi Pembangunan* (Bandung: Refika Aditama, 2015), 30.

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. Hal ini senada dengan yang dikatakan oleh Bannet mengenai konsep bertahan hidup, ia mengatakan bahwa dengan adaptasi dapat dipandang sebagai suatu proses yang menempatkan manusia sebagai pelaku yang berupaya mencapai tujuan atau kebutuhannya, untuk menghadapi lingkungan dan kondisi-kondisi sosial yang dihadapi.

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. Inilah 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. Kebutuhan hidup tersebut antara lain kebutuhan pangan. Kebutuhan pangan wajib dipenuhi oleh keluarga Pedagang Kaki Lima, karena merupakan kebutuhan yang paling dasar bagi manusia untuk tetap hidup. Setiap Pedagang Kaki Lima harus bisa menjamin terpenuhinya kebutuhan makanan keluarga mereka, karena jika tidak terpenuhi maka sulit bagi keluarga mereka untuk tetap bertahan hidup. Makanan yang wajib dipenuhi keluarga Pedagang Kaki Lima adalah kebutuhan akan beras, sebagai makanan pokok serta lauk pauk yang meliputi ikan dan sayuran sebagai pelengkap.



Kebutuhan yang perlu dipenuhi keluarga Pedagang Kaki Lima setelah kebutuhan pangan adalah kebutuhan sandang. Kebutuhan sandang merupakan kebutuhan Pedagang Kaki Lima terhadap pakaian, para Pedagang Kaki Lima harus bisa memenuhi kebutuhan pakaian keluarganya karena pakaian merupakan simbol manusia sebagai makhluk yang berbudaya. Kebutuhan pakaian yang diperlukan oleh masing-masing keluarga Pedagang Kaki Lima terdiri dari pakaian kerja, pakaian ibadah, pakaian untuk berpergian serta palengkapannya seperti sandal dll. Kebutuhan papan atau perumahan merupakan kebutuhan keluarga Pedagang Kaki Lima untuk memiliki tempat tinggal atau rumah. Para Pedagang Kaki Lima harus bisa memberikan tempat tinggal yang layak pada keluarganya, agar mampu melindungi keluarganya dari cuaca panas maupun hujan.

Kebutuhan kesehatan merupakan kebutuhan yang harus dipenuhi ketika seseorang sedang sakit, para Pedagang Kaki Lima harus bisa memenuhi kebutuhan kesehatan ketika dirinya atau anggota keluarganya sedang sakit, sedangkan untuk pendidikan anaknya para Pedagang Kaki Lima harus bisa memenuhi kebutuhan dasar pendidikan anaknya seperti seragam, tas sekolah, sepatu, buku, alat tulis, uang saku serta iuran untuk sekolah seperti SPP dan uang gedung. 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 membiayai semua kebutuhan pokok karena penghasilannya tidak menentu sedangkan untuk biaya hidup keluarga rata-rata Rp 1.500.000 perbulan*”.<sup>4</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

---

<sup>4</sup> Suyadi, Wawancara, 9 Maret 2022

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 di paparkan, maka penulis ingin memfokuskan rumusan masalah sebagai berikut:

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

Penelitian terdahulu yang penulis ambil diantaranya, sebagai berikut: Jurnal Tedi Syofyan yang berjudul “Strategi Berdagang Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Kawasan Anjung Cahaya Tepi Laut Kota Tanjung Pinang”, Tahun 2017.

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. Perbedaan penelitian yang terdahulu ini menggunakan metode penelitian analisis deskriptif kualitatif dengan memanfaatkan analisis SWOT dengan matriks IFAS, EFAS dan SWOT. Sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan, peneliti akan memanfaatkan aktivitas reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Skripsi Sunarso yang berjudul “Strategi *Survival* Keluarga Pedagang Kaki Lima di Pasar Beringharjo Dalam Pemenuhan Kebutuhan Dasar”.<sup>5</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. 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 Manihuluk yang berjudul “Strategi Bertahan Pelaku Sektor Informal: Peran Modal Migran Pedagang Kaki Lima di Sekitar Kebun Raya Bogor”.<sup>6</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 di atas untuk mencari pelanggan dengan cara mengikuti dan menawarkan dagangannya secara langsung kepada pengunjung Kebun Raya Bogor untuk menjadi pembelinya.

---

<sup>5</sup> Sunarso, ‘Strategi Survival Keluarga Pedagang Kaki Lima Di Pasar Beringharjo Dalam Pemenuhan Kebutuhan Dasar’ (UIN SUKA, 2018), 32.

<sup>6</sup> Mona Lusya Br Manihuluk, ‘Strategi Bertahan Pelaku Sektor Informal: Peran Modal Migran Pedagang Kaki Lima Di Kebun Raya Bogor’ (Institut Pertanian Bogor, 2013), 56.

Skripsi Fitria Nur Annisa yang berjudul “Praktek Para Pedagang Kaki Lima di Sekitar Kawasan Nol Kilometer Malioboro Yogyakarta (Tinjauan Dari Segi Yuridis dan Hukum Islam)”.<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 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>8</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 di Kecamatan Batang”.<sup>9</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 di atas 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.

---

<sup>7</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>8</sup> M. Zum-zum Auladi, ‘Mekanisme Survival Pedagang Klontong Di Kecamatan Sidayu’, *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*, Volume 3, Nomor 1, (2015), 5.

<sup>9</sup> Tamara Bunga Amalia, ‘Strategi Sosial Ekonomi Dan Eksistensi Usaha Pedagang Pasar Tiban Di Kecamatan Batang’, *Jurnal Solidaritas*, Volume 3, Nomor 1 (2014), 57.

Skripsi Zurmaini Imania yang berjudul “Strategi Survival Pengrajin Kerang Di Sentra Industri Kerajinan Kerang di Pasir Putih Situbondo”.<sup>10</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 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>11</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>12</sup> Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan peneliti lakukan ini sama-sama menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan pengumpulan datanya

---

<sup>10</sup> Zurmaini Imania, ‘Strategi Survival Pengrajin Kerang Di Sentra Industri Kerajinan Kerang Di Pasir Putih Situbondo’ (Universitas Jember, 2010), 22.

<sup>11</sup> Navira Rahma Dewi, ‘Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima Di Lingkungan Kampus Universitas Jember’ (Universitas Jember, 2011), 39.

<sup>12</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.



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 factual yang membahas tentang latar belakang dilakukannya pengamatan ini. Jenis data yang digunakan yaitu data primer. Teknik pengumpulan data penelitian ini adalah dengan cara observasi dan wawancara yang mendalam.

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 yang menggunakan pendekatan 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 instrumen, 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>13</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

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

---

<sup>13</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. (Bandung: Alfabeta, 2014), 222.

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. Hal ini dilakukan dalam rangka memperoleh ketepatan dan kecukupan atas informasi yang nantinya akan dibutuhkan sesuai dengan tujuan atau masalah yang akan dikaji.<sup>14</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>15</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, menjadi hanya 5 pedagang saja. Hal ini dipilih karena mempertimbangkan keadaan sosial, budaya kerja, dan lama waktu berjualan.

---

<sup>14</sup> Djam'an Satori dan Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2014), 52.

<sup>15</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. (Bandung: Alfabeta, 2014), 300.



Data yang dikumpulkan berupa wawancara, dan observasi. Data tentang strategi Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Dolopo dalam menghadapi kondisi dan eksistensinya dapat di ambil dari data yang bersumber dari observasi dan wawancara kepada Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Dolopo. Dengan demikian, sesuai dengan tujuan umum dari penelitian ini, diharapkan dapat menemukan temuan baru mengenai analisis strategi bertahan hidup dari para Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Dolopo.

Penyajian data pada artikel 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, Jl. Adil Makmur, Bangunsari, Dolopo, Kabupaten Madiun, Jawa Timur 63174. Proses pengumpulan data dilakukan melalui tahapan observasi dan wawancara.<sup>16</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>17</sup>

## 5. Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini peneliti menggunakan beberapa metode pengumpulan data yaitu: metode wawancara dan metode observasi. Kedua metode tersebut digunakan agar peneliti memperoleh data yang lengkap.

