

STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA (PKL) DI JALAN NAGA SAKTI KOTA PEKANBARU

Oleh: Donni Maston Simamora

donnimastonsimamora@gmail.com

Dosen Pembimbing: Nurhamlin

nurhamlin@lecturer.unri.ac.id

Jurusan Sosiologi

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Riau

Kampus Bina Widya, Jalan H.R Soebrantas KM 12,5 Simpang Baru, Pekanbaru 28293

Telp/Fax. 0761-63277

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan di Jalan Naga Sakti, Kelurahan Simpang Baru, Kecamatan Bina Widya kota Pekanbaru. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui profil pedagang kaki lima (PKL) di Jalan Naga Sakti kota Pekanbaru dan untuk mengetahui strategi pedagang kaki lima (PKL) di Jalan Naga Sakti kota Pekanbaru. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif, menggunakan pengambilan subjek *purposive sampling* yang telah ditentukan kriteria-kriteria dalam penelitian ini. Berdasarkan kriteria yang ditentukan ditemukan lima informan yang menjadi subjek penelitian. Adapun hasil dari penelitian ini adalah pedagang kaki lima (PKL) di Jalan Naga Sakti kota Pekanbaru yang mendirikan lapak dagangan secara menetap dan tidak berpindah-pindah lokasi berdagang dan memiliki izin berdagang, mengalami penurunan pendapatan dari berdagang karena adanya wabah pandemi covid-19 yang sangat berdampak pada pedagang kaki lima tersebut. Pedagang Kaki Lima (PKL) memiliki tiga strategi dalam bertahan hidup yaitu strategi aktif dengan memanfaatkan atau mengoptimalkan potensi yang dimiliki, potensi yang dimiliki anggota keluarga, menambah waktu berdagang dan memiliki pekerjaan sampingan untuk menambah penghasilan. Kedua strategi pasif, melakukan penghematan dengan meminimalkan pengeluaran kebutuhan pangan keluarga seperti makan sebelum berdagang atau membawa bekal dari rumah ketika hendak mau berdagang, dan mengelola keuangan keluarga dengan bijak salah satunya dengan cara tidak membeli kebutuhan primer dan sekunder jika tidak dibutuhkan dalam keluarga serta memanfaatkan bantuan yang ada. Ketiga, strategi jaringan yang dilakukan adalah dengan membangun relasi dengan sesama pedagang untuk saling melengkapi kebutuhan dagangan, membangun relasi yang baik kepada keluarga dan relasi kepada tauke atau instansi resmi seperti bank, pegadaian dengan cara meminjam uang untuk modal usaha dan kebutuhan keluarga.

Kata kunci: Profil PKL, Pedagang Kaki Lima, Strategi Bertahan Hidup

**STRATEGY OF INFORMAL SECTORS (PKL) ON NAGA SAKTI STREET, IN
PEKANBARU CITY**

By: Donni Maston Simamora
donnimastonsimamora@gmail.com

Supervisor: Nurhamlin
nurhamlin@lecturer.unri.ac.id

Department of Sociology
Faculty of Social and Political Sciences
Universitas Riau

Bina Widya Campus, H.R.Subrantas Street KM 12,5 Simpang Baru Pekanbaru 28293
Telp/Fax. 0761-63277

ABSTRACT

This research was conducted on Naga Sakti Street, Simpang Baru Village, Bina Widya District, Pekanbaru City. The purpose of this study was to determine the profile of informal sectors (PKL) on Naga Sakti street, Pekanbaru city and to determine the strategy of informal sectors (PKL) on Naga Sakti street, Pekanbaru city. This study uses a descriptive qualitative research method, using purposive sampling of subjects that have determined the criteria in this study. Based on the specified criteria, five informants were found who were the research subjects. The results of this study are informal sectors (PKL) on Naga Sakti street, Pekanbaru city, who set up trade stalls permanently and do not move from trading locations and have trading permits, experienced a decrease in income from trading due to the very severe COVID-19 pandemic. Impact on the street vendors. Informal sectors (PKL) have three strategies for survival, namely an active strategy by utilizing or optimizing their potential, the potential of family members, increasing trading time and having side jobs to increase income. The two passive strategies are making savings by minimizing spending on family food needs such as eating before trading or bringing supplies from home when they want to trade, and managing family finances wisely, one of which is by not buying primary and secondary needs if they are not needed in the family and taking advantage of assistance. which exists. Third, the network strategy is to build relationships with fellow traders to complement each other's trading needs, build good relationships with families and relationships with business owners or official institutions such as banks, pawnshops by borrowing money for business capital and family needs.

