

Survivalitas Pedagang *Gilo-gilo* Semarang Tahun 1960-2000

Pradipta Mahatma Nandi Wardhana[✉] & Andy Suryadi

Jurusan Sejarah Universitas Negeri Semarang

Info Artikel

Sejarah Artikel:

Diterima November 2021

Disetujui Desember 2021

Dipublikasikan Januari 2022

Keywords:

Survivalitas, Pedagang *Gilo-gilo*, Semarang

Abstrak

Gilo-gilo secara umum diartikan sebagai cara berdagang masyarakat yang menjajakan beraneka ragam makanan secara berkeliling. Sejak 1960, *gilo-gilo* menjadi sebuah representasi perjuangan kehidupan masyarakat kelas bawah di Semarang. Berbagai dinamika mewarnai kehidupan pedagang *gilo-gilo*, meningkatnya pengaruh globalisasi dan krisis ekonomi yang terjadi kemudian berdampak pada meningkatnya harga kebutuhan pokok. Penelitian ini membahas terkait bagaimana perkembangan pedagang *gilo-gilo* dan dampaknya bagi masyarakat sekitar. Penelitian dilakukan dengan tujuan untuk menjelaskan bagaimana kehidupan pedagang *gilo-gilo* di Semarang serta bagaimana dampaknya di masyarakat dengan melihat realita-realita yang terjadi di lapangan. Metode yang dilakukan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode penelitian sejarah. Sumber yang digunakan merupakan sumber-sumber lisan yang didapatkan dari wawancara dengan narasumber didukung dengan buku dan surat kabar sezaman. Dari hasil penilitan ini diperoleh fakta bahwa pedagang *gilo-gilo* sejak tahun 1960 hadir mengisi kehidupan masyarakat semarang. Mengadopsi konsep dari HIK, kaum urban ini datang ke Semarang untuk berdagang demi kehidupan yang lebih baik. *Gilo-gilo* memberikan dampak ekonomi secara positif bagi pedagang dan juga masyarakat sekitar. Mulai bermunculan usaha-usaha rumahan berbasis makanan oleh masyarakat sekitar yang nantinya akan dititipkan pada pedagang *gilo-gilo*. Bukan hanya terkait aspek sosial ekonomi, namun *gilo-gilo* juga turut serta sebagai penyumbang khazanah budaya di Semarang.

Abstract

Gilo-gilo is a term used to describe a system of trading people who sell a variety of foods. Starting from 1960, *gilo-gilo* became a symbol of the struggle for the life of the lower classes in Semarang. Various dynamics color the lives of *gilo-gilo* traders, one of which is that the subsequent economic crisis had an impact on the rising cost of basic necessities. This study looks at the history and role of *gilo-gilo* traders. Particularly relevant to the growth of *gilo-gilo* traders and their impact on the local community. The research was carried out with the goal of explaining how the lives of *gilo-gilo* traders in Semarang and the impact on the community are affected by looking at the realities that occur in the field. This study's methods are based on historical research methods. The references used are oral sources obtained through interviews, as well as sources supported by books and current newspapers. According to the findings of this study, *gilo-gilo* traders have been present in the lives of the people of Semarang since 1960. Adopting the HIK concept, these urbanites came to Semarang to trade for a better life. *Gilo-gilo* has a positive economic impact on both traders and the local community. Homebased businesses based on food by the surrounding community are beginning to emerge, which will later be entrusted to *gilo-gilo* traders. Not only was *gilo-gilo* involved in socio-economic aspects, but he was also a contributor to Semarang's cultural treasures.

© 2021 Universitas Negeri Semarang

[✉] Alamat korespondensi:

Ruang Jurnal Sejarah, Gedung C5 Lantai 1 FIS Unnes
Kampus Sekaran, Gunungpati, Semarang, 50229

E-mail : pradiptamnw@gmail.com

ISSN 2252-6633

PENDAHULUAN

Kota Semarang sebagai pusat perekonomian dan perdagangan yang penting di Jawa Tengah, menimbulkan daya tarik bagi para pendatang dari desa untuk mencari penghidupan di kota ini. Hal tersebut membuat pertumbuhan penduduk di Semarang terus meningkat setiap tahunnya. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Tengah, laju pertumbuhan penduduk rata-rata pertahun di Kota Semarang mengalami peningkatan sebesar 5,29 persen di tahun 1971-1980; 2,00 persen di tahun 1980-1990; dan 0,89 persen di tahun 1990-2000. Bertambahnya penduduk tersebut membuat berkurangnya lahan-lahan pekerjaan formal. Menurut Mazumdar yang dikutip dari buku Manning dan Effendi menyebutkan bahwa beberapa pencari kerja yang tidak memperoleh pekerjaan tetap di sektor formal, bisa bekerja di sektor informal sementara atau untuk waktu yang lama daripada menganggur sama sekali. Keterbatasan itu lantas membuat banyak dari mereka yang kemudian membuka sektor-sektor informal guna memenuhi kebutuhan hidup.

