



Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran
<http://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/jrpp>
 Volume 7 Nomor1, 2024
 P-2655-710X e-ISSN 2655-6022

Submitted : 04/01/2024
 Reviewed : 09/01/2024
 Accepted : 14/01/2024
 Published : 15/01/2024

Kamrin ¹

STRATEGI BERTAHAN HIDUP PKL DI BUMI TAMALANREA DI KOTA MAKASSAR(STUDI KASUS PENJUAL BAKSO KELILING)

Abstrak

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, jenis penelitian yaitu penelitian lapangan (field research) dengan pendekatan deskriptif. Adapun teknik pengumpulan datanya melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis datanya yaitu analisis sebelum dilapangan dan analisis data dilapangan dengan tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Uji keabsahan datanya menggunakan triangulasi sumber. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tiga jenis strategi bertahan yang telah dilakukan, yaitu: 1) Strategi aktif, dengan meningkatkan kualitas barang dan pelayanan, adanya anggota keluarga yang ikut membantu bekerja, serta penambahan jam kerja, 2) Strategi pasif, yaitu dengan mengurangi persediaan barang dagangan, mengurangi jumlah karyawan, 3) Strategi jaringan, dengan menjalin hubungan yang baik dengan pembeli, menitipkan barang dagangan di warung-warung terdekat.

Kata Kunci: Penjual Bakso, Strategi Bertahan Hidup.

Abstract

This research uses qualitative research methods, the type of research is field research with a descriptive approach. The data collection techniques are through observation, interviews and documentation. The data analysis technique is analysis before the field and data analysis in the field with stages of data reduction, data presentation, and conclusions. Test the validity of the data using source triangulation. The results showed that there are three types of survival strategies that have been carried out, namely: 1) Active strategy, by improving the quality of goods and services, the presence of family members who help work, and increasing working hours, 2) Passive strategy, namely by reducing merchandise inventory, reducing the number of employees, 3) Network strategy, by establishing good relationships with buyers, leaving merchandise at nearby stalls.

Keywords: Meatball Seller, Survival Strategy.

PENDAHULUAN

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

Persaingan dalam hal dunia bisnis tergolong sangat tinggi terutama di dalam sektor perdagangan, persaingan berasal dari segala arah dan juga kemampuan yang telah merambah ke seluruh penjuru Indonesia.

Konsep sektor informal seringkali dipergunakan untuk menjelaskan bahwa sektor informal dapat mengurangi pengangguran di negara-negara berkembang. Bahkan ada beberapa pengamat

¹Universitas Teknologi Sulawesi (UTS) Makassar
 email : kamrinsakam@gmail.com

pembangunan di suatu Negara yang mana Negara tersebut sedang berkembang, mengatakan bahwa sektor informal dapat dijadikan sebagai salah satu strategi alternatif dalam hal pemecahan masalah keterbatasan peluang pekerjaan di suatu negara.

Sektor informal berfungsi sebagai pintu pengaman terakhir yang dapat menghambat ledakan permasalahan sosial akibat dari meningkatnya para pencari pekerjaan, baik dalam kota maupun pendatang yang berasal dari desa.

Sektor informal sering dipandang sebelah mata, seperti sebagai kegiatan ekonomi bersifat alternatif serta kurangnya perhatian yang positif dari berbagai pihak termasuk pencari kerja itu sendiri. Namun kenyataannya sektor informal dapat memberikan jawaban terhadap sulitnya mencari peluang kerja, tetapi juga dapat memberikan kontribusi dalam hal mengurangi pengangguran, tetapi juga memberikan harapan perkembangan usaha bagi masyarakat kecil di seluruh penjuru Indonesia. Sektor informal biasanya dimanfaatkan untuk ekonomi berskala kecil yang mana sering mengalami berbagai kendala untuk melaksanakan usahanya. Seorang pedagang harus dapat mengetahui bagaimana cara agar usahanya tersebut berkembang dan sukses sesuai dengan tujuan yang diinginkannya.