### a. Wawancara

Wawancara adalah proses tanya jawab untuk memperoleh keterangan dengan cara bertatap muka secara langsung terhadap pewawancara dengan yang di wawancarai. Teknik ini diterapkan untuk mengumpulkan berbagai data yang terkait tentang proses strategi

---

<sup>16</sup> Ibid., 202.

<sup>17</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.

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>18</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,

---

<sup>18</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian*, 401.

dan juga dalam hal membuat kesimpulan. Jenis analisis data yang akan digunakan adalah sebagai berikut:

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 Kelurahan Bangunsari Kecamatan Dolopo.

## 8. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Setelah melakukan penelitian, 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>19</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. Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara kepada lima narasumber untuk memperoleh data yang beragam, kelima narasumber nantinya akan di tanya dengan pertanyaan yang sama.

## G. Sistematika Pembahasan

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

---

<sup>19</sup> Ibid., 367.



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 *strategia* (*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>20</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>21</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. Strategi yang baik, pelaksanaan yang buruk akan melahirkan suatu masalah, dan strategi buruk, pelaksanaan baik juga akan menimbulkan suatu masalah.<sup>22</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

---

<sup>20</sup> Irine Diana Sari Wijayanti, *Manajemen* (Yogyakarta: Nuha Medika, 2012), 61.

<sup>21</sup> Richardus Eko Indrajit, *Strategi Manajemen Pembelian Dan Supply* (Jakarta: PT. Grasindo, 2005), 122.

<sup>22</sup> Abdul Rivai, dkk, *Manajemen Strategis* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), 9.



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>23</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 ancaman yang telah ada di lingkungan, untuk tahap selanjutnya dapat diputuskan strategi bagaimana yang sesuai antara kompetensi inti dengan peluang lingkungan yang ada.<sup>24</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.

---

<sup>23</sup> Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis* (Yogyakarta: Erlangga, 2014), 62.

<sup>24</sup> Rachmat, *Manajemen Strategik* (Bandung: Pustaka Setia, 2014), 8.

## 2. Jenis-jenis Strategi

Hierarki Strategi dapat terbagi menjadi tiga jenis, antara lain yaitu:<sup>25</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>26</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.
  - 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,

---

<sup>25</sup> Ronald JEbert, *Pengantar Bisnis Edisi Kesepuluh* (Jakarta: Erlangga, 2014), 21.

<sup>26</sup> Sunarso, *Strategi Survival*, 15.

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>27</sup>

## B. Strategi Bertahan Hidup

Strategi bertahan hidup menarik untuk diteliti dikarenakan dapat dijadikan sebagai suatu pemahaman bagaimana cara mengelola dan memberdayakan aset sumber daya dan modal yang dimiliki secara optimal guna mencapai tujuan akhir. Menurut Suharto strategi bertahan hidup adalah suatu keahlian seseorang dalam menerapkan berbagai cara supaya dapat mengatasi berbagai permasalahan yang timbul di sekitar lingkungan kehidupannya.

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

---

<sup>27</sup> M Suwandiyanto, *Manajemen Strategi Dan Kebijakan Perusahaan* (Bandung: Alfabeta, 2010), 55.

menyatakan bahwa strategi bertahan hidup sebagai kumpulan tindakan yang telah dipilih oleh seseorang secara optimal untuk mengatasi masalah sosial ekonomi yang sedang dihadapi.<sup>28</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 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>29</sup>

Sedangkan bertahan hidup adalah keseluruhan kebutuhan hidup manusia, dalam berbagai macam usaha yang akan dilakukan manusia supaya dapat memenuhi syarat minimal yang dibutuhkan dan juga untuk memecahkan permasalahan yang sedang mereka hadapi di dalam kehidupan sehari-hari, baik itu dari segi individu maupun kelompok. Hal ini dilakukan untuk tetap dapat menjalankan keberlangsungan hidupnya. 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 kebutuhannya sehari-harinya dan juga dapat bertahan hidup.<sup>30</sup>

Jadi strategi bertahan hidup yang di maksud disini adalah strategi bertahan hidup yang dimana kelompok Pedagang Kaki Lima dapat mempertahankan

---

<sup>28</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.

<sup>29</sup> Siti Aminah Chaniago, 'Perumusan Manajemen Strategi Pemberdayaan Zakat', *Jurnal: Hukum Islam*, Volume 12, Nomor 1, (2014), 88.

<sup>30</sup> Titi Purwanti, 'Strategi Survival (Survival Strategy) Pedagang Awul-Awul Di Kecamatan Ungaran Kabupaten Semarang' (UNNES, 2016), 11.

hidupnya dengan berjualan di Pasar Dolopo dengan membuat rancangan, merumuskan segala permasalahan dan kesulitan untuk dapat mencapai tujuan, dalam strategi bertahan hidup ini di rancang dengan sistematis dan terstruktur agar lebih mudah dalam mengorganisasikan Pedagang Kaki Lima. Dengan ini penulis ingin mengambil masalah strategi bertahan hidup ini untuk mengetahui bagaimana para Pedagang Kaki Lima dapat mempertahankan usahanya di Pasar Dolopo.

Strategi bertahan hidup dapat diartikan sebagai rangkaian dari beberapa tindakan yang telah dipilih secara optimal oleh suatu individu dan juga rumah tangga yang ada di golongan menengah ke bawah secara sosial ekonomi. Melalui strategi yang telah dilakukan tersebut, bisa jadi akan menambah penghasilan melalui beberapa cara yang telah diterapkan dalam memanfaatkan berbagai sumber lainnya ataupun juga dapat mengurangi pengeluaran melalui pengurangan kuantitas dan kualitas barang atau jasa yang ditawarkan. Selain itu, strategi bertahan hidup ini sering menerapkan pola nafkah ganda yang merupakan bagian dari suatu strategi ekonomi.<sup>31</sup>

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 kaum 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>32</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, yaitu: Aset tenaga kerja,

---

<sup>31</sup> Resmi Setia, *Gali Tutup Lubang Itu Biasa: Strategi Buruh Menanggulangi Persoalan Dari Waktu Ke Waktu* (Bandung: Yayasan Akatiga, 2005), 5.

<sup>32</sup> Nora Susilawati, *Sosiologi Pedesaan* (Padang: UNP, 2003), 52.



Aset modal manusia, Aset produktif, Aset relasi rumah tangga atau keluarga, Aset modal sosial.<sup>33</sup> Selain itu, menyatakan bahwa strategi bertahan hidup dalam mengatasi goncangan dan tekanan ekonomi dapat dilakukan dengan 3 cara yaitu:

a. Strategi aktif

Strategi aktif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara memanfaatkan segala potensi yang dimiliki. 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 penghasilannya). Strategi aktif yang biasanya dilakukan Pedagang Kaki Lima adalah dengan diversifikasi penghasilan atau mencari penghasilan tambahan dengan cara melakukan pekerjaan sampingan.<sup>34</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>35</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>36</sup>

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud strategi aktif adalah strategi bertahan hidup yang dilakukan seseorang atau

---

<sup>33</sup> Edi Suharno, *Prinsip - Prinsip Dasar Kebijakan Publik* (Yogyakarta: UNY Press, 2008), 13.

<sup>34</sup> Edi Suharto, *Kemiskinan Dan Perlindungan Sosial Di Indonesia*. (Bandung: Alfabeta, 2009), 31.

<sup>35</sup> Komodie Stamboel, *Panggilan Keberpihakan Strategi Mengakhiri Kemiskinan Di Indonesia*. (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), 209.

<sup>36</sup> Kusnadi, *Nelayan Adaptasi Dan Jaringan Sosial* (Bandung: Humaniora Utama Press, 2000), 192.

keluarga dengan cara memaksimalkan segala sumber daya dan potensi yang dimiliki keluarga mereka. Misalnya dengan cara melakukan berbagai aktivitas sehari-hari secara mandiri, memperpanjang waktu jam kerja, mencari sumber penghasilan lain untuk menambah pemasukan meskipun jumlah yang didapatkan tidak begitu besar. Memanfaatkan berbagai sumber dan juga tanaman liar yang ada di lingkungan sekitarnya dan lain sebagainya.

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>37</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>38</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.

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

---

<sup>37</sup> Edi Suharto, *Kemiskinan*, 31.

<sup>38</sup> Kusnadi, *Nelayan*, 192.



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>39</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>40</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

---

<sup>39</sup> Edi Suharto, *Kemiskinan*, 31.