Keywords: Street Vendor Profiles, Informal Sectors (PKL), Survival Strategies

PENDAHULUAN

Membahas mengenai ekonomi dan sosiologi sebelumnya kita mengetahui dulu arti ilmu ekonomi. Definisi ilmu ekonomi yang dimaksud sebagai berikut :

“Economics is the study of how societies scarce resources to produce valuable commodities and distribute them among different people”

Berdasarkan Definisi tersebut terkandung dua permasalahan pokok, yaitu kelangkaan sumber daya (*scarce resources*) dan masyarakat harus menggunakan sumber daya yang langka itu secara efisien. Ilmu ekonomi menjadi sangat penting bagi manusia untuk mengelola sumber daya yang sifatnya terbatas untuk dapat digunakan secara efisien. Misalnya Anda mempunyai anggaran sebesar Rp 300.000,- untuk biaya hidup setiap bulan. Ini berarti Anda mempunyai sumber daya yang terbatas. Belanja Anda untuk memenuhi kebutuhan setiap bulannya hanya Rp 300.000,-. Tentunya Anda harus berusaha mengatur belanja agar anggaran biaya yang tersedia cukup untuk membiayai hidup selama sebulan. Sudah dapat dipastikan Anda tidak akan selalu mengikuti keinginan belanja Anda. Berbeda dengan jika Anda memiliki anggaran yang tak terhingga. Mungkin Anda tidak perlu susah payah mengatur belanja Anda dan Anda mungkin tidak perlu menahan atau membatalkan rencana belanja apa saja yang Anda inginkan (Soeratno, 2002).

Berbicara mengenai tindakan ekonomi sebagai aktor dalam kegiatan ekonomi salah satunya adalah sektor informal yang didalamnya adalah pedagang kaki lima (PKL)..

Kota Pekanbaru adalah ibu kota Provinsi Riau. Kota ini merupakan kota

perdagangan dan jasa sesuai dengan visi misi kota Pekanbaru tahun 2021 sesuai Perda Kota Pekanbaru Nomor 1 Tahun 2001, yaitu Terwujudnya Kota Pekanbaru Sebagai Pusat Perdagangan dan Jasa, Pendidikan serta Pusat Kebudayaan Melayu, Menuju Masyarakat Sejahtera Berlandaskan Iman dan Taqwa. Mewujudkan Kota Pekanbaru sebagai pusat perdagangan merupakan sebuah pekerjaan yang harus diusahakan dengan sungguh-sungguh oleh Pemerintah Kota Pekanbaru, karena menjadi Pusat Perdagangan mengandung arti bahwasanya Kota Pekanbaru harus memiliki kegiatan perdagangan yang lebih maju di wilayah Sumatera, sehingga mampu menjadikan Kota Pekanbaru sebagai pusat kegiatan perdagangan.

Keberadaan Pedagang Kaki Lima yang akan kita bahas disini yaitu yang berjualan disepanjang ruas Jalan Naga Sakti Kota Pekanbaru sudah sering mendapat teguran dari PEMKO Pekanbaru dan SATPOL PP Kota Pekanbaru agar tidak berjualan di sekitaran Stadion Utama Riau dikarenakan adanya tindakan beberapa pedagang memberikan kesempatan bagi pengunjung maupun pembeli fasilitas untuk melakukan tindakan yang melanggar nilai dan norma masyarakat di kota Pekanbaru, fasilitas yang disediakan juga berupa tempat khusus untuk makan dan minum yang sampai ke semak-semak dengan lampu yang remang-remang di malam hari dan memberikan tempat duduk khusus di sudut-sudut tempat dengan tenda kecil menutupi tempat duduk di siang hari. Adapun pedagang kaki lima (PKL) yang berjualan di sepanjang ruas jalan Naga Sakti Stadion Utama Riau memiliki karakteristik dagangan yang berbeda-beda jenis yang dijajakan, sesuai

dengan kebutuhan dan keinginan pembeli ataupun pengunjung.

Berikut adalah data jenis dagangan pedagang kaki lima yang berjualan di sepanjang jalan Naga Sakti Stadion Utama Riau:

Tabel 1.1
Jumlah PKL Di Jalan Naga Sakti kota Pekanbaru Tahun 2021

Jenis Dagangan	Jumlah PKL Tahun 2020 (Orang)	Jumlah PKL Tahun 2021 (Orang)
Bakso Bakar	7	17
Aneka Jus	11	17
Es tebu, Es Kelapa, dst	6	12
Jagung Bakar	2	5
Rujak	2	1
Sate	4	5
Minyak Eceran	2	2
Aneka Minuman kemasan	4	2
Buah	4	1
Musiman	4	3
Total	46	65

Sumber: Data Lapangan Olahan Peneliti

Pedagang kaki lima diatas mengalami kenaikan jumlah pedagang dari awal tahun yaitu Januari 2020 yang sebelumnya jumlah pedagang kaki lima berjumlah 46 orang berdasarkan pengamatan peneliti di lapangan, dengan semakin banyaknya pedagang yang berjualan maka akan menambah daya beli pengunjung yang ada di area Stadion Utama Riau dan sepanjang Jalan Naga Sakti Kota Pekanbaru.

Adapun gejala- gejala sosial yang dilihat selama masa pandemi COVID-19 sejak pertama kali di deteksi di Indonesia pada tanggal 2 Maret 2020, ketika dua orang terkonfirmasi tertular dari seorang warga negara Jepang dan pada tanggal 9 April, pandemi sudah menyebar ke-34 Provinsi di Indonesia termasuk di Riau, diumumkan kasus positif Corona pertama di Riau pada 18

Maret 2020. Masalah ini semakin serius, sejak ditetapkannya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) meliputi pembatasan kegiatan penduduk di suatu wilayah yang diduga terinfeksi Covid-19 termasuk pembatasan terhadap pergerakan orang/barang dalam satu Provinsi atau kabupaten/kota.