Pedagang Kaki Lima adalah suatu pekerjaan yang bersifat paling nyata serta paling penting bagi beberapa masyarakat kecil kebanyakan beberapa kota yang mana tersebar di berbagai negara-negara berkembang.

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

METODE

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif, berusaha mengkaji, menelaah dan juga dapat menguraikan data yang akan didapatkan dilapangan yakni peranan pekerja sosial dalam menangani masalah sosial anak. penentuan informan dilakukan peneliti menggunakan teknik purposive sampling, yaitu pengambilan sumber data dengan pertimbangan tertentu, misalnya orang tersebut dianggap paling tahu tentang informasi yang peneliti harapkan sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi objek atau situasi sosial tertentu. Informan Adapun sumber data dalam penelitian ini sebanyak 5 orang sebagai penjual bakso keliling dan keluarganya.

Sumber pengumpulan data diperoleh melalui data primer dan data sekunder. Data diperoleh melalui wawancara mendalam, observasi, dan studi dokumentasi. Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif, yaitu semua sumber data yang diperoleh dilapangan dikumpulkan dan kemudian ditarik kesimpulan berdasarkan jawaban-jawaban dari informan yang relevan dengan masalah-masalah dalam penelitian ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Konep strategi Bertahan Hidup

Menurut Mardikanto dan Soebianto (2012:167) strategi sering diartikan sebagai langkah-langkah atau tindakan tertentu yang dilaksanakan demi tercapainya suatu tujuan atau penerima manfaat yang dikehendaki, oleh karena itu, pengertian strategi sering rancu dengan: metode, teknik, atau taktik. Strategi bertahan hidup yaitu, strategi keamanan dan stabilitas adalah strategi minimal yang dilakukan seseorang untuk mempertahankan hidup. Strategi ini dilakukan dengan berbagai cara oleh berbagai lapisan (atas, menengah, bawah) untuk dapat bertahan hidup. Artinya semua hasil yang diperoleh digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup minimal kebutuhan subsisten pangan atau kebutuhan sehari-hari (Dharmawan, 2001)

Menurut Snel dan Staring (Resmi, 2005:6) menyatakan bahwa strategi bertahan hidup adalah sebagai rangkaian tindakan yang dipilih secara standar oleh individu dan rumah tangga yang menegakkan ke bawah secara sosial ekonomi. Melalui strategi yang dilakukan oleh seseorang, bisa menambah penghasilan lewat pemanfaatan sumber-sumber yang lain ataupun mengurangi pengeluaran lewat pengurangan kuantitas dan kualitas barang atau jasa. Selain itu, strategi bertahan hidup menerapkan pola nafkah ganda yang merupakan bagian dari strategi ekonomi.

Jadi strategi bertahan hidup dalam konteks penelitian ini diartikan adalah dalam menompang pada aspek ekonomi, dengan melalui pemanfaatan sumberdaya alam yang dimiliki, melakukan penghematan dengan mengurangi pengeluaran yang meliputi pengurangan total konsumsi, merubah pola konsumsi, strategi ini ditujukan untuk pemenuhan kebutuhan hidup sehari-hari.

Edy Suharto (2003:45) menyatakan strategi bertahan (coping strategi) yang dilakukan keluarga miskin untuk mengatasi masalah ekonomi, yaitu:

1. Strategi aktif, yaitu mengoptimalkan segala potensi keluarga untuk mengatasi goncangan ekonomi (misalnya: melakukan aktivitas sendiri, memperpanjang jam kerja, memanfaatkan sumber atau tanaman liar dilingkungan sekitar dan sebagainya).
2. Strategi pasif, yaitu mengurangi pengeluaran-pengeluaran keluarga (misalnya: mengurangi biaya pengeluaran sandang, pangan, pendidikan dan sebagainya).
3. Strategi jaringan, yaitu menjalin relasi, baik secara formal maupun informal dengan lingkungan sosial dan lingkungan kelembagaan untuk mengatasi goncangan ekonomi (misalnya meminjam uang ke tetangga, mengutang ke warung, memanfaatkan program anti kemiskinan, meminjam uang ke rentenir atau bank, dan sebagainya).