<sup>40</sup> Kusnadi, *Nelayan*, 192.

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 pertemanan telah banyak menyelamatkan keluarga miskin.<sup>41</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 jalan umum, dan lain sebagainya. Pedagang adalah perantara yang kegiatannya membeli barang dan menjualnya kembali tanpa merubah bentuk

---

<sup>41</sup> Stamboel, *Panggilan*, 244.

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>42</sup>

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>43</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

---

<sup>42</sup> Ersina Rahayu, ‘Jalur Pedestrian Sebagai Salah Satu Fasilitas Perkotaan’, *Journal of Architecture.*, Volume 4, Nomor 1, (2017), 59.

<sup>43</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.

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-negara berkembang pada umumnya.<sup>44</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>45</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>46</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. Ciri-ciri/sifat pedagang kaki lima:

---

<sup>44</sup> Gasper Liauw, *Administrasi Pembangunan*, 30.

<sup>45</sup> Andjar Prasetyo dan Mohamad Zaenal Arifin, *Analisis Biaya Pengelolaan Limbah Makanan Restoran* (Jakarta: Indocamp, 2017), 52.

<sup>46</sup> Bukhari, 'Pedagang Kaki Lima (PKL) Dan Jaringan Sosial', *Jurnal Sosiologi*, Volume 11, Nomor 1, (2017), 77.

1. Pada umumnya tingkat pendidikannya rendah.
2. Memiliki sifat spesialis dalam kelompok barang/jasa yang diperdagangkan.
3. Barang yang diperdagangkan berasal dari produsen kecil atau hasil produksi sendiri.
4. Pada umumnya modal usahanya kecil, berpendapatan rendah, erta kurang mampu memupuk dan mengembangkan modal.
5. Hubungan pedagang kaki lima dengan pembeli bersifat komersial.

Adapun peranan pedagang kaki lima dalam perekonomian antara lain:

1. Dapat menyebarluaskan hasil produksi tertentu.
2. Mempercepat proses kegiatan produksi karena barang yang dijual cepat laku.
3. Membantu masyarakat ekonomi lemah dalam pemenuhan kebutuhan dengan harga yang relatif murah.
4. Mengurangi pengangguran.

Kelemahan pedagang kaki lima adalah

1. Menimbulkan keruwetan dan kesemrawutan lalu lintas.
2. Mengurangi keindahan dan kebersihan kota/wilayah.
3. Mendorong meningkatnya urbanisasi.
4. Mengurangi hasil penjualan pedagang toko.

#### D. Landasan Teori Kebutuhan Keluarga

Kebutuhan muncul dari akibat adanya dorongan dalam diri setiap manusia dan suatu kenyataan bahwa manusia memerlukan sesuatu untuk tetap dapat mempertahankan hidupnya.<sup>47</sup> Secara umum jenis keluarga masih bisa dibagi menjadi keluarga batih dan keluarga besar. Keluarga batih merupakan kelompok sosial yang hanya terdiri dari suami, isteri, dan anak-anak yang belum menikah, sedangkan keluarga besar adalah keluarga yang terdiri dari beberapa keluarga batih. Dalam satu keluarga terdapat kepala keluarga yang memiliki kewajiban untuk bekerja supaya dapat memenuhi segala kebutuhan hidup keluarganya.

---

<sup>47</sup> Anwar Prabu Mangkunegara, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2002), 5.



Setiap keluarga memiliki tingkat kebutuhan yang berbeda-beda dan beranekaragam. Perbedaan tingkat kebutuhan keluarga juga dapat dilihat pada keluarga Pedagang Kaki Lima di Desa Dolopo yang disebabkan oleh perbedaan tingkat pendapatan dan jumlah tanggungan keluarga. Semakin besar pendapatan dan jumlah tanggungan keluarga Pedagang Kaki Lima maka semakin beragam pula kebutuhan yang harus dipenuhi oleh keluarga Pedagang Kaki Lima begitupun sebaliknya. Menurut Maslow, Kebutuhan manusia terbagi dalam beberapa tingkatan yaitu:<sup>48</sup>

1. Kebutuhan fisiologis. Kebutuhan fisiologis merupakan kebutuhan dasar atau tingkat terendah yang diperlukan seorang manusia seperti: kebutuhan akan makanan, minuman, pakaian, dan sebagainya.
2. Kebutuhan rasa aman. Kebutuhan rasa aman merupakan kebutuhan yang diperlukan seseorang agar tetap merasa aman dari ancaman, bahaya, pertentangan dan sebagainya.
3. Kebutuhan untuk merasa memiliki. Kebutuhan untuk merasa memiliki merupakan kebutuhan yang diperlukan seseorang untuk diterima oleh kelompok seperti berinteraksi dan kebutuhan untuk mencintai dan dicintai.
4. Kebutuhan akan harga diri. Kebutuhan akan harga diri merupakan kebutuhan manusia untuk dihormati dan dihargai oleh orang lain.
5. Kebutuhan untuk mengaktualisasi diri. Kebutuhan untuk mengaktualisasi diri merupakan kebutuhan untuk menggunakan potensi dan *skill* yang dimiliki, kebutuhan untuk berpendapat, menentukan penilaian terhadap sesuatu.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan kebutuhan keluarga adalah segala sesuatu yang dibutuhkan oleh suatu keluarga baik untuk tetap hidup maupun sebagai penunjang hidup. Pada penelitian ini peneliti hanya memfokuskan pada kebutuhan keluarga Pedagang Kaki Lima yang bersifat fisiologis atau kebutuhan pokok keluarga yang harus terpenuhi. Kebutuhan pokok yang wajib dipenuhi antara lain sebagai berikut:

---

<sup>48</sup> Ibid., 6-7.

## 1. Kebutuhan Pangan

Kebutuhan pokok pertama yang wajib dipenuhi oleh setiap keluarga adalah kebutuhan pangan atau makanan. Menurut Undang-undang RI nomor 7 tahun 1996 kebutuhan pangan adalah segala sesuatu yang berasal dari sumber hayati dan air, baik yang diolah maupun yang tidak diolah, yang selanjutnya diperuntukkan sebagai makanan atau minuman yang siap dikonsumsi bagi setiap manusia. Kebutuhan pangan merupakan kebutuhan yang sangat dasar dan wajib dipenuhi dikarenakan kebutuhan pangan adalah kebutuhan yang sangat diperlukan manusia untuk tetap dapat hidup.

Kekurangan kebutuhan pangan dapat berdampak negatif bagi tubuh seseorang, kebutuhan pangan sangat dibutuhkan manusia untuk tetap bertahan hidup, dikarenakan didalam makanan mengandung senyawa kimia yang sangat dibutuhkan oleh tubuh manusia. Senyawa kimia dalam makanan yang mutlak diperlukan oleh setiap manusia adalah zat gizi, dikarenakan jika tubuh manusia kekurangan zat tersebut maka fungsi organ yang lainnya akan terganggu yang pada akhirnya akan mengakibatkan berbagai penyakit.<sup>49</sup>

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan kebutuhan pangan adalah kebutuhan manusia akan makanan dan minuman yang mana diperlukan oleh tubuh manusia. Kebutuhan pangan ini wajib dipenuhi oleh setiap manusia untuk tetap bisa bertahan hidup. Bagi Pedagang Kaki Lima yang tergolong miskin jumlah gizi yang terkandung dalam makanan tidaklah penting dikarenakan yang terpenting bagi mereka adalah makanan yang mereka makan bisa mengenyangkan perut.

