

**SEKTOR INFORMAL PENJUAL ES TEBU DIDESA BUKIT
PEDUSUNAN KECAMATAN KUANTAN MUDIK KABUPATEN
KUANTAN SINGINGI**

Oleh:

Alni Fitri

**Email: alni.fitri3840@student.unri.ac.id
1801123840**

Pembimbing: teguhwidodo@lecturer.unri.ac.id

**Jurusan Sosiologi
Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Universitas Riau**

Kampus Bina Widya Jl. H.R Soebrantas KM 12,5 Simpang Baru,
Panam-Pekanbaru-Riau 28293 Telp/Fax 0761-63277

ABSTRAK

Sektor informal adalah suatu usaha yang memiliki skala kecil dengan tujuan memperoleh pekerjaan atau lowongan kerja agar memperoleh penghasilan dan bukan dibawah naungan pemerintah. Penelitian ini berfungsi untuk mendeskripsikan strategi bertahan hidup penjual es tebu didesa Bukit Pedusunan Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi, yang mana penjual es tebu ini memanfaatkan anggota keluarganya untuk membantu berjualan agar tidak lagi menyewa karyawan, menambah jam kerja, serta mencari keramaian dalam berdagang agar kebutuhan hidup dapat terpenuhi. Selain itu, mereka juga melakukan penghematan dalam pengeluaran, menabung hasil sisa berdagang, serta menambah jaringan. Baik jaringan dengan pemasok tebu, sesama penjual, dengan pembeli, maupun dengan masyarakat sekitar. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data dengan menggunakan observasi, dokumentasi, serta wawancara mendalam. Hasil dari penelitian yang didapat, maka peneliti mengatakan bahwa meskipun hanya berjualan es tebu di pinggir trotoar jalan, mereka masih bisa bertahan hidup dan memebuhi kebutuhan keluarga mereka serta biaya pendidikan bagi anak-anaknya.

Kata Kunci: Sektor Informal, Strategi Bertahan Hidup, Kebutuhan Keluarga

**INFORMAL SECTOR OF SUGAR CANE ICE IN BUKIT RURAL VILLAGE,
KUANTAN MUDIK DISTRICT, KUANTAN SINGINGI REGENCY**

By:

Alni Fitri

Email: alni.fitri3840@student.unri.ac.id

1801123840

Supervisor: teguhwidodo@lecturer.unri.ac.id

***Sociology Department
Fakulty Of Social Science and Political Science
Riau University***

***Bina Widya Campus Jl. H.R Soebrantas KM 12,5 Simpang Baru,
Panam-Pekanbaru-Riau 28293 Telp/Fax 0761-63272***

ABSTRACT

The informal sector is a business that has a small scale with the aim of getting a job or job vacancy in order to earn income and not under the auspices of the government. This study serves to describe the survival strategy of the ice cane seller in the village of Bukit Pedusunan, Kuantan Mudik District, Kuantan Singingi Regency, where the ice cane seller uses his family members to help sell so that they no longer hire employees, increase working hours, and look for crowds in trading so that their needs life can be fulfilled. In addition, they also save on expenses, save the rest of the trade, and add to the network. Good network with sugarcane suppliers, fellow sellers, with buyers, and with the surrounding community. This research uses descriptive qualitative research method. Data collection techniques using observation, documentation, and in-depth interviews. The results of the research obtained, the researchers said that even though they only sell sugarcane ice on the sidewalk, they can still survive and meet the needs of their families and the cost of education for their children.

Keywords: Informal Sector, Survival Strategy, Family Needs

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan penduduk Indonesia terus mengalami peningkatan setiap tahunnya, yang berarti penduduk dalam angkatan kerja dan yang sedang mencari pekerjaan juga semakin meningkat. Namun, yang terjadi pada masa saat sekarang banyak tenaga kerja yang seharusnya bekerja telah menganggur dikarenakan sedikitnya lowongan pekerjaan yang tersedia. Bahkan dari kalangan mahasiswa yang telah menyelesaikan studinya juga banyak yang belum memiliki pekerjaan. Sehingga banyak dari mereka yang hanya berdiam diri dirumah. Bukan saja dari kalangan mahasiswa, namun dari kalangan lain juga masih banyak yang tidak memiliki pekerjaan. Bahkan yang terjadi saat ini, masyarakat yang sudah bekerja juga banyak yang diberhentikan atau dirumahkan karena keterbatasan tersebut.