Tinjauan tentang Pedagang Kaki Lima (PKL)

Pedagang Kaki Lima (Sektor Informal) adalah mereka yang melakukan kegiatan usaha dagang perorangan atau kelompok yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat-tempat fasilitas umum, seperti trotoar, pingir-pinggir jalan umum, dan lain sebagainya. Pedagang adalah perantara yang kegiatannya membeli barang dan menjualnya kembali tanpa merubah bentuk atas inisiatif dan tanggung jawab sendiri dengan konsumen untuk membeli dan menjualnya dalam partai kecil atau per satuan.

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

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

Pedagang kaki lima (PKL) dapat diartikan sebagai salah satu alternatif yang dipilih oleh kebanyakan masyarakat dalam mengurangi angka pengangguran yang semakin meningkat. Seseorang dapat membuka lapangan pekerjaan sendiri yang mana bersifat informal untuk memenuhi kebutuhan hidupnya secara terus-menerus. Istilah PKL ini biasanya dipergunakan untuk menyebut para pedagang yang tengah menggunakan gerobak yang memiliki roda, jika roda gerobak tersebut ditambahkan dengan kaki para pedagang maka akan berjumlah lima, maka disebutlah Pedagang Kaki Lima atau PKL ini sering dikaitkan dengan berbagai determinan sosial semisal memiliki pendapatan yang rendah, pekerjaan yang bersifat tidak tetap, pendidikannya tidak memadai, memiliki kemampuan berorganisasi yang rendah dan unsur-unsur ketidakpastian lainnya, ternyata PKL tidak pernah lepas dari hukum persaingan bisnis, solidaritas yang bersifat sosial, serta jaringan sosial antar sesama Pedagang Kaki Lima.

Berdasarkan uraian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa Pedagang Kaki Lima merupakan mereka yang melaksanakan berbagai kegiatan usaha dagang cara perorangan ataupun berkelompok yang dalam menjalankan usahanya memanfaatkan tempat dan fasilitas umum yang telah tersedia, seperti di trotoar, pinggir jalan umum, dan lain sebagainya.

Paparan Pembahasan Dan Hasil Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima (PKL)

1. Gambaran Umum Obyek Penelitian.

Bumi Tamalanrea yang biasa disebut BTP adalah kompleks perumahan yang dibangun oleh Perum Prumnas yang berada di Kecamatan Tamalanrea Kota Makassar Sulawesi Selatan,

di kompleks ini dimanfaatkan oleh Para Pedagang Kaki Lima untuk menjual berbagai produk makanan dan minuman. Seperti kue , ayam goreng, sate ayam, gorengan, keripik pisang, keripik ketela, roti bakar, es tebu, jus buah, jagung rebus dan kacang rebus hingga buah-buahan, hal ini sangat membantu masyarakat yang ingin menikmati jajanan tersebut.

2. Gambaran Umum Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini sebanyak 5 orang yang merupakan Pedagang Jual Bakso Keliling yang telah berjualan lebih dari 10 Tahun.

Berikut merupakan data umum tentang subjek penelitian yang berdasarkan umur, jenis pekerjaan dan lama waktu berjualan dari subjek penelitian tersebut:

Nama Umur perker. Pokok Lama berjualan

Dg Salle 54 tahun Jual Bakso 17 tahun

Jumarang 32 tahun Jualan Bakso 12 tahun

,Iskandar 55 Tahun JUalan Bakso 10 tahun

Mustakim 48 Tahun Jualan Bakso 16 Tahun

,Pak Suyadi 39 Tahun Jualan Bakso 11 Tahun

Sedangkan untuk informan tambahan dalam penelitian ini sebanyak 5 orang yang merupakan isteri dari masing-masing Pedagang Kaki Lima di Bumi Tamalanrea yang menjadi subjek penelitian