Menurut Sethuraman (1978) yang dikutip dari buku Yetty Sarjono menjelaskan bahwa sektor informal merupakan kegiatan ekonomi berskala kecil yang bergerak pada bidang memproduksi dan mendistribusikan barang atau jasa guna menciptakan sebuah kesempatan kerja serta pendapatan bagi diri sendiri, serta dalam usahanya dibatasi oleh faktor kapital, baik fisik maupun keterampilan (Sarjono, 2005: 16). Masyarakat yang masuk dalam sektor informal pada umumnya merupakan penduduk miskin, berpendidikan sangat rendah, tidak terampil, dan kebanyakan para migran (Manning & Effendi, 1985: 90). Pedagang kaki lima atau sering disebut PKL menjadi salah satu penyumbang sektor informal.

Kemunculan pedagang kaki lima bahkan sudah ada sejak zaman Pemerintahan Letnan Gubernur Thomas Stamford Raffles (1811-1816) (Permadi, 2007: 3). Menurut Hanggoro (dalam <https://historia.id/urban/articles/mula-pedagang-kakilima-D8m> Zv, diakses 6 September 2021) bahwa Pemerintahan Raffles

mengeluarkan peraturan kepada para pemilik gedung di jalanan utama di Batavia untuk memberikan ruang selebar lima kaki (*five foot way*). Ruang tersebut dijadikan sebagai area untuk para pejalan kaki atau disebut sebagai trotoar. Namun, terjadi pergeseran fungsi yaitu sering dimanfaatkan sebagai tempat berjualan oleh orang-orang sekitar. Lambat laun pedagang yang berhenti dan berdagang di area tersebut sering dijuluki sebagai pedagang kaki lima. Terminologi PKL menyebar ke Medan sampai di Jakarta kemudian menyebar ke kota-kota lain di Indonesia. Semarang menjadi salah satu kota yang terdampak istilah PKL.

Keberadaan PKL di Semarang terus bermunculan dan berkembang memenuhi beberapa ruas jalan. Hal tersebut sebagai dampak tidak tertampungnya penduduk dalam sektor-sektor pekerjaan formal. Secara sosiologis, pedagang kaki lima ini merupakan entitas sosial yang didalamnya terdapat pengelompokan menurut karakteristik tertentu seperti suku, etnik, bahasa, adat istiadat, asal daerah, dan jenis kegiatan serta daerah (Sarjono, 2005: 5). *Gilo-gilo* menjadi salah satu jenis PKL yang ada di Semarang. *Gilo-gilo* merupakan suatu cara berdagang yang menjual berbagai ragam makanan secara berkeliling dari satu tempat ke tempat lain, dan terkadang berhenti di beberapa titik di Kota Semarang (Adelia, <https://jateng.tribunnews.com/2017/11/13/vang-asli-semarang-pasti-tahu-penjual-gilo-gilo-tapi-tahukan-kamu-apa-artinya>, diakses 6 Januari 2022).

Tahun 1960 menjadi tahapan awal eksistensi para pedagang ini. Masa tersebut menjadi sebuah titik pengenalan diri para pedagang di kehidupan masyarakat lebih mendalam sejak sebelumnya sekitar tahun 1950-an *gilo-gilo* mulai masuk ke Semarang (Wawancara dengan Suroto, 20 September 2021). Periode pertama memulai debut berdagang dengan cara dipikul. Pusat-pusat keramaian dan hiburan rakyat menjadi arena untuk menjajakan dagangannya. Seiring berjalannya waktu perkembangan itu semakin terasa dan menampakkan perubahannya di tahun 1985. Tahun tersebut terjadi perubahan cara

berdagang beralih menggunakan gerobak (Wawancara dengan Ngatiyo, 20 September 2021).

Berbagai dinamika turut serta menemani kehidupan pedagang *gilo-gilo*, mulai dari masuknya pengaruh global yang meningkat dan berbagai krisis ekonomi yang melumpuhkan aspek kegiatan krusial di masyarakat (Wawancara dengan Ngatiyo, 20 September 2021). Korban-korban akibat krisis moneter yang terjadi tahun 1998 membuat banyak orang-orang mengalami pemutusan hubungan kerja. Sejumlah industri padat karya pun mengalami penurunan kinerja. Korban-korban PHK memutuskan untuk beralih ke sektor-sektor informal bahkan beberapa ada yang banting setir menjadi pedagang *gilo-gilo*.

Berbagai strategi dilakukan untuk mempertahankan eksistensinya di Semarang. Strategi-strategi penyesuaian terhadap lingkungan yang dilakukan diantaranya inovasi barang dagangan, penentuan lokasi berdagang, bagaimana cara berdagang, serta interaksi dengan sesama pedagang dan konsumen. Strategi penyesuaian terhadap lingkungan baru tersebut membuat pedagang *gilo-gilo* tetap bertahan atau *survive*. Menurut Moser (1998) yang dikutip dari karya Pardamean Daulay bahwa *survive* atau survival adalah suatu kemampuan oleh segenap anggota keluarga dalam mengelola atau mengatur berbagai aset yang dimilikinya dengan usaha-usaha yang dilakukan. Survivalitas tersebut mampu menumbuhkan sebuah sikap daya juang bagi pedagangnya. Usaha-usaha yang dilakukan oleh pedagang *gilo-gilo* merupakan implementasi dari sikap daya juang mereka. Daya juang sendiri menurut Stoltz (2005) dikutip dari karya Indah Parida adalah suatu kemampuan individu untuk bertahan menghadapi kesulitan dan kemampuan untuk mengatasinya. Usaha *gilo-gilo* yang dikelola langsung oleh pemiliknya membuat bisnis ini lebih fleksibel dalam penyesuaian terhadap perubahan lingkungan.

