Education, Language, and Culture (EDULEC)
e-ISSN : 2809-3135
p-ISSN : 2809-6088
Volume.4 Issue.1 April 2024: 49-63
DOI: https://doi.org/10.56314/edulec.v4i1

Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima Di Pasar Maricaya Kota Makassar

Maria Agustina Bili Leo[1], Jalal[2], Muh. Indra Budiman[3]
[1]Pendidikan Sosiologi, FKIP, Universitas Megarezky, Makassar, Indonesia
Email : mariaagustinabilileo08@gmail.com
[2]Pendidikan Sosiologi, FKIP, Universitas Megarezky, Makassar, Indonesia
Email : jalal.unimerz@unimerz.ac.id
[3]Pendidikan Sosiologi, FKIP, Universitas Megarezky, Makassar, Indonesia
Email : indrabudiman@unimerz.ac.id

Received; *31 March April 2024,* ***Accepted***; *26 April 2024,* ***Published;*** *30 April 2024*

Abstrak
Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui upaya-upaya yang dilakukan para pedagang kaki lima, untuk mempertahankan usahanya serta untuk mengetahui kondisi sosial ekonomi para pedagang kaki lima yang ada di pasar Maricaya Kota Makassar. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif, dengan teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Penentuan informan dilakukan dengan menggunakan teknik purposive sampling, sebanyak 10 informan yang dipilih berdasarkan beberapa kriteria, berikut : 1) Pedagang Kaki Lima dan 2) telah menjual di pasar mancaya maksimal t tahun. Analisis data dilakukan dengan menggunakan deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukan bahwa upaya yang dilakukan para pedagang kaki lima dalam mempertahankan usaha yaitu lebih meningkatkan pelayanan kepada para pembeli dengan semangat dan kerja keras yang tinggi, dan juga menjual atau dagangan seperti pedagan tahu krispi, pedagang buah, pedagang bakso, serta lapak-lapak kecil. Selain itu mereka memanfaatkan kemampuan mereka dalam membuat olahan dagangan mereka dan memanfaatkan rumah mereka untuk dijadikan ladang usaha untuk memperoleh penghasilan. Mereka juga melibatkan anak-anak mereka untuk ikut membuat atau menjajakan dagangan mereka. Dilihat dan sosial ekonominya dengan berdagang mereka mampu menghasilkan materi untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka, termasuk dapat membel: beberapa kelengkapan sarana rumah tangga mereka, mampu menyekolahkan anak-anak mereka bahkan hingga ke tingkat universitas, serta memiliki simpanan berupa tabungan di Bank dan juga beberapa emas untuk masa depan mereka.

Kata Kunci: Strategi Bertahan Hidup, Pedagang Kaki Lima, Pasar

Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional

PENDAHULUAN

Pada sektor informal, persentase jumlah penduduk dalam rangka untuk pemenuhan kebutuhan hidupnya harus bisa memberikan perhatian cukup besar, baik dari aspek

sasaran kelompok pembangunan ekonomi (Haedar dkk., 2022) maupun subjek riset. Sektor informal merupakan usaha bersifat mandiri kurang terorganisasi dan dapat terbentuk melalui proses alamiah serta bertumbuh dengan sendirinya.

Dampak dari masalah sosial bisa ditimbulkan, yakni tingkat urbanisasi yang tinggi, hal ini bisa melahirkan persaingan secara ketat dalam memperoleh suatu pekerjaan. Di sisi lain, pada sektor industri dan formal, lapangan kerja tidak mampu ditampung. Sedangkan, di desa mengakibatkan kurangnya tenaga kerja disebabkan oleh banyaknya masyarakat pergi ke kota. Kondisi ini juga diakibatkan karena kurang produktifnya sumber daya manusia sehingga tingkat kemampuannya juga rendah. Bagi mereka yang memiliki jenjang keterampilan dan pendidikan rendah mengindikasikan tidak mampu bersaing untuk menjadi spesialisasi pekerjaan yang memerlukan skills.

Sektor informal jika dilihat dari aspek karakteristik, yaitu dengan sangat mudah untuk dimasuki, bergantung atas sumber daya dan pendanaan didapat secara lokal, masih bersifat milik individu dan masih berjumlah sedikit, operasi berskala kecil dan sangat kurang pada aspek perencanaan usaha, teknologi belum dikuasai secara baik serta produktivitas rendah (Winanto and Wafirotin, 2016).

Pada area perdagangan, dunia bisnis tergolong dalam persaingan sangat kompetitif dan kompetisi ini biasanya hadir dari segala arah serta keahlian sudah menyebar ke semua wilayah yang ada di Indonesia. Seringkali konsep dari sektor informal dimanfaatkan dalam rangka mendeskripsikan bahwa sektor ini bisa untuk menurunkan angka pengangguran di negara-negara berkembang. Ada juga sebagian pengamat pembangunan di negara sedang berkembang yang menyatakan jika sektor informal menjadi salah satu strategi alternatif agar permasalahan dapat dipecahkan akibat keterbatasan peluang kerja di suatu negara.

Sektor informal dalam hal ini unit usaha skala kecil menjadi benteng terakhir yang berfungsi sebagai penghambat dari melonjaknya problem sosial akibat pencari kerja yang banyak, baik di kota maupun pendatang dari desa (N.P Sari, 2016; Sitoris dkk., 2022). Aktivitas bisnis biasanya memiliki beberapa jenis, seperti pedagang kaki lima yang cenderung berpindah-pindah, dan kios, serta toko yang sifatnya menetap.

Sektor unit usaha kecil sering kali tidak dianggap sebagai sebuah aktivitas perekonomian serta masih kurang perhatian secara positif dari masyarakat yang mencari pekerjaan. Akan tetapi, faktanya adalah sektor ini mampu memberi jawaban akan kesusahan untuk mencari kesempatan kerja. Sektor unit usaha kecil sering menghadapi beberapa bentuk hambatan agar bisa mempertahankan bisnisnya. Pedagang Kaki Lima didefinisikan sebagai suatu usaha yang paling pokok bagi masyarakat kecil dan bersifat paling nyata serta beberapa masyarakat yang ada di perkotaan di negara berkembang (Gasper Liauw, 2015).