Strategi Aktif

a. Strategi Aktif Subjek 1

Subjek 1 menerapkan strategi aktif untuk menambah pendapatan keluarga, yaitu dengan melakukan pekerjaan sampingan. Untuk dapat memenuhi semua kebutuhan pokok keluarga, subjek 1 melakukan beberapa pekerjaan sampingan antara lain dengan menjadi buruh tani. Hal ini terungkap dari pengakuan subjek yang mengatakan:

“Usaha yang saya lakukan untuk menambah penghasilan ya menjadi buruh tani, kalau ada yang membutuhkan bantuan tenaga saya diminta untuk membantu”.

Selain berjualan sebagai Pedagang Kaki Lima, subjek 1 juga bekerja sebagai buruh tani yang bekerja sebagai penebar pupuk ketika musim padi, membuat saluran irigasi dll. Pendapatan yang diterima dari pekerjaan menjadi buruh tani bervariasi dan tidak menentu karena tidak setiap hari ada pekerjaan. Hal ini terungkap dari pernyataan subjek yang mengatakan:

”Penghasilan buruh tani tidak menentu dan berbeda-beda, paling tinggi ya ada yang ngasih 30 ribuan namun pekerjaan menjadi buruh tidak selalu ada tiap hari. Kalau ada yang butuh bantuan tenaga ya di tawari kerja tp kalo tidak ada yang lagi butuh bantuan tenaga kerja ya tidak kerja”.

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

Pekerjaan menjadi buruh tani hanya bisa dilakukan ketika musim tani, itupun jika membutuhkan tenaga banyak, sehingga akan membutuhkan bantuan tenaga tambahan. Aktivitas menanam padi biasanya dimulai pagi hari sekitar jam 7 pagi dan selesai pada jam 12 siang. Upah yang diterima buruh tani sekitar 25-30 ribu. Peran anggota keluarga dalam menambah penghasilan keluarga juga dilakukan anak pertamanya sebagaimana yang diungkapkan subjek sebagai berikut: “Anak saya yang paling tua juga ikut bekerja untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga kami terutama untuk biaya sekolah adiknya karena anak saya yang nomer 2 sudah sekolah di SMK”.

Isteri subjek juga mengoptimalkan sumberdaya yang dimiliki keluarga yaitu dengan memanfaatkan pinggir rumah mereka untuk ditanami sayuran seperti kacang panjang. Tanaman tersebut nantinya akan dikonsumsi sendiri, seperti yang diungkapkan isteri subjek yang mengatakan:

“Saya biasanya menanam sayuran seperti kacang panjang jadi bisa untuk dikonsumsi sendiri sebagai sayur”.

b. Strategi Aktif Subjek 2

Subjek 2 menerapkan tiga strategi yaitu strategi aktif, strategi pasif dan strategi jaringan. Strategi aktif yang dilakukan adalah melakukan pekerjaan sampingan sebagaimana yang diungkapkan subjek sebagai berikut: “Kerja sampingan saya sebagai pencari rongsokan di sekitar rumah. Kerana saya sudah tua, jadi hanya bisa berkeja yang ringan saja”. Pendapat yang diterima dari hasil kerja sampingan ternyata masih belum cukup untuk membiayai semua kebutuhan keluarga secara layak khususnya untuk pendidikan anak karena pekerjaan sampingan subjek hanya dilakukan di masa senggang. Hal ini terungkap dari pernyataan subjek yang mengatakan:

“Kalau untuk memenuhi semua kebutuhan keluarga tidak cukup terutama jika harus menyekolahkan anak sampai tinggi tidak cukup apalagi anak saya dua”. Pendapatan utama dan sampingan yang belum cukup untuk memenuhi semua kebutuhan keluarga membuat isteri subjek ikut bekerja demi menambah penghasilan keluarga, pekerjaan yang dilakukan oleh isteri subjek adalah buruh cuci dan setrika. Hal ini terungkap dari pernyataan isteri subjek yang mengatakan: “Saya kerja jika ada yang minta bantuan tenaga saya, bekerja sebagai buruh cuci dan setrika di tempat laundry”.