## 2. Kebutuhan Sandang

Kebutuhan yang perlu dipenuhi setelah kebutuhan pangan adalah kebutuhan sandang. Sandang adalah pakaian yang dibutuhkan oleh setiap manusia sebagai makhluk yang berbudaya. Pada zaman dahulu manusia membuat pakaian dari kulit kayu dan kulit binatang yang mana berfungsi

---

<sup>49</sup> Tejasari, *Nilai Gizi Pangan* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), 77.

untuk melindungi tubuh mereka dari berbagai cuaca. Kemudian manusia mengembangkan teknologi untuk memintal kapas dan pada akhirnya menjadi benang untuk ditenun dan selanjutnya dapat dijadikan sebagai bahan pakaian. Kemajuan teknologi membuat fungsi pakaian bukan hanya sebagai pelindung tubuh saja akan tetapi dapat berfungsi untuk memberi kenyamanan sesuai dengan jenis-jenis kebutuhannya, seperti pakaian kerja, pakaian rumah, pakaian untuk tidur dll.<sup>50</sup>

Seiring dengan berjalannya waktu fungsi pakaian tidak hanya dimanfaatkan sebagai pelindung tubuh saja, akan tetapi pakaian juga dapat dimanfaatkan untuk menunjukkan kelas sosial seseorang. Seseorang yang memiliki kedudukan tinggi pada kelas sosial atas akan memilih pakaian dengan *merk* terkenal walaupun dengan harga mahal sedangkan untuk seseorang dengan kelas sosial menengah kebawah akan membeli pakaian sesuai dengan kebutuhan tanpa melihat *merk* dengan harga yang relatif murah.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa kebutuhan sandang atau pakaian adalah kebutuhan pokok manusia yang berfungsi untuk melindungi tubuh dari panas dan dingin serta untuk menjaga nilai kesopanan manusia sebagai makhluk yang berbudaya. Model dan kualitas pakaian bukanlah hal yang penting bagi keluarga Pedagang Kaki Lima yang tergolong miskin, tetapi yang terpenting bagi mereka adalah pakaian yang mereka pakai bisa menutupi anggota badan dan melindungi mereka dari berbagai cuaca.

### 3. Kebutuhan Papan

Kebutuhan rumah atau papan menduduki tingkat ke tiga dalam tangga kebutuhan pokok yang harus dipenuhi oleh suatu rumah tangga. Setiap keluarga membutuhkan rumah untuk kelangsungan hidupnya serta sebagai wadah kegiatan keluarga dalam membentuk kebahagiaan dan kesejahteraan manusia sebagai individu, keluarga dan masyarakat. Rumah merupakan

---

<sup>50</sup> [http://id.wikipedia.org/wiki/Kebutuhan\\_primer](http://id.wikipedia.org/wiki/Kebutuhan_primer), (diakses pada tanggal 12 Maret 2022, jam 14.44).

kebutuhan yang mendasar yang harus dipenuhi oleh manusia karena rumah merupakan tempat berteduh, berlindung, dan melangsungkan keturunan.

Sesudah manusia terpenuhi kebutuhan jasmaninya, yaitu pangan sandang dan kesehatan, kebutuhan akan rumah atau tempat tinggal merupakan salah satu motivasi untuk mengembangkan kehidupan yang lebih tinggi. Rumah dapat didefinisikan sebagai tempat dimana manusia bernaung dan tinggal dalam kehidupannya. Bagi manusia tempat tinggal merupakan kebutuhan dasar disamping kebutuhan akan pangan dan sandang.<sup>51</sup>

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud kebutuhan papan atau rumah adalah kebutuhan manusia akan tempat tinggal yang digunakan untuk berlindung dari cuaca, beristirahat, dan sebagai tempat berkumpulnya anggota keluarga. Bagi Pedagang Kaki Lima yang tergolong miskin yang terpenting bukanlah luas dan model suatu rumah tapi yang terpenting bagi mereka adalah rumah yang mereka tempati bisa digunakan untuk berteduh dan melindungi mereka dari cuaca.

#### 4. Kebutuhan Kesehatan

Kesehatan dapat diartikan sebagai kebutuhan manusia dari berbagai kalangan dilihat dari status ekonomi (kaya-miskin), status sosial (kalangan elit-wong alit), status geografi (desa-kota), psikologi perkembangan (bayi-manula) maupun status kesehatan (sakit-sehat). Orang sakit memerlukan penyembuhan (*kuartif*) sedangkan orang sehat memerlukan peningkatan (*promotif*), pencegahan (*preventif*), perbaikan (*rehabilitatif*) dan pemeliharaan (*konservatif*).<sup>52</sup>

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud kebutuhan kesehatan adalah kebutuhan manusia akan kesejahteraan badan, jiwa dan sosial agar bisa produktif secara sosial maupun secara ekonomi. Bagi Pedagang Kaki Lima yang tergolong miskin ketika dalam kondisi sakit

---

<sup>51</sup> Sastra dan Marlina, *Perencanaan Dan Pengembangan Perumahan* (Yogyakarta: ANDI, 2006), 21.

<sup>52</sup> Sudarma, *Sosiologi Kesehatan* (Jakarta: Penerbit Salemba Medika, 2008), 17.

mereka akan lebih memilih membeli obat di warung atau berobat ke puskesmas karena lebih murah dibanding harus periksa ke klinik dokter.

#### 5. Kebutuhan Pendidikan

Pendidikan merupakan usaha yang dilakukan secara sengaja dan secara sistematis untuk memotivasi membina, membantu, dan membimbing seseorang untuk mengembangkan semua potensi yang dimiliki sehingga ia bisa mencapai kualitas diri yang lebih baik. Selain pendidikan keluarga, pendidikan formal merupakan pendidikan yang sangat penting karena melalui pendidikan formal seorang anak akan dapat belajar dan mengasah keterampilannya sebagai bekal seorang anak untuk bekerja. Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud kebutuhan pendidikan adalah kebutuhan untuk mengembangkan potensi di dalam diri seseorang agar menjadi lebih cerdas dan terampil.

Pendidikan formal berfungsi mengajarkan pengetahuan umum dan pengetahuan yang bersifat khusus dalam rangka mempersiapkan anak untuk pekerjaan-pekerjaan tertentu. Pendidikan formal terdiri dari beberapa jenjang pendidikan. Jenjang pendidikan yang termasuk dalam pendidikan formal adalah SD, SMP, SMA dan Universitas. Pendidikan formal merupakan pendidikan yang melibatkan instansi pendidikan sehingga diperlukan biaya untuk menempuh pendidikan ini. Indikator pengeluaran rata-rata untuk keperluan sekolah adalah uang saku, iuran sekolah, alat tulis dan buku.<sup>53</sup>

---

<sup>53</sup> Tirtarahardja, *Pengantar Pendidikan* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), 165.



**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**

No.	Nama	Usia	Pedagang	Lama Usaha
1.	Pak Kandar	55 Tahun	Kue Putu	20 Tahun
2.	Pak Mutakim	48 Tahun	Keripik Ketela	16 Tahun
3.	Pak Suyadi	39 Tahun	Ayam Goreng	16 Tahun
4.	Pak Joko	44 Tahun	Gorengan	18 Tahun
5.	Pak Umar	46 Tahun	Roti bakar	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 Umur Dan Jenis Pekerjaan**

No.	Nama	Usia	Pekerjaan
1.	Ibu Yasri	50 Tahun	Buruh Tani
2.	Ibu Nanik	43 Tahun	Buruh Cuci dan Setrika
3.	Ibu Hadiya	39 Tahun	Penjahit
4.	Ibu Binti	39 Tahun	Ibu Rumah Tangga
5.	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 dalam penelitian ini.

**C. Hasil Penelitian**

**1. Strategi Aktif**

**a. Strategi Aktif Subjek 1**

Pendapatan subjek 1 yang tergolong rendah tidak sebanding dengan biaya kebutuhan keluarga yang sangat tinggi sehingga diperlukan strategi untuk memenuhi kebutuhan pokok keluarga agar tetap bisa bertahan hidup. Subjek 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>54</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>55</sup> *“Penghasilan buruh tani tidak menentu dan berbeda-beda, paling tinggi ya ada yang ngasih 30 ribuan namun pekerjaan menjadi buruh 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>56</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

---

<sup>54</sup> Kandar, Wawancara, 7 Maret 2022

<sup>55</sup> Kandar, Wawancara, 7 Maret 2022

<sup>56</sup> Yasri, Wawancara, 7 Maret 2022

pertamanya sebagaimana yang diungkapkan subjek sebagai berikut:<sup>57</sup>  
*“Anak saya yang paling tua juga ikut bekerja untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga kami terutama untuk biaya sekolah adiknya karena anak saya yang nomer 2 sudah sekolah di SMK”.*

Isteri subjek juga mengoptimalkan sumberdaya yang dimiliki keluarga yaitu dengan memanfaatkan pinggiran rumah mereka untuk ditanami sayuran seperti kacang panjang. Tanaman tersebut nantinya akan dikonsumsi sendiri, seperti yang diungkapkan isteri subjek yang mengatakan:<sup>58</sup> *“Saya biasanya menanam sayuran seperti kacang panjang jadi bisa untuk dikonsumsi sendiri sebagai sayur”.*

b. Strategi Aktif Subjek 2

Pendapatan subjek 2 yang tergolong masih kecil tidak mampu jika harus memenuhi semua kebutuhan keluarganya, sehingga diperlukan berbagai strategi untuk tetap bisa bertahan hidup. 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>59</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>60</sup> *“Kalau untuk memenuhi semua 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

---

<sup>57</sup> Kandar, Wawancara, 7 Maret 2022

<sup>58</sup> Yasri, Wawancara, 7 Maret 2022

<sup>59</sup> Mutakim, Wawancara, 8 Maret 2022

<sup>60</sup> Mutakim, Wawancara, 8 Maret 2022

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>61</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 pertama 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>62</sup> *“Pekerjaan sampingan saya menjadi tukang bangunan di proyek, biasanya membangun atau merenofasi fasilitas umum seperti sekolah, saluran irigasi, jalan dan fasilitas lainnya”*.