Pedagang Kaki Lima ialah seorang yang latar belakang ekonominya sangat rendah, dan hanya menjual bahan pokok dibutuhkan masyarakat setiap hari, berupa jajanan ataupun berupa layanan dengan persediaan dana yang minim dan bersumber dari milik pribadi, bahkan juga meminjam kepada pihak tertentu, proses dan tempat berjualannya pun tidak konsisten, yang mana kegiatan berjualan ini

dapat membuka peluang kerja bagi para pelaku ekonomi menengah ke bawah, seperti pedagang di pinggir jalan sekitar Pasar Maricaya Kota Makassar.

Pertama, rakyat kecil ini tidak memiliki lapangan pekerjaan disebabkan tidak ada kemampuan untuk membuat produk. Hal ini merupakan kondisi buruk bagi mereka, sehingga adanya Pedagang Kaki Lima timbul sebagai solutif. Kedua, tersedianya sumber daya manusia yang lebih banyak jika dibandingkan lapangan pekerjaan formal, akibatnya adalah sektor informal sebagai alternatif akhir dari penyelesaian tersebut. Selain itu, tingkat pendidikan yang kurang memadai mampu mengakibatkan untuk tidak mungkin pekerjaan formal agar bisa dipenuhi. Ketiga, perkembangan ekonomi yang tidak sejalan antara kota dan desa sehingga terjadi gap pertumbuhan, hal ini membuktikan tidak akan terjadi kemajuan yang merata. Efek dari itu semua akan terjadi keinginan agar dapat berpindah dari desa ke kota untuk memenuhi kebutuhannya. Keempat, terjadinya penghambatan diruang usaha para pedagang kaki lima yang tidak strategis.

Upaya yang dilakukan oleh Pedagang Kaki Lima selalu bertumpu untuk bagaimana cara bertahan hidup dengan caranya sendiri, artinya ruang gerak mereka hanya sebatas untuk memenuhi kebutuhan hidup. Aktivitas Pedagang Kaki Lima ini harus dipahami dengan situasi dan keadaan mereka sendiri karena terbentur dengan ketidakmampuan untuk berfikir lebih maju. Selain itu, keyakinan yang dipegang bahwa dalam menjalani segala kebutuhan hidup pasti mampu (Suyadi, 2022).

Hal inilah yang menjadi dasar peneliti tertarik menggali lebih jauh kegiatan yang dilakukan oleh Pedagang Kaki Lima, problematika yang mereka hadapi dapat berupa keterbatasan ekonomi. Peneliti bermaksud untuk menganalisa strategi yang digunakan Pedagang Kaki Lima dalam memperoleh keuntungan guna memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Keuntungan yang diperoleh oleh Pedagang Kaki Lima sebetulnya hanya untuk memenuhi kebutuhan keluarga, namun dikarenakan biaya hidup semakin tinggi dan keuntungan didapat sangatlah kecil, berakibat pada tidak terpenuhinya kebutuhan tersebut. Dimana, kebutuhan keluarga para Pedagang Kaki Lima sendiri rata-rata sekitar Rp 1.500.000 per bulan. Seperti apa yang telah diutarakan oleh salah seorang Pedagang Kaki Lima di Pasar Maricaya menyebutkan jika "keuntungan didapat sangat tidak cukup untuk memenuhi biaya hidup sehari-hari dan masih belum stabil namun biaya hidup sudah mencapai Rp 1.500.000 per bulan".

Merujuk dari apa yang telah diungkapkan oleh pedagang kaki lima, bahwa permasalahan terkait kemiskinan menciptakan problematika dalam rumah tangga, dimana problematika tersebut terkait ketidakmampuan Pedagang Kaki Lima dalam memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Para anggota keluarga dari PKL melakukan langkah efisiensi guna bertahan hidup, supaya persediaan tidak mudah cepat habis ditengah pekerjaan yang masih terdapat banyak keterbatasan dalam menunjang ekonomi keluarga.

Dari problematika telah dipaparkan sebelumnya, peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian yang secara mendalam terkait dengan "analisis strategi bertahan hidup Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Maricaya Kota Makassar"

METODE

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Riset ini merupakan jenis penelitian lapangan (field research) melalui pendekatan kualitatif. Tujuan dari penelitian kualitatif adalah untuk memahami fenomena yang sedang dialami oleh subjek, seperti tindakan, motivasi dan persepsi maupun sejenisnya yang tergambar dalam bentuk kata-kata deskripsi secara alamiah pada konteks khusus dengan menggunakan berbagai metode ilmiah. Riset ini berupaya dalam mendefinisikan dan menggambarkan siapa saja yang terlibat di dalam suatu aktivitas, apa yang dilakukannya, kapan dan dimana serta bagaimana cara melaksanakannya.

Pendekatan yang dipakai dalam riset ini adalah studi fenomenologi. Pendekatan ini berupaya untuk menjelaskan dan mengungkapkan makna yang terdapat pada data atau gejala. Pendekatan ini mengacu atas tiga hal, yakni sejarah, filsafat serta pada pengertiannya lebih luas. Kajian dalam pandangan fenomenologis berusaha memahami arti setiap kejadian dan dikaitkan dengan masyarakat biasa dalam keadaan tertentu.Pada pendekatan fenomenologi, peneliti tidak diasumsikan sebagai orang yang memahami apa yang akan diamati dan melibatkan proses analisis pengujian. Pengungkapan makna merupakan tujuannya, sebab merupakan hal terpenting pada pengalaman manusia, serta menjelaskannya dengan teliti dan mendalam.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Informan berhasil diwawancarai menggunakan nama inisial Mr, Wt, Cc, My, Nr, SS, N, Rm dan M.