Dikarenakan terbatasnya lowongan pekerjaan banyak masyarakat yang mengambil jalan untuk bekerja yaitu dari sektor informal. Konsep sektor informal pertama kali di kemukakan oleh Keith Hart (1971). Menurut Mulyadi S, (2003: 94-95) ciri- ciri sektor informal adalah sebagai berikut:

- a. Kegiatan usaha tidak terorganisir secara baik
- b. Pada umumnya unit usaha tidak mempunyai izin usaha
- c. Pola kegiatan usaha tidak teratur baik dalam arti lokasi maupun jam kerja.
- d. Kebijakan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah kadang tidak sampai sektor ini

- e. Unit usaha mudah keluar masuk subsektor ke subsektor lain
- f. Teknologi yang digunakan bersifat primitif
- g. Modal dan perputaran usaha relatif kecil, sehingga skala operasi juga relatif kecil.
- h. Pada umumnya unit usaha termasuk golongan one man enter prises dan kalau mengerjakan buruh berasal dari keluarga
- i. Sumber dana modal usaha pada umumnya berasal dari tabungan sendiri atau dari lembaga keuangan yang tidak resmi
- j. Hasil produksi atau jasa terutama dikonsumsi oleh golongan masyarakat kota/ desa yang berpenghasilan menengah
- k. Produktifitas dan pendapatan lebih rendah dari usaha- usaha besar.

Salah satu Sektor informal yang diambil masyarakat yang saya teliti yaitu Pedagang kaki lima atau yang dikenal dengan singkatan PKL. Yang merupakan pelaku usaha yang melakukan usaha dengan memanfaatkan bangunan Pemerintah, fasilitas sosial, umum dengan tidak tetap.

Pedagang kaki lima bisa juga disebut sebagai wiraswasta yang tergolong orang yang berjiwa pejuang, pedagang kaki lima juga menjadi contoh untuk orang lain karena didalam kegiatan usahanya mereka berdiri diatas kaki sendiri, pedagang itu sendiri sebagai bosnya dan juga pegawainya. Aktivitas

berdagang tersebut dilakukan pada tempat-tempat yang sangat strategis dalam suasana lingkungan yang informal. (Saputra, 2014) .

Pedagang kaki lima yang menjadi objek penelitian saya kali ini yaitu Pedagang Es Tebu Murni yang ada di desa Bukit Pedusunan, Kecamatan Kuantan Mudik. Desa Bukit Pedusunan merupakan salah satu desa yang ada dikecamatan kuantan mudik, kabupaten kuantan singingi dengan penjual tebu yang relatif banyak. Penjual es tebu di Desa Bukit Pedusunan kecamatan Kuantan Mudik ini tergolong pada masyarakat yang berekonomi rendah atau juga bisa disebut dengan masyarakat kelas bawah. Dimana mereka berjualan yang menerima penghasilan yang tidak terlalu banyak. Namun, pengeluaran mereka juga cukup besar, dimana untuk biaya pendidikan anak-anak dan bahkan untuk memenuhi kebutuhan kehari-hari.

Selain itu, mereka berdagang ini dikarenakan kekurangan penghasilan yang diperoleh oleh keluarga atau suaminya. Dimana kebanyakan yang berjualan es tebu ini yaitu perempuan atau Ibu Rumah Tangga. Sementara itu, berjualan ini bukan pekerjaan utama dari keluarga mereka. Karena mereka berjualan akibat kekurangan penghasilan yang diperoleh oleh suaminya. Dimana suaminya ada yang bekerja memotong karet, membuka bengkel las, dan bekerja membuat konsen rumah. Harga karet saat pandemi ini sangat menurun secara drastis. Dimana harganya mencapai Rp.5.000/kg. Sehingga jika menimbang karet hanya kisaran 50kg dalam seminggu, maka hanya akan memperoleh uang sekitar Rp.250.000. Dengan penghasilan tersebut, tidak mencukupi kebutuhan

mereka. Namun, jika hari sering hujan, membuat petani karet tidak bisa memotong karet, maka mereka terkadang hanya menimbang karetnya 1 kali dalam 2 minggu. Sehingga penghasilan yang kisarannya Rp.250.000 tersebut tidak mencukupi kebutuhan keluarga.. Dimana biaya tanggungan keluarga mereka ada yang memiliki 3 orang anak, dan ada yang 2 orang anak. Yang dimana semua anaknya tersebut masih menempuh pendidikan baik yang masih duduk dibangku SD, SMP,SMA, dan bahkan kuliah. Sehingga juga memerlukan biaya yang besar pula untuk anaknya yang sekolah tersebut, baik itu biaya semester kuliah, uang kiriman belanja mingguan atau bulanan, uang untuk keperluan sehari-hari, ataupun untuk keperluan lainnya. Sehingga para istri mereka berjualan sebagai penopang ekonomi agar kebutuhan bisa terpenuhi.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang saya kemukakan, maka rumusan masalahnya dalam hal ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi bertahan hidup yang digunakan oleh pedagang es tebu di Desa Bukit Pedusunan, Kecamatan Kuantan Mudik, Kabupaten Kuantan Singingi?
2. Bagaimana kendala yang mereka hadapi dalam berdagang untuk bertahan hidup?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian yang saya lakukan terhadap penjual es tebu murni di desa Bukit Pedusunan,

Kecamatan Kuantan mudik tersebut adalah:

1. Untuk mengetahui strategi bertahan hidup yang mereka lakukan dalam berjualan es tebu di desa Bukit Pedusunan, Kecamatan Kuantan Mudik, Kabupaten Kuantan Singingi.
2. Untuk mengetahui kendala yang mereka hadapi dalam berdagang dalam mempertahankan hidupnya.