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>63</sup> *“Saya melakukan pekerjaan sampingan ini jika harga ayam naik, 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>64</sup> *“Kalau berjualan pendapatannya masih kalah dengan kerja di proyek karena kalau berjualan pendapatannya paling*

---

<sup>61</sup> Nanik, Wawancara, 8 Maret 2022

<sup>62</sup> Suyadi, Wawancara, 9 Maret 2022

<sup>63</sup> Suyadi, Wawancara, 9 Maret 2022

<sup>64</sup> Suyadi, Wawancara, 9 Maret 2022



*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 terungkap dari pernyataan subjek yang mengatakan:<sup>65</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 mulai dari pengukuran baju sampai dengan pemasangan kancing baju”.*

d. Strategi Aktif Subjek 4

Pendapatan hasil berjualan subjek 4 yang tidak cukup untuk membiayai kebutuhan keluarga membuat subjek menerapkan strategi bertahan hidup aktif yaitu melakukan pekerjaan sampingan untuk menambah penghasilannya. Hal tersebut terungkap dari pernyataan subjek yang mengatakan:<sup>66</sup> *“Saya bekerja sampingan sebagai kuli bangunan dan mendapatkan upah 65 ribu perhari namun pekerjaan sampingan mejadi kuli bangunan tidak selalu ada tergantung ada orang yang sedang bangun rumah atau tidak, jika ada yang bangun rumah dan saya diminta maka saya bekerja tapi jika tidak ada yang menyuruh maka saya tidak bekerja”.*

e. Strategi Aktif Subjek 5

Strategi aktif dilakukan oleh isteri subjek dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki keluarga mereka secara optimal yaitu menanam pekarangan rumah mereka dengan tanaman yang nantinya dapat dikonsumsi sendiri. Sebagaimana yang diungkapkan isteri subjek

---

<sup>65</sup> Suyadi, Wawancara, 9 Maret 2022

<sup>66</sup> Joko, Wawancara, 10 Maret 2022

yang mengatakan:<sup>67</sup> *“Saya biasanya menanam kacang hijau, cabai, ketela, papaya, dan bayam di pekarangan rumah untuk kemudian di konsumsi oleh keluarga sendiri”*. Usaha yang dilakukan isteri subjek hanya mampu menghemat sedikit tambahan bagi pendapatan keluarga sehingga keluarga subjek menerapkan strategi pasif.

## 2. Strategi Pasif

### a. Strategi Pasif Subjek 1

Strategi pasif dilakukan subjek agar pendapatannya mampu untuk memenuhi semua kebutuhan keluarga. Strategi pasif yaitu strategi bertahan hidup dengan cara meminimalisir pengeluaran keluarga (hemat). 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>68</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>69</sup> *“Kalau beli baju baru jarang, paling ya pas lebaran saja”*.

---

<sup>67</sup> Romlah, Wawancara, 11 Maret 2022

<sup>68</sup> Yasri, Wawancara, 7 Maret 2022

<sup>69</sup> Kandar, Wawancara, 7 Maret 2022

Kebutuhan akan kesehatan merupakan kebutuhan yang harus segera terpenuhi pada saat salah satu anggota keluarga dalam keadaan sedang sakit. 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>70</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

Strategi pasif yang dilakukan subjek 2 hampir sama dengan strategi pasif yang dilakukan subjek 1. Sifat 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>71</sup> *“Kalau pakaian baru ya belinya ada masa tertentu biasanya ketika puasa baru beli atau ketika saya mendapat untung dari kerja ya saya langsung belikan baju anak dan isteri”*.

Sedangkan untuk pemenuhan kebutuhan kesehatan, subjek lebih memilih berobat ke puskesmas seperti pernyataan subjek sebagai berikut:<sup>72</sup> *“Kalau saya sakit pertama-tama saya ke puskesmas. Alhamdulillah keluarga saya mempunyai kartu KIS, sehingga jika berobat ke Puskesmas, nanti obatnya gratis”*.

---

<sup>70</sup> Yasri, Wawancara, 7 Maret 2022

<sup>71</sup> Mutakim, Wawancara, 8 Maret 2022

<sup>72</sup> Mutakim, Wawancara, 8 Maret 2022

c. Strategi Pasif Subjek 3

Pendapatan sampingan sebagai tukang bangunan dan tambahan dari pendapatan isteri dari hasil menjahit harus mereka gunakan untuk mencukupi semua kebutuhan. 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>73</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 tersebut diketahui dari pernyataan subjek yang mengatakan:<sup>74</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>75</sup> “Pendapat yang saya dapat dari hasil tani dan upah menjadi kuli bangunan mau tidak mau harus di cukup-cukupkan”.

---

<sup>73</sup> Suyadi, Wawancara, 9 Maret 2022

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

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

Strategi pasif yang dilakukan subjek 4 hampir sama dengan strategi pasif yang dilakukan subjek 1,2 dan 3 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>76</sup> *“Cara kami untuk tetap bisa memenuhi kebutuhan hidup ya dengan cara hemat”*.

Strategi pasif yang telah dilakukan subjek 5 hampir sama dengan yang telah dilakukan oleh subjek sebelumnya, 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>77</sup> *“Cara kami untuk tetap bisa memenuhi kebutuhan hidup ya dengan cara hemat, makan seadanya”*.

3. Strategi Jaringan

a. Strategi Jaringan Subjek 1

Strategi aktif dan pasif yang diterapkan keluarga subjek 1 mampu membuat keluarga beliau tetap bisa bertahan hidup sampai sekarang, namun ketika mereka mendapatkan musibah seperti pendapatan dari berjualan menurun atau ketika membutuhkan uang secara cepat, maka harus melakukan strategi lain. Strategi tersebut adalah strategi jaringan, strategi jaringan merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminta bantuan kepada kerabat, tetangga dan relasi lainnya baik secara formal maupun informal ketika dalam kesulitan. Pendapatan Pedagang Kaki Lima yang tidak menentu dan kadang

---

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

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



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 terdekat. 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>78</sup> *“Kalau pinjam ke tetangga yang penting jujur dan jangan suka berbohong, isyaallah pasti akan tetap dibantu”*.

Adanya budaya gotong royong dan juga sifat kekeluargaan yang pada akhirnya dapat menjadi pelindung bagi subjek pada saat mengalami kesulitan, akan tetapi bantuan yang diterima dari saudara atau tetangga tersebut tidaklah besar sehingga pinjaman yang didapatkan masih tergolong kecil, hal ini dikarenakan masyarakat terkadang tidak dapat memberikan bantuan besar tanpa adanya jaminan. Ketika memerlukan pinjaman uang dalam jumlah yang cukup besar biasanya subjek akan meminjam uang di bank. Sebagaimana pernyataan subjek yang mengatakan:<sup>79</sup> *“Kalau pinjamnya kecil ya pinjam ke tetangga kalau butuh pinjaman besar ya ke bank”*.