Disisi lain PKL di Jalan Naga Sakti mengalami penurunan pendapatan dan sepi pembeli sejak dibuatnya peraturan Gubernur Riau No. 22 Tahun 2020 tentang Pedoman Pembatasan Sosial Berskala Besar Dalam Penanganan *Corona Virus Disease* (COVID-19) Di Provinsi Riau pada tanggal 17 April 2020, PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) ini diberlakukan Provinsi Riau pada tanggal 1 Mei 2020 hingga 14 Mei 2020 dan di perpanjang dari 15 Mei 2020 hingga 28 Mei 2020, banyak pedagang yang mengeluh dan berhenti berjualan dan berdiam diri di rumah selama pandemi. Dimana PKL di Jalan Naga Sakti menggantungkan hidupnya hanya berjualan dan memikirkan bagaimana strategi agar tetap bertahan hidup sebagai pedagang untuk memenuhi kebutuhan keluarganya. PKL ini kebanyakan penjual minuman botol dan aneka jus, pedagang ini memilih di Jalan Naga Sakti salah satunya tidak membayar sewa tempat dan tempat untuk membuat tenda luas dan bisa membuat tempat atau gerobak kecil yang didirikan diseberang trotoar Jalan Naga Sakti Riau.

Dari uraian latar belakang diatas maka peneliti tertarik mengangkat judul penelitian **Strategi Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Jalan Naga Sakti Riau Kota Pekanbaru.**

Rumusan Masalah

1. Bagaimana profil Pedagang Kaki Lima (PKL) di Jalan Naga Sakti Kota Pekanbaru?

2. Bagaimana strategi bertahan hidup Pedagang Kaki Lima (PKL) yang berjualan di Jalan Naga Sakti Kota Pekanbaru?

Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui profil Pedagang Kaki Lima (PKL) di Jalan Naga Sakti Kota Pekanbaru.
2. Untuk mengetahui strategi bertahan hidup Pedagang Kaki Lima (PKL) di Jalan Naga Sakti Kota Pekanbaru.

Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis, diharapkan dapat bermanfaat dan mengembangkan ilmu pengetahuan untuk mengetahui strategi bertahan hidup pedagang kaki lima saat masa pandemi COVID-19 bagi masyarakat luas dalam perspektif Sosiologi khususnya Sosiologi Ekonomi. Dari hasil penelitian ini juga dapat menjadi rujukan untuk peneliti selanjutnya yang meneliti tentang Strategi ekonomi Pedagang Kaki Lima.
2. Manfaat Praktis, Peneliti diharapkan dapat memberikan informasi kepada pihak yang berkepentingan maupun ke pemerintah dalam mengetahui Strategi Pedagang Kaki Lima di Jalan Naga Sakti Stadion Utama Riau kota Pekanbaru.
3. Menambah semangat bagi para PKL yang ada di sepanjang Jalan Naga Sakti kota Pekanbaru.

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Tentang Sektor

Informal

Sektor Informal merupakan istilah yang biasa di gunakan untuk menunjukkan sejumlah kegiatan ekonomi yang berskala kecil, pada masa kini merupakan manifestasi dari situasi pertumbuhan kesempatan kerja di berbagai kota di dunia, khususnya di

negara-negara yang sedang berkembang. Istilah sektor informal pertama kali dilontarkan oleh Keith Hart (1991) dengan menggambarkan sektor informal sebagai bagian angkatan kerja kota yang berada di luar pasar tenaga yang terorganisasi.

Salah satu pelaku usaha ekonomi sektor informal adalah pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima (PKL) merupakan istilah untuk menyebut penjaja dagangan dengan menggunakan gerobak. Saat ini pedagang kaki lima juga digunakan untuk sekumpulan pedagang yang menjual dagangannya di tepi-tepi jalan umum, trotoar, bahu jalan, yang jauh dari kesan rapih atau bersih. Identik dengan pedagang dengan modal relative kecil berusaha di bidang produksi dan penjualan barang untuk memenuhi kebutuhan, dan dilakukan di tempat-tempat strategis.

Manning-Tadjuddin dalam Anggraini, (2014: 34) adalah pedagang kaki lima adalah sebuah profesi yang terjadi akibat semakin sempitnya lapangan pekerjaan di sector formal sehingga sebagian masyarakat beralih kesektor informal demi kelangsungan hidupnya. Sektor informal biasanya digunakan untuk menunjukkan aktivitas ekonomi berskala kecil dan sering mengalami banyak kesulitan untuk menjalin hubungan secara resmi. Sektor informal yang dimaksud ini adalah suatu kegiatan berskala kecil yang bertujuan untuk mendapatkan kesempatan kerja. Elemen yang umumnya termasuk dalam sector ini adalah yang berpendidikan kurang, keterampilan kurang dan umumnya pendatang. Pedagang kaki lima biasanya menjajakan dagangannya di tempat yang dianggap strategis, seperti :

- a. Trotoar, trotoar adalah tepi jalan besar yang sedikit lebih tinggi dari

- pada jalan tersebut, tempat orang berjalan kaki.
- b. Bahu jalan, yaitu tepi jalan yang dipergunakan sebagai tempat untuk kendaraan yang mengalami kerusakan, berhenti atau digunakan untuk kendaraan darurat seperti ambulans, pemadam kebakaran, polisi yang sedang menuju tempat kedaruratan dikala jalan sedang mengalami kepadatan tinggi.
 - c. Badan jalan, yaitu lebar jalan yang dipergunakan untuk pergerakan lalu lintas.