1.4 Manfaat Teoritis

Dari tujuan tersebut, maka manfaat dari dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat teoritis
Hasil dari penelitian ini diharapkan bisa digunakan sebagai acuan untuk perbandingan, serta untuk menambah pengetahuan khususnya bagi pihak-pihak yang tertarik pada masalah yang saya teliti terkhusus mengenai pedagang kaki lima terutama penjual es tebu.
2. Manfaat praktis
Agar dapat dimanfaatkan sebagai bahan evaluasi selanjutnya untuk pengembangan pada pedagang kaki lima.

TINJAUAN PUSTAKA

1. Teori Strategi Bertahan Hidup

Survival (Bertahan hidup) berasal dari kata Survive, yaitu pengertian mempertahankan hidup dari situasi yang mendesak Rusyana dalam (Gianawati, 2013). Sedangkan Survivor yaitu orang yang melakukan tindakan untuk tetap bertahan dalam keadaan darurat. Defenisi survival adalah tindakan

yang dilakukan oleh sekelompok orang atau individu untuk tetap bertahan hidup dalam keadaan darurat (Gianawati, 2013).

Snel dan Staring dalam Resmi Setia (2005;6) mengemukakan bahwa strategi bertahan hidup adalah sebagai rangkaian tindakan yang dipilih secara standar oleh individu dan rumah tangga yang miskin secara sosial ekonomi. Melalui strategi tersebut seseorang bisa bekerja atau melakukan usaha untuk menambah penghasilan mereka dengan memanfaatkan sumber-sumber lain atau dengan mengurangi pengeluaran lewat pengurangan jumlah dan kualitas barang atau jasa. Berdagang yang mereka lakukan setiap hari dengan penghasilan tidak menentu sebagian mereka gunakan untuk keperluan mereka sehari-hari, sebagian mereka simpan untuk kebutuhan yang akan datang seperti kebutuhan biaya sekolah ataupun kebutuhan mendesak lainnya.

Menurut Edi Suharto, seorang pengamat kemiskinan menyebutkan ada beberapa strategi bertahan hidup dalam mengatasi goncangan dan tekanan ekonomi yang dapat dilakukan dengan berbagai strategi, strategi tersebut digolongkan menjadi 3 kategori yaitu strategi aktif, strategi pasif, dan strategi jaringan. (Suharto, 2003).

1. Strategi Aktif

Strategi aktif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara memanfaatkan segala potensi yang dimiliki. Strategi ini bisa dilakukan ketika dalam kehidupan mengalami keterbatasan ekonomi dan memanfaatkan segala potensi

yang ada dalam meningkatkan pendapatan.

2. Strategi Pasif

Strategi pasif merupakan strategi yang dilakukan seseorang dengan cara meminimalisir pengeluaran untuk bertahan hidup. Pengeluaran diminimalisir seperti mengurangi pengeluaran sandang pangan dan lain sebagainya. Dilakukan ketika mengalami gangguan ekonomi, ketika mengalami gangguan ekonomi seseorang akan semakin termotivasi dalam meminimalisir atau melakukan penghematan dalam mengatasi gangguan ekonomi yang sedang dialaminya.

3. Strategi Jaringan

Strategi jaringan adalah strategi yang dilakukan dengan cara memanfaatkan jaringan sosial, strategi ini dilakukan dengan cara menjalin relasi secara formal maupun non formal dalam lingkungan sosialnya, seperti memanfaatkan program kemiskinan, meminjam uang ke tetangga atau keluarga sendiri, bermain Julo-julo dan lain sebagainya. Hal ini terjadi karena adanya interaksi yang terjadi dalam masyarakat tersebut. Biasanya, hal ini dilakukan oleh masyarakat pedesaan yang termasuk kategori masyarakat miskin. Cara yang mereka lakukan bisa dengan berhutang, atau yang lainnya. Hal tersebut merupakan hal yang wajar bagi masyarakat desa karena

budaya gotong royong dan kekeluargaan masih sangat kental dikalangan masyarakat desa.