Jika dalam wawancara data tidak dipaparkan, penulis melengkapinya melalui data observasi dan juga dokumentasi yang sudah dilaksanakan dari Juli sampai dengan Agustus. Seluruh data hasil riset ini diuraikan berdasarkan fokus rumusan masalah penelitian, yakni sebagai berikut:

1. Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima Di Pasar Maricaya

Strategi bertahan hidup merupakan cara yang dilakukan seseorang atau kelompok manusia untuk bertahan hidup dengan mencukupi kebutuhan dasarnya. Diketahui bahwa pendapatan dari berdagang bunga ziarah tidak menentu sehingga penting untuk para pedagang menerapkan strategi agar kebutuhan sehari-hari tetap bisa terpenuhi. Strategi yang digunakan beraneka ragam, seperti pada hasil wawancara berikut ini :

a. Informan MK

MK merupakan pedagang bakso asli suku Makassar, sudah 5 tahun menjadi Pedagang Kaki Lima dan berusia 26 tahun. Pendidikan terakhirnya adalah SMA. Ketika cuaca buruk, MK mengeluh penyakit ringan seperti Flu dan membeli obat di apotik agar bisa sehat kembali. MK memiliki seorang istri dan anak umur 4 tahun. MK berjualan di pasar Maricaya dan tinggal di rumah kontrakan yang tidak jauh dari tempat Ia usaha, yaitu berjarak ± 1 km. Hasil interview dengan MK, yakni sebagai berikut:

"Apabila dihitung per hari, pendapatan saya tidak banyak yaitu hanya Rp. 300.000, sedangkan per bulan Rp.9.300.000. Untuk per hari, pengeluaran saya Rp.200.000 dan

per bulan Rp.6.200.000. Kontrakan saya tidak jauh dari Pasar Maricaya dan sudah 5 tahun saya berjualan di sini lama. Anak saya berusia 4 tahun dan belum sekolah. Apabila cuaca tidak begitu baik, biasa sakit-sakit flu dan beli obatnya di apotik-apotik terdekat" (Interview 09 Oktober 2022).

b. Informan IW

IW sudah berdagang Mie Ayam selama 2 tahun dan kini berusia 51 tahun serta pendidikan terakhirnya adalah SMA. IW merupakan keturunan suku Bugis Makassar dan memiliki suami serta dikarunia 2 anak. Per hari, IW dapat menghasilkan Rp.300.000 dan total tiap bulan dapat mencapai Rp.9.300.000. Sedangkan per hari, kebutuhan keluarga IW bisa mencapai Rp.200.000 dan per bulannya mencapai Rp.6.200.000. Keuntungan yang didapatkan dari hasil jual Mie Ayam diputar kembali menjadi modal untuk membeli kembali bahan-bahan Mie Ayam.

Dari penghasilannya cukup untuk membiayai sekolah kedua anaknya dan kebutuhan hidup sehari-hari. Anak pertama IW berusia 17 tahun dan masih menempuh pendidikan di SMA, sedangkan anak keduanya berusia 15 tahun dan masih SMP. IW dan keluarganya tinggal di rumah sendiri dengan status kepemilikan tanah kedua orang tuanya. Lokasi dagangannya dengan rumah IW berjarak sekitar 2 km. Berikut adalah hasil *interview* terkait kondisi sosial ekonominya, yakni:

"*Saya memilih untuk bekerja sebagai PKL Mie Ayam dikarenakan tamatan SMA. Per hari saya mampu menghasilkan Rp.300.000 dan jika dikalkulasikan per bulan bisa mencapai Rp.9.300.000. Sedangkan untuk keperluan sehari-hari bisa mencapai Rp.200.000 dengan total per bulan Rp.6.200.000. Keuntungan yang diperoleh diputar kembali untuk membeli bahan-bahan pembuatan Mie Ayam dan juga dipakai dalam mencukupi kebutuhan makan dan anak-anak bersekolah. Kadang-kadang usaha ini bisa dibilang penghasilan tidak tetap, jadi akan mampu saling menutupi. Jika cuaca buruk, saya kadang-kadang sakit demam/flu dan berobat ke puskesmas" (Interview 11 Oktober 2022).*

A. Informan A

Merupakan seorang pedagang Tahu Krispi yang berusia 33 tahun dan dikarunia anak umur 6 tahun. Memiliki istri dan seorang anak kecil yang belum bersekolah, jadi cukuplah dalam pemenuhan kebutuhan sehari-hari. Berasal dari Makassar, seorang Sarjana serta selama 1 tahun menggeluti profesi ini. Tiap hari, A berjualan Tahu Krispi di pasar Maricaya dengan pendapatan per hari yaitu Rp.150.000 dan total per bulan 4.500.000. Untuk kebutuhan sehari-hari yang dikeluarkan mampu mencapai Rp.50.000 dan keseluruhannya Rp.1.500.000 per bulan. Tempat tinggalnya merupakan rumah pribadi di atas tanah milik sendiri. Memiliki rumah yang terbuat dari separuh kayu, berukuran kecil namun bertingkat. Jarak dari rumahnya ke tempat berjualan tidak begitu jauh, yakni 200 meter. Hasil wawancara dengan A adalah sebagai berikut:

"*Saya sudah berjualan tahu krispi di sini selama 1 tahun dan saya seorang Sarjana. Total hasil yang saya peroleh per hari Rp.150.000 dan tiap bulan mencapai Rp.4.500.000. Jumlah pengeluaran untuk kebutuhan tiap hari Rp.50.000 dan perbulan Rp.1.500.000. Rumah yang saya tempati adalah milik sendiri dan status tanahnya atas nama pribadi, sedangkan bangunannya terbuat dari batu dan separuh kayu*

berukuran kecil, namun bertingkat. Sekitar 200 meter jarak yang ditempuh untuk kesini, kalo sedang sakit biasanya langsung ke puskesmas atau beli obat sendiri. Anak Cuma satu saja" (Interview 11 Oktober 2022).