Pedagang Kaki Lima atau PKL adalah setiap orang yang menawarkan atau menjual barang dan jasa dengan cara berkeliling. Sejarah istilah kaki lima yang selama ini dikenal dari pengertian trotoar yang dahulu berukuran 5 kaki (5 kaki = 1,5 meter). Istilah PKL tersebut diambil dari kebiasaan orang Belanda dalam mengatur pedagang yang beroperasi di pinggir jalan. Mereka boleh berdagang di pinggir jalan asal tempat dagangannya di taruh berjarak minimal 5 feet dari jalan raya, (Iwantono, 2001).

B. Teori Strategi

Strategi bertahan hidup dalam mengatasi guncangan dan tekanan ekonomi dapat dilakukan dengan berbagai cara. Menurut (Edi Suharto, 2003) cara-cara tersebut dapat dikelompokkan menjadi tiga kategori yaitu: Strategi aktif, Strategi pasif dan Strategi jaringan. Edi Suharto menyatakan bahwa definisi dari strategi bertahan hidup (coping strategis) adalah kemampuan seseorang dalam menerapkan seperangkat cara untuk mengatasi berbagai permasalahan yang melingkupi kehidupannya (Suharto, 2002).

Strategi bertahan hidup dapat

digolongkan menjadi 3 kategori yaitu strategi aktif, strategi pasif dan strategi jaringan. Berikut akan dijelaskan secara lebih rinci strategi-strategi bertahan hidup :

a). Strategi Aktif

Strategi aktif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara memanfaatkan segala potensi yang dimiliki dan juga potensi yang dimiliki keluarga untuk mencapai tujuan yang diinginkan, misalnya melakukan aktivitasnya sendiri, memperpanjang jam kerja dan melakukan pekerjaan lain diluar pekerjaan utama demi menambah penghasilannya.

b). Strategi Pasif

Strategi pasif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran keluarga. PKL dalam melakukan strategi pasif perlu mengelola keuangannya, mengurangi pengeluaran-pengeluaran yang tidak penting untuk dikeluarkan. Sebagai contoh: pekerjaan lain bisa dilakukan pedagang juga, seperti pedagang sayuran keliling, yang umumnya pendapatannya rendah dari berjualan sayuran yang pendapatan tidak menentu dan barang laku pun tidak menentu dari sayuran tersebut. Seharusnya mereka lebih mendahulukan apa yang pokok dan mereka butuhkan, bukan yang mereka inginkan, banyak pedagang melakukan strategi pasif untuk mempertahankan eksistensinya dalam berdagang dan ikut arisan, meminjam uang ke rentenir, meminjam uang ke bank, menabung secara pribadi atau di bank, dan bahkan ada yang mengkreditkan alat rumah tangganya agar tetap bisa

menabung.

c). Strategi Jaringan

Strategi jaringan adalah jaringan yang dilakukan dengan cara memanfaatkan jaringan sosial. Menurut Suharto, strategi jaringan merupakan strategi bertahan hidup dengan cara bertahan hidup yang dilakukan dengan cara menjalin relasi, baik formal maupun lingkungan sosialnya dan lingkungan sekitar. Pedagang juga mencari pelanggan tetap untuk menjalin relasi yang dekat dengan pelanggan. Strategi ini dilakukan dengan cara menjalin relasi secara formal maupun non formal dalam lingkungan sosialnya, seperti memanfaatkan program kemiskinan, meminjam uang ke tetangga, mengutang di warung atau toko, meminjam uang ke bank dan lain sebagainya. Strategi jaringan terjadi akibat adanya interaksi sosial yang terjadi dalam masyarakat, jaringan dapat membantu keluarga miskin ketika membutuhkan uang secara mendadak. Secara umum strategi jaringan dilakukan oleh masyarakat pedesaan yang tergolong miskin, sering dilakukan untuk mempertahankan hidupnya cara yang mereka lakukan adalah dengan meminjam uang ketetangganya atau hutang. Hak tersebut merupakan hal yang wajar bagi masyarakat desa karena budaya gotong royong dan kekeluargaan masih sangat kental dikalangan masyarakat desa (Winarno, 2016).

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini dengan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif. Metode penelitian ini

bertujuan untuk mengetahui secara mendalam strategi pedagang kaki lima (PKL) di Jalan Naga Sakti Stadion Utama Riau. Metode penelian ini menentukan secara sistematis dan terperinci dalam menganalisis fenomena kejadian atau keadaan secara sosial.

B. Lokasi Penelitian

Adapun yang menjadi lokasi penelitian ini adalah di sepanjang ruas Jalan Naga Sakti kota Pekanbaru.

C. Subjek Penelitian

Teknik penentuan informan menggunakan *Purposive Sampling* di mana subjek penelitian yang diambil berdasarkan kriteria khusus yang ditentukan oleh peneliti yang dianggap dapat memahami dan menguasai permasalahan yang dilontarkan peneliti untuk dijawab, penentuan subjek penelitian ini berdasarkan: bersedia diwawancarai, pedagang dengan lama berdagang minimal satu tahun, pedagang yang menjual berbagai aneka minuman dan pedagang yang membuat fasilitas seperti kursi dan payung tenda untuk pengunjung. Dari penentuan subjek tersebut didapati 5 orang informan yaitu Ibu Ratna, Bapak Resmantoni, Bapak Agus, Bapak Akmal dan Ibu Ernawati.