Keberadaan *gilo-gilo* bukan hanya memiliki peran bagi pedagang, namun juga bagi masyarakat sekitar (Wawancara dengan Budianto, 17 September 2021). Berbagai

perubahan terjadi manakala interaksi secara intens berlangsung antara pendatang dengan masyarakat sekitar. Kondisi lingkungan yang berbeda dari kampung asalnya membuat kehidupan perdagangan *gilo-gilo* senantiasa berubah dan berkembang. Realitanya seiring dengan berkembangnya pedagang *gilo-gilo* memunculkan peluang ekonomi yang mampu dimanfaatkan oleh masyarakat sekitar (Wawancara Sugianto, 20 September 2021). Dari hasil pembahasan berdasarkan atas alasan akademis di atas, penelitian mengenai pedagang *gilo-gilo* di Semarang sejak tahun 1960 sampai dengan tahun 2000, menarik untuk diteliti dan dikaji. Dinamika ekonomi dan sosial menjadi fokus kajian yang akan dihubungkan dengan perkembangan pedagang *gilo-gilo* sejak tahun 1960 sampai tahun 2000 serta bagaimana dampak yang mampu dimanfaatkan oleh masyarakat sekitar.

METODE

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode sejarah (*historical method*). Metode sejarah merupakan suatu proses menguji dan menganalisis secara kritis dan sistematis terhadap rekaman atau peninggalan masa lampau. Dalam penyusunan sebuah historiografi terdapat empat langkah utama, yaitu: mengumpulkan sumber sejarah (*heuristik*), Kritik sejarah atau Kritik sumber, interpretasi terhadap fakta, dan penulisan sejarah (*historiografi*) (Widja, 1989: 18).

Tahapan pertama adalah penulis mengumpulkan berbagai macam sumber atau disebut *heuristik*. Tahapan ini merupakan tahap menghimpun atau mengumpulkan jejak-jejak masa lampau yang berupa keterangan-keterangan, kejadian, benda peninggalan masa lampau dan bahan tulisan (Gottschalk, 1975: 35). Sumber sejarah di bagi menjadi sumber primer dan sumber sekunder. Sumber-sumber primer yang diperoleh berasal dari wawancara terhadap pelaku utama atau orang-orang yang hidup sezaman dan berinteraksi secara langsung. Pengumpulan narasumber dilakukan sebanyak mungkin di Kampung Gabahan dan Kulitan. narasumber yang ditentukan terdiri atas

pedagang *gilo-gilo* yang berjualan antara tahun 1960-2000, masyarakat sekitar yang sudah lama menjadi pemasok makanan, dan juga pengurus RT setempat. Sumber lisan dari hasil wawancara tersebut akan dijadikan sebagai sumber primer karena memberikan fakta sejarah yang tidak termuat dalam sumber-sumber tertulis. Menurut Kuntowijoyo (1994), sumber sejarah lisan mampu mengembangkan substansi penulisan sejarah, pertama, memberikan kemungkinan yang hampir tak terbatas untuk menggali sejarah dari pelaku-pelaku sejarah. Kedua, dapat menemukan pelaku-pelaku yang tidak disebutkan dalam dokumen. Ketiga, memungkinkan perluasan permasalahan sejarah, karena tidak terbatas hanya dengan dokumen tertulis. Adapun dalam pengumpulan sumber lisan adalah wawancara, menyalin, menyunting. Sumber sejarah lisan mampu melestarikan kejadian-kejadian yang unik yang dialami oleh seseorang atau segolongan. Selain wawancara, sumber primer yang digunakan berasal dari surat kabar sezaman yang didapat dari Depo Arsip Suara Merdeka, dan sumber data dari Badan Pusat Statistik. Sumber sekunder yang digunakan berupa buku, karya ilmiah, dan sumber-sumber elektronik. Sumber buku dan karya ilmiah didapatkan di beberapa perpustakaan seperti perpustakaan Jurusan Sejarah UNNES, perpustakaan UNDIP, perpustakaan UGM, dan beberapa milik pribadi. Karya ilmiah yang digunakan berasal dari instansi-instansi nasional dan internasional. Sumber elektronik didapatkan dari penjelajahan internet.