B. Informan A

Informan A merupakan penjual pop ice, beliau berusia 45 tahun dengan jenjang pendidikan SMA dan belum menikah. Beliau datang dari Jawa dan tinggal di kontrakan milik pamannya. Dari kontrakannya beliau menempuh jarak 1 km untuk sampai di lokasi jualannya. Satu tahun sudah dilaluinya untuk berjualan. Berikut ini hasil wawancara mengenai keadaan ekonomi dan sosial Informan A.

"*Tidak pasti berapa penghasilan yang saya dapat setiap hari soalnya tidak menentu. Tetapi sekitar Rp.50.000 sedangkan perbulannya Rp.1.500.000. Untuk pengeluaran saya setiap harinya sekitar Rp.10.000 sampai Rp.20.000. sedangkan perbulannya ya berkisar Rp. 500.000. karena saya hidup sendiri jadi uangnya cukup untuk biaya sehari-hari." (wawancara 11 Oktober 2022).*

Maka kesimpulannya, informan A memperoleh pendapatan sekitar Rp. 50.000 setiap harinya sedangkan Rp.1.500.000 tiap bulannya. Sedangkan setiap hari pendapatannya tidak tentu, begitupun dengan pengeluaran. Sehingga harus selalu mengeluarkan uang secara teliti, terlebih informan A merupakan perantau. Estimasi pengeluaran per hari sekitar Rp. 20.000 sedangkan perbulan Rp.500.000. untuk berobat informan biasanya ke apotik terlebih saat terserang flu.

C. Informan BW

Pekerjaan informan BW yaitu penjual sayur, berusia 46 tahun dengan jenjang pendidikan SMP. Beliau merupakan asli penduduk Makassar. Berdasarkan informasi BW sudah menikah sehingga mempunyai 2 anak. Anak pertamanya berusia 27 tahun, sedangkan anak kedua berumur 15 Informan BW sudah menjalankan usaha dagangnya sekitar 3 tahun. Beliau masih tinggal bersama kedua orang tua di rumah yang kondisinya sudah tidak layak. Jarak 1 km ditempuh untuk mencapai lokasi jualan. Penghasilan beliau bisa diketahui berdasarkan hasil interview berikut.

Saya merupakan pedagang sayur lulusan SMP, tinggal dengan orang tua beserta anak istri. Karena tanah tersebut masih milik orang tua, bangunan rumah kami banyak yang retak dan sebagiannya dibangun dari kayu. Saya berjualan sekitar 3 tahun, anak pertama sudah menyelesaikan S1 sedangkan anak kedua masih SMA. Tidak tentu berapa penghasilan yang saya peroleh tiap hari, ya sekitar Rp.200.000 dan perbulannya lebih dari Rp.500.000. pengeluaran tiap hari sekitar Rp.100.000 tetapi kalau tidak banyak kebutuhan per bulannya bisa dikeluarkan hanya Rp. 600.000. saat sakit ya biasanya beli obat apotik biar cepat sembuh." (wawancara 12 Oktober 2022).

Pendapatan maupun pengeluaran dari informan BW tidak pasti. Sebagaimana dijelaskannya perhari bisa mengeluarkan uang RP. 100.000 namun jika tidak banyak pengeluaran, perbulan hanya Rp.500.000 yang dikeluarkan. Sedangkan pendapatan beliau perhari sekitar Rp 200.000 sampai Rp 500.000. saat sedang tidak fit beliau biasanya beli obat apotik saat pulang berjualan.

D. Informan ER

Informan ER merupakan penjual buah berusia 23 tahun dan menganut Kristen. Beliau datang merantau dari Flores Maumere. Menurut informasi juga beliau masih lajang dan merupakan lulusan SMA, namun sembari menjalankan kuliah di Makassar. Beliau menjalankan usaha sekitar 2 tahun. Kondisi kesehatannya masih baik. Beliau tinggal di sebuah kos yang jaraknya 10 km dari lokasi berdagang. Berikut hasil interview bersama informan ER.

Saya datang dari Kota Maumere di Flores. Sekarang tinggal di belakang pasar Maricaya dengan jarak 5 Km dari tempat berjualan. Sementara ini saya tinggal di sebuah kos di Makassar. Per Harinya saya bisa mendapatkan Rp. 200.000 kalau ramai yang beli, jadi kalau sebulan itu saya bisa mendapat 6.200.000. namun pengeluaran saya Rp.150.000 sehari, dan Rp 800.000 per bulan jika tidak banyak kebutuhan."(wawancara 12 Oktober 2022).

Sesuai penjelasan informan ER, beliau menjalankan kegiatan berdagang sambil menyelesaikan kuliah. Pengeluaran maupun pendapatan tidak tentu setiap harinya. Terkadang beliau mendapatkan Rp.200.000 sehari, dan sekitar Rp. 6.200.000 per bulan. Sedangkan uang yang dikeluarkan per harinya sekitar Rp.150.000 sedangkan perbulan minimal Rp.800.000. cukup memenuhi kebutuhan hidup dan pendidikannya.

E. Informan US

Salah satu pedagang somay adalah US yang berusia 31 tahun, lulusan SD yang merupakan perantau dari Bandung. Beliau masih lajang dan sudah menjalankan usaha dagangnya 2 tahun. Beliau tinggal di sebuah kontrakan karena datang dari kota asalnya untuk memperbaiki nasibnya di Makassar. Biasanya kalau terserang maag, US berobat ke apotik. Penghasilan dan pengaluran beliau tidak tentu. Dibawah ini kutipan hasil interview dengan Informan US.

Saya aslinya dari Bandung, ke Makassar hanya merantau. Karena hanya lulusan SD jadinya berdagang saja sudah cukup. Tempat tinggal saya sekarang di Pettarani, ngontrak. Kalau penghasilan masih tidak tentu tergantung ramai tidaknya pembeli. Kalau kisarannya sih perhari sampai Rp.600.000 tapi kalau perbulannya ya kadang Cuma Rp. 2.000.000. tiap hari biasanya hm… sekitar Rp. 50.000 pengeluaran saya. Ya kalau perbulannya kadang sampai Rp. 1.000.000. (wawancara 25 Oktober 2022).