2. Teori Modal Sosial

Field (2010: 18) juga mengemukakan bahwa gagasan sentral dari modal sosial adalah jaringan sosial merupakan aset yang bernilai. Jaringan memberikan dasar bagi kohesi sosial karena mendorong orang bekerja sama satu sama lain dan tidak sekadar dengan orang yang mereka kenal secara langsung untuk memperoleh manfaat timbal balik.

Usman menjelaskan (2018): Modal ekonomi atau finansial dihubungkan dengan upaya mengelola, meningkatkan, mengalokasikan dan menggunakan dana yang dimiliki sebagai sumber daya moneter untuk memperoleh keuntungan ekonomi atau manfaat sosial melalui kegiatan produktif. Modal fisik lebih dihubungkan kepada faktor produksi barang atau jasa yang dalam konteks ini adalah bahan baku serta infrastruktur untuk mengolahnya. Modal manusia lazim dikaitkan dengan upaya mendayagunakan kepandaian, keterampilan (skill), tingkat dan keragaman pendidikan serta pengalaman individual. Modal sosial memfokuskan pada upaya mendayagunakan relasi-relasi sosial. (Usman, 2018: 3-4).

1. Kepercayaan

Di dalam berdagang, penjual es tebu ini juga harus memiliki kepercayaan kepada pembelinya, serta begitu juga sebaliknya. Selain itu, jika penjual es tebu ini dalam memenuhi kebutuhan hidup mereka itu berhutang baik kepada pemilik warung maupun keluarga, maka yang

memberikan hutang tersebut harus percaya kepada penjual es tebu itu bahwa hutangnya tersebut akan dibayar oleh penjual es tebu ini.

2. Norma Sosial

Adalah seperangkat aturan yang diikuti dan dipatuhi oleh masyarakat. Aturan tersebut biasanya terinstitusionalisasi, tidak tertulis tapi dipahami sebagai penentu pola tingkah laku yang baik dan ada sanksi jika dilanggar. Norma ini akan menjadi penentu kuat atau tidaknya hubungan antar individu maupun kelompok. Oleh karena itu disebut sebagai salah satu modal sosial. Norma sosial yang diterapkan oleh penjual es tebu ini salah satunya adalah norma kesopanan. Dimana dalam mereka berdagang, baik penjual itu haruslah bersifat baik, sopan dan santun kepada pembelinya, menjaga etika yang baik pula, dan begitu juga dengan sebaliknya.

3. Jaringan Sosial

Jaringan sosial yang terjalin didalam pedagang es tebu ini yaitu jaringan dengan pemasok tebu, sesama penjual, dengan pembeli, serta jaringan dengan masyarakat sekitar. Dimana hal ini bisa terjadi ketika adanya interaksi, saling membutuhkan atau lain sebagainya.

3. Pedagang

Menurut Damsar (2000) menyebutkan pedagang dibagi menjadi 3 berdasarkan jalur distribusi, sebagai berikut:

- a. Pedagang distributor (tunggal) yakni pedagang yang memegang distribusi satu

produk dari perusahaan tertentu.

- b. Pedagang partai tunggal yakni pedagang yang membeli produk dalam jumlah besar yang dimaksudkan untuk dijual kepedagang lain.
- c. Pedagang eceran yakni pedagang yang menjual produk langsung ke konsumen.

Menurut Kotler Keller pedagang dibagi menjadi 2 tipe yakni pedagang besar dan pedagang kecil. Pedagang besar adalah kegiatan penjualan barang atau jasa kepada orang-orang yang membelinya untuk dijual kembali sebagai penggunaan bisnis. Contohnya lotte mart, carefour, kayu, dan tekstil. (Philip, Kotler, dan Keller, 2007: 185).

Sedangkan, pedagang kecil adalah kegiatan yang tercakup dalam penjualan barang dan jasa langsung kepada konsumen untuk penggunaan pribadi dan bukan untuk penggunaan bisnis. Contohnya, pedagang kaki lima, warung kecil, dan kios-kios. (Philip, Kotler, dan Keller, 2007: 164).

4. Pedagang Kaki Lima

Penyebab munculnya pedagang kaki lima dikota-kota besar di Indonesia menurut Handoko Tanuwijaya sebagai berikut (Tanuwijaya, 2011):

- a. Sempitnya lapangan pekerjaan, sehingga angka pengangguran menjadi meningkat yang disebabkan minimnya lapangan pekerjaan yang tersedia sehingga memaksa mereka untuk memilih menjadi pedagang kaki lima yang merupakan pekerjaan tidak membutuhkan modal besar dan pendidikan tinggi.

