



## MODAL SOSIAL DAN KONTRIBUSI EKONOMI PEDAGANG SAYUR KELILING DI SEMARANG

**Eko Handoyo\***

Dosen Jurusan PKn FIS Unnes

Kampus Sekaran Gunungpati Semarang Kode Pos 50229

### Info Artikel

#### Keywords:

Regional Autonomy, PAD,  
Oil and Gas Industry

### Abstract

*Problems to be solved in this study are (1) what lies behind the men became itinerant greengrocer?, (2) how the itinerant greengrocer build a social network with distributors, fellow merchants and consumers?, (3) what social norms that became agreement of the itinerant greengrocer who ensure the continuity of their business? (4) what the contribution of itinerant greengrocer to the family economy, (5) how the quality of their lives? This study used a qualitative approach and case studies. This study took place in the city of Semarang. Street Vendors areas studied were Gunungpati District, where they sell vegetables around. The samples taken in a purposive and respondents taken as many as 6 people merchants. The data was taken with observation techniques, interviews, and focus group discussion. Things that can not be taken with the three techniques, conducted with the study of literature. To measure the validity of data used triangulation techniques. The results were analyzed with qualitative analysis techniques (reduction, presentation, and drawing conclusions). From the results of research and field findings, it can be concluded (1) itinerant greengrocer has characteristics different from any other street vendors, which is mostly done by men, in trading on a motorcycle, and working in residential areas of dense population, (2) they become itinerant greengrocer, because there are no other jobs are more promising, (3) social capital merchants, mainly low membership in the association and has no contribution to the economic development of households, while the social capital of social networks and trust they have thus contributing significantly to the continuity business, (4) quality of life of itinerant greengrocer is relatively low, since the daily income is only enough for family consumption needs. Just in terms of freedom of component as part darei quality of life, they have it because they do not depend in selling to anyone, except to the agent. Based on the results of research and field findings, it is suggested that (1) vegetable traders are generally not affordable by the government and financial institutions, hence the need to be nurtured and empowered them to have access in developing the capital, and (2) most traders are not members of associations, therefore need established or included in the association of merchants who provide security and comfort in its hold.*

© 2012 Universitas Negeri Semarang

## PENDAHULUAN

Umumnya pemegang otoritas dan elit kota di negara-negara Afrika, Asia, dan Amerika Latin mengeluhkan keberadaan PKL sebagai masalah utama di kota-kota mereka (Bromley 2000). Itulah sebabnya, mereka berkeinginan agar PKL dibersihkan dan diusir ke luar area kota, karena dianggap sebagai klilip kota. Namun demikian, PKL yang lebih banyak menjajakan barang murah (diantaranya barang-barang bekas) dan jasa yang terjangkau biayanya, sangat dibutuhkan oleh warga kota yang memiliki penghasilan pas-pasan (Destombes 2010:23). PKL dibenci oleh penguasa, tetapi di lain pihak dirindukan oleh warga kota yang memiliki pendapatan rendah.

Kondisi PKL di Semarang tidak jauh berbeda dengan nasib yang dialami PKL di berbagai kota di negara-negara Afrika, Asia, dan Amerika Latin. Di Semarang, problematika PKL ini menjadi pekerjaan rumah bagi pemerintah kota (pemkot) yang menimbulkan dilema. Di satu sisi, pemkot menginginkan kota harus bersih, indah, dan nyaman, sehingga dapat menjadi ruang publik yang sehat bagi seluruh warga kota. Pada sisi lain, PKL butuh hidup dan menghidupi keluarganya, oleh karenanya mereka tidak mau pergi dari kota yang padat konsumen.

Di kota-kota besar, PKL umumnya menempati lokasi di daerah pusat perkantoran, bisnis, perbankan, pendidikan, pariwisata, pasar tradisional dan modern. Di kota Semarang, konsentrasi PKL ada di Barito, Kalisari, Universitas Diponegoro, Universitas Negeri Semarang, Kantor Bank Indonesia, Pasar Johar, Bundaran Simpang

Lima, Jalan Menteri Supeno, Sampangan, dan pusat-pusat keramaian lainnya. Seiring dengan perkembangan pesat kota Semarang dalam 10 tahun terakhir, PKL dengan mudah dapat dijumpai, mulai dari tengah kota hingga pinggiran kota. Keberadaan PKL bagai jamur di musim penghujan. Mereka tersebar tidak hanya di satu kecamatan, tetapi hampir seluruh kecamatan yang ada di kota Semarang terdapat PKL baik yang resmi (terorganisasi) maupun yang tidak resmi (tidak terorganisasi). Menurut data Dinas Pasar Kota Semarang, jumlah pedagang kaki lima pada tahun 2009 mencapai 11.414 dengan rincian 7.419 sesuai Perda No. 11 Tahun 2000 dan SK Walikota Semarang Nomor 130.2/339 Tahun 2000 dan SK Walikota Nomor 511.3/16 Tahun 2001 dan 3.995 PKL tidak sesuai Perda dan SK Walikota.

PKL yang berjuang untuk hidup di kota Semarang beraneka ragam jenisnya, ada yang berdagang nasi, berdagang sayuran, berdagang ikan, berdagang pakaian, berdagang mainan anak-anak, berdagang onderdil sepeda motor, berdagang VCD dan DVD, berdagang tanaman hias, dan lain-lain. Umumnya, mereka berdagang secara permanen, menempati suatu area tertentu, dengan membuka lapak atau dasaran seadanya. Ada juga yang memakai gerobak dorong dan mobil. Diantara mereka ada yang menggunakan sepeda motor sebagai sarana untuk mengangkut barang dagangan. Sepeda motor digunakan untuk menjajakan sayur secara berkeliling menelusuri kota. Fenomena pedagang sayur keliling inilah yang saat ini menjadi fenomena Pedagang Kaki Lima (PKL) *mobile* di kota Semarang. Para pedagang ini umumnya adalah laki-laki.

Mereka berjuang mempertahankan hidup dan kehidupan di tengah-tengah kesulitan mencari pekerjaan di kota Semarang.

Pedagang sayur keliling yang menggunakan sarana sepeda motor untuk menjajakan barang dagangan, termasuk dalam kategori pedagang kaki lima (PKL) liar, tidak resmi atau tidak terorganisasi. Mereka menjumpai para pembeli atau pelanggan di perumahan dan lokasi ramai lainnya. Mereka tergolong PKL liar, karena tidak terorganisasi, jauh dari jangkauan dan perhatian pemerintah, serta tidak dipajaki. Pedagang kaki lima jenis mobile ini banyak juga dijumpai di Thailand dan Philipina.

Sektor informal, khususnya PKL, dalam sistem ekonomi kontemporer (modern) bukanlah suatu gejala negatif sebagaimana argumen yang menolak PKL seperti yang ditunjukkan oleh pejabat pemerintah kota, tetapi lebih tepat dipandang sebagai realitas ekonomi kerakyatan yang berperan cukup penting dalam pengembangan masyarakat dan pembangunan nasional (Effendi 1997:1). Demikian pula, Mustafa (2008:57), menyatakan bahwa pedagang kaki lima sebagai korban dari kelangkaan kesempatan kerja produktif di kota, sehingga pedagang kaki lima dipandang sebagai jembatan terakhir bersama berkembangnya proses urbanisasi. Dukungan mengenai peran positif dari PKL disuarakan pula oleh Morrell,dkk (2008:7) dalam kajiannya tentang sektor informal di kota Solo dan Manado. Hasil penelitian di Solo menunjukkan bahwa aktivitas sektor informal tidak hanya mengisi fungsi ekonomi, tetapi juga memberikan pendidikan, mobilitas sosial, dan meningkatkan jaminan bagi anak-anak

mereka.Harris sebagaimana dikutip Amin (2005) menunjukkan bukti bahwa efisiensi yang dimiliki oleh sektor informal dapat mengurangi tingkat kemiskinan urban. ILO juga menemukan bahwa sektor informal mampu menyerap migran pedesaan (Amin 2005).