Berdasarkan pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa strategi bertahan hidup yang diterapkan subjek 1 yaitu menerapkan strategi aktif dengan melakukan pekerjaan sampingan menjadi buruh tani dan peran anggota keluarga yaitu isteri dan anak juga ikut bekerja untuk menambah pendapatan keluarga. Strategi pasif yang dilakukan dengan menerapkan budaya hemat yaitu makan dengan lauk seadanya, menanam sayuran di sekitaran rumah untuk dikonsumsi sendiri, membeli baju baru yang harganya murah dan hanya membeli ketika lebaran saja, dan pada saat sakit hanya membeli obat di warung.

---

<sup>78</sup> Kandar, Wawancara, 7 Maret 2022

<sup>79</sup> Kandar, Wawancara, 7 Maret 2022

Sedangkan untuk hal strategi jaringan yang dilakukan oleh subjek adalah meminjam uang kepada saudara atau tetangga pada saat subjek membutuhkan uang secara mendadak dan juga masih dalam jumlah yang kecil, akan tetapi jika subjek membutuhkan uang dalam jumlah yang banyak maka subjek akan meminjam ke bank.

b. Strategi Jaringan Subjek 2

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>80</sup> *“Kalau butuh uang dadakan biasanya saya menjual cicin emas milik isteri tapi kalau masih tidak cukup terpaksa pinjam ke tetangga”*.

Berdasarkan pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa strategi bertahan hidup yang diterapkan subjek 2 yaitu menerapkan strategi aktif dengan melakukan pekerjaan sampingan di luar daerah sebagai pencari rongsokan serta peran anggota keluarga yaitu isteri bekerja sebagai buruh cuci dan setrika untuk menambah pendapatan keluarga. Strategi pasif dilakukan dengan menerapkan budaya hemat yaitu makan dengan lauk seadanya, membeli baju baru ketika bulan puasa atau ketika mendapatkan untung yang banyak, berobat ke Puskesmas ketika sedang sakit. Sedangkan strategi jaringan yang dilakukan adalah meminjam pada saudara atau tetangga ketika membutuhkan uang secara mendadak.

c. Strategi Jaringan Subjek 3

Pendapatan yang tergolong kecil dan tidak menentu membuat subjek sulit untuk menabung sehingga ketika membutuhkan uang secara

---

<sup>80</sup> Mutakim, Wawancara, 8 Maret 2022

mendadak sering mengalami kesulitan. 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>81</sup> *“Kalau sudah butuh uang biasanya saya menggadaikan emas ke pegadaian, kadang juga ke bank dengan jaminan BPKB kendaraan”*.

Berdasarkan pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa strategi bertahan hidup yang diterapkan subjek 3 yaitu menerapkan strategi aktif dengan melakukan pekerjaan sampingan sebagai tukang bangunan di proyek serta peran anggota keluarga yaitu isteri bekerja sebagai penjahit untuk menambah pendapatan keluarga. Strategi pasif yang dilakukan dengan menerapkan budaya hemat yaitu makan dengan lauk seadanya, membeli pakaian baru ketika menjelang lebaran, berobat ke puskesmas ketika sedang sakit. Sedangkan strategi jaringan yang dilakukan adalah menggadaikan barang berharga seperti perhiasan emas ke pegadaian dan meminjam ke bank ketika membutuhkan uang secara mendadak.

d. Strategi Jaringan Subjek 4

Walaupun subjek 4 sudah melakukan pekerjaan sampingan dan penghematan terhadap pengeluaran keluarga namun terkadang kedua strategi tersebut belum cukup untuk tetap bisa bertahan hidup terutama 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>82</sup> *“Kalau sedang membutuhkan uang secara mendadak saya akan meminjam uang ke bank”*.

Berdasarkan pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa strategi bertahan hidup yang diterapkan subjek 4 yaitu menerapkan strategi aktif

---

<sup>81</sup> Suyadi, Wawancara, 9 Maret 2022

<sup>82</sup> Joko, Wawancara, 10 Maret 2022

dengan melakukan pekerjaan sampingan menjadi kuli bangunan untuk menambah penghasilan, melakukan strategi pasif dengan menerapkan budaya hemat yaitu makan dengan lauk seadanya, membeli pakaian baru ketika menjelang lebaran, berobat ke puskesmas ketika sedang sakit. Sedangkan strategi jaringan yang dilakukan adalah meminjam ke bank ketika membutuhkan uang secara mendadak dalam jumlah yang cukup besar.

e. Strategi Jaringan Subjek 5

Strategi pasif yang dilakukan subjek terkadang tidak cukup untuk tetap bisa bertahan hidup karena terkadang keluarga subjek dihadapkan pada pemenuhan kebutuhan secara mendadak seperti ketika tertimpa musibah atau mengalami penurunan pendapatan, sehingga subjek perlu melakukan strategi jaringan yaitu dengan meminjam perhiasan emas kepada saudara yang nantinya akan digadaikan ke penggadaian. Hal tersebut terungkap dari pernyataan isteri subjek yang mengatakan:<sup>83</sup> *“Kalau butuh uang saya pinjam emas ke saudara untuk digadaikan, setelah saya panen baru saya tebus lagi”*.

Selain memanfaatkan jaringan sosial untuk meminjam uang, subjek juga memanfaatkan jaringan sosial untuk membiayai sekolah anaknya. Seperti yang diungkapkan oleh subjek sebagai berikut:<sup>84</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 nunggal SPP-nya sudah tiga bulan”*.

Berdasarkan pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa strategi bertahan hidup yang diterapkan subjek 5 yaitu menerapkan strategi aktif dengan menanamkan pekarangan rumah dengan tanaman konsumsi yang nantinya akan dikonsumsi sendiri. Strategi pasif dilakukan dengan

---

<sup>83</sup> Romlah, Wawancara, 11 Maret 2022

<sup>84</sup> Umar, Wawancara, 11 Maret 2022

menerapkan budaya hemat yaitu makan dengan lauk seadanya, membeli pakaian baru ketika menjelang lebaran, berobat ke puskesmas ketika sedang sakit. Sedangkan strategi jaringan yang dilakukan adalah menggadaikan barang berharga seperti perhiasan emas ke pegadaian dan meminjam ke bank ketika membutuhkan uang secara mendadak serta memanfaatkan bantuan sekolah untuk siswa miskin sehingga tidak perlu membayar SPP sekolah anaknya.





## 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 dan penggadu ternak orang lain. Hal ini terungkap dari pernyataan salah satu Pedagang Kaki Lima yang mengatakan:<sup>85</sup> *“Usaha yang saya lakukan untuk menambah penghasilan ya menjadi buruh tani, kalau ada yang membutuhkan bantuan tenaga saya diminta untuk membantu”*.

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 sebagaimana yang diungkapkan salah satu Pedagang Kaki Lima yang mengatakan:<sup>86</sup> *“Pekerjaan sampingan saya menjadi tukang bangunan di proyek, biasanya membangun atau merenofasi fasilitas umum seperti sekolah, saluran irigasi, jalan dan fasilitas lainnya”*. Dan juga hal ini terungkap dari pernyataan salah satu Pedagang Kaki Lima yang mengatakan:<sup>87</sup> *“Saya bekerja sampingan sebagai kuli bangunan dan mendapatkan upah 65 ribu perhari namun pekerjaan sampingan mejadi kuli bangunan tidak selalu ada tergantung ada orang yang sedang bangun rumah atau tidak, jika ada yang bangun rumah dan saya diminta maka saya bekerja tapi jika tidak ada yang menyuruh maka saya tidak bekerja”*.

Selain tukang bangunan, pekerjaan yang dilakukan Pedagang Kaki Lima di Desa Dolopo adalah menjadi pencari rongsokan. Hal ini terungkap dari

---

<sup>85</sup> Kandar, Wawancara, 7 Maret 2022

<sup>86</sup> Suyadi, Wawancara, 9 Maret 2022

<sup>87</sup> Joko, Wawancara, 10 Maret 2022

pernyataan salah satu Pedagang Kaki Lima yang mengatakan:<sup>88</sup> *“Kerja sampingan saya sebagai pencari rogsokan 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.

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>89</sup> Pendapat di atas diperkuat oleh pendapat Stamboel yang mengatakan diversifikasi penghasilan yang dilakukan Pedagang Kaki Lima merupakan usaha agar Pedagang Kaki Lima dapat keluar dari jeratan kemiskinan, deversifikasi yang bisa dilakukan antara lain menjadi buruh tani, pekerja kasar, usaha bengkel maupun industri rumah tangga lainnya.<sup>90</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>91</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>88</sup> Mutakim, Wawancara, 8 Maret 2022

<sup>89</sup> Baiquni, *Strategi Penghidupan Di Masa Krisis* (Yogyakarta: Ideas Media, 2007), 47.