- b. Kesulitan ekonomi, krisis ekonomi yang terjadi pada tahun 1998 menyebabkan jatuhnya sektor ekonomi formal sehingga banyak terjadi Pemecatan Hubungan Kerja (PHK) besar-besaran sehingga mereka beralih ke sektor informal.
- c. Peluang, selain faktor sempitnya lapangan pekerjaan dan krisis ekonomi pada tahun 1998, kemunculan pedagang kaki lima karena dipicu peluang yang besar. Dengan modal yang tidak begitu besar, tidak perlu menyewa tempat, tidak memerlukan tenaga kerja lain atau bisa dikerjakan sendiri namun menghasilkan untung yang lumayan besar. Di sisi lain, perilaku masyarakat yang cenderung konsumtif juga menjadi alasan untuk mereka menyediakan kebutuhan masyarakat dengan menjadi pedagang kaki lima.
- d. Urbanisasi, derasnya arus migrasi dari desa ke kota menyebabkan penyerapan tenaga kerja dalam kegiatan penduduk kota tidak sepenuhnya berpendapatan tinggi, melainkan sebagian berpendapatan menengah atau bahkan rendah. Hal ini menyebabkan banyaknya permintaan terhadap barang-barang atau jasa-jasa yang relatif murah meningkat.

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian digunakan untuk memaparkan terkait fenomena sosial yang ada. Maka dari itu, penelitian menggunakan lokasi penelitian di desa Bukit Pedusunan,

Kecamatan Kuantan Mudik, Kabupaten Kuantan Singingi yaitu di tepi trotoar jalan raya tempat lalu lintas masyarakat dari rute Sumatera Barat- Taluk Kuantan, ataupun ke Pekanbaru.

Teknik Pengambilan Subjek

Teknik penentuan informan peneliti menggunakan purposive sampling. Dimana Purposive Sampling adalah suatu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu atau seleksi khusus (Siyoto & Sodik, 2015). Dimana dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Berjualan dengan menggunakan gerobak
- b. Ibu-ibu yang sudah berumah tangga yang bekerja membantu perekonomian keluarga yang dikarenakan penghasilan yang diperoleh suaminya tidak mencukupi kebutuhan.
- c. Membuka usaha setiap hari

Teknik Pengumpulan Data

Ada tiga teknik dalam pengumpulan data yang penting dalam penelian kualitatif, yaitu observasi partisipan, wawancara secara mendalam, dokumentasi serta gabungan dari ketiga unsur tersebut. Dimana teknik observasi dengan cara terjun langsung kelapangan dalam meneliti, sedangkan teknik wawancara jawaban informan dicatat atau direkam oleh peneliti (Sugiyono, 2012).

Wawancara Mendalam

Wawancara mendalam merupakan teknik pengumpulan data dimana peneliti mengajukan beberapa pertanyaan secara komunikatif dan mendalam kepada

orang lain (informan). Peneliti dapat mencatat jawaban dari informan atau juga dapat dilakukan perekaman dengan menggunakan media perekam (*tape recorder*).

Observasi

Observasi adalah suatu proses untuk mendapatkan informasi atau data dengan cara melibatkan pancaindra, hal ini dilakukan guna memperoleh informasi mengenai fenomena yang terjadi sebenarnya, dihubungkan dengan asumsi informan yang telah diperoleh melalui wawancara (Martono, 2015).

Peneliti melakukan pengamatan secara langsung bagaimana cara penjual dan pembeli tersebut berinteraksi, cara penjual dalam membuat pesanan pembeli, melihat kebersihannya atau melakukan percobaan berdagang secara langsung dengan penjual es tebu murni tersebut di pinggir jalan atau trotoar jalan tersebut. Dalam penelitian kali ini, peneliti memulai observasi pada hari Kamis 23 Desember 2021, pada pukul 11.00 WIB. Dalam observasi waktu itu, peneliti bertemu dengan Kepala Desa Bukit Pedusunan untuk meminta izin apakah peneliti diperbolehkan untuk melakukan penelitian di Desa Bukit Pedusunan Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi. Setelah meminta izin peneliti pulang, dan keesokan pagi datang kembali ke kantor desa tersebut untuk memberikan surat rekomendari penelitian, baik itu surat rekomendari dari Universitas Riau maupun surat dari Dinas Penanaman Modal dan Satu Pintu Kabupaten Kuantan Singingi. Selain hal tersebut, hal yang diobservasi lainnya yaitu kehidupan dari penjual es tebu

tersebut, namun juga cara mereka berjualan, serta yang lainnya.

Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode pengumpulan data yang mana dilakukan dengan mengumpulkan berbagai dokumen penting yang berhubungan dengan penelitian. Dokumen dapat berupa, gambar, foto, buku harian, rekaman pidato, laporan keuangan, undang-undang, hasil karya seseorang dan sebagainya (Martono, 2015). Dokumentasi yang diperlukan dalam penelitian ini yaitu, foto atau gambar yang diambil saat observasi di lapangan. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Teknik dokumentasi penelitian ini adalah teknik pengumpulan data dengan menghimpun dokumen-dokumen penelitian, seperti data kependudukan, mata pencarian masyarakat, agama atau aliran kepercayaan maupun yang lainnya.

Triangulasi Data

Pada penelitian ini, penulis menggunakan triangulasi sumber data. Dimana penulis melihat keberan informasi yang disampaikan oleh informan. Serta membandingkan informasi dengan observasi dokumen tertulis, arsip, gambar, maupun foto.

Jenis dan Sumber Data

Data Primer

Data primer merupakan data yang dapat diambil langsung dari lapangan saat penelitian sedang berlangsung. Data yang diambil berupa data dari penjual es tebu murni dikecamatan kuantan mudik. Data nya diperoleh secara langsung dengan cara

melakukan wawancara, serta juga dilakukan dokumentasi baik itu foto langsung sama pedagang yang berdagang es tebu murni tersebut. Selain itu, data primer yang diperoleh dilapangan secara langsung yaitu, profil informan, latar belakang informan, dan lain sebagainya.

Data Sekunder

Yakni data yang diperoleh melalui penelusuran sebagai literatur ilmiah data hasil penelitian yang relevan data yang diterbitkan oleh instansi terkait dan informan dari sejumlah informan dalam penelitian ini. Data tersebut dapat diperoleh baik dari bahan pustaka, literatur, penelitian terdahulu, buku, jurnal maupun yang lainnya.

HASIL PENELITIAN

5.1 Profil Informan

Tabel 5.1
Rekap Data Informan

NO	NAMA	KET
1	Ibu Herlina	Berjualan dengan gerobak
2	Ibu Jusmawi	Berjualan dengan gerobak
3	Ibu Nelma Yeni	Berjualan dengan gerobak
4	Ibu Nenen Putri Yanti	Berjualan dengan gerobak

Sumber: Data olahan peneliti 2022

5.2 Strategi Bertahan Hidup

5.2.1 Strategi Aktif

Strategi aktif adalah strategi bertahan hidup seorang atau individu dalam mencapai suatu tujuan yang diinginkan. Cara dalam mencapai tujuan tersebut yaitu dengan

memanfaatkan segala potensi alam yang ada. Potensi tersebut menjadi ukuran dalam meningkatkan perekonomian keluarga. Seperti contohnya, strategi aktif yang mereka gunakan adalah menambah jam kerja, memanfaatkan anggota keluarga, dan mencari keramaian.

5.2.2 Strategi Pasif

Strategi pasif adalah strategi yang dilakukan seseorang atau individu dalam hidup dan kehidupannya dengan cara mengurangi pengeluaran seperti menghemat pengeluaran sandang, pangan, dan pangan agar bisa bertahan dalam hidup ditengah keterbatasan yang melanda kehidupan. Penjual es tebu di Desa Bukit Pedusunan menerapkan strategi pasif ini dengan tujuan agar bisa mengatasi gangguan ekonomi dengan cara menghemat, menabung hasil jualan, dan memperkecil pengeluaran kebutuhan rumah tangganya ketika mengalami kekurangan ekonomi tersebut.

5.2.3 Strategi Jaringan

Strategi jaringan merupakan strategi yang digunakan oleh seseorang dengan membangun hubungan sosial dilingkungannya baik secara formal maupun informal. Jaringan atau hubungan sosial bisa terjalin dikarenakan hubungan darah, lingkungan pertemanan, keturunan, lingkungan tempat kerja, dan lingkungan sekitar tempat tinggal. Jaringan yang diterapkan oleh penjual es tebu dalam bertahan hidup yaitu jaringan dengan pemasok, jaringan sesama penjual, jaringan dengan pembeli, serta jaringan dengan masyarakat sekitar.

5.3 Kendala dalam berdagang

Kendala ini merupakan penghalang bagi pedagang kaki lima dalam mempertahankan hidupnya. Dimana diantara semua penjual es tebu tersebut memiliki kendalanya masing-masing, meskipun kebanyakan kendala mereka itu sama. Berikut kendala yang mereka hadapi dalam berdagang tersebut.