Kelompok PKL umumnya memiliki modal sosial terikat (*bonding social capital*) dan modal sosial yang menjembatani (*bridging social capital*) yang kuat, terutama PKL yang telah terorganisasi dan diakui pemerintah. Dalam kelompok PKL, baik yang *bonding social capitalnya* kuat maupun yang memiliki *bridging social capital*, diduga para anggota kelompok memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi, kepatuhan pada norma, dan mempunyai jaringan sosial, yang menyebabkan mereka eksis. Pertanyaan yang muncul adalah apakah modal sosial tersebut dimiliki oleh para PKL yang bekerja sebagai pedagang sayur keliling di kota Semarang atau apakah ketahanan para pedagang sayur keliling dalam beraktivitas ekonomi di sektor informal dipengaruhi oleh modal sosial yang mereka miliki?.

James Coleman (dalam Field 2008) meyakini pentingnya modal sosial bagi kelompok miskin dan orang-orang yang termarginalkan. Jika Bourdieu percaya bahwa modal sosial hanya dapat dimiliki dan dimanfaatkan oleh orang-orang yang berkuasa untuk mempertahankan kedudukannya, tidak demikian halnya dengan Coleman. Dalam penelitiannya, Coleman (dalam Field 2008) yakin bahwa modal sosial tidak terbatas pada kelompok penguasa atau orang-orang yang menguasai sumber daya, tetapi juga dapat dimanfaatkan

oleh kelompok miskin dan termarginalkan. Modal sosial yang dapat dimanfaatkan oleh kelompok miskin dan termarginalkan, diantaranya adalah organisasi (*bonding social capital*) dan jaringan sosial yang lebih luas (*bridging social capital*). Berikut ini disajikan beberapa hasil penelitian, yang menunjukkan peran modal sosial bagi kelompok miskin dan termarginalkan, utamanya para pedagang kaki lima. Dalam penelitiannya tentang pedagang kaki lima di metro Cebu Philipina, Destombes (2010) menyimpulkan bahwa para pedagang kaki lima merupakan wirausahawan sektor informal, yang dapat beraktivitas sebagai wirausahawan meskipun tanpa dukungan legal dari pemerintah lokal. Keberhasilan para wirausahawan tersebut, baik menyangkut kepentingan maupun perlindungan terhadap mata pencahariannya, dipengaruhi oleh kepercayaan (*trust*), norma-norma (*norms*), dan kerjasama (*cooperation*) yang dibangun bersama oleh para pedagang. Organisasi yang berperan besar dalam memberdayakan para pedagang kaki lima di Metro Cebu adalah Cebu City United Vendors Association, Inc atau disingkat CCUVA. Pedagang buah dan bunga yang diteliti Destombes (2010), menyatakan bahwa 85,79% diantaranya bekerjasama melalui CCUVA. Ketika ditanya apakah CCUVA memberi dukungan kepada para pedagang, 65% diantaranya menyatakan CCUVA memberi dukungan. Bentuk dukungan yang diberikan diantaranya adalah: (1) perlindungan dari dan selama pembongkaran atau pengurusan, (2) saling membantu satu sama lain, dengan mendorong kerjasama, (3) mengorganisasikan fasilitas dan mengendalikan

para pedagang kaki lima, (4) memberikan dukungan pada saat-saat susah atau menderita, (5) bernegosiasi dengan pemerintah lokal mewakili kepentingan pedagang kaki lima, (6) mengorganisasi anggota CCUVA, (7) mengembangkan bisnis, dan (8) sebagai tempat berkonsultasi untuk memahami persoalan yang dihadapi pedagang kaki lima, dan (9) memberikan peluang untuk perbaikan pelayanan. Dalam penelitian Destombes (2010) menunjukkan bahwa peran yang dimainkan CCUVA cukup berhasil, diantaranya adalah (1) regulasi pemerintah terhadap pedagang kaki lima menjadi jelas, (2) pembangunan gedung Carbon dan Pasar Publik Ramos, dan (3) pengakuan terhadap pasar umum dan pedagang kaki lima sebagai mitra pembangunan sosial, ekonomi, dan budaya dari masyarakat.

Modal sosial yang berkembang dengan baik, utamanya jaringan sosial melalui keanggotaan dalam organisasi PKL, sebagaimana riset yang dilakukan oleh Destombes di atas, memberikan kontribusi yang tidak kecil bagi kelangsungan usaha dan kehidupan para PKL. Perusahaan mikro atau sektor informal ini dengan pengembangan program yang difasilitasi oleh pemerintah mampu mengentaskan penduduk miskin dari jurang kemelaratan. Modal sosial yang mereka miliki membuat mereka dapat bertahan hidup (*survive*). Dalam kaitan dengan perusahaan mikro ini, Yasmeen (2000:39) mengungkapkan bahwa jika sektor makanan informal (*informal food sector*) terorganisasi dengan baik, maka ia akan bernilai bagi masyarakat, karena memiliki peran baik dalam bidang ekonomi, sosial, maupun budaya. PKL yang

terorganisasi dengan baik ini, juga akan memperoleh pengakuan dari pemerintah lokal dan memiliki skala politik lebih luas dalam berbagai level negara. Pada gilirannya, PKL tersebut akan berkembang, karena didukung oleh keuangan mikro dan perlindungan sosial, seperti adanya jaminan asuransi. Adanya organisasi Victory Monument Area (VMA) yang diikuti oleh sejumlah besar pedagang kaki lima, yang sebagian besar adalah perempuan, mempengaruhi kebijakan yang diambil oleh pemerintah kota Bangkok melalui Bangkok Metropolitan Administration (BMA), merupakan contoh dari keberhasilan modal sosial (Yasmeen 2000). Pada tahun 1990, BMA membuat regulasi mengenai keberadaan PKL di Bangkok. Semula mereka bersikap keras terhadap para PKL, tetapi setelah adanya negosiasi dari VMA, para pejabat lokal Bangkok memberi toleransi kepada PKL untuk berdagang di jalanan. BMA mengambil kebijakan yang disebut dengan “*jut phon pan*”. Dalam bahasa Inggris, *jut* diterjemahkan sebagai *point*, sedangkan *phon pan* diartikan sebagai *less clear*. Haas sebagaimana dikutip Yasmeen (2000) mengartikan *jut phan pon* sebagai *to ease the situation* atau meredakan situasi. Sebagai bagian dari kebijakan *jut phon pan* ini, BMA mendisain jalanan utama di Bangkok sebagai *vendor friendly*, atau jalanan yang bersahabat bagi PKL. Kebijakan ramah terhadap PKL berlanjut dengan keluarnya kebijakan dari Perdana Menteri Thaksin Shinawatra, yakni dengan didirikannya People’s Bank atau Bank for the Poor, yang dalam bahasa Thailand adalah *krongkarn thanakarn phu prachachon*. Bank ini didirikan untuk menyediakan keuangan

mikro bagi rakyat yang berkeinginan membangun usaha kecil dan mikro, misalnya menjalankan usaha berdagang di jalanan.