<sup>90</sup> Komedi Stamboel, *Panggilan Keberpihakan Strategi Mengakhiri Kemiskinan Di Indonesia*. (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), 209.

<sup>91</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.

Pendapatan Pedagang Kaki Lima yang masih tergolong kecil membuat anggota keluarga seperti isteri dan anak juga ikut bekerja untuk membantu menambah penghasilan keluarga sebagaimana pernyataan salah satu Pedagang Kaki Lima yang mengatakan:<sup>92</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 mulai dari pengukuran baju sampai dengan pemasangan kancing baju”*.

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 tanggung jawab 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>93</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. Hal ini terungkap dari pernyataan salah satu isteri Pedagang Kaki Lima yang mengatakan:<sup>94</sup> *“Saya kerja jika ada yang minta bantuan tenaga saya, bekerja sebagai buruh cuci dan setrika di tempat laundryan”*.

---

<sup>92</sup> Suyadi, Wawancara, 9 Maret 2022

<sup>93</sup> Kusnadi, *Nelayan Adaptasi Dan Jaringan Sosial* (Bandung: Humaniora Utama Press, 2000), 192.

<sup>94</sup> Nanik, Wawancara, 8 Maret 2022

Menjadi buruh tani bersama dengan sang suami merupakan pekerjaan yang dapat dilakukan oleh isteri. Hal ini terungkap dari pernyataan salah satu isteri Pedagang Kaki Lima yang mengatakan:<sup>95</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”*.

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, sehingga dapat mengurangi pengeluaran. Hal ini terungkap dari pernyataan salah satu isteri Pedagang Kaki Lima yang mengatakan:<sup>96</sup> *“Saya biasanya menanam kacang hijau, cabai, ketela, papaya, dan bayam di pekarangan rumah untuk kemudian di konsumsi oleh keluarga sendiri”*.

Selain isteri yang ikut bekerja ada juga anak Pedagang Kaki Lima yang juga ikut bekerja untuk memenuhi kebutuhan keluarganya, hal tersebut terungkap dari pernyataan salah satu Pedagang Kaki Lima yang mengatakan:<sup>97</sup> *“Anak saya yang paling tua juga ikut bekerja untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga kami terutama untuk biaya sekolah adiknya karena anak saya yang nomer 2 sudah sekolah di SMK”*.

Fakta di atas 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

---

<sup>95</sup> Yasri, Wawancara, 7 Maret 2022

<sup>96</sup> Romlah, Wawancara, 11 Maret 2022

<sup>97</sup> Kandar, Wawancara, 7 Maret 2022



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>98</sup>

#### 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. Hal tersebut terungkap dari pernyataan isteri Pedagang Kaki Lima yang mengatakan:<sup>99</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”*.

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. Hal ini terungkap dari pernyataan salah satu Pedagang Kaki Lima yang mengatakan:<sup>100</sup> *“Kalau untuk membeli pakaian baru biasanya pada waktu lebaran, dan hanya membelikan pakaian untuk anak dan isteri saya”*.

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

---

<sup>98</sup> Edi Suharto, *Kemiskinan Dan Perlindungan Sosial Di Indonesia*. (Bandung: Alfabeta, 2009), 31.

<sup>99</sup> Yasri, Wawancara, 7 Maret 2022

<sup>100</sup> Suyadi, Wawancara, 9 Maret 2022



sebagaimana yang diungkapkan salah satu Pedagang Kaki Lima yang mengatakan:<sup>101</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”*.

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>102</sup> *“Kalau saya sakit pertama-tama saya ke puskesmas. Alhamdulillah keluarga saya mempunyai kartu KIS, sehingga jika berobat ke Puskesmas, nanti obatnya gratis”*.

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. Hal tersebut diketahui dari pernyataan salah satu isteri Pedagang Kaki Lima yang mengatakan:<sup>103</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”*.

---

<sup>101</sup> Mutakim, Wawancara, 8 Maret 2022

<sup>102</sup> Mutakim, Wawancara, 8 Maret 2022

<sup>103</sup> Yasri, Wawancara, 7 Maret 2022

Berdasarkan fakta di atas dapat disimpulkan bahwa Pedagang Kaki Lima lebih memprioritaskan pengeluarannya untuk kebutuhan pangan dan sebisa mungkin meminimalisir pengeluaran untuk kebutuhan pokok. 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>104</sup> Pendapat di atas 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>105</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 penjualan 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 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>106</sup>

Meminjam uang merupakan langkah Pedagang Kaki Lima untuk mendapatkan uang secara cepat, bagi Pedagang Kaki Lima yang memiliki

---

<sup>104</sup> Edi Suharto, Kemiskinan, 31.

<sup>105</sup> Kusnadi, Nelayan, 98.

<sup>106</sup> Edi Suharto, Kemiskinan, 31.

tabungan berupa perhiasan emas mereka biasanya akan menggadaikan perhiasan tersebut ketika membutuhkan uang, hal ini terungkap dari pernyataan salah satu Pedagang Kaki Lima yang mengatakan:<sup>107</sup> *“Kalau sudah butuh uang biasanya saya menggadaikan emas ke pegadaian, kadang juga ke bank dengan jaminan BPKB kendaraan”*.

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 seperti pernyataan salah satu Pedagang Kaki Lima yang mengatakan:<sup>108</sup> *“Kalau pinjam ke tetangga yang penting jujur dan jangan suka berbohong, isyaallah pasti akan tetap dibantu”*.

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. Hal ini terungkap dari pernyataan salah satu isteri Pedagang Kaki Lima yang mengatakan:<sup>109</sup> *“Kalau butuh uang saya pinjam emas ke saudara untuk digadaikan, setelah saya panen baru saya tebus lagi”*.

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 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

---

<sup>107</sup> Suyadi, Wawancara, 9 Maret 2022

<sup>108</sup> Kandar, Wawancara, 7 Maret 2022

<sup>109</sup> Romlah, Wawancara, 11 Maret 2022

yang wajar bagi masyarakat desa karena budaya gotong royong dan kekeluargaan masih sangat kental di kalangan masyarakat desa.<sup>110</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>111</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 Pedagang Kaki Lima harus meminjam ke bank dengan jaminan surat tanah atau surat kendaraan bermotor.

Bank yang dipilih biasanya bank milik pemerintah seperti BRI, karena cara pembayarannya lebih mudah yaitu bisa dilunasi setelah 3, 4 atau 6 bulan, tergantung permintaan sehingga mereka bisa membayar setelah mendapat untung. Gali lubang tutup lubang terpaksa dilakukan Pedagang Kaki Lima karena pendapatan mereka tidak menentu dan sulit untuk bisa menabung dalam jumlah yang besar. Ketika membutuhkan uang secara mendadak mereka terpaksa meminjam uang. Selain memanfaatkan jaringan sosial untuk meminjam uang,

Pedagang Kaki Lima juga memanfaatkan jaringan sosial untuk membiayai sekolah anaknya. Seperti yang diungkapkan salah satu Pedagang Kaki Lima di Pasar Dolopo yang mengatakan:<sup>112</sup> *“Kalau sekolahnya anak saya, kemarin itu*

---

<sup>110</sup> Kusnadi, Nelayan, 146.

<sup>111</sup> Damsar, *Pengantar Sosiologi Ekonomi* (Jakarta: Kencana, 2009), 157.

<sup>112</sup> Umar, Wawancara, 11 Maret 2022

*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”.*

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.