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap sebuah gejala-gejala yang diteliti dengan tujuan untuk mendapatkan data dan informasi. (Usman & Akbar, 2014:52). Adapun observasi yang dilakukan adalah melihat kegiatan PKL secara langsung, menghitung jumlah pedagang di lokasi penelitian. Hal-hal yang diamati adalah yang berhubungan dengan teori yaitu strategi pedagang kaki lima dan tindakan ekonomi pedagang sebagai pelaku ekonomi.

2. Wawancara Mendalam

Wawancara adalah suatu cara untuk mengumpulkan data melalui tanya jawab secara lisan kepada subjek penelitian yang memerlukan hubungan dan komunikasi. Dalam hal ini wawancara dilakukan kepada 5 informan yaitu PKL.

E. Sumber Data

1. Data Primer

Adalah data yang diperoleh secara langsung dari lapangan. Adapun data primer yang diperoleh adalah informasi tentang profil pedagang kaki lima dan bagaimana strategi bertahan hidup PKL terutama di masa-masa sulit.

2. Data Sekunder

Adalah data yang diperoleh secara tidak langsung yaitu diperoleh dan dicatat oleh orang lain (melalui media perantara). Adapun data sekunder dalam penelitian ini adalah data dari masyarakat dan juga dari BPS kota Pekanbaru berupa data jumlah UKM di kota Pekanbaru dan hasil wawancara, dokumentasi kegiatan atau aktivitas, gambaran program kerja atau kegiatan yang akan berlangsung.

F. Teknis Analisis Data

Adapun teknik analisis data menggunakan analisis data kualitatif deskriptif yang dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data, proses pengumpulan data berasal dari lapangan seperti reduksi data, Penyajian data dan penarikan kesimpulan (Sugiyono, 2021:132-142).

GAMBARAN UMUM

Pedagang kaki lima (PKL) merupakan orang-orang yang berjualan dipinggir jalan. Ada banyak contoh barang yang diperdagangkan, seperti makanan ringan hingga peralatan

kebutuhan sehari-hari. Pedagang kaki lima adalah salah satu pelaku UMKM. Salah satu tempat pedagang kaki lima yang paling ramai dikunjungi di kota Pekanbaru adalah daerah jalan Naga Sakti. Di daerah ini pedagang kaki lima selalu buka dari pagi hingga malam.

Jalan Naga Sakti juga merupakan letak Stadion utama Riau. Sejak berdirinya stadion utama Riau, ini sangat mendukung kesenangan masyarakat yang suka berolahraga. Ada berbagai macam aktivitas yang bisa dilakukan di area Stadion Utama Riau ini, misalnya mereka lari sore, bersepeda, dan juga menjadi tempat rekreasi. Bersepeda juga merupakan salah satu olahraga yang paling diminati di Pekanbaru. Di Stadion juga disediakan tempat penyewaan sepeda, sehingga banyak masyarakat yang bersepeda. Kondisi Stadion yang ramai ini menimbulkan ide bagi masyarakat untuk membuka usaha yaitu dengan berjualan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Karakteristik Subjek Penelitian

Berdasarkan kriteria yang telah ditentukan dalam penelitian ini terdapat 5 subjek penelitian.

Tabel 5.1
Profil informan

Nama	Jenis Dagan gan	Lama berda gang (per hari)	Pendapata n
Ibu Ratna (51 Tahun)	Aneka Minuman dan makanan	15 jam	-- Rp 1.500.000/ bulan
Bapak Resman toni (43 Tahun)	Jus	11-12 jam	-- Rp 1.800.000/ bulan

Bapak Agus (46 Tahun)	Minuman, kemasan, Jajanan	8-9 jam	++ Rp 1.500.000,-/bulan
Bakmal (67 Tahun)	Minuman botol	12 jam	++ Rp 750.000,-/bulan
Ernawati (54 Tahun)	Air es tebu	11-12 jam	++ Rp 1.500.0,-/bulan

Sumber: Data Primer

B. Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima

Dalam mempelajari strategi bertahan hidup karena adanya tekanan yang dialami pedagang tersebut baik dalam berdagang maupun tekanan ekonomi yang dialami keluarga tersebut.

Ada tiga jenis strategi yang dilihat peneliti dalam penerapan kehidupan pedagang kaki lima di Jalan Naga Sakti kota Pekanbaru, sebagaimana yang terdapat dalam teori Edi Suharto, yang pertama adalah strategi aktif, kedua strategi pasif, dan terakhir adalah strategi jaringan.

1. Strategi Aktif Pada PKL

Dari kelima informan melakukan strategi aktif pedagang dengan cara mengoptimalkan potensi yang dimiliki pribadi pedagang, mengoptimalkan potensi yang dimiliki keluarga seperti suami dari Ibu Ratna pada informan pertama untuk membuka dagangan dan menjajakan dagangan tersebut, Ibu Ernawati pada informan kelima pedagang es tebu membuka dagangan baru dan menjajakannya kemudian menambah jumlah dagangan untuk memperoleh penghasilan, menambah penghasilan dengan pekerjaan tambahan atau sampingan oleh anggota keluarga seperti pada informan pertama yaitu suami Ibu Ratna, pekerjaan

sampingan itu adalah jasa angkut barang atau jasa pick-up, kemudian dengan menambah waktu berdagang, terus yang dilakukan oleh Ibu Ratna memanfaatkan potensi diri dengan cara memanfaatkan *event* yang ada dengan berdagang makanan seperti masakan mie, ayam penyet, pecel lele dan minuman dan menambah dagangan seperti keripik ubi, keripik pisang ketika masa pandemi untuk tambahan jualan.