Dari berbagai penelitian yang dilakukan di atas, dapat ditarik benang merahnya bahwa modal sosial dapat dikonversi ke banyak kualitas material dari modal ekonomi (Castiglione et al. 2008:3). Modal sosial pun dapat memiliki kriteria ekonomi, seperti produktivitas, efisiensi, dan efektivitas (Lawang 2005:33). Hal ini berangkat dari dua asumsi berikut. *Pertama*, modal sosial tidak berdiri sendiri, melainkan tertambat dalam struktur sosial. Struktur sosial yang dimaksud menunjuk pada hubungan (*relation*), jaringan (*network*), kewajiban dan harapan (*expectation*), yang menghasilkan dan dihasilkan oleh kepercayaan (*trust*) serta sifat dapat dipercaya (*trustworthiness*). Kedua, modal sosial memiliki fungsi yang sama dengan jenis modal lainnya dalam rangka mencapai tujuan ekonomi, seperti fungsi memperlancar (*lubricant*) dan fungsi mempererat (*glue*) ikatan-ikatan sosial dalam sistem produksi. Seperti halnya sebuah benda, modal sosial dapat diperbanyak, ditambah, dan dilihat sebagai stok. Jaringan sosial yang dikembangkan para pedagang sayur keliling, ditengarai memiliki fungsi-fungsi yang mampu menjadi tumpuan bagi kelangsungan usaha mereka. Fungsi-fungsi dimaksud meliputi (1) fungsi informatif, yakni sebagai jaringan informasi yang memungkinkan setiap stakeholders dalam jaringan untuk mengetahui informasi yang berhubungan dengan masalah, peluang, atau apa pun yang berkaitan dengan kegiatan usaha, (2) fungsi akses, yaitu menunjuk pada kesempatan yang dapat diberikan oleh adanya jaringan dengan orang lain dalam

penyediaan suatu barang atau jasa yang tidak dapat dipenuhi secara internal oleh organisasi, dan (3) fungsi koordinasi, yakni fungsi informal yang membantu mengatasi masalah kebuntuan yang disebabkan oleh keterbatasan birokrasi pemerintah (Lawang 2005:69).

Berdasarkan latar belakang di atas, tulisan ini hendak menjawab pertanyaan pokok yaitu “seberapa besar modal sosial memberi sumbangan terhadap kontribusi ekonomi Pedagang Sayur Keliling di kota Semarang? Permasalahan pokok tersebut dapat dipecahkan dengan mengajukan pertanyaan sebagai berikut : (1) apa yang melatarbelakangi para lelaki menjadi pedagang sayur keliling?, (2) bagaimana pedagang sayur keliling membangun jaringan sosial dengan distributor, sesama pedagang dan konsumen?, (3) norma-norma sosial seperti apakah yang menjadi kesepakatan para pedagang sayur keliling yang menjamin kelangsungan usaha mereka?,(4) apa kontribusi pedagang sayur keliling terhadap ekonomi keluarga, (5) bagaimana kualitas hidup mereka?

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati (Moleong 1993: 3) dan studi kasus (Patton 1989: 303). Penelitian studi kasus ini melibatkan isu-isu yang dieksplorasi melalui satu kasus yang diikat dalam *bounded system* (Creswell 2007:73). Jenis studi kasus yang dipilih dalam penelitian ini adalah *single*

*instrumental case study*, dalam hal mana peneliti fokus pada satu isu atau pusat perhatian, lalu menyeleksi satu kasus yang diikat untuk menggambarkan kasus tersebut. Penelitian ini mengambil lokasi di Kota Semarang, khususnya PKL yang menjalankan usaha di wilayah Sampangan dan Gunungpati. Unit analisis penelitian ini adalah para pedagang kaki lima sebanyak 6 orang, yang beroperasi di Gunungpati dan sekitarnya. Penelitian kualitatif memerlukan fokus, dikarenakan fokus berhubungan dengan konteks. Dalam penelitian ini, konteks tidak hanya mencakup tempat dan waktu, tetapi juga aktor atau pelaku, bahkan peristiwa penting yang menjadi setting penelitian ini. Dalam kaitan dengan tempat, fokus penelitian ini dipusatkan pada PKL yang beroperasi di wilayah Gunungpati. Waktu penelitian adalah bulan April hingga Oktober 2011. Peristiwa penting yang menjadi setting penelitian ini juga akan disertakan dalam penelitian, yaitu adanya kebijakan “SETARA” atau Semarang Kota Sejahtera dari walikota yang baru, Soemarmo. Fokus penelitian juga berkaitan dengan pertanyaan yang menjadi panduan studi atau penelitian. Dalam hubungan ini, fokus penelitian atau hal-hal yang akan dideskripsikan dan dianalisis adalah: (1) hal-hal yang melatarbelakangi para lelaki menjadi pedagang sayur keliling, (2) jaringan sosial yang dibangun oleh pedagang sayur keliling dengan distributor, sesama pedagang dan konsumen, (3) norma-norma sosial yang menjadi kesepakatan para pedagang sayur keliling yang menjamin kelangsungan usaha mereka, (4) kontribusi pedagang sayur keliling terhadap ekonomi keluarga, (5) kualitas hidup pedagang sayur keliling dan

keluarganya.

Dalam penelitian ini, teknik sampling yang digunakan adalah purposive sampling dan snowball sampling (Sugiyono 2008 : 53). Pedagang Kaki Lima (PKL) yang dijadikan responden dalam penelitian ini diseleksi dengan cara purposif (Maxwell 1996 : 70 ; Creswell 2007 : 125). Purposif, dalam arti responden dipilih berdasarkan ciri dan batasan sesuai dengan parameter yang telah ditentukan dalam penelitian, yaitu: (1) bekerja sebagai pedagang sayur keliling yang beroperasi di Gunungpati, (2) telah bekerja sebagai pedagang sayur sekurang-kurangnya 1 tahun, (3) telah berkeluarga (beristeri atau beristeri dan beranak), (4) menggunakan sepeda motor untuk berdagang. Berdasarkan pertimbangan ini, responden diambil 6 orang yang bekerja di Gunungpati. Cara snowball atau chain (Creswell 2007 ; Sugiyono 2008) juga digunakan dalam memilih responden atau informan yang dianggap paling tahu mengenai masalah penelitian. Teknik ini terutama digunakan untuk menentukan pedagang yang dianggap tahu banyak tentang kehidupan pedagang sayur keliling dan permasalahan yang dihadapi dalam kaitannya dengan usaha yang telah ditekuni. Dengan model snowball ini, informasi yang belum cukup dari pedagang pertama yang dihubungi, ditanyakan kepada pedagang berikutnya berdasarkan rujukan yang diberikan oleh responden pedagang pertama, demikian seterusnya hingga semua informasi yang dibutuhkan dapat dipenuhi.

Data penelitian dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan studi literatur. Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan secara tidak terstruktur atau tidak ter-

standarisasi, yaitu sebuah wawancara bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah disusun secara sistematis dan lengkap, tetapi berupa garis-garis besar pertanyaan penelitian sesuai permasalahan penelitian (Sugiyono 2008). Wawancara semi terstruktur juga digunakan, terutama untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diajak wawancara dimintai pendapat dan ide-ide secara komprehensif (Sugiyono 2008). Dalam melakukan wawancara, alat yang digunakan peneliti untuk mengumpulkan data dan informasi penelitian adalah buku catatan, tape recorder, dan pen-camera. Dalam penelitian ini, observasi dilakukan dengan dua cara, yaitu observasi partisipatif yang moderat serta observasi terstruktur dan samar-samar (Sugiyono 2008). Dalam observasi partisipatif model moderat ini, peneliti menjaga keseimbangan sebagai orang luar dan juga seakan-akan sebagai orang dalam. Sebagai orang dalam inilah, peneliti sambil melakukan pengamatan, juga ikut melakukan apa yang dikerjakan oleh pedagang dan bahkan turut merasakan sukanya sebagai pedagang. Dengan model observasi ini, diharapkan peneliti dapat memperoleh data secara lengkap, tajam, akurat, dan dapat memahami makna di balik perilaku pedagang. Selain observasi secara partisipatif, peneliti dalam mengumpulkan data juga menyatakan terstruktur kepada responden atau informan, tetapi pada saat lain peneliti juga tidak terstruktur atau tersamar agar bisa memperoleh data yang memiliki makna khusus atau rahasia bagi responden. Kedua jenis observasi tersebut, peneliti gunakan untuk memperoleh pengalaman langsung mengenai