Tahap kedua yang dilakukan adalah kritik sumber atau verifikasi. Hal ini dilakukan untuk mencari kebenaran dalam sumber yang diperoleh sebelumnya. Tahap ini pula dianggap sebagai kunci apakah sejarah yang disusun itu benar-benar sebuah fakta, dan bukan khayalan. Dalam penelitian sejarah kritik sumber dibagi menjadi kritik ekstern dan kritik intern (Widja, 1989: 24). Pengujian dilakukan dengan membandingkan sumber yang diperoleh antara satu dengan yang lainnya. Berbagai sumber yang berkaitan dengan topik dibandingkan dan dikombinasikan baik sumber wawancara, surat kabar sezaman, arsip-

arsip terkait, dan foto-foto serta ilustrasi dari narasumber.

Tahapan selanjutnya atau ketiga adalah interpretasi, fakta-fakta sejarah yang telah diwujudkan perlu dihubungkan dan dikait-kaitkan satu sama lain sedemikian rupa sehingga antara fakta satu dengan fakta yang lain kelihatan sebagai satu rangkaian yang masuk akal, dalam arti menunjukkan kecocokan satu sama lainnya (Widja, 1989: 25). Dalam tahapan ini sumber yang terpecah-pecah digabungkan dengan rangkaian yang kronologis sehingga menjadi satu kesatuan yang utuh dan matang. Setelah sumber terverifikasi maka akan dirangkai menjadi fakta yang kronologis awal mula perkembangan pedagang *gilo-gilo*, bagaimana perjalanannya, dan bagaimana dampak yang ditimbulkan bagi masyarakat sekitar.

Fakta-fakta yang ditemukan diverifikasi dan dirangkai sedemikian rupa, sehingga tercapailah langkah yang terakhir adalah penulisan sejarah atau historiografi. Historiografi merupakan cara penulisan, pemaparan, atau pelaporan hasil penelitian sejarah yang telah dilakukan. Layaknya laporan penelitian ilmiah, penulisan hasil penelitian sejarah itu hendaknya dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai proses penelitian, sejak dari awal (fase perencanaan) sampai dengan akhir (penarikan kesimpulan) (Abdurrahman, 1999: 67). Ditulis dalam bentuk karya sejarah yang kronologis dan sistematis, yaitu perjalanan hidup pedagang *gilo-gilo* di Semarang kurun waktu tahun 1960 awal munculnya sampai tahun 2000 saat setelah terjadi berbagai krisis serta bagaimana peran pedagang *gilo-gilo* bagi masyarakat Kampung Gabahan dan Kampung Kulitan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pedagang *Gilo-gilo* Sebagai PKL di Semarang

Semarang merupakan salah satu kota yang berada di wilayah pesisir utara Pulau Jawa. sebagai salah satu kota pesisir, kota ini terus berkembang menjadi kota pelabuhan dan dagang yang penting di Jawa (Wijayati, 2017: 346). Hal tersebut membuat Semarang menjadi kota yang ramai akan aktivitas perdagangan. Berbagai macam usaha perdagangan terselenggara di

wilayah ini. Tidak hanya usaha berskala besar yang hidup, namun banyak juga usaha berskala kecil yang berjuang dalam geliat ekonomi yang disebut sektor informal. Sektor-sektor informal menjadi alternatif bidang pekerjaan masyarakat yang kala itu terbentur oleh berbagai keterbatasan.

Pedagang kaki lima atau lebih dikenal dengan sebutan PKL merupakan salah satu jenis pekerjaan yang paling dominan di sektor informal. Menurut Perda Kota Semarang No. 3 Tahun 2018, PKL adalah pelaku usaha yang melakukan usaha perdagangan dengan menggunakan sarana usaha bergerak maupun tidak bergerak, menggunakan prasarana kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, lahan dan bangunan milik pemerintah dan/atau swasta yang bersifat sementara atau tidak menetap. Sarana yang digunakan oleh pedagang kaki lima dapat dikelompokkan menjadi: Gerobak/kereta dorong, Pikulan, keranjang, Warung semi permanen, Kios, Gelaran/alas (Miranti, 2012 dikutip dari Tuwis Hariyani, 2019: 179).

PKL di Semarang menjajakan berbagai macam ragam jenis dan variasi dagangan. Menurut Mustafa (2008) PKL memiliki peran yang sangat penting dalam kehidupan sistem ekonomi rakyat jelata (*lumpen proletariat economical system*), PKL mampu menjadi katup pengaman bagi masalah tenaga kerja di Semarang. Pedagang *Gilo-gilo* merupakan salah satu PKL yang eksistensinya masih bertahan sampai sekarang. Berbentuk sebagai usaha kecil masyarakat, *gilo-gilo* hadir ditengah kehidupan masyarakat Semarang. Menurut beberapa kalangan *gilo-gilo* memiliki beberapa pengertian. Pertama, ada yang mengatakan bahwa *gilo-gilo* diambil dari perilaku penjualnya yang saat masih berjualan dengan cara dipikul para pedagang *gilo-gilo* kerap menggeleng-gelengkan kepalanya ke kanan dan ke kiri mengikuti irama langkah atau dalam Bahasa Jawa disebut *gela-gelo*, sehingga tercetuslah nama *gilo-gilo* (Wibisono, 2018). Kedua, penamaan *gilo-gilo* berasal dari transformasi kata “iki lho” yang artinya “ini lho” hal itu merupakan kata-kata yang dilontarkan oleh sang pedagang, dalam artian sang pedagang ingin membuktikan eksistensi diri bahwa “ini lho