Penghasilan informan US per harinya sekitar Rp. 600.000 sedangkan perbulan bisa sampai Rp. 2.000.000. beliau mengeluarkan uang per harinya Rp. 50.000 sedangkan perbulan hanya sekitar Rp.1.000.000.

F. Informan HT

Profesi informan HT ialah sebagai penjual makanan yang berusia 52 tahun. Terakhir beliau tamat SMP dan langsung membuka usaha. Namun sebagai pedagang makanan baru berjalan 3 tahun. Beliau merupakan asli Bugis dari Bone. HT seringkali merasa sakit karena asam urat dan penyakit lambung sehingga beliau sering mengunjungi puskesmas. Beliau tinggal sendiri di rumah pribadinya dengan kondisi bangunan setengah kayu dan batu. Jarak dari lokasi berdagang ke rumahnya hanya 50 m. Anak beliau berjumlah 5, sebanyak 4 orang masih kuliah

dan 1 sudah bekerja. Sedangkan penghasilan dan pengeluarannya dapat terlihat dari hasil interview berikut.

> *Selama 3 tahun saya menjalankan profesi menjadi penjual makanan. Saya lulusan SMP dan dulunya merupakan penjahit. Penyakit asam urat yang paling sering saya rasakan, dan biasanya sih ke puskesmas untuk berobat. Saya punya rumah sendiri, untuk pendapatan per harinya sekitar Rp.200.000 tapi perbulan biasanya sampai Rp.6.000.000. karena saya bukan orang yang boros jadi Rp.100.000 cukup perhari, bahkan kadang hanya Rp. 700.000 sebulan. "(wawancara 16 oktober 2022)*

G. Informan LD

Profesi informan LD ialah seorang penjual Kapurung yang berusia 33 tahun. Beliau merupakan suku bugis dari Soroako. Pendidikan terakhirnya adalah SMA dan sekarang tinggal pada Perumahan Graha Mandiri, dengan status rumah pribadi namun masih kredit. Beliau menjalankan usaha dagangnya sekitar 5 tahun dan mempunyai satu anak berusia 10 tahun yang masih SD. Penghasilan maupun pengeluaran LD masih tidak tentu. Berikut kutipan interview yang dilakukan kepada LD.

> *Namanya berdagang ya tidak tentu dapatnya berapa, kadang sedikit kadang banyak. Kalau lagi ramai sehari biasanya dapat sekitar Rp. 1.000.000 ya perbulan sampai Rp.20.000.000. tapi kalau untuk pengeluaran sehari mencapai Rp.1.000.000. dan sekitar Rp 10.000.000 per bulannya. Karena anak perlu pendidikan yang bagus jadi harus berani ngeluarin banyak biaya."(wawancara 16 Oktober 2022.)*

Uang sejumlah Rp 1.000.000 bisa didapatkan LD setiap harinya, sedangkan perbulan mencapai 20.000.000. beliau menuturkan akan memperoleh pendapatan tinggi jika jualannya laris di pasar. Sedangkan pengaturannya merupakan setengah dari pendapatan karena beliau sangat perhatian dengan kualitas pendidikan yang anaknya dapatkan (wawancara 21 oktober 2022).

H. Informan JY

Informan JY adalah salah satu pemerintah di kota Makassar yang menjabat sebagai kepala UPTD Pasar Maricaya selama 2 tahun, Bapak JY berusia 47 tahun. Berikut hasil wawancara yang dikutip dari informan.

> *ya, jadi pedagang kaki lima ini yang pertama dilihat adalah dari sisi hak, kalau dari sisi hak pedagang kaki lima ini punya hak yang sama yaitu perdagangan barang yang diijinkan di wilayah pasar tetapi dari sisi jumlah pedagang kaki lima yang ada ini sudah melebihi kapasitas pasar. Kalau soal penguatan kapasitas pedagang kaki lima, kami dari UPT pasar sendiri memberikan akses tempat untuk berjualan walaupun hanya semeter, dua meter tapi bisa mereka gunakan untuk berjualan ataupun bisa membangun tempat secara mandiri, dari sisi pembinaan itu kami selalu menghimbau untuk mengikuti ketentuan yang ada sehingga tidak, mengganggu pedagang yang lain dan juga tidak juga mengganggu masyarakat yang datang di pasar. jadi kebetulan kita tidak ada penagihan retribusi dari*

pedagang jadi semua gratis dalam berjualan dari yang ada dalam pasar, maupun pedagang kaki lima yang ada di pinggir jalan. (wawancara 21 oktober 2022)

1. **Faktor-faktor yang menyebabkan pedagang kaki lima mempertahankan usahanya**

Terdapat beberapa faktor yang menyebabkan pedagang kaki lima di pasar Maricaya ini salah satunya adalah melalui strategi penjualannya yaitu sebagai berikut:

a. Menjaga Kualitas Produk

Kotler dan Armstrong menjelaskan, produk ialah kepaduan barang serta jasa yang perusahaan tawarkan untuk bisa dibeli oleh konsumen sehingga kebutuhan mereka terpenuhi. Produk sebagai barang utama pada kegiatan jual beli yang dilakukan. Tanpa hadirnya produk maka transaksi tidak dapat terjadi. Kualitas harus diperhatikan dalam menghadirkan produk sehingga penjualan bisa meningkat. Berikut dijabarkan hasil interview bersama para pedagang pasar:

Karena saya menjual makanan, sehingga kebersihan harus diutamakan disini, tempat berjualan harus rapi dan bersih, begitupun dengan alat dan bahan untuk memasak, bukan cuma masalah keuntungan yang dicari" (Informan A)

Rasa makanan yang enak merupakan salah satu metode dalam menarik hati pembeli, sebab makanan yang enak pastinya akan membuat pelanggan sering datang kembali untuk membeli" (Informan B)