permasalahan penelitian yang belum dapat diungkap melalui wawancara, memahami konteks dalam situasi sosial apa adanya, dan secara khusus untuk memperoleh data yang akurat mengenai kualitas hidup pedagang sayur dan kondisi kehidupannya sehari-hari. Studi literatur atau tinjauan pustaka membantu peneliti untuk menentukan topik penelitian, sekaligus memberikan pengetahuan untuk membatasi ruang lingkup penelitian. Tinjauan pustaka berisi hasil-hasil penelitian lain yang relevan dengan topik penelitian dan menghubungkan penelitian dengan literatur yang sudah ada (Creswell 2010:36). Penelitian ini bersifat kualitatif, maka studi literatur ini penting karena data lapangan tidak akan memiliki makna apa-apa jika tidak diikat oleh suatu konsep dan review literatur yang relevan dengan topik penelitian. Literatur yang paling banyak ditelusuri dalam penelitian ini adalah sektor informal (*informal sector*), pedagang kaki lima (*street vendor*), dan modal sosial (*social capital*). Hasil-hasil penelitian dari jurnal penelitian yang ada dan teori atau konsep tentang tiga variabel tersebut direview untuk memastikan bahwa penelitian ini benar-benar penting dan layak dilakukan.

Data yang terkumpul diuji validitasnya dengan menggunakan triangulasi (Patton 1989: 108-109; Miles dan Huberman 1992: 434; Brannen 1997: 20). Triangulasi ini digunakan tidak hanya pada saat pengumpulan data, tetapi juga pada waktu memeriksa hasil analisis kualitatif. Penggunaan triangulasi ini bermanfaat untuk memecahkan persoalan-persoalan potensial mengenai validitas konstruk. Untuk keperluan itulah, jenis triangulasi yang akan

dimanfaatkan dalam penelitian ini adalah: (1) triangulasi data, dengan cara mengumpulkan data dari waktu ke waktu dan orang atau sumber yang berbeda di lokasi penelitian, (2) triangulasi peneliti, dengan cara meminta peneliti lain yang pernah mengkaji tema serupa untuk memeriksa hasil analisis dan (3) triangulasi metode, dengan cara menggunakan metode pengumpulan data yang berbeda dalam kaitannya dengan unit analisis atau fokus penelitian yang sama. Metode pengumpulan data yang dibandingkan dalam penelitian ini adalah metode observasi dan wawancara. Untuk memperkokoh kredibilitas penelitian, selain dilakukan uji validitas dengan cara triangulasi, juga dilakukan cara lain, yaitu perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan atau pengamatan terus-menerus, analisis kasus negatif, menggunakan bahan referensi, membicarakannya dengan orang lain (*peer debriefing*), dan *member check* (Nasution 1988 ; Sugiyono 2008 ).

Sesuai dengan pendekatan yang dipakai, maka data yang terkumpul diolah dan dianalisis dengan menggunakan teknik analisis kualitatif interaktif, dimana proses analisisnya mengikuti siklus, dalam arti bahwa peneliti dituntut bergerak bolak-balik selama pengumpulan data diantara kegiatan reduksi, penyajian serta penarikan kesimpulan dan verifikasi (Miles dan Huberman 1992: 19).

## **HASIL PENELITIAN**

### **Latar Belakang dan Karakteristik Pedagang Sayur Keliling**

Usaha sektor informal di kota Semarang sangat banyak dan jumlah pekerja sektor



informal, khususnya PKL juga banyak. Karena penelitian ini tidak dirancang untuk digeneralisasikan pada populasi lainnya, maka PKL yang diteliti pun dibatasi pada mereka yang menjalankan usaha sebagai pedagang sayur keliling. Dalam terminologi pedagang kaki lima, pedagang sayur keliling ini termasuk dalam kategori PKL *mobile*, yaitu PKL yang dalam menjalankan aktivitas ekonomi tidak memiliki bangunan dan lapak

yang menetap dalam melayani pembeli, tetapi dengan menggunakan sepeda motor yang dijadikan sebagai tempat sayur dan lauk mereka menjajakan barangnya dengan bergerak dari satu tempat ke tempat lainnya. Pedagang sayur ini rata-rata berasal dari luar kota Semarang, sudah beristri dan berpendidikan SMA ke bawah. Data selengkapnya dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Responden dilihat dari Daerah asal, Pendidikan, dan Status Perkawinan

No.	Nama	Daerah Asal	Pendidikan	Status
1.	Jumeno	Ambarawa	SD	Kawin
2.	Nurwahid	Demak	SMP	Kawin
3.	Sunarto	Semarang	SMA	Kawin
4.	Mungin Sidi	Purwodadi	SPG	Kawin
5.	Ngadina	Klaten	SD	Kawin
6.	Mali	Purwodadi	SD	Kawin

Sumber: Data Primer

Menjadi pedagang sayur bukan pekerjaan pertama. Mereka sebelumnya telah bekerja pada sektor informal lainnya, ada yang sebelumnya menjadi sopir, berjualan nasi soto, pedagang buah-buahan, pekerja bangunan (tukang) dan teknisi. Oleh karena penghasilan yang diperoleh dari usaha sebelumnya tidak pasti, padahal sebagian besar mereka telah menikah dan memiliki tanggungan keluarga yang harus dipenuhi kebutuhannya, maka mereka beralih kepada pekerjaan sebagai pedagang sayur keliling. Sulitnya mencari pekerjaan yang sudah dijalani juga menjadi faktor penyebab mengapa mereka menjalankan aktivitas ekonomi dengan menjadi pedagang sayur keliling. Nurwahid (28 tahun) salah seorang pedagang sayur keliling yang

ditemui saat melayani seorang pembeli, membenarkan hal tersebut di atas.

“Dulu saya pernah berdagang buah pak...ya itu membuka dasaran, tapi hasilnya tidak pasti, banyak ruginya...karena itulah saya pindah jadi pedagang sayuran, kok kelihatannya gampang dan enak...ya saya jalani, toh hasilnya cukup untuk keluarga” (wawancara dengan Nurwahid, Sabtu 1 Oktober 2011).

Jumeno (25 tahun) yang pernah menjadi sopir pribadi anggota Dewan, ketika ditanya mengapa ia berjualan sayur dengan cara berkeliling, berikut ini jawabannya.

“Saya dulu pernah menjadi sopir anggota DPRD pak...sesungguhnya enak, hasilnya gede, tapi namanya anak muda...saya boros dan lagian sering teman saya datang ke tempat kerja saya-ngganggu pak, yaitu sering ngajak beli minuman...saya jadi risi

dan tidak enak kepada majikan saya...kerja diganggu terus dan kalau begini caranya, mana mungkin saya bisa mengumpulkan penghasilan saya, yaa daripada bekerja tidak tenang, saya keluar pak...lalu setelah itu cari kerja nyatanya sulit, mau kembali jadi sopir bapak (anggota DPRD) saya malu, sehingga akhirnya saya bekerja seperti ini...sebagai pedagang sayur” (Wawancara dengan Jumeno, Minggu 2 Oktober 2011).

Jumeno termasuk sosok suami yang sayang kepada istrinya. Ketika didesak mengapa harus berdagang sayur keliling, ia menjawab “kasihan pak dia di rumah sendirian, dengan berdagang seperti ini saya sewaktu-waktu bisa dekat dengan istri” (wawancara dengan Jumeno, Minggu 2 Oktober 2011).