makanan yang anda cari” (Winalda dkk, 2019: 8). Ketiga, ada yang menafsirkan nama *gilo-gilo* dari bahasa Klaten yaitu “Segilo” yang berarti 1 (satu) rupiah (Wawancara dengan Suroto, 20 September 2021). Terlepas dari keberagaman tersebut, secara umum bahwa *gilo-gilo* merupakan suatu cara berdagang yang menjual berbagai ragam makanan secara berkeliling dari satu tempat ke tempat lain, dan terkadang berhenti di beberapa titik di Kota Semarang (Adelia, <https://jateng.tribunnews.com/2017/11/13/ya-ng-asli-semarang-pasti-tahu-penjual-gilo-gilo-tapi-tahukan-kamu-apa-artinya>, diakses 6 Januari 2022).

Perkembangan Pedagang *Gilo-gilo* Semarang

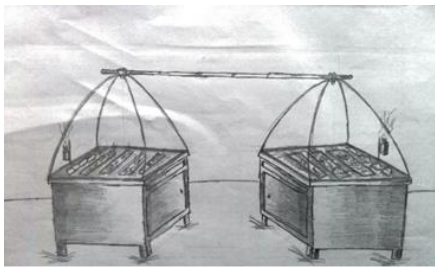
Gilo-gilo diperkirakan hadir di Semarang sekitar tahun 1950-an (Wawancara dengan Suroto, 20 September 2021). Awalnya hanya segelintir orang yang berdagang *gilo-gilo*, Orang-orang tersebut merupakan orang asli Klaten, Sukoharjo, dan daerah sekitarnya yang datang ke Semarang atau lebih dikenal dengan istilah kaum urban atau kaum boro (Subandi, 2004: 2). Kedatangannya ke kota untuk mencari penghidupan yang lebih baik dari di desa.

Kemunculan *gilo-gilo* Semarang merupakan pengaruh konsep HIK yang berkembang di daerah Solo, Klaten, dan sekitarnya. HIK merupakan pedagang keliling yang menjual *wedang* (minuman panas) dan jajanan pendamping minuman panas yang dijual oleh pedagang. Awalnya pedagang HIK berdagang secara berkeliling menggunakan pikulan sebagai sarana berdagang, lambat laun terjadi perubahan menggunakan gerobak yang difungsikan sebagai meja makan sekaligus etalase memajang beraneka macam makanan (Kristiyawati, 2010: 18).

Konsep tersebut kemudian dibawa oleh kaum boro dan berkembang di Semarang. Bermetamorfosa mengikuti keadaan setempat, *gilo-gilo* menjadi primadona di masyarakat. Pedagang *gilo-gilo* pada umumnya merupakan pendatang atau mboro dari daerah Cawas, Gamping, dan Bayat Kabupaten Klaten. Sesuatu yang membedakan antara HIK dengan *gilo-gilo* adalah *gilo-gilo* tidak menyuguhkan sajian

minuman sebagai barang dagangan, berbeda dengan HIK yang menyuguhkan sajian minuman (Wawancara dengan Suroto, 20 September 2021).

Sejak tahun 1950-an sampai 1960 pedagang *gilo-gilo* dengan jumlah sedikit mencoba peruntungan awal berjualan di Semarang (Wawancara dengan Suroto, 20 September 2021). Sekitar tahun 1960 pedagang *gilo-gilo* mulai bermunculan dan memantapkan eksistensinya di Semarang. Mereka banyak bertempat tinggal di Kampung Gabahan. Seiring berjalannya waktu bertambahnya kaum boro membuat Kampung Gabahan tidak mampu menampung kelebihan tersebut. Mereka banyak yang akhirnya tinggal di kampung-kampung sekitarnya seperti Kampung Kulitan (Wawancara dengan Ngatiyo, 20 September 2021). Lambat laun, Semarang memberikan angin segar bagi pedagang *gilo-gilo*. Sebaliknya, pedagang *gilo-gilo* pun memberikan tren positif bagi masyarakat Semarang. Penerimaan tersebut tidak lepas dari selera makanan masyarakat setempat yang sama dengan apa yang diperdagangkan oleh pedagang *gilo-gilo* dan juga harganya yang murah (Wawancara dengan Suroto, tanggal 20 September 2021).



Ilustrasi Pikulan Pedagang Gilo-Gilo Tahun 1950-an sampai 1985 Oleh Bapak Suroto

September 2021). Dilengkapi dengan lampu sentir atau teplok, pedagang *gilo-gilo* menyusuri jalanan Semarang yang masa itu masih minim pencahayaan. Perubahan struktur perekonomian yang cepat dari pertanian ke non pertanian menyebabkan terkonsentrasinya pusat ekonomi di wilayah perkotaan. Pertambahan ke dalam sektor tersebut salah satunya membuat jumlah pedagang *gilo-gilo* semakin bertambah sampai sekitar tahun 1980. Perkembangan tersebut membuat tahun 1970-an sampai 1980 menjadi

permulaan fase kejayaan pedagang *gilo-gilo*. Dalam perkembangannya, beberapa daerah lain juga turut serta dalam usaha kerakyatan ini, seperti Boyolali dan Sukoharjo (Wawancara dengan Suharno, tanggal 17 September 2021).