5.3.1 Lokasi Usaha

Lokasi usaha merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam berdagang, dimana dalam berdagang seseorang juga melihat lokasinya strategis atau tidak. Bagi penjual es tebu lokasi merupakan salah satu kendala bagi mereka. Dimana mereka berjualan hanya memanfaatkan trotoar jalan atau tanah milik orang lain. Ibu Herlina mengatakan:

“lokasi ibu berjualan hanya memanfaatkan trotoar jalan. Karena ibu tidak ada lokasi untuk berjualan itu, sehingga ibu numpang disini saja. Selain itu juga kendala pandemi dan cuaca yang membuat penurunan pendapatan. kendala selanjutnya ketika keluarga ibu atau suami ibu ada yang pesta, maka ibu tidak bisa berjualan. Tempat ibu jualan tidak menggunakan tenda terpal, sehingga jika hari hujan akan langsung basah”. (Wawancara dengan ibu Herlina 16 Januari 2022, Pukul 16.45 WIB)

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, lokasi usaha yang digunakan untuk berjualan es tebu murni ini dengan memanfaatkan trotoar jalan. Kendala selanjutnya

yaitu jika ada keluarga ibu Herlina tersebut yang melakukan pesta pernikahan. Maka beliau tentu tidak akan membuka usahanya dikarenakan harus pergi membantu keluarganya yang pesta tersebut. Namun, disaat masa sekarang, dikarenakan pandemi covid-19 ini membuat penghasilan ibu Herlina menurun. Dimana terjadinya pandemi sangat berpengaruh terhadap penghasilannya. Bahkan membuat penghasilannya turun dratis sampai separoh.

Selain itu, kendala yang ibu Herlina hadapi adalah cuaca. Dimana cuaca merupakan faktor penentu dalam berjualan es tebu murni ini. Jika cuaca mendukung atau panas, maka ibu Herlina bisa memperoleh banyak penghasilan, namun jika cuaca tidak mendukung maka penghasilannya sangat kurang atau bahkan dalam sehari sama sekali tidak memperoleh penghasilan jika hari hujan. Tidak hanya hal tersebut, jika hari hujan pembeli juga tidak mau keluar rumah untuk membeli dagangan. Serta lokasi ibu Herlina berjualan tidak memiliki tenda.

5.3.2 Modal Usaha

Modal usaha ini sangat diperlukan dalam membuka usaha. Dimana tanpa memiliki modal tentu seseorang tidak bisa membuka usaha yang diinginkannya. Dimana dalam membuka usaha itu memerlukan biaya yang cukup banyak. Sehingga berbagai cara dilakukan agar bisa membuka usaha tersebut, baik dengan meminjam kepada orang lain, baik menabung atau bahkan yang lainnya.

“kendalanya yaitu modal usaha. Dimana awal ibu jualan modal ibu dengan menjual sapi

ternak serta uang tabungan, serta kendalanya jika mesin rusak dan ibu pernah memperbaiki mesin ibu yang rusak seharga diatas 2 jutaan, untung ada uang tabungan hasil jualan untuk memperbaikinya”. **(Wawancara dengan Ibu Nenen Putri Yanti 17 Maret 2022, Pukul 17.20 WIB).**

Berdasarkan ungkapan informan tersebut, kendala yang dihadapi ibu Yanti ini yaitu kendala modal. Dimana modal awal ibu Yanti berjualan itu dari hasil menjual sapi ternak miliknya. Selain itu, kendala yang dihadapinya yaitu ketika mesin penggilingnya rusak, namun biaya yang dikeluarkan untuk memperbaiki sangatlah besar. Sehingga uang tabungan hasil berdagang digunakan untuk memperbaiki mesin yang rusak tersebut.

Berdasarkan hal tersebut, dapat disimpulkan bahwa dalam membuka usaha itu memerlukan modal yang banyak. Namun, disetiap informan mempunyai cara berbeda dalam memulai usahanya. Dimana modal ini merupakan kendala yang sangat berarti jika seseorang ingin memulai usahanya tersebut. Jika tanpa adanya modal tentu seseorang yang ingin membuka usaha tidak akan bisa membuka usahanya tersebut.

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian, ada beberapa hal yang dapat disimpulkan yaitu Penjual es tebu yang berjualan didesa Bukit Pedusunan ini adalah mereka yang berjualan dipinggir jalan atau trotoar jalan, pedagang tersebut merupakan ibu-ibu yang sudah berumah tangga yang ikut

dalam aktivitas ekonomi untuk memenuhi kebutuhan hidup. Berjualan dipinggir trotoar jalan ini dilakukan dikarenakan tidak memiliki lokasi untuk berdagang. Selain itu, dalam berjualan tentu memiliki strategi tersendiri untuk bertahan hidup dalam kehidupannya. Sehingga tentu ada juga kendala yang mereka hadapi dalam berdagang tersebut. Strategi bertahan hidup dan kendalanya dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Dalam berdagang, penjual es tebu murni tersebut memiliki cara atau strategi dalam bertahan hidup. Dimana strategi yang mereka terapkan adalah:

A. Strategi Aktif

Strategi aktif ini dilakukan oleh informan untuk mengoptimalkan pendapatan dan pengeluaran

B. Strategi Pasif

Strategi pasif ini digunakan untuk meminimalisir pengeluaran dalam kebutuhan sehari-hari mereka dengan cara melakukan penghematan belanja Selain itu, strategi pasifnya adalah dengan tidak membawa karyawan dalam berjualan, melainkan hanya memanfaatkan anggota keluarga sendiri.