c. Strategi Aktif Subjek 3

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

Upah yang diterima dari pekerjaan sebagai tukang bangunan sebanyak 50.000 rupiah perhari, akan tetapi upah tersebut masih belum termasuk uang makan sehingga untuk mensiasati hal tersebut subjek membawa bekal dari rumah sehingga tidak perlu lagi membeli makanan. Pekerjaan ini dilakukan disela-sela berjualan, hal tersebut terungkap dari pernyataan subjek yang mengatakan:

“Saya melakukan pekerjaan sampingan ini jika harga ayam menaik, karena pastinya keuntungannya akan kecil”. Alasan subjek memilih bekerja sebagai tukang bangunan di proyek karena upah yang didapat lebih besar dari berjualan sebagaimana yang diungkapkan subjek: “Kalau berjualan pendapatannya masih kalah dengan kerja di proyek karena kalau berjualan pendapatannya paling tidak 40 ribu rupiah sedangkan kalau menjadi tukang bangunan proyek upahnya sekitar 50 ribu rupiah”.

Walaupun upah tukang bangunan proyek lebih tinggi dari berjualan, namun pekerjaan tukang bangunan proyek belum cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga karena tidak setiap hari subjek melakukan pekerjaan dan upah pekerjaan sebagai tukang bangunan masih di kurangi ongkos transportasi sehingga isteri subjek juga bekerja untuk menambah penghasilan keluarga. Hal tersebut terungkap dari pernyataan subjek yang mengatakan: “Isteri saya juga bekerja menjait tarifnya biasanya 30-35 ribu rupiah namun tidak setiap hari menerima pesanan karena tidak sehari jadi kalo satu baju biasanya dikerjakan 3 minggu karena proses pengerjaannya yang rumit”.

d. Strategi Aktif Subjek 4

Subjek 4 menerapkan strategi aktif yaitu melakukan pekerjaan sampingan untuk menambah penghasilannya. Hal tersebut terungkap dari pernyataan subjek yang mengatakan:

“Saya bekerja sampingan sebagai kuli bangunan dan mendapatkan upah 65 ribu perhari namun pekerjaan sampingan menjadi kuli bangunan tidak selalu ada”.

e. Strategi Aktif Subjek 5

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

“Saya biasanya menanam kacang hijau, cabai, ketela, papaya, dan bayam di pekarangan rumah untuk kemudian di konsumsi sendiri”

Strategi Pasif

a. Strategi Pasif Subjek 1

Strategi hemat dapat dilihat dari cara keluarga meminimalisir pengeluaran untuk kebutuhan keluarga seperti kebutuhan pangan, sandang, papan, kesehatan dan pendidikan. Sikap hemat dalam pemenuhan kebutuhan pangan terlihat dari budaya keluarga yang membiasakan makan dengan lauk seadanya seperti yang di ungkapkan isteri subjek yang mengatakan:

“Kalau untuk makanan keluarga kami, ya makan seadanya tapi tetap tiga kali sehari namun lauknya sederhana ya kadang makan sama lauk tempe, tahu dan ayam jika ada”.

Sikap hemat ini juga terlihat dari sikap subjek yang tidak terlalu mementingkan model atau luasnya rumah. Bagi keluarga subjek yang terpenting adalah rumah yang di tempati bisa untuk berteduh.