Seorang penjual harus senantiasa menjaga mutu produk yang dijual, karena produk bermutu tinggi akan menciptakan rasa percaya di benak konsumen dan membentuk mereka menjadi loyal dan langganan.

b. Penetapan Harga

Sebagaimana dijelaskan Kotler dan Armstrong, didefinisikan harga sebagai pengeluaran biaya yang konsumen lakukan demi memperoleh suatu produk. Pada pelaksanaan usaha, terdapat peranan penting dari harga karena akan mendorong terjadinya pembelian. Berikut dijabarkan hasil interview dari beberapa penjual di pasar:

Untuk masalah harga, saya menjual sesuai harga pasaran sehingga pembeli tetap langganan" (Informan C)

Terkadang kalau meningkat harga bahan baku kami tetap saja menjual dengan harga biasanya, tapi terkadang porsi yang dikurangi, soalnya kalau harganya naik seribu saja, pembeli jadi berpikir untuk membeli dagangan saya" (Informan D)

Melalui harga akan terlihat kualitas produk yang dijual. Maka dari itu penentuan harga sangatlah penting untuk memperoleh keuntungan serta mempertahankan konsumen.

c. Melakukan Promosi

Minat para pembeli bisa diperoleh penjual dengan melakukan berbagai promosi. Sebab promosi ini memiliki peranan besar dalam meningkatkan penjualan. Kotler dan Armstrong menjelaskan, promosi bisa dilakukan melalui berbagai

kegiatan, seperti: pengiklanan, pemberian diskon, penjualan pribadi, penjualan langsung dan lainnya. Berikut dijabarkan hasil interview terhadap beberapa penjual di pasar:

> *Kalau promosi biasanya jarang sih, biasanya cuma bikin spanduk aja biar menarik pembeli"* (Informan E)
>
> *Bentuk promosi biasanya Cuma memperkenalkan rasa baru di minuman yang kami jual, jadi pelanggan tertarik mencobanya, seperti itu saja promosi kami"* (Informan F)
>
> *Promosi Cuma dilakukan dengan memperkenalkan produk kalau saya itu jualnya buah segar, jadi pelanggan tau dan terbukti kalau buah yang kami jual masih segar jadi banyak pembeli yang tetap langganan"* (Informan G)

Banyak cara yang digunakan oleh para pedagang untuk menarik minat pembeli, mulai dari mempromosikan lewat spanduk jualan, memperkenalkan rasa makanan atau minuman yang baru dan membuat nama dagangan menjadi lebih menarik.

d. Pemilihan Lokasi yang Strategis

Menurut Kotler dan Armstrong, tempat meliputi aktivitas perusahaan dalam memproduksi produk yang tersedia kepada target pasar. Tempat atau lokasi merupakan segala sesuatu untuk melakukan kegiatan usaha agar mempermudah pembeli untuk memperoleh produk atau barang yang diinginkan. Dalam melakukan suatu usaha perlu mempertimbangkan lokasi yang dimana menjadi tempat untuk menghubungkan antara penjual dan pembeli. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pedagang yang menerangkan bahwa:

> *Sebelumnya saya berjualan di dalam dekat lokasi yang ramai, kebetulan disini kemarin tempatnya kosong, jadi saya pindah ke sini, disini juga ramai, di pinggir jalan, pelanggan saya juga kebanyakan anak kuliahan, anak remaja sekolah yang setiap hari membutuhkan pulsa"* (Informan H)
>
> *Saya memilih lokasi berjualan disini di depan sekolah, dipinggir jalan karena pasti akan banyak pembeli saya, dan juga kebanyakan pembeli saya dari anak sekolah, kalo jam istirahat pasti mereka membeli dagangan saya"* (Informan I)
>
> *Saya sih berjualannya pindah-pindah, kalo jam anak sekolah istirahat saya pasti berjualan disini, tapi kadang saya gak berjualan disini, kadang saya masih keliling, kebetulan juga kalo berkeliling juga banyak yang beli dagangan saya"* (Informan J)

Pemilihan lokasi yang tepat seperti di pusat perkotaan, pusat keramaian, dimana banyak orang melakukan aktivitasnya sehari-hari akan mempengaruhi kelangsungan usaha.

e. Memberikan Pelayanan Terbaik

Pelayanan merupakan suatu aktivitas yang diberikan kepada pembeli guna memenuhi kebutuhan atau keinginan pembeli sebagai bentuk dari penghormatan

terhadap pembeli. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pedagang yang menerangkan bahwa:

> *Ya kalo ada pembeli saya sih langsung cepat melayaninya, kalo lama ya nanti pembeli saya nggak mau lagi beli pop ice saya"* (Informan K)
>
> *Menurut saya pembeli itu adalah raja, jadi ya harus di layani dengan baik.* (Informan C)
>
> *Menurut saya pembeli itu harus dilayani dengan baik, misalnya seperti ya saya kan jualannya yang masak , jadi prosesnya lama, ya saya menyediakan tempat duduk agar pembeli saya tidak bosan dan capek menunggunya.* (Informan D)

Jika kualitas pelayanan yang diberikan baik, maka para pembeli pun menjadi puas terhadap pelayanan yang diberikan, sehingga pembeli pun menjadi nyaman.