C. Strategi Jaringan

Strategi jaringan yang dilakukan oleh penjual es tebu murni ini dengan menjalin hubungan baik dengan orang lain baik ditempat berjualan maupun tidak. Jaringan yang dijalin tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Jaringan dengan Pemasok Tebu
 - b. Jaringan dengan Sesama Penjual Tebu
 - c. Jaringan dengan Customer/Pembeli
 - d. Jaringan dengan Masyarakat Sekitar
2. Hambatan atau kendala yang dirasakan oleh penjual es tebu murni di desa Bukit Pedusunan ini yaitu hambatan lokasi dan modal usaha.
- a. Lokasi Usaha
Dimana lokasi mereka berjualan hanya memanfaatkan trotoar jalan atau tanah milik orang lain. Selain kendala tersebut, berjualan es tebu murni ini juga sangat dipengaruhi oleh cuaca. Dimana jika cuaca mendung atau hujan, maka mereka tidak akan bisa membuka usahanya untuk berdagang. Tetapi, jika cuaca panas, maka mereka bisa membuka usahanya dengan penghasilan yang juga lumayan. Serta, ditambah lagi dengan kondisi pandemi yang melanda masyarakat sekarang ini, yang sangat mempengaruhi penghasilan mereka dalam berdagang.
 - b. Modal Usaha
Sementara itu, modal dalam membuka usaha atau melakukan usaha tersebut tidaklah sedikit. Ditambah lagi jika mesin penggilingnya rusak, maka biaya yang dikeluarkan untuk memperbaikinya relatif besar.

SARAN

A. Penjual Es Tebu

Diharapkan kepada semua penjual es tebu murni di desa Bukit Pedusunan ini bisa bertahan hidup dengan layak, ditengah perekonomian yang sulit ini. Memanfaatkan penghasilan yang diperoleh dari berdagang untuk hal yang penting-penting saja. Dimana digunakan untuk kebutuhan sehari-hari serta ditabung untuk kebutuhan masa yang akan datang. Meskipun dalam berjualan tidak selalu berjalan dengan lancar, tentu ada kendala-kendala yang dihadapi selama berdagang tersebut baik kendala modal usaha, lokasi, cuaca, serta kendala dari pandemi Covid-19 yang terjadi saat sekarang yang sangat mempengaruhi penghasilan.

B. Pemerintah Daerah

Diharapkan kepada Pemerintah Daerah agar memberikan ketertiban terhadap pedagang kaki lima yang berjualan di pinggir trotoar jalan yang mengganggu kenyamanan berlalu lintas. Serta memberikan tempat atau lokasi berjualan yang layak untuk mereka untuk membuka usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Damsar. 2000. *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: PT. Rja Grafindo Persada.
- Field, J. 2010. *Modal Sosial*. Bantul: Kreasi Kencana
- Gianawati, N. D. (2013). *Strategi Bertahan Hidup Buruh Tani*

- Perempuan* (A.Giyanto (ed.):
Cetakan Pertama. Pndiva Buku
- Martono, N. 2015. *Metode Penelitian Sosial: Konsep- Konsep Kunci*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Mulyadi, S. *Ekonomi Sumber Daya Manusia Dalam Perspektif Pembangunan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Philips, Kotler, dan Keller. 2007. *Manajemen Pemasaran, jilid 1 Edisi Kedua belas*. Jakarta: PT. Indeks.
- Resmi Setia. 2005. *Gali Tutup Lubang Itu Biasa : Strategi Buruh Menanggulangi Persoalan dari Waktu ke Waktu*. Bandung : Yayasan Akatiga
- Saputra, R. B. (2014). *Profil Pedagang Kaki Lima(PKL) Yang Berjualan Dibadan Jalan (Studi Kasus di Jalan Teratai dan Jalan Seroja Kecamatan Senapelan)*. Jom Fisip Volume 1 No.2.
- Siyoto, S., & Sodik, A. 2015. *Dasar Dasar Metode Penelitian (Cetakan 1)*. Literasi Media.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuntitatif, Kualitatif dan R& D*. Bandung: Alfabeta.
- Suharto , E. 2003. *Kemiskinan dan Perlindungan Sosial di Indonesia*. Bandung: Alfabeta.
- Tanuwijaya, H. 2011. *Bisnis Pedagang Kaki Lima*. Yogyakarta: PT. Pustaka Pelajar.