1. Strategi Pasif Pada PKL

Strategi pasif yang dilakukan oleh kelima informan diatas ialah meminimalisir pengeluaran keluarga dengan cara menghemat, membawa bekal atau makan terlebih dahulu dari rumah sebelum berangkat berdagang, mengurangi membeli kebutuhan sekunder seperti barang-barang dirumah; kulkas, mesin cuci, dll jika tidak diperlukan dan juga memanfaatkan bantuan tunai dari pemerintah ketika masa pandemi.

2. Strategi Jaringan Pada PKL

Dari kelima informan dalam melakukan strategi jaringan dengan tujuan untuk tetap dapat mempertahankan hidup dan tetap bisa berdagang di Jalan Naga Sakti tersebut, pertama mereka membangun relasi yang baik dengan sesama pedagang, dengan adanya relasi tersebut para pedagang disekitar mereka berdagang bisa saling mengetahui kondisi masing-masing dan berbagi informasi misalnya: ketika adanya arahan dari pihak berwajib ataupun bantuan-bantuan yang diterima pedagang

semasa pandemi dan berbagi barang dagangan seperti yang dirasakan Bapak Akmal memperoleh bantuan berupa beberapa dus minuman botol untuk dijajakan ketika beliau kehabisan modal dan dagangan. Kedua mereka juga membangun relasai yang baik dengan keluarga inti maupun keluarga dekat untuk berbagi cerita, sehingga terkadang mereka dibantu dari keluarga yang berada jauh dari mereka, bantuan yang diterima berupa sembako dan uang tunai maupun bantuan lainnya. Ketiga mereka juga menjalin relasi dengan pihak pemerintah untuk mendapatkan bantuan tunai maupun sembako ketika masa-masa sulit dan kelembagaan seperti bank, ketika membutuhkan bantuan berupa pinjaman dana para pedagang bisa memanfaatkan bantuan tersebut.

C. Kelangsungan Hidup Pedagang Kaki Lima

Kelangsungan hidup pedagang kaki lima dalam mempertahankan kehidupannya yang mana merupakan tujuan jangka panjang para PKL yang berjualan di Jalan Naga Sakti kota Pekanbaru. Kelangsungann hidup ini sering menjadi tolak ukur berdagang dalam keberhasilan mencapai tujuan atau mempertahankan hidup, dari berbagai cara-cara yang dilakukan diatas, seperti strategi aktif, pasif, dan juga jaringan sosial yang dijelaskan dalam penelitian ini.

Lima informan tersebut dalam mempertahankan hidupnya:

1. Ratna (pedagang aneka minuman botol dan makanan) : Berhasil untuk bertahan hidup.
2. Resmantoni (pedagang aneka jus) : Berhasil untuk bertahan hidup.

3. Agus (pedagang aneka minuman dan jajanan) : Berhasil untuk bertahan hidup.
4. Akmal (pedagang aneka minuman botol) : Termasuk gagal dalam mempertahankan hidupnya dalam berdagang di Jalan Naga Sakti tersebut dikarenakan beliau sering kehabisan stock barang dagangannya, beliau juga saat ini atau di masa sulit pandemi Covid-19 mengalami kerugian karena pengeluaran untuk kebutuhan hidup lebih besar dibandingkan omset yang didapatkan.
5. Ernawati (pedagang air es tebu) : Berhasil untuk bertahan hidup.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Adapun beberapa hal yang dapat disimpulkan:

1. Pedagang kaki lima yang berjualan di Jalan Naga Sakti kota Pekanbaru adalah mereka yang mendirikan lapak atau warung dagangan secara menetap dan tidak berpindah-pindah lokasi berdagang dan minimal berdagang selama satu tahun. Rata-rata pendidikan mereka adalah setingkat SD sampai SMA. Penghasilan yang diperoleh dalam sebulan berkisar Rp 750.000,- hingga Rp 1.800.000,-. Serta pedagang kaki lima dalam penelitian ini berusia dalam rentang umur 43 tahun sampai umur 67 tahun, para pedagang kaki lima yang mendirikan tempat atau lapak berdagang sudah memiliki izin berdagang dari pemilik tanah dan dari pemerintah melalui pihak kepolisian Kecamatan Tampan, Kelurahan Simpang Baru kota Pekanbaru.