Strategi hemat yang dilakukan dalam pemenuhan kebutuhan sandang adalah tidak pilih-pilih merk pakaian, bagi subjek merk pakaian bukanlah hal yang penting, yang terpenting bagi mereka dalam membeli pakaian adalah harganya murah. Keluarga subjek juga jarang membeli pakaian baru, biasanya hanya akan membeli ketika lebaran seperti pengakuan subjek yang mengatakan:

“Kalau beli baju baru jarang, paling ya pas lebaran saja

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

b. Strategi Pasif Subjek 2

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

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

c. Strategi Pasif Subjek 3

Subjek 3 menerapkan strategi pasif agar pendapatan yang diperoleh dari hasil tani dan pekerjaan sampingan serta dari pendapatan isteri bisa untuk memenuhi semua keluarga, hal ini dilakukan agar tetap bisa bertahan hidup. Sebagaimana pernyataan subjek yang mengatakan:

“Pendapatan yang saya dapat harus di cukup-cukupkan”.

Ketika keluarga sakit subjek lebih memilih berobat ke puskesmas karena biayanya cukup murah dibanding berobat ke dokter. Dalam hal kebutuhan pangan, subjek tetap melakukan pemenuhan kebutuhan makan keluarga sebanyak tiga kali dalam sehari, akan tetapi hanya dengan lauk seadanya saja. Keluarga subjek juga jarang membeli pakaian baru karena harus menghemat pengeluaran, biasanya keluarga subjek membeli baju baru ketika lebaran bahkan terkadang subjek hanya membelikan anak dan isterinya saja. Hal tersebut diketahui dari pernyataan subjek yang mengatakan: “Kalau untuk membeli pakaian baru biasanya pada waktu lebaran, dan hanya membelikan pakaian untuk anak dan isteri saya”.

d. Strategi Pasif Subjek 4

Pendapatan dari hasil berjualan yang tergolong rendah dan pekerjaan sampingan yang tidak selalu ada, memaksa keluarga subjek untuk menerapkan strategi pasif yaitu dengan hidup

hemat. Hal tersebut terungkap dari pernyataan subjek yang mengatakan: “Pendapat yang saya dapat dari hasil tani dan upah menjadi kuli bangunan mau tidak mau harus di cukup-cukupkan”. Strategi pasif yang dilakukan subjek 4 yaitu makan dengan lauk seadanya, membeli pakaian baru ketika mendekati lebaran, serta apabila sedang sakit maka hanya dapat berobat ke Puskesmas dengan kartu KIS.

e. Strategi Pasif Subjek 5

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

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

Strategi Jaringan

a. Strategi Jaringan Subjek 1

Pendapatan Pedagang Kaki Lima yang tidak menentu dan kadang mengalami penurunan hasil penjualan membuat subjek harus memiliki strategi ketika membutuhkan uang secara mendesak. Meminjam uang merupakan langkah untuk mendapatkan uang secara cepat, subjek biasanya meminjam uang kepada saudara atau tetangga: “Kalau pinjam ke tetangga yang penting jujur dan jangan suka berbohong, isyaallah pasti akan tetap dibantu”.

b. Strategi Jaringan Subjek 2

Strategi jaringan merupakan strategi yang juga dilakukan subjek 2 khususnya ketika membutuhkan uang, namun strategi ini adalah strategi terakhir karena subjek sebisa mungkin akan tetap berusaha sendiri tanpa meminta bantuan orang lain ketika membutuhkan uang, salah satunya adalah menjual sebagian harta berharga. Harta yang dapat dijual biasanya berupa perhiasan emas, akan tetapi jika belum cukup maka subjek akan meminjam uang kepada tetangga. Hal tersebut terungkap dari pernyataan subjek yang mengatakan: “Kalau butuh uang dadakan biasanya saya menjual cicin emas milik isteri tapi kalau masih tidak cukup terpaksa pinjam ke tetangga”.

c. Strategi Jaringan Subjek 3

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

d. Strategi Jaringan Subjek 4

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

e. Strategi Jaringan Subjek 5

Strategi jaringan subjek 5 yaitu dengan meminjam perhiasan emas kepada saudara yang nantinya akan digadaikan ke pegadaian. Hal tersebut terungkap dari pernyataan isteri subjek yang mengatakan: “Kalau butuh uang saya pinjam emas ke saudara untuk digadaikan.” Selain memanfaatkan jaringan sosial untuk meminjam uang, subjek juga memanfaatkan jaringan sosial untuk membiayai sekolah anaknya. Seperti yang diungkapkan oleh subjek sebagai berikut: “Kalau sekolahnya anak saya, kemarin itu dapat bantuan keluarga tidak mampu dari sekolahnya, kemarin bantuan tersebut dipergunakan untuk biaya SPP selama enam bulan, akan tetapi untuk saat ini masih belum cair lagi, sehingga anak saya masih nunggak SPP-nya sudah tiga bulan”.