Manusia hidup dalam kelompok-kelompok masyarakat yang menurut Ferdinand Tonnies (Setiadi, 2020) dibagi menjadi 2 kelompok, kelompok paguyuban dan patembayan. Setiap kelompok memiliki ciri khas dan permasalahannya masing-masing. Kelompok patembayan identik dengan masyarakat perkotaan, yang memiliki permasalahan kompleks di berbagai sektor kehidupan manusia. Masyarakat perkotaan umumnya memiliki taraf hidup lebih tinggi sebagai akibat dari sikap individualisme karena mengejar materi dan tujuan masing-masing. Perkotaan menjadi tempat dengan banyaknya permasalahan seperti kepadatan penduduk, kualitas sumber daya manusia yang tidak merata, sulitnya lapangan pekerjaan, masalah kemiskinan, kriminalitas dan lainnya. Untuk menjaga keberadaan masyarakat, perlu dilakukan tindakan yang dapat menjaga kestabilan setiap individu tersebut, yaitu dengan memenuhi setiap kebutuhan dasar individu maupun keluarga. Sehingga muncul banyaknya sektor informal, salah satunya adalah pedagang Kaki Lima sebagai alternatif sumber ekonomi beberapa masyarakat di suatu wilayah perkotaan. Pekerjaan ini memiliki tingkat pendapatan rendah, yang berakibat pada kondisi ekonomi mereka (Fakrulloh & Wismulyani, 2016)

Dari hasil penelitian terdahulu ternyata berbeda dengan hasil penelitian yang ditemukan peneliti, dimana pada penelitian terdahulu memfokuskan bentuk strategi yang dilakukan pedagang Kaki Lima dalam berdagang dan memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sedangkan hasil penelitian ini lebih mengarah pada kondisi ekonomi, tindakan sosial pedagang Kaki Lima, dan strategi bertahan hidup di daerah perkotaan. Berikut hasil penelitian yang diperoleh peneliti.

Kondisi Ekonomi Pedagang Kaki Lima Di Pasar Maricaya Kota Makassar

Kondisi ekonomi merupakan segala sesuatu yang berkaitan dengan indikator keberhasilan manusia memenuhi kebutuhan dasar sehari-hari baik kebutuhan individu maupun keluarga. Kebutuhan dasar adalah kebutuhan pokok yang sifatnya krusial dan harus dipenuhi manusia saat itu juga agar dapat bertahan hidup. Menurut Abraham Maslow (Setiawan, 2014) kebutuhan dasar menjadi landasan kebutuhan manusia lainnya, dimana kebutuhan ini berupa hal fisiologis berupa makanan, minuman dan perumahan yang harus segera dipenuhi manusia.

Apabila seseorang mampu memenuhi kebutuhan dasar, maka akan dengan mudah untuk memenuhi kebutuhan di tingkat selanjutnya dan dapat dikatakan

telah mencapai kesejahteraan hidup. Karena sifat dari kebutuhan dasar ini berupa hal material maka untuk memenuhinya, seseorang harus melakukan pengorbanan dengan bekerja untuk memperoleh penghasilan berupa uang yang digunakan sebagai alat tukar untuk memenuhi kebutuhan dasar ini.

Ahli ekonomi mengukur kesejahteraan seseorang dengan menggunakan beberapa variabel, seperti jenis pekerjaan, pendapatan dan keberhasilan memenuhi kebutuhan hidup.

a) Jenis pekerjaan

Fokus dari penelitian ini adalah pedagang bunga ziarah yang mendistribusikan bunga atau kembang yang digunakan peziarah sebagai alat dalam menyelesaikan kegiatan religius ini. Jika dikategorikan pekerjaan ini termasuk dalam jenis pekerjaan sektor informal atau jenis usaha yang tidak membutuhkan izin dari pemerintah, modal relatif kecil dan hanya dijalankan oleh anggota keluarga, kegiatan usaha tidak teratur dan pada umumnya berpenghasilan rendah. Berdasarkan hasil penelitian, usaha berdagang Pedagang Kaki Lima tidak membutuhkan izin dari pemerintah atau Dinas Lingkungan Hidup yang mengelola UPTD Pasar Maricaya. Pedagang tersebut hanya meminta izin kepada Mandor UPTD Pasar Maricaya dan tanpa dipungut biaya tempat.

b) Pendapatan

Menurut Rahardja dan Manurung (Iskandar, 2017), pendapatan adalah total dari upah yang diterima seorang pekerja dalam periode tertentu. Pendapatan berpengaruh pada keberhasilan seseorang memenuhi kebutuhan hidupnya dan menentukan kondisi ekonomi seseorang.

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti menemukan bahwa pendapatan pedagang Kaki Lima tidak menentu, disesuaikan dengan jumlah pembeli masing-masing yang dikumpulkan dalam sebulan, hal ini dapat dilihat pada tabel 4.2.

Pendapatan yang layak adalah pendapatan yang disesuaikan dengan upah minimum kota (UMK). UMK ini berbeda setiap daerahnya dan disesuaikan dengan kebutuhan hidup layak (KHL) yang terdiri dari beberapa komponen seperti makanan dan minuman; sandang; perumahan; pendidikan; transportasi dan komunikasi; serta rekreasi, tabungan dan jaminan sosial. Hal ini telah diatur dalam Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Republik Indonesia No. 18 Tahun 2022. UMK Makassar tahun 2022 sesuai dengan tabel 2.1 senilai Rp. 3. 294. 982, yang jika dibandingkan dengan penghasilan informan sebagai pedagang kaki lima , maka terbilang kecil. Upah minimum memang tidak berlaku bagi pekerjaan sektor informal karena usahanya yang bersifat independen sehingga penghasilan yang didapat murni dari kegiatan jual beli buah dan makanan.

c) Keberhasilan memenuhi kebutuhan hidup

Berhasilnya seseorang memenuhi kebutuhan hidupnya dipengaruhi oleh pendapatan. Semakin tinggi pendapatan seseorang, peluang memenuhi kebutuhan hidup semakin tinggi. Menurut WHO (Asyari, 2016) komponen kebutuhan dasar manusia meliputi kebutuhan akan makanan dan minuman yang cukup, tempat tinggal yang nyaman, serta akses mudah pada layanan kesehatan dan pendidikan. Berdasarkan hasil penelitian, pedagang lebih fokus pada kebutuhan

pokok dan mengesampingkan kebutuhan lain. Untuk akses kepada pelayanan kesehatan, para informan menggunakan bantuan dari pemerintah melalui kartu Indonesia Sehat. Dari aspek pendidikan, pedagang itu sendiri memiliki tingkat pendidikan rendah, Ibu N dan Bapak W hanya menempuh pendidikan sekolah dasar, sedangkan Bapak MK, A, BW, ER,US ,HT, LD dan Ibu A, IW, N, hanya menempuh pendidikan hingga jenjang sekolah menengah atas. Hal yang sama juga terjadi pada anak-anak mereka yang terpaksa putus sekolah akibat kondisi ekonomi. Dengan keadaan ini, sangat sulit bagi mereka untuk meningkatkan sumber daya manusia yang dibutuhkan perkotaan untuk peningkatan kondisi ekonomi baik individu maupun ekonomi nasional.