Mulai tahun 1985 terjadi sebuah perubahan cara berdagang yang semula dipikul menjadi menggunakan gerobak dorong. Transformasi ini didasari masa itu jalanan di Semarang sudah banyak yang bagus dan beraspal, sehingga terpikirkan untuk lebih mempermudah berkeliling berganti sarana dagang menggunakan gerobak. Selain itu, dengan menggunakan gerobak pengangkutan barang dagangan akan lebih mudah dan jumlah dagangan akan lebih banyak dan bervariasi.



Gerobak Dorong Pedagang Gilo-Gilo 1985 Sampai Sekarang (Sumber: Dokumentasi Penulis, 2021)

Tahun 1980 sampai 1990-an menjadi masa kejayaan bagi pedagang *gilo-gilo*. Jumlah pedagang bahkan mencapai hampir 100 orang di Semarang (Wawancara dengan Suharno, tanggal 17 September 2021). Lokasi yang dipilih oleh pedagang merupakan daerah keramaian masyarakat seperti pada kawasan perniagaan, perkantoran, pendidikan, perumahan, dan lokasi-lokasi strategis yang lainnya (Manning dan Effendi, 1985: 232).

Pada awalnya *gilo-gilo* memiliki kuliner khas yaitu *sego iwak*. *Sego iwak* terdiri atas nasi beserta lauk seperti ikan, tempe, dan sebagainya ditambah dengan sambal kemudian dibungkus dengan cara *dipenak* (Wawancara dengan Suroto, 20 September 2021). Alas untuk membungkus awalnya adalah daun jati, kemudian beralih ke daun pisang karena lebih mudah mencari daun pisang dan lebih mudah mengaplikasikannya untuk membungkus. Selain *sego iwak*, ada juga ketan yang di atasnya diberi serundeng kemudian dibungkus seperti *sego iwak*. Berbagai makanan lokal tersedia seperti gemblong, gethuk, jadah,

wajik, pisang goreng, pia-pia, peyek dan kerupuk (Wawancara dengan Ngatiyo, tanggal 20 September 2021).

Berkembangnya pedagang *gilo-gilo*, sekitar tahun 1955 warga sekitar mulai membuat makanan dan menitipkan di pedagang *gilo-gilo*. Beragam makanan dititipkan mulai dari lumpia, bakwan, aneka sate-satean, dan aneka baceman. Pada awalnya buah-buahan belum banyak dilirik oleh pedagang *gilo-gilo* seperti sekarang. Seiring berjalannya waktu pedagang *gilo-gilo* menyesuaikan dengan kondisi Semarang yang merupakan daerah pesisir yang mana pembeli menginginkan sesuatu yang segar dan murah, menyebabkan buah-buahan seperti pepaya, pisang, dan bengkuang menjadi ide untuk dijual pada konsumen.

Tahun 1960 jenis makanan yang diperdagangkan sudah beragam jenisnya mengikuti perkembangan kota. Sejak itu juga pedagang *gilo-gilo* sudah jarang membuat makanan sendiri. Semua makanan merupakan titipan dari warga sekitar. Antara pedagang dengan pemasok makanan saling bekerja sama dengan sistem Ngalap Nyaur (Mustafa, 2008: 72). Dalam sistem ini proses kredit barang (kulakan) dilakukan dengan cara pedagang akan mengambil barang terlebih dahulu kemudian akan membayar belakangan setelah barang terjual (Wawancara dengan Budianto, tanggal 17 September 2021).

Mulai tahun 1985 dengan adanya transformasi dari pikulan menggunakan gerobak semakin menambah jumlah penitip dagangan pedagang *gilo-gilo*. Aneka gorengan, aneka sate-satean, aneka baceman, pia-pia, lumpia, tahu petis, tahu asin, arem-arem, kerupuk menjadi barang yang dominan. Buah-buahan yang dijual pun mulai beragam seperti semangka, melon, nanas, bengkuang, pisang, pepaya yang didapatkan dari Pasar Johar maupun daerah lain.

Dalam memasarkan dagangan, pedagang *gilo-gilo* selalu mengurangi adanya sebuah persaingan. pedagang *gilo-gilo* memiliki cara yang digunakan untuk menghindari persaingan yaitu mengatur daerah atau lokasi berdagang antar pedagang (Wawancara dengan Suharno, tanggal 17 September 2021). Pedagang *gilo-gilo* bebas

memilih tempat berdagang di mana saja, asalkan tempat tersebut belum ditempati oleh pedagang *gilo-gilo* yang lain. Hal itu di maksudkan agar tidak terjadi adanya pertemuan dua pedagang *gilo-gilo* di satu lokasi berjualan. Menyesuaikan dan menyamakan harga makanan juga merupakan salah satu cara untuk menghindari konflik antar pedagang.