Banyak Pedagang Kaki Lima di Pasar Dolopo yang terbantu hidupnya karena bantuan dari jaringan sosial yang mereka miliki baik jaringan sosial yang bersifat informal seperti saudara dan tetangga maupun jaringan sosial yang bersifat formal seperti pegadaian, bank dll. Berdasarkan pembahasan di atas dapat dijelaskan, bahwa terdapat perbedaan penerapan strategi bertahan hidup yang dilakukan Pedagang Kaki Lima di Desa Dolopo. Berikut perbedaan dari penerapan strategi bertahan hidup Pedagang Kaki Lima di Pasar Dolopo:

**Tabel 4.1**

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

No.	Nama	Strategi Aktif	Strategi Pasif	Strategi Jaringan
1.	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</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>



		<p>menambah pendapatan keluarga.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menanam sayuran di pekarangan rumah untuk di konsumsi sendiri.</li> </ul>		
2.	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 baru menjelang lebaran dan ketika memperoleh untung yang 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>
3.	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</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>- Menggadaikan barang berharga seperti perhiasan emas ke pegadaian ketika membutuhkan uang secara mendadak dan meminjam ke bank ketika butuh uang dalam jumlah besar.</li> </ul>

		bekerja untuk menambah pendapatan keluarga.		
4.	Pak Joko (44 Tahun)	- Melakukan pekerjaan sampingan dengan menjadi kuli bangunan untuk menambah pendapatan keluarga.	- Makan seadanya. - Hanya membeli pakaian baru ketika menjelang lebaran. - Berobat ke puskesmas ketika sakit	- Meminjam ke bank ketika membutuhkan uang secara mendadak dalam jumlah yang cukup besar.
5.	Pak Umar (46 Tahun)	- Menanami pekarangan rumah dengan tanaman untuk dikonsumsi sendiri.	- Makan seadanya. - Hanya membeli pakaian baru ketika menjelang lebaran. - Berobat ke puskesmas ketika sakit.	- Meminjam perhiasan emas milik saudara untuk di gadaikan dan meminjam ke bank ketika butuh uang dalam jumlah besar. - Memanfaatkan bantuan sekolah untuk siswa miskin sehingga tidak perlu membayar spp sekolah anak.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan secara langsung terhadap subjek penelitian ditemukan fakta, bahwa 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 dan peran anggota keluarga. Pekerjaan sampingan yang dilakukan yaitu dengan menjadi buruh tani, kuli, dan tukang bangunan, dan menjadi tukang rongsokan. Sedangkan peran anggota keluarga adalah 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, pendapatan yang kecil menuntut keluarga 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.

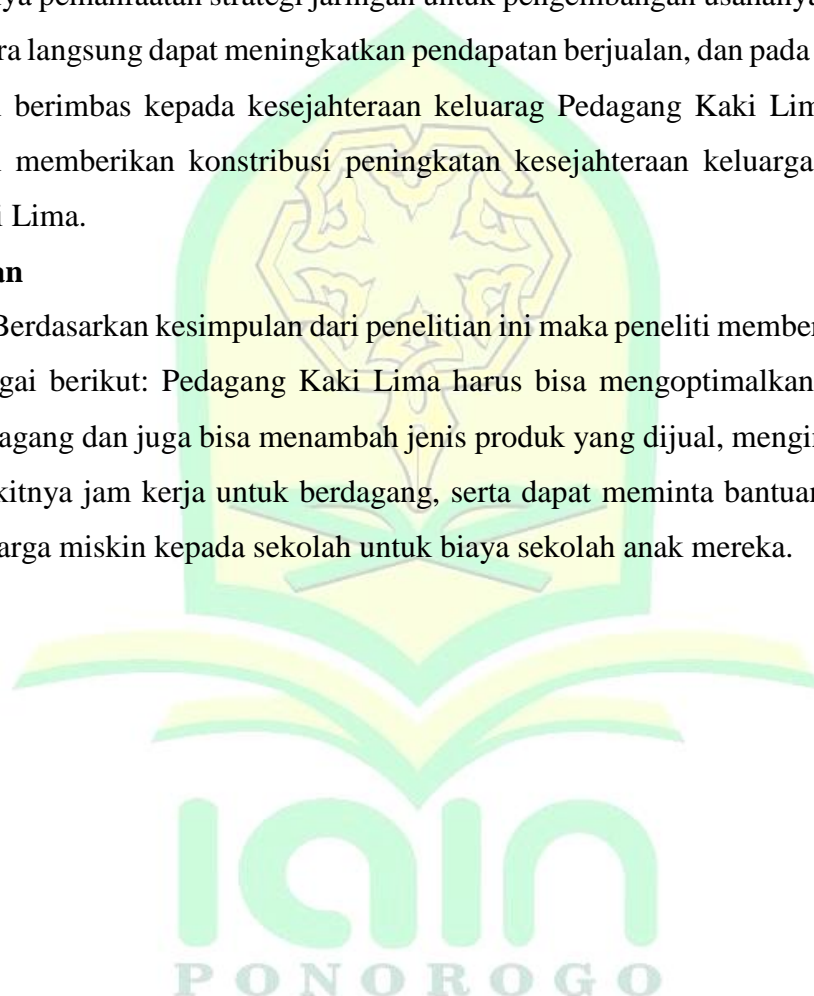
Strategi jaringan adalah strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminta bantuan kepada kerabat, tetangga dan relasi lainnya baik secara formal maupun informal ketika dalam kesulitan. Pedagang Kaki Lima umumnya meminjam uang kepada saudara, tetangga, pegadaian dan ada pula yang meminjam ke 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 keluarag Pedagang Kaki Lima. Hal ini akan memberikan konstribusi 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)
- Anwar Prabu Mangkunegara, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2002)
- 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), 30
- Sastra dan Marlina, *Perencanaan Dan Pengembangan Perumahan* (Yogyakarta: ANDI, 2006)
- Siti Aminah Chaniago, 'Perumusan Manajemen Strategi Pemberdayaan Zakat', *Jurnal: Hukum Islam*, 12 (2014)
- Stamboel, Komedi, *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

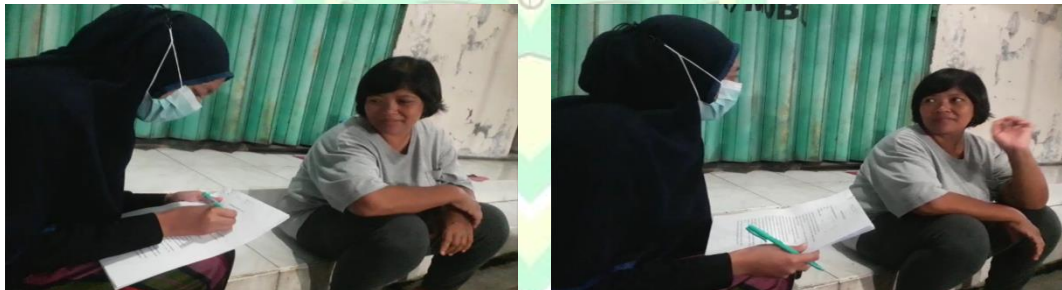
- Pasar Tiban Di Kecamatan Batang', *Jurnal Solidaritas*, 3 (2014)
- Tejasari, *Nilai Gizi Pangan* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005)
- Tirtarahardja, *Pengantar Pendidikan* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006)
- Titi Purwanti, 'Strategi Survival (Survival Strategy) Pedagang Awul-Awul Di Kecamatan Ungaran Kabupaten 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' (Universitas Jember, 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 Isteri Pedagang Kaki Lima



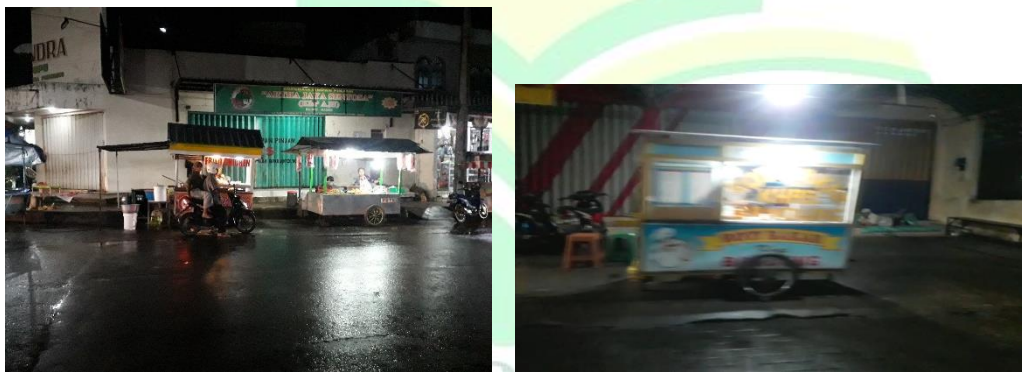
Gambar 3. Kegiatan Pedagang Kaki Lima



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