Motor yang digunakan para pedagang untuk berdagang sayur umumnya sudah menjadi milik sendiri, meskipun sebagian dari mereka mengaku bahwa motor yang dibelinya tidak dilakukan secara *cast* atau bayar tunai. Nurwahid misalnya, membeli sepeda motor dengan harga Rp14,5 juta. Ia mencicil motor tiap bulannya Rp.520.000,00. Sudah dua setengah tahun ini ia membayar angsuran dan menurutnya tinggal setengah tahun lagi cicilannya selesai. Lain Nurwahid lain pula yang dialami Sunarto. Ia membeli sepeda motor Honda Tyger untuk tempat barang dagangan. Sepeda motor ini dibeli baru 5 bulan, sebelumnya ia sudah punya sepeda motor Honda Bebek. Karena honda bebeknya sulit diajak lari, maka Sunarto membeli motor baru yang lebih besar energinya. Tiap bulan Sunarto harus mencicil sepeda motornya Rp.600.000,00 dan masih harus dilunasi 2,5 tahun lebih.

Para pedagang sayuran dengan mudah

“kulakan” atau membeli barang-barang dagangan dari pemasok (penjual).Mereka kulakan sayur, lauk, bumbu dapur, dan lain-lain di pasar yang ada di Semarang, seperti Peterongan, Johar, dan Gang Baru. Ada juga yang mengambil barang harus ke pasar Jimbaran Ambarawa, karena memang rumahnya di Ambarawa. Kebanyakan membeli dengan cara tunai. Pernah juga yang hutang barang, tetapi besok paginya harus sudah dibayar.Seperti diakui Jumeno, “saya pernah hutang tempe dan tahu, tapi besoknya sudah saya lunasi”. Nurwahid juga memiliki pengalaman yang sama dengan Jumeno, “saya pernah juga bawa barang dulu, besoknya dibayar...saling percaya saja pak” (Wawancara dengan Nurwahid, Sabtu, 1 Oktober 2011).

Tempat atau lokasi berdagang PKL bervariasi. Umumnya mereka berjualan di perumahan. Jumeno memiliki daerah jualan di Perumahan Trangkil, Puri Sartika, dan Kampung Banaran. Mali berjualan di Palebon dan jalan Fatmawati. Nurwahid berdagang di Perumahan Sampangan, Kradenan, Trangkil, Puri Sartika, dan Menoreh.Sunarto berjualan di Perumahan Trangkil, Bukit Sukorejo, Puri Sartika, dan Tembalang. Sementara itu, Ngadina mencari pelanggan di Palebon dan Kauman. Lokasi-lokasi tersebut dipilih, karena pelanggannya banyak. Selain itu, dengan mendatangi perumahan dan tempat-tempat strategis lainnya, barang dagangan cepat habis terjual.Meskipun tidak ada kesepakatan di antara mereka, para pedagang berjualan di lokasi masing-masing tanpa terjadi konflik di antara mereka.Para pembeli umumnya membayar tunai, tidak ada yang hutang.Kalau pun, membayarnya kurang,

besoknya sudah dilunasi. Para pedagang memiliki cara atau strategi untuk membina hubungan dengan pelanggan. Cara yang ditempuh di antaranya: (1) berkomunikasi secara baik dengan pelanggan, (2) bersikap santun, (3) memberi pelayanan dengan baik, (4) menjual barang yang berkualitas, dan (5) memberi korting atau potongan harga.

Rata-rata para pedagang sayur sudah menekuni usaha berdagang sayur keliling cukup lama. Paling lama adalah Ngadina yang sudah berdagang selama 17 tahun, disusul Mali yang sudah berjualan keliling selama 14 tahun. Di antara para pedagang, hanya Jumeno yang menjadi pemain baru, karena baru 1,5 tahun ia berdagang secara keliling. Para pedagang memilih berjualan dengan keliling menggunakan sepeda motor. Ketika ditanya mengapa mereka memilih berjualan secara berkeliling menggunakan sepeda motor, jawaban dari para penjual bervariasi. "Mencari pelanggan", kata pak Mungin Sidi. Ngadina dan Mali mempunyai jawaban yang sama, bahwa kalau berjualan secara menetap tidak banyak pelanggan dan saingannya banyak. Lain lagi dengan jawaban Sunarto: "wah kalau harus menetap membeli kios modalnya tidak cukup pak" (Wawancara dengan Sunarto, Sabtu 8 Oktober 2011).

Modal yang disiapkan untuk berdagang umumnya berasal dari diri sendiri. Jumlah modal bervariasi, mulai dari Rp.100.000,00 hingga Rp.1.000.000,00. Uang tersebut digunakan untuk membeli barang dagangan. Modal ini tidak termasuk sepeda motor yang digunakan untuk berjualan. Di antara mereka, ada satu orang yang membuka usaha ini dengan meminjam uang dari tetangga. Seperti diakui Jumeno, "saya terpaksa

pinjam kepada tetangga pak, tidak banyak hanya Rp.400.000,00...sekarang sudah lunas". Penghasilan pedagang tidaklah seberapa. Rata-rata *take home pay* mereka berkisar antara Rp.30.000,00 hingga Rp.75.000,00 per hari. Hanya pak Mali yang memiliki pendapatan Rp.185.000,00 per harinya. Pendapatan tersebut hanya cukup untuk memenuhi keperluan hidup sehari-hari.

### **Jaringan Sosial dan Norma Sosial Pedagang Sayur Keliling**

Para pedagang sayur keliling mampu bertahan hidup dengan berdagang sayur-sayuran, karena modal sosial yang mereka miliki. Dari 6 responden yang diteliti, hanya 2 orang pedagang yang menjadi anggota asosiasi. Hanya saja karena aktivitas di jalanan cukup menyita waktu, mereka tidak begitu aktif dalam asosiasi atau organisasi yang diikuti. Pedagang sayur yang menjadi anggota asosiasi menyerahkan iuran senilai Rp10.000,00. Uang ini biasanya digunakan untuk kegiatan sosial. Asosiasi pedagang ini, menurut pedagang cukup bermanfaat. Sebagaimana diakui Jumeno, pengurus bertanggung jawab terhadap anggotanya.

"Pernah pak... ada anggota yang kena masalah, yakni kendaraannya berserempetan dengan kendaraan lain, sehingga sampai ke tangan polisi..pengurus asosiasi tahu masalah ini, kemudian membantu anggota untuk membereskan masalahnya" (wawancara dengan Jumeno, Minggu, 2 Oktober 2011).

Modal sosial yang membuat para pedagang dapat bertahan hidup dan meneruskan usahanya adalah jaringan sosial yang dibangun dengan agen, distributor atau pemasok sayuran dan lauk serta pelanggan.

Meskipun mereka tergolong PKL *mobile* yang mudah berganti-ganti tempat dan umumnya sulit dilacak, tetapi ketika mereka kekurangan modal, mereka dapat meminjam kepada agen. Umumnya barang bisa diambil lebih dahulu, entah sayur, tahu, atau tempe, lalu esok harinya harus dibayar lunas. Ada juga pedagang yang hutang kepada sesama pedagang, dan setelah mendapat penghasilan, segera dibayar lunas. Hubungan saling percaya yang dibangun di antara para pedaganglah yang membuat pedagang bisa hutang, baik kepada agen maupun kepada sesama pedagang sayur. Jaringan sosial yang dibangun dengan pembeli dan pelanggan juga berjalan baik. Para pedagang umumnya mengambil barang yang berkualitas, sehingga pelanggan percaya kepada barang dagangan. Sayur, lauk, atau buah yang dibeli dari pedagang sayur umumnya baik, sehingga ketika pedagang datang menawarkan sayur, lauk, atau pun buah disambut dengan baik oleh pembeli atau pelanggan. Penelitian yang dilakukan tidak menemukan adanya keluhan dari pelanggan. Pada umumnya mereka puas terhadap pelayanan pedagang sayur. Para pembeli yang sudah dikenal oleh pedagang tidak jarang belum bisa bayar pada saat membeli sayur atau lauk. Pedagang percaya dan memberinya kesempatan untuk membayar pada esok harinya. Praktik jual beli seperti ini berlangsung lancar karena adanya saling percaya antara pedagang dan pembeli atau pelanggan.