2. Penurunan pendapatan yang sangat dirasakan oleh pedagang kaki lima ketika masa sulit seperti Pandemi Covid-19 yang melanda para pedagang, dengan adanya pembatasan sosial berskala besar (PSBB) mengakibatkan pembatasan waktu berjualan bagi para pedagang, sepi pembeli karena konsumen yang mengharuskan dirumah atau bekerja dari rumah membuat pedagang kaki lima mengalami penurunan pendapatan secara drastis.
3. Dalam usahanya untuk mempertahankan hidupnya dalam berdagang, pedagang kaki lima memiliki strategi-strategi yang dilakukan yang dimaksud sebagai berikut:
 - a. *Strategi aktif* yang dilakukan oleh informan dalam penelitian ini adalah dengan cara mengoptimalkan potensi yang dimiliki pribadi pedagang, mengoptimalkan potensi yang dimiliki keluarga seperti suami untuk membuka dagangan dan menjajakan dagangan baru, kemudian menambah jumlah dagangan untuk memperoleh penghasilan, menambah penghasilan dengan pekerjaan tambahan atau sampingan oleh anggota keluarga, pekerjaan sampingan itu adalah jasa angkut barang atau jasa pick-up, kemudian dengan menambah waktu berdagang dilakukan oleh semua informan pada penelitian ini, terus memanfaatkan potensi diri dengan cara memanfaatkan *event* yang ada dengan berdagang makanan seperti masakan mie, ayam penyet, pecel lele dan minuman dan menambah dagangan seperti keripik ubi, keripik pisang ketika masa pandemi untuk tambahan jualan.
 - b. *Strategi pasif* yang dilakukan oleh informan dalam penelitian ini adalah meminimalisir pengeluaran

keluarga dengan cara menghemat pengeluaran uang, membawa bekal atau makan terlebih dahulu dari rumah sebelum berangkat berdagang, dan strategi pasif lain yang dilakukan adalah dengan cara mengelola keuangan dengan baik, menyerahkan ke istri hasil pendapatan untuk dikelola salah satunya dalam mengelola keuangan dari hasil berdagang yaitu mengurangi membeli kebutuhan sekunder seperti barang-barang dirumah; kulkas, mesin cuci, dll jika tidak diperlukan dan juga memanfaatkan bantuan tunai dari pemerintah ketika masa pandemi maupun bantuan sembako dari lingkungan sosial dimana mereka tinggal.

c. Strategi jaringan yang dilakukan oleh informan dalam penelitian ini dengan cara membangun jaringan mereka melalui relasi dengan pedagang sekitar untuk saling membantu ketika ada kesulitan yang dialami, mengikuti organisasi kesukuan untuk saling berbagi dan membangun silaturahmi yang baik dan membangun hubungan baik dengan masyarakat lingkungan pedagang bertempat tinggal, dan juga menjalin relasi dengan tetangga dan juga kerabat-kerabat yang memiliki hubungan darah, ketika mengalami sakit banyak keluarga dan tetangga yang datang menjenguk juga memberikan bantuan biaya berobat. Informan dalam penelitian ini juga melakukan peminjaman modal usaha ke bank dan tauke tempat pedagang mengambil barang dagangannya untuk dijual juga para pedagang meminta bantuan kerabat keluarga baik berupa sembako maupun uang untuk kebutuhan keluarga.

Saran

- a. Pedagang Kaki Lima (PKL)
 - Diharapkan bagi pedagang kaki lima dapat membuat catatan pengelolaan keuangan, agar mengetahui pemasukan dan pengeluaran keluarga, sehingga tidak adanya pengeluaran-pengeluaran yang tidak perlu dikeluarkan, terus dengan adanya pengelolaan keuangan ketika masa sulit datang seperti halnya pandemi Covid-19 dengan jangka waktu yang lama pedagang bisa tetap bertahan dan menstabilkan dagangannya sedikit lebih efisien dibandingkan tidak memiliki pengelolaan keuangan dengan baik.
 - Selanjutnya bagi PKL diharapkan dapat mematuhi kebijakan yang ditetapkan oleh pemerintah daerah melalui SATPOL PP kota Pekanbaru yang memberikan pengawasan kepada PKL, yang mana peraturan tersebut tercantum dalam “Peraturan Daerah No. 5 Tahun 2002 tentang Ketertiban Umum pasal 19 ayat 1 yang berbunyi : Dilarang menempatkan barang atau benda dalam bentuk apapun ditepi jalan, jalur hijau, trotoar dan tempat-tempat umum dengan tujuan menjalankan suatu usaha ataupun tidak, kecuali tempat-tempat yang diizinkan oleh walikota atau pejabat yang tunjuk”. Tujuan diciptakannya peraturan mengenai ketertiban ini adalah untuk melindungi masyarakat kota Pekanbaru, juga melindungi sarana dan prasarana kota seperti taman kota, jalan umum dan perlengkapan lainnya.
 - Bagi para PKL diharapkan dapat melengkapi identitas pribadi seperti KTP agar mempermudah urusan ketika dibutuhkan, seperti menerima bantuan usaha ataupun mengurus berkas lainnya yang dibutuhkan keluarga.
- b. Bagi SATPOL PP kota Pekanbaru yang memberikan pengawasan kepada PKL agar memberikan sosialisasi kepada para pedagang mengenai ketertiban dengan baik dan tidak pilih kasih dalam menegakkan ketertiban terhadap pedagang yang melanggar aturan.
- c. Kepada pemerintah daerah, melalui pihak terkait mengenai PKL atau UKM agar dapat mendata pedagang yang memiliki izin berdagang dan mendirikan bangunan dan mensosialisasikan pentingnya adanya identitas pribadi seperti KTP atau surat domisili agar ketika ada bantuan para UKM menengah kebawah mendapatkan bantuan secara merata dan bisa merasakan seperti fasilitas kesehatan melalui BPJS Kesehatan untuk mengurangi biaya mendadak.