Analisis Data Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima (PKL)

a. Strategi Aktif

Strategi aktif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan Pedagang Kaki Lima untuk menambah pendapatan keluarga mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, ditemukan bahwa sebagian besar Pedagang Kaki Lima melakukan pekerjaan sampingan dengan menjadi pekerja kasar yaitu menjadi buruh tani. Selain menjadi buruh tani, sebagian Pedagang Kaki Lima lebih memilih melakukan pekerjaan sampingan di luar sektor berdagang yaitu bekerja sebagai tukang bangunan dan kuli bangunan. Selain tukang bangunan, pekerjaan yang dilakukan Pedagang Kaki Lima di Bumi Tamalanrea adalah menjadi pencari rongsokan. Hal ini terungkap dari pernyataan salah satu Pedagang Kaki Lima yang mengatakan: “Kerja sampingan saya sebagai pencari rongsokan di sekitar rumah. Kerana saya sudah tua, jadi hanya bisa berkeja yang ringan saja”. Pekerjaan tersebut mereka pilih karena keterampilan yang mereka miliki terbatas sehingga mereka hanya bisa menjadi pekerja kasar yang tidak memerlukan banyak keterampilan..

Selain isteri yang ikut bekerja ada juga anak Pedagang Kaki Lima yang juga ikut bekerja untuk memenuhi kebutuhan keluarganya. Fakta tersebut relevan dengan pendapat Suharto yang menyatakan bahwa strategi aktif merupakan strategi yang dapat dilakukan keluarga miskin dengan cara mengoptimalkan segala potensi keluarga (misalnya melakukan aktivitasnya sendiri, memperpanjang jam kerja dan melakukan apapun demi menambah penghasilannya). Strategi aktif merupakan pilihan pertama yang dilakukan Pedagang Kaki Lima untuk tetap bisa bertahan hidup. Mereka akan memaksimalkan semua potensi sumber daya yang mereka miliki untuk menambah penghasilan yang mereka dapat dari usaha berjualan walaupun tambahan pendapatan yang mereka dapat tergolong kecil dan tidak menentu, namun hal tersebut tetap dilakukan agar mereka tetap bisa melangsungkan hidup.

b. Strategi Pasif

Strategi pasif adalah strategi bertahan hidup yang dilakukan Pedagang Kaki Lima dengan menerapkan hidup hemat. Sikap hemat memang sudah melekat dan sudah menjadi budaya bagi masyarakat luas, khususnya di pedesaan. Sikap hemat yang dilakukan Pedagang Kaki Lima adalah membiasakan seluruh keluarga untuk makan seadanya karena pendapatan Pedagang Kaki Lima yang tergolong rendah dan tak menentu membuat mereka tidak bisa menyediakan makanan yang beragam sehingga mereka membiasakan diri untuk makan dengan lauk seadanya. Membiasakan anggota keluarga untuk makan seadanya merupakan penerapan strategi pasif yang dilakukan keluarga Pedagang Kaki Lima untuk menekan pengeluaran mereka dalam pemenuhan kebutuhan pangan keluarga. Sikap hemat juga diterapkan keluarga Pedagang Kaki Lima dalam memenuhi kebutuhan sandang keluarga.