Norma yang dikembangkan pedagang adalah (1) layani pembeli seramah mungkin, (2) berikan barang yang berkualitas, (3) utamakan kepentingan pelanggan. Keramah-tamahan dan komunikasi yang

efektif dari pedagang turut memperlancar usaha pedagang sayur keliling. Demikian pula, *trust* dibangun dengan memberikan barang yang baik dan berkualitas, sehingga pelanggan puas atas pelayanan dan barang yang dijual oleh pedagang. Diskon yang diberikan pedagang kepada pembeli juga menjadi sarana bagi pedagang untuk memelihara hubungan dengan pelanggan. Meskipun para pedagang menjual barang untuk memperoleh keuntungan, tetapi dalam realitasnya mereka tetap mengutamakan kepentingan pelanggan, misalnya jika ada pelanggan yang complain, pedagang akan dengan senang hati melayani. Demikian pula, ketika pelanggan menawar harga, pedagang juga dengan sabar melayani. Kadang harga kurang sedikit pun dari yang ditawarkan penjual, pedagang tetap memberikan barangnya kepada pembeli atau pelanggan. Semua itu dilakukan agar jualan tetap laku dan pelanggan tidak kecewa dan tidak lari.

### **Kontribusi Ekonomi Pedagang Sayur Keliling**

Sebagaimana sudah dipaparkan sebelumnya bahwa para pedagang berjualan keliling, alasan utamanya adalah ekonomi. Pedagang kaki lima (PKL) sebagai salah satu pelaku ekonomi di sektor informal, dihadapkan pada keterbatasan yang dimiliki, seperti pendidikan yang relatif rendah, keterampilan yang kurang, tidak memiliki sumber daya yang memadai, misalnya tanah dan bangunan, sementara mereka harus hidup dan menghidupi keluarganya, sehingga sesuai dengan konsep ekonomi tersebut, mereka harus memilih tetap berada di kota dengan segala keterbatasan yang

dimiliki untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya atau harus kembali ke desa asal tetapi dengan lapangan pekerjaan yang makin sempit yang belum tentu dapat menampung mereka. Ini adalah sebuah dilema sekaligus pilihan sulit bagi para PKL. PKL yang diteliti sudah cukup lama tinggal di kota Semarang, semuanya telah berkeluarga dan beberapa di antaranya memiliki tanggungan keluarga. Tingkat kompetisi yang cukup tinggi di antara pedagang, membuat mereka harus memilih strategi baru dalam mencari dan mempertahankan pelanggan. Terbatasnya tempat untuk berdagang, mendorong para pedagang menjalankan usaha dengan cara berkeliling.

Berdagang dengan cara berkeliling, ternyata memiliki keuntungan tersendiri, di antaranya dapat dengan mudah menjumpai pembeli, tidak terpengaruh oleh cuaca, dan mampu mencari pembeli hingga ke pojok-pojok gang. Meskipun pendapatan sehari-hari tidak terlalu tinggi, tetapi hasilnya dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari keluarga pedagang. Seperti diakui Nurwahid berikut ini.

“penghasilan saya memang tidak seberapa pak..paling banter per hari Rp60.000,00, tapi cukup kok untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari...istri saya tidak bekerja, tinggal di rumah, tiap hari saya beri uang belanja Rp10.000,00 hingga Rp.20.000,00... sisanya saya pakai untuk beli bensin dan kulakan...ya berapa pun hasilnya “*dicukup-cukupke*” pak” (wawancara dengan Nurwahid, Sabtu, 1 Oktober 2011).

Kontribusi ekonomi pedagang sayur keliling memang baru terbatas pada keluarga (istri dan anak-anak). Masyarakat sekitar belum merasakan kontribusi ekonomi dari

pedagang sayur keliling. Hanya pedagang besar, tempat di mana pedagang sayur keliling membeli barang dagangan yang merasakan manfaat dari keberadaan pedagang sayur keliling. Paling tidak barang-barang (sayur-sayuran, bumbu dapur, buah, ikan, dan lain-lain) laris dibeli oleh pedagang sayur keliling. Hal ini tentu saja mempercepat perputaran modal para pedagang besar. Karena barang dagangan yang dijual berkualitas, maka tiap hari pun barang-barang tersebut tetap habis terjual. Demikian pula, barang dagangan penjual sayur keliling terjual habis, karena barang-barang dibeli dari pedagang yang kualitasnya terjamin. Jika masih ada sisa sayur atau lauk yang belum terjual, maka oleh pedagang akan dititipkan kepada pedagang rumahan. Para pedagang yang diwawancarai, semua menyatakan bahwa mereka tidak memiliki tabungan. “boro-boro nabung pak, bisa untuk makan saja sudah bagus”, demikian ungkap Jumeno.

### **Kualitas Hidup Pedagang Sayur Keliling**

Pedagang sayur keliling umumnya memiliki penghasilan pas-pasan, hanya bisa untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Mereka umumnya tidak memiliki tabungan untuk keperluan mendadak atau pun untuk kepentingan hari tua. Rumah dengan status kepemilikan sendiri umumnya belum punya. Sunarto misalnya, hanya bisa mengontrak rumah. Tiap tahunnya, ia harus bayar Rp2,5 juta. Sementara itu, Jumeno dan istri hidup serumah dengan orangtuanya di Bandung Ambarawa. Dari aspek kesejahteraan ekonomi, para pedagang sayur keliling, jauh dari sejahtera karena

pendapatan sehari-hari hanya bisa digunakan untuk keperluan konsumsi. Lainnya dipakai untuk kulakan guna jualan esok harinya. Hanya Sunarto yang menyisihkan sebagian penghasilan untuk ditabung. Dia memiliki tabungan tidak kurang dari Rp.5.000.000,00. “Kalau saya tidak menyisihkan penghasilan, dari mana saya bisa bayar kontrak rumah dan cicilan sepeda motor pak”, cetus Sunarto. Namun demikian, secara umum para pedagang dapat menggunakan pendapatannya untuk memenuhi keperluan hidup sehari-hari.

Meskipun harus mencari tempat sendiri untuk berjualan, para pedagang memiliki rasa aman dan tidak ada gangguan oleh siapa pun. Memang ada satu orang pedagang yang pernah terganggu, karena dianggap memasuki wilayah orang lain, tetapi itu pun dapat diselesaikan dengan baik. Selama berdagang juga tidak ada gangguan dari preman. Berkaitan dengan perputaran modal, ada seorang pedagang yang merasa dirinya tidak aman dan nyaman, karena ada beberapa pembeli yang “ngutang”, tetapi tidak dibayar. Mereka seolah-olah lupa, padahal jika ditotal, jumlahnya hampir sepuluh jutaan. Secara keseluruhan, para pedagang aman, nyaman, dan tidak ada gangguan selama menjual barang dagangannya. Para pedagang bebas berjualan di mana saja, yang penting tidak memasuki area tempat sesama pedagang sayur keliling berjualan. Di antara komponen kualitas hidup lainnya, aspek kebebasan tampaknya yang paling tinggi bobotnya. Pedagang tidak tergantung kepada siapa pun, baik kepada pemerintah daerah, pelanggan, atau pembeli. Mereka mau berdagang pada hari apa tidak ada masalah. Barang yang

diperdagangkan apa pun juga tidak menjadi persoalan. Pendek kata, mereka bebas berjualan di mana saja, menjual sayur apa pun, dan menjualnya kepada siapa pun, sepanjang tidak saling mengganggu di antara para pedagang sayur keliling.