Berdasarkan aspek kondisi ekonomi yang peneliti paparkan diatas, maka kondisi ekonomi pedagang kaki lima di pasar Maricaya berada pada kelompok ekonomi rendah, disebabkan oleh pendapatan rendah yang tidak menentu sehingga berpengaruh pada proses pemenuhan kebutuhan sehari-hari

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Pedagang Kaki Lima di Pasar Maricaya menerapkan tiga strategi untuk tetap bertahan hidup, dan memenuhi kebutuhan pokok keluarga yaitu: strategi aktif, strategi pasif dan strategi jaringan. Strategi aktif adalah strategi bertahan hidup yang dilakukan keluarga Pedagang Kaki Lima dengan mengoptimalkan sumber daya yang mereka miliki untuk menambah pendapatan mereka. Strategi aktif yang dilakukan Pedagang Kaki Lima, yaitu mencari pekerjaan sampingan dengan menjadi buruh tani, kuli, dan tukang bangunan, dan menjadi tukang rongsokan. Serta adanya peran anggota keluarga, yaitu isteri dan anak ikut bekerja demi membantu menambah pendapatan keluarga, serta memanfaatkan pekarangan rumah untuk ditanami tanaman konsumsi yang mana nantinya dapat dikonsumsi sendiri.

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

Strategi jaringan adalah strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminta bantuan baik secara formal maupun informal ketika dalam kesulitan. Pedagang Kaki Lima umumnya meminjam uang kepada saudara, tetangga, pegadaian dan ada pula yang meminjam ke bank serta meminta bantuan beasiswa keluarga miskin kepada sekolah untuk biaya sekolah anak mereka.

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

Perkembangan strategi bertahan hidup meningkat atau lebih baik dilihat dari adanya pemanfaatan strategi jaringan untuk pengembangan usahanya, sehingga

secara langsung dapat meningkatkan pendapatan berjualan, dan pada khususnya akan berimbas kepada kesejahteraan keluarga Pedagang Kaki Lima. Hal ini akan memberikan kontribusi peningkatan kesejahteraan keluarga Pedagang Kaki Lima.

REFERENSI

Abdul Rivai, dkk. (2015). *Manajemen Strategis*. Jakarta: Mitra Wacana Media

Arif, Muhamad. (2018). *Filsafat Ekonomi Islam Medan*: FEBI UIN-SU Pres.

Dina Febriani. (2017). *Strategi Bertahan Hidup Petani Penggarap Di Jorong Sarilamak Nagari Sarilamak Kecamatan Harau Kabupaten Lima Puluh Kota', JOM FISIP, 4*.

Faidin, & Suharti. (2023). Implementasi Nilai Multikultural untuk Meningkatkan Kemampuan Berpikir Kritis Abad 21 pada Mata Kuliah Pendidikan Karakter. *EDULEC : Education, Language, and Culture Journal*, *3*(2), 193–203. https://doi.org/10.56314/edulec.v3i2.147

Fitri. (2015) *Pasar Tradisional di Tengah Kota Besar Studi Kasus Pada Pedagang di Pasar Blauran Surabaya* Skripsi Program Studi Sosiologi Universitas Airlangga Surabaya http://respository.uniar.co.id/28771/ Diakses 10 Juni 2023

Fidela. (2021). *Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Kaki Lima Studi Fenomenologi Di Pasar Sukaramai Medan* Skripsi Program Studi Ekonomi dan Bisnis UIN Sumatera Utara http://repository.uinsu.ac.id/11934/

Muhamad Arif. (2018). Filsafat Ekonomi Islam. Medan: FEBI UIN-SU Press.

Muh. Haedar, Suci Nurul Harjianty AR, Haedar Akib, & A. Octamaya Tenri Awaru. (2022). Budaya Masyarakat Selama Pandemi Covid 19 Sebagai Oleh-Oleh Khas Untuk Peningkatan Perekonomian Melalui UMKM Produk Keripik Pisang. EDULEC : Education, Language, and Culture Journal, 2(2), 113–125. https://doi.org/10.56314/edulec.v2i2.54

Muhamad Yafiz. (2015). Argumen Integrasi & Ekonomi. Medan FEBI UIN-SU Press.

Masruchan, et. Al., (2015). *Kehidupan Sosial Ekonomi Sektor Informal (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Di Dusun Tebuireng Desa Cukir Kabupaten Jombang)"* dalam Jurnal National Conference On Economic Education.

Ritel Tradisional di Daerah Perkotaan di Indonesia. Lembaga Penelitian SMERU Jakarta

Rosfida Sitoris, Nur Fitri Aulia, Haedar Akib, & Andi Octamaya Tenri Awaru. (2022). Membentuk Karakter Enterperneurship Untuk Mahasiswa. EDULEC : Education, Language, and Culture Journal, 2(1), 1–6. https://doi.org/10.56314/edulec.v2i1.16

Soediyono. (2017). *Pengantar Ilmu Ekonomi Makro*. Edisi Ke 6. Yogyakarta:BPFE

Siti Aminah Chaniago. (2014). *Perumusan Manajemen Strategi Pemberdayaan Zakat', Jurnal: Hukum Islam,* 12.

Wahyono, Budi. (2017). *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Bantul Kabupaten Bantul*. fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.Yogyakarta

Winanto dan Wafirotin. (2016). Profil Sektor Informal di Kabupaten Ponorogo',*Al-Tijrah*, Volume 2 Nomor 1,60.