c. Strategi Jaringan

Menerapkan strategi aktif dan pasif terkadang masih belum cukup untuk memenuhi semua kebutuhan keluarga Pedagang Kaki Lima, terutama jika Pedagang Kaki Lima membutuhkan uang secara mendadak seperti ketika hasil berjualan Pedagang Kaki Lima sedang tidak bagus karena musim hujan, sehingga hasil yang diperoleh sangat kecil. Pendapatan Pedagang Kaki Lima memang tidak menentu dan tergantung pada kondisi cuaca. Strategi jaringan merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminta bantuan kepada kerabat, tetangga dan juga relasi lainnya baik itu secara formal maupun informal ketika dalam mengalami kesulitan. Hal ini relevan dengan pendapat Suharto yang mengatakan bahwa strategi jaringan merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara menjalin relasi, baik formal maupun dengan lingkungan sosialnya dan lingkungan yang bersifat kelembagaan, seperti meminjam bantuan uang kepada tetangga, mengutang di warung atau toko di sekitarnya, memanfaatkan program kemiskinan dari pemerintah, dan juga meminjam bantuan uang kepada rentenir atau bank dan juga sebagainya

SIMPULAN

Belum cukupnya pendapatan perhari untuk memenuhi kebutuhan keluarga bisa menyekolahkan anak, membiayai kontrakan rumah, menyisihkan sedikit pendapatan untuk tabungan, meminjam uang pada tetangga atau keluarga serta tidak diterimanya lagi bantuan pangan seperti Beras Miskin (Raskin) dan sembako murah. Menunjukkan dinamika sosial ekonomi yang terlihat pada penjual bakso keliling di Bumi Tamalanrea Kota Makassar. Namun

pada sisi lain, terlihat pula bantuan pemerintah melalui Kartu Indonesia Sehat (KIS) membantu keluarga mereka berobat gratis di Puskesmas atau Rumah Sakit.

Kondisi kehidupan penjual bakso yang demikian, membuat mereka melakukan beberapa macam strategi bertahan hidup, yaitu dengan menggunakan strategi aktif yang meliputi melakukan pekerjaan sampingan, mengikutsertakan anggota keluarga untuk memperoleh penghasilan; strategi pasif yakni dengan melakukan penghematan dengan menggantikan makanan yang lebih murah, membeli persediaan makanan saat harga sedang murah serta menyisipkan sebagian pendapatannya untuk kebutuhan yang penting; dan strategi jaringan yaitu dalam bentuk meminjam uang tetangga atau keluarga. Selain itu penjual bakso juga menerima bantuan dari pemerintah dalam bentuk jaminan kesehatan kartu KIS yang dibagikan secara gratis.

Melihat kondisi yang dialami oleh Penjual Bakso ini, pemerintah diharapkan perhatian yang lebih terhadap kondisi sosial ekonomi tukang becak. Pemerintah juga diharapkan merumuskan suatu langkah tertentu yang dibuat secara berkala, misalnya suatu program pelatihan keterampilan bagi mereka, terutama bagi istri-istri penjual bakso yang nantinya diharapkan dapat mendapat pekerjaan yang mampu menambah penghasilan keluarga.

Para Penjual Bakso harus melakukan sebanyak-banyaknya strategi bertahan hidup. Tidak hanya terpaku pada satu strategi saja agar mereka dapat memenuhi semua kebutuhan hidup dan agar strategi bertahan yang dilakukan oleh penjual bakso dapat tetap bertahan dan semangat dalam pekerjaannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Damsar. 2009. *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Kencana Prenata Media Group.
- Jones, Pip. 2010. *Pengantar Teori-Teori Sosial*. Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia.
- Moeleong, Lexy J. 2000. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya.
- Nazir, Moh. 2005. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Pudja, Ariyanto. 1989. *Adaptasi masyarakat makan di tempat yang baru*. Depdikbud. Jakarta
- Ritzer, George. 1992. *Sosiologi Ilmu Berparadigma Ganda*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Ritzer, George dan Smart, Barry. Cetakan 2011-2012. *Handbook Teori Sosial*. Jakarta: Nusa Media.