Berbagai dinamika mengiringi langkah pedagang *gilo-gilo*. Kejayaan pedagang *gilo-gilo* tersebut berangsur-angsur menurun semenjak tahun 1990-an karena berbagai macam problematika yang muncul. Mulai dari krisis ekonomi yang membuat daya beli masyarakat menurun, bahan kebutuhan pokok meningkat, dan juga perkembangan globalisasi ke arah yang lebih modern membuat beberapa pedagang *gilo-gilo* sedikit demi sedikit mengalami penurunan jumlah pedagang sekitar akhir 1990-an sampai awal 2000-an. Yang semula berjumlah hampir 100 orang pedagang seiring berjalannya waktu semakin sedikit hanya tersisa puluhan saja (Wawancara dengan Marwoto, tanggal 16 September 2021).

Sejak tahun 1995 itu penurunan pedagang *gilo-gilo* silih berganti. Ada yang pergi ada yang masuk, mereka yang masuk biasanya merupakan korban-korban gejolak ekonomi masa itu sehingga terjadi PHK (Suara Merdeka, 6 Januari 1998: 3). Mulai tahun 2000 pedagang *gilo-gilo* berganti menjadi lebih dominan warga yang sudah lama tinggal di Semarang maupun masyarakat asli Semarang. Masyarakat perantauan banyak yang akhirnya pensiun dan memutuskan untuk pulang ke kampung halamannya. Karena dirasa menjadi pedagang *gilo-gilo* keuntungannya kurang bisa mencukupi kebutuhan hidup yang semakin tinggi. Selain itu, banyak dari anak keturunannya yang tidak berdagang *gilo-gilo* karena memiliki pekerjaan lain yang lebih baik dari berjualan *gilo-gilo*.

Kontribusi di Tengah Eksistensi Pedagang *Gilo-gilo*

1. Strategi Bertahan Pedagang *Gilo-gilo*

Menurut Moser (1998) yang dikutip dari karya Pardamean Daulay bahwa *survive* atau survival adalah suatu kemampuan oleh segenap

anggota keluarga dalam mengelola atau mengatur berbagai aset yang dimilikinya dengan usaha-usaha yang dilakukan. Survivalitas tersebut mampu menumbuhkan sebuah sikap daya juang bagi pedagangannya. Usaha-usaha yang dilakukan oleh pedagang *gilo-gilo* merupakan implementasi dari sikap daya juang mereka. Daya juang sendiri menurut Stoltz (2005) yang dikutip dari karya Indah Parida adalah suatu kemampuan individu untuk bertahan menghadapi kesulitan dan kemampuan untuk mengatasinya.

Berbagai usaha dan inovasi dilakukan oleh pedagang *gilo-gilo* untuk mempertahankan eksistensinya, diantaranya adalah melakukan inovasi barang dagangan; menentukan lokasi berdagang; bagaimana cara berdagang, serta interaksi dengan sesama pedagang dan dengan konsumen. Hal-hal yang dilakukan oleh pedagang *gilo-gilo* tersebut atas dasar perubahan-perubahan yang terjadi di lingkungan tempatnya berjualan. Makanan menjadi senjata utama dalam mempertahankan eksistensinya di Semarang. pedagang *gilo-gilo* melakukan berbagai inovasi ragam sajian makanan yang di perdagangkan. Pada awalnya tahun 1960, barang dagangan yang diperdagangkan merupakan makanan-makanan tradisional dari daerah asalnya yang dibawa oleh para kaum urban ini (Wawancara dengan Suroto, tanggal 20 September 2021).

Semarang sebagai daerah pesisir yang memiliki perbedaan kebutuhan pangan dari daerah pedalaman membuat pedagang *gilo-gilo* melakukan penyesuaian-penyesuaian barang dagangan. Penyesuaian terhadap lingkungan dalam hal barang dagangan ini dilakukan oleh pedagang *gilo-gilo* yang mana pembeli menginginkan sesuatu yang segar, murah, dan mengenyangkan, sehingga menyebabkan buah-buahan menjadi inovasi ide untuk dijual pada konsumen (Wawancara dengan Ngatiyo, tanggal 20 September 2021). Berbagai inovasi ragam dagangan dilakukan oleh pedagang, ditambah lagi adanya kerjasama dengan masyarakat sekitar membuat makanan yang dijual semakin bertambah jenisnya. Makanan-makanan yang dijual pun sudah bukan lagi makanan dari daerah

asalnya, melainkan makanan-makanan lokal yang dititipkan oleh masyarakat sekitar yang notabene adalah orang-orang Semarang. Penjualan buah-buahan yang juga memperlihatkan tren positif juga mempengaruhi barang dagangan buah yang semakin beragam jenisnya. Produk-produk yang dijual oleh pedagang ini diunggulkan juga karena harganya yang murah. Harga yang murah ini mampu menarik konsumen dari berbagai golongan untuk membeli dagangannya.