Setiap hari para pedagang sayur berjualan dari perumahan yang satu ke perumahan lainnya di Semarang. Bagi mereka, tidak ada hari libur. Jikalau libur pun, paling hari minggu. Itu pun tidak pasti tidak berjualan. Hanya ketika mereka lelah, maka mereka akan libur. “Kalau badan capek, ya kita tidak berjualan pak”, ungkap Jumeno. Ketika libur pun tidak mereka gunakan untuk berolahraga atau berekreasi. Mereka lakukan adalah beristirahat di rumah. Meskipun penghasilannya pas-pasan, namun para pedagang tidak termasuk orang yang pelit. Mereka hanya mengeluarkan dana ketika diminta untuk sumbangan sosial, seperti untuk kegiatan arisan, kegiatan RT, kegiatan peringatan 17-an, dan lain-lain. “tiap bulan saya membayar iuran RT Rp25.000,00 pak”, kata Nurwahid. Karena beban untuk menanggung kebutuhan hidup keluarga, para pedagang tidak banyak yang beraktivitas sosial, selain membayar iuran sosial kemasyarakatan.

Pada umumnya, para pedagang tidak ingin menjadi pedagang sayur selamanya. Sunarto misalnya, berkeinginan untuk berdagang menetap di rumah dengan membuka kios sendiri. Alasannya, agar dapat beristirahat lebih banyak di rumah. Jumeno ingin jadi sopir jika nanti tidak lagi berjualan sayur keliling. Lain dengan Sunarto dan Jumeno, Mungin Sidi ingin bertani apabila badannya tidak kuat lagi untuk berjualan sayur keliling. Pendek kata, para pedagang

ingin mengubah nasibnya lebih baik, agar kebutuhan keluarga dapat terpenuhi dan hidupnya lebih baik.

## PEMBAHASAN

Pedagang sayur keliling memiliki karakteristik yang berbeda dengan pedagang kaki lima lainnya. Jika pedagang kaki lima umumnya menetap di suatu lokasi, sedangkan pedagang sayur keliling tidak menetap di lokasi tertentu, melainkan bergerak dari satu tempat ke tempat lainnya. Mereka umumnya tidak terjangkau oleh peraturan pemerintah daerah, tidak kena pajak atau retribusi apa pun, dan bekerja sendirian.

Kontribusi ekonomi pedagang sayur keliling baru terbatas pada sumbangannya dalam memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga. Meskipun pendapatannya tidak sebesar penghasilan pedagang kaki lima lainnya, namun peran ekonominya tidak kecil terutama terhadap keluarganya. Memang jika dibandingkan dengan pedagang kaki lima lainnya, kontribusi ekonomi pedagang sayur belum mampu menjangkau pihak lain atau membangun perekonomian wilayah, apalagi memberi kontribusi bagi peningkatan pendapatan asli daerah (PAD) suatu kota. PKL-PKL yang menetap di suatu tempat, apalagi sudah difasilitasi oleh pemerintah daerah, dengan dibuatkan tempat atau kios yang memadai, memberikan kontribusi bagi pertumbuhan ekonomi di kawasan di mana PKL tersebut menjalankan aktivitas ekonominya. Beberapa pihak yang turut merasakan keuntungan ekonomi dengan adanya PKL di suatu kawasan, di antaranya adalah tukang

parkir, pengamen jalanan, dan pengemis. Karena PKL ditarik retribusi oleh pemerintah daerah, maka pendapatan daerah juga meningkat berkat aktivitas ekonomi yang dijalankan oleh PKL. Hal ini dapat dilihat di sentra PKL Sampangan, sentra PKL Purwosari Raya, sentra PKL Barito, sentra PKL Jalan Menteri Soepeno, sentra PKL Kusumawardani, sentra PKL Kartini (sekarang sudah dibongkar), dan sentra PKL Simpang Lima (sekarang sedang dibuatkan shelter). Meskipun sumbangan ekonomi pedagang sayur keliling tidak begitu besar, tetapi eksistensinya telah membantu pemerintah dalam hal penyerapan tenaga kerja dan mengurangi jumlah pengangguran. Kebutuhan keluarga terpenuhi oleh pedagang sayur keliling, memberi makna pula bahwa keberadaannya tidak membebani pihak lain atau pemerintah, sebab mereka bisa membuka usaha sendiri dengan modal terbatas yang mereka miliki.

Pedagang sayur keliling dengan kegigihannya berjualan dari satu tempat ke tempat lainnya, tidak mengenal panas atau pun hujan, menunjukkan bahwa mereka memiliki etos kerja yang tinggi dan jiwa wirausaha yang tidak kalah hebat daripada para pengusaha besar. Wirausaha menurut Drucker (1985) adalah "*shift economic resources out of an area of lower and into an area of higher productivity and greater yield*". Seorang wirausahawan adalah seseorang yang mampu mengubah sumber-sumber ekonomi dari produktivitas yang rendah ke produktivitas yang lebih tinggi dan menghasilkan sesuatu yang lebih besar. Di Amerika Serikat, *entrepreneur* adalah mereka yang memulai kegiatan dari dirinya sendiri, yang baru, dan dalam bisnis kecil

(Drucker 1985). Seorang *entrepreneur* juga seseorang yang selalu mencari perubahan, merespon perubahan tersebut, dan mengeksploitasi peluang yang ada. Apa yang dilakukan oleh para pria dengan berjualan sayur secara keliling, dalam perspektif Drucker tersebut, memperlihatkan bahwa para lelaki wirausaha tersebut mampu melihat peluang dengan baik, yakni dengan mendatangi pembeli yang ada di perumahan, melakukan sesuatu yang baru yang tidak dilakukan oleh orang lain, dan mereka berharap akan mendapat hasil yang lebih besar, meskipun kenyataannya tidaklah seperti itu. Beberapa riset menunjukkan bahwa para PKL merupakan wirausaha yang handal. Salah satu riset ditunjukkan oleh Destombe. Dalam penelitiannya tentang pedagang kaki lima di metro Cebu Philipina, Destombes (2010) menyimpulkan bahwa para pedagang kaki lima merupakan wirausahawan sektor informal, yang dapat beraktivitas sebagai wirausahawan meskipun tanpa dukungan legal dari pemerintah lokal.

Telah banyak penelitian yang mengungkapkan bahwa modal sosial memiliki peran penting dalam ekonomi. Nashiruddin (2009) dalam penelitiannya tentang Analisis Peran Modal Sosial dalam mengatasi Masalah Sosial Ekonomi pada Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Paguyuban Pedagang Kaki Lima Pujasera Kabupaten Jombang) menyimpulkan bahwa dengan bergabung dengan paguyuban, maka PKL melalui koperasi yang dibentuk paguyuban tersebut dapat meminjam uang untuk menambah modal usaha. Dalam observasi Fafchamps dan Minten's di Madagaskar, modal sosial dapat mengurangi

biaya transaksi dan memberi jaminan terhadap resiko usaha (Grootaert and Bastelaer 2002). Demikian pula, Rose dalam studi di Rusia mencatat bahwa jaringan modal sosial memiliki peran penting bagi keamanan pendapatan. Studi-studi yang dilakukan oleh para pengkaji modal sosial umumnya memperlihatkan bahwa stok modal sosial dapat mengalir tidak hanya ke komunitas, tetapi juga ke individu dan rumahtangga (Grootaert and Bastelaer 2002). Dalam sebuah penelitian tentang peran modal sosial dalam membantu kelompok miskin di Bolivia, Burkina Faso, dan Indonesia, Christiaan Grootaert (2001) menyimpulkan bahwa modal sosial, utamanya keanggotaan dalam asosiasi lokal, merupakan bagian penting dari strategi memerangi kemiskinan. Dari beberapa hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa kontribusi modal sosial cukup signifikan bagi pembangunan ekonomi dan sosial (dalam level makro) dan perubahan individu, rumahtangga, dan komunitas untuk memperoleh hasil yang lebih baik dalam bidang ekonomi dan sosial (dalam level mikro). Dalam kasus pedagang sayur keliling, modal sosial, dalam arti asosiasi atau kelembagaan tidak begitu berperan. Hal ini disebabkan mereka umumnya tidak menjadi anggota asosiasi pedagang. Dari aspek keanggotaan asosiasi, para pedagang tidak memiliki modal sosial. Dengan demikian, peran ekonomi dari modal sosial tidak ada. Namun, dilihat dari jaringan sosial yang mereka bangun dengan para pembeli (pelanggan) dan distributor (agen), tampak bahwa pedagang dalam struktur sosial perdagangan, utamanya relasi sosialnya dengan pelanggan dan agen, memberi