DAFTAR PUSTAKA

- Berry, D. (1995). *Pokok-Pokok Pemikiran dalam Sosiologi*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Consuelo G. Sevilla, Jesus A. Ochave, Twila G. Punsalan, Bella P. Regala, & Gabriel G. Uriarte. (2006). *Pengantar Metode Penelitian*. (hal. 30 & 40). Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia (UI-Press).
- Damsar. (2011). *Pengantar Sosiologi Ekonomi Edisi Revisi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Damsar. (2000). *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

- Damsar. (2009). *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Edi Suharto, P. (10 September 2003). *Paradigma Baru Studi Kemiskinan*. Dalam Media Indonesia.
- Fitri Ramdani Harahap (Juni 2013). Dampak Urbanisasi Bagi Perkembangan Kota Di Indonesia. *Jurnal Society, Volume 1*.
- Fitriyani. (2017). Dinamika Sosial dan Strategi Ekonomi Pedagang Pidie di Kota Patanlabu. *Aceh Antropologicsl Journal, 1, 1*.
- Guenther Roth, C. W. (1978). *Economy and Socyety*. California: University of California Press.
- Hasanah, T. U., Nurhadi, & A. R. (2020). Modal Sosial dan Strategi Kelangsungan Usaha Sektor Informal Pedagang Kaki Lima. *SOCIA Jurnal-Jurnal Ilmu Sosial, 17*, 58-70.
- Hendropuspito. (1989). *Sosiologi Sistemik*. Yogyakarta: KANISIUS.
- Historia, K. (2015). <http://www.komunitashistoria.com/article/2015/12/03/sejarah-pedagang-kaki-lima/>.
- Horton, P. B., & Hunt, C. L. (1998). *Sosiologi, Sixth Edition*. (H. Sinaga, Penyunt.) Jakarta: Erlangga.
- Iwantono, S. (2001). *Kiat Sukses Berwirausaha*. Jakarta: Grasindo.
- Martono, N. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif Analisis Isi dan Data Sekunder* (ed. revisi 2 ed.). Jakarta: Rajawali Pers.
- Martono, N. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif Analisis Isi dan Data Sekunder* (ed. revisi 2 ed.). Jakarta: Rajawali Pers.
- Narwoko, J. D., & Suyanto, B. (2011). *Sosiologi:Teks & Terapan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Nasution, F. A. (2017). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Implementasi Penertiban Pedagang Kaki Lima (Pkl) Di Jalan Hr. Subrantas. *JOM FISIP Vol. 4 No. 1 – Februari 2017, 2*.
- Permadi, G. (2007). *Pedagang Kaki Lima, Riwayatmu Dulu, Nasibmu Kini*. Bogor: Yudhistira.
- Pradana, A. (2021). *Media Buku Data Statistik Sektoral Daerah Kota Pekanbaru*. Diambil kembali dari Data Statistik Sektoral Daerah Kota Pekanbaru.
- Sanapinah, F. (2008). *Format-format Penelitian Sosial*. Jakarta: Rajawali Press.
- Sangadji, E. M., & Sopiah. (2010). *Metodologi Penelitian Pendekatan Praktis dalam Penelitian*. (Oktaviani, Penyunt.) Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Scott, J. (Penyunt.). (2011). *Sosiologi The Key Concepts*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Scott, J. C. (1981). *Moral Ekonomi Petani: Pergolakan dan Subsistensi di Asia Tenggara*. Di Terjemahkan oleh Hasan Basari. Jakarta: LP3ES.

- Setiadi, E. M., & Kolip, U. (2011). *Pengantar Sosiologi; Pemahaman Fakta dan Gejala Permasalahan Sosial : Teori, Aplikasi dan Pemecahan*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Sevilla, C. G., & dkk. (2006). *Pengantar Metode Penelitian*. Jakarta: Universitas Indonesia (UI-Press).
- Soekanto, S. (1990). *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: Rajawali Press.
- Soekanto, S. (2017). *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Soeratno. (2002). *Ekonomi Makro Pengantar*. Dalam E. Seowati, R. Damayanti, Subagyo, R. Badrudin, S. K., Agifari, et al., *Ekonomi Makro Pengantar* (hal. 3). Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Sugiyanto. (2002). *Lembaga Sosial*. Yogyakarta: Global Pustaka Utama.
- Sukandarrumidi. (2004). *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Usman, H., & Akbar, P. S. (2011). *Metode Penelitian Sosial*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Wikipedia. (2020). Kota Pekanbaru.
- Wikipedia. (2022, Februari 4). Dipetik Februari 8, 2022, dari https://id.wikipedia.org/wiki/Daftar_kecamatan_dan_kelurahan_di_Kota_Pekanbaru#:~:text=Kota%20Pekanbaru%20memiliki%2015%20kecamatan,sebaran%20penduduk%201.401%20 jiwa%20Fkm%C2%B2.
- Winarno, R. F. (2016). *Strategi Bertahan Hidup Mantan Karyawan PT. Kertas Nusantara di Desa Pилanjau Kabupaten Berau (Studi Tentang Karyawan Yang Dinonaktifkan di PT. Kertas Nusantara)*. *eJournal Sosiatr*.
- Skripsi :
 Anggraini, Maya. 2014. Skripsi : *Evektifitas Pengendalian Pedagang Kaki Lima (PKL) Kota Payakumbuh (Studi Kasus: Pedagang Malam Jalan Sekarno Hatta/Jalan Sudirman)*. Universitas Riau Pekanbaru.