kontribusi bagi berlangsungnya aktivitas ekonomi mereka. Kemudahan meminjam barang dagangan dari agen (ambil barang bayar kemudian) dan sikap saling percaya di antara mereka, membuat pedagang sayur memiliki keamanan dan kenyamanan dalam berdagang. Sayur, lauk, buah, dan bumbu-bumbu yang dijual pedagang memiliki kualitas baik memberi rasa percaya (trust) kepada pembeli, sehingga hampir semua pedagang memiliki pelanggan dan mampu memelihara relasi dengan pelanggan, karena barang yang dijual berkualitas dan tidak jarang pembeli dapat mengambil barang dulu yang akan dibayar pada hari lain.

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

Pedagang sayur keliling memiliki karakteristik berbeda dengan PKL lainnya, yakni kebanyakan dilakukan oleh laki-laki, dalam berdagang menggunakan sepeda motor, dan wilayah kerja di perumahan yang padat penduduk. Mereka menjadi pedagang sayur keliling, karena tidak ada pekerjaan lain yang lebih menjanjikan. Modal sosial pedagang, utamanya keanggotaan dalam asosiasi rendah dan tidak memiliki kontribusi terhadap pembangunan ekonomi rumah tangga, sedangkan modal sosial berupa jaringan sosial dan trust mereka miliki sehingga berkontribusi secara signifikan terhadap kelangsungan usahanya. Kualitas hidup pedagang sayur keliling relatif rendah, karena pendapatan sehari-hari hanya cukup untuk kebutuhan konsumtif keluarga. Hanya dalam hal komponen kebebasan sebagai bagian dari kualitas hidup, mereka memilikinya karena mereka

dalam berjualan tidak tergantung kepada siapa pun, kecuali kepada agen.

### Saran

Pedagang sayur umumnya tidak terjangkau oleh pemerintah dan lembaga keuangan, karenanya kepada mereka perlu dibina dan diberdayakan agar memiliki akses dalam mengembangkan modal. Kebanyakan pedagang tidak menjadi anggota asosiasi, karenanya perlu dibentuk atau diikutsertakan dalam asosiasi pedagang yang memberi rasa aman dan nyaman dalam melangsungkan usahanya.

## DAFTAR RUJUKAN

- Amin, ATM Nurul. 2005. "The Informal Sectors Role in Urban Environmental Management". In *International Review for Environmental Strategies Vol. 5, No. 2, pp. 511-530*.
- Brannen, Yulia. 1997. *Memadu Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Bromley, Ray. 1991. "Organisasi, Peraturan, dan Pengusahaan Sektor Informal di Kota: Pedagang Kaki Lima di Cali Colombia". Dalam C. Manning dan T. Noer Effendi (ed). *Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor Informal di Kota*. Jakarta : Yayasan Obor Indonesia.
- . 2000. "Street Vending and Public Policy : a Global Review". In *The International Journal of Sociology and Social Policy Volume 20 Number 1/2 2000 pp.1-28*.

- Castiglione, Dario, et.al. 2008. "Social Capital's Fortune : An Introduction". In Dario Castiglione, et.al (ed). *The Handbook of Social Capital*. New York : Oxford University Press.
- Christakis, Nicholas A. dan James H. Flower. 2010. *Connected Dahsyatnya Kekuatan Jejaring Sosial Mengubah Hidup Kita*. Terjemahan Zia Anshor. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Coleman, James S. 2000. "Social Capital in The Creation of Human Capital". In Partha Dasgupta and Ismail Serageldin. *Social Capital A Multifaceted Perspective*. Washington DC : The World Bank.
- Creswell, John W. 2007. *Qualitative Inquiry and Research Design Choosing Among Five Approach Second Edition*. London : SAGE Publications.
- . 2010. *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Terjemahan Achmad Fawaid. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Destombes, Tjerk. 2010. *Informal Entrepreneurs : Street Vendors, Their Livelihoods and the Influence of Social Capital*. Master Thesis International Development Studies USC UU.
- Dinas Pasar Kota Semarang. 2008. *Buku Saku Pedagang Kaki Lima (PKL) Kota Semarang*. Semarang : Pemerintah Kota.
- Drucker, Peter F. 1985. *Innovation and Entrepreneurship Practice and Principle*. New York: Harper&Row Publishers.
- Effendi. 1997. *Sektor Informal dan Wawasan Pengembangan Masyarakat*. Makalah Diskusi Orientasi Pendalaman Tugas Anggota DPR Hasil Pemilu 1997. Jakarta.
- Field, John. 2008. *Social Capital Second Edition*. New York : Routledge.
- Grootaert, Christiaan. 2001. *Does Social Capital help the Poor? A Synthesis of Findings from the Local Level Institution Studies in Bolivia, Burkina Faso, and Indonesia*. Lokal Level Institution Working Paper No. 10. Washington DC: The World Bank.
- Grootaert, Christiaan and Thierry van Bastelaer. 2002. "Understanding and Measuring Social Capital A Synthesis of Findings and Recommendations from the Social Capital Initiative". *Forum 1 The Institutional Approach to Donor Facilitated Economic Development Session on Social Capital 11 January 2002*. Washington DC: The IRIS Center.
- Lawang, Robert M.Z. 2005. *Kapital Sosial Dalam Perspektif Sosiologik Suatu Pengantar*. Jakarta : FISIP UI PRESS.
- Maxwell, Joseph A. 1996. *Qualitative Research Design An Interactive Approach*. London : SAGE Publications.

- Miles, Matthew B. dan A. Michael Huberman. 1992. *Analisis Data Kualitatif*. Terjemahan Tjetjep Rohendi Rohidi. Jakarta: UI-Press.
- Moleong, Lexy I. 1990. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Morrell, Elizabeth, dkk. 2008. *Tata Kelola Ekonomi Informal Policy Brief 11*. Australia : Crawford School of Economics and Government the Australian National University.
- Mustafa, Ali Achsan. 2008. *Model Transformasi Sosial Sektor Informal Sejarah, Teori dan Praksis Pedagang Kaki Lima*. Malang : in-TRANS Publishing dan INSPIRE Indonesia.
- . 2008. *Transformasi Sosial Masyarakat Marginal Mengukuhkan Eksistensi Pedagang Kaki Lima dalam Pusaran Modernitas*. Malang : in-TRANS Publishing dan INSPIRE Indonesia.
- Nashiruddin, Ahmad. 2009. *Analisis Peran Modal Sosial dalam mengatasi Masalah Sosial Ekonomi pada Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Paguyuban Pedagang Kaki Lima Pujasera Kabupaten Jombang)*. Skripsi Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya Malang. Tidak diterbitkan.
- Nasution, S. 1988. *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*. Bandung : Tarsito.
- Nirathron, Narumol. 2006. *Fighting Poverty from the Street : a Survey of Street Vendors in Bangkok*. Bangkok : International Labour Office.
- Patton, Michel Quinn. 2009. *Qualitative Evaluation Methods*. London and New Delhi: Sage Publication, Inc.
- Sugiyono. 2008. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung : Alfabeta.
- Yasmeen, G. 2000. *Workers in the Urban Informal Food Sector : Innovative Organizing Strategies*. Paper prepared for the Regional Seminar on Feeding Asian Cities, held in Bangkok from 27 to 30 November 2000.