Pemilihan lokasi berdagang yang tepat dan strategis juga membuat pedagang *gilo-gilo* tetap bertahan dan *survive*. Menurut Assauri (2016) yang dikutip dari karya Doni Rio Mianto bahwa Penentuan lokasi usaha sangat penting, karena dapat mempengaruhi dapat atau tidaknya keberlangsungan hidup usaha dalam jangka panjang. Lokasi usaha yang dipilih oleh pedagang *gilo-gilo* merupakan tempat-tempat yang strategis seperti daerah keramaian perniagaan, perkantoran, pendidikan, perumahan, hiburan rakyat, dan lokasi-lokasi strategis lainnya. Lokasi utama pedagang *gilo* adalah di sekitar pusat perkantoran dan perdagangan, seperti budaran bubakan, daerah Pecinan, Jurnatan, Pasar Johar, daerah Kota Lama, Tugu Muda, Simpang Lima, dan daerah sekitarnya (Wawancara dengan Suroto, tanggal 20 September 2021). Selain berdagang di lokasi utama, pedagang *gilo-gilo* juga memanfaatkan lokasi-lokasi yang digunakan untuk hiburan rakyat (Wawancara dengan Budianto, tanggal 17 September 2021). Hiburan rakyat yang dimaksud seperti pentas wayang orang, gedung bioskaop yang juga digunakan untuk perkumpulan komunitas dan berbagai pertunjukan, taman hiburan rakyat, dan juga pasar malam.

Strategi dalam memasarkan dagangan menjadi salah satu hal penting untuk menarik minat konsumen. Semakin mudah konsumen untuk membeli sebuah produk, maka antusiasmenya akan semakin meningkat pula. Hal itu lah yang mendasari pedagang *gilo-gilo* untuk berdagang dengan cara berkeliling dan sesekali berhenti di beberapa titik. Rute yang dilalui pun merupakan daerah-daerah keramaian dan strategis. Menurut Pedagang *gilo-gilo*

bernama Budianto bahwa berdagang secara berkeliling mampu menarik dan memudahkan minat konsumen untuk membeli dagangannya. Berbagai makanan yang diperdagangkan dengan sistem jemput bola membuat dagangannya banyak terjual. Terlebih dengan adanya transformasi dari pikulan ke gerobak tahun 1985 yang membuat barang dagangan lebih banyak ragamnya.

Berbagai hal yang menjadi aspek-aspek pertahanan sebelumnya tidak mungkin terwujud tanpa adanya kenyamanan dalam bermasyarakat. Interaksi yang baik antara pedagang dengan pedagang maupun pedagang dengan konsumen mampu memberikan energi yang positif bagi keberlangsungan pedagang *gilo-gilo*. Antara sesama pedagang membangun sebuah solidaritas bersama yang dibentuk dari kesamaan-kesamaan dalam diri pedagang *gilo-gilo*. Menurut Wiyata (2008) yang dikutip dari Karya Nur Azizah Hidayat bahwa unsur-unsur kesamaan tersebut meliputi genealogi dan kekerabatan, sistem kepercayaan, bahasa atau dialek serta kebiasaan-kebiasaan sosial lainnya. Persamaan budaya dan daerah asal membuat adanya solidaritas bersama bagi pedagang *gilo-gilo*. Kebersamaan tersebut tercermin dalam kegiatan keseharian mereka yang harmonis dan jarang terjadi sebuah konflik dalam berdagang dan bermasyarakat. Antar pedagang-dengan pedagang yang lain membagi aturan-aturan berdagang dengan rata tanpa ada yang dirugikan (Wawancara dengan Marwoto, tanggal 16 September 2021). Disamping itu cara mereka dalam berinteraksi dengan konsumen begitu harmonis dan terjalin baik. Hal tersebut menimbulkan rasa nyaman dalam komunikasinya dengan konsumen. Konsumen dimanjakan dengan suasana yang penuh keakraban, sehingga merasa betah untuk berlama-lama dan akan kembali lagi membeli makanan di pedagang *gilo-gilo*.

2. Sebagai Budaya Semarang

Gilo-gilo yang berfokus pada penjualan makanan, berhubungan erat dengan dunia kuliner di Semarang. Sebagai sebuah bentuk budaya, *gilo-gilo* hadir memperkaya khazanah

kebudayaan yang bersifat tangible maupun bersifat intangible (Ahmad, 2006: 292-300). Sifat tangible pada pedagang *gilo-gilo* berupa hasil karya makanan yang diperdagangkan atau lebih disebut sebagai kuliner, sedangkan sifat intangible berupa sebuah kisah kehidupan yang melatar belakangi pedagang *gilo-gilo* dengan berbagai pernik-pernik yang melekat atau istilahnya disebut gastronomi (Ketaren, 2021: 4).

Kekuatan budaya kuliner dan gastronomi dapat mewujudkan ketahanan, kemandirian, dan kedaulatan pangan di daerah lokal sehingga berpengaruh pada kekayaan Indonesia antara lain kekayaan sumber daya alam, seni dapur, sejarah dan budaya, serta kearifan lokal (Harmayani dan Puspita, 2021: 43). Mengangkat berbagai cita rasa makanan lokal sebagai pundi-pundi kehidupan, *gilo-gilo* berhasil menampilkan *local genius* warisan dan martabat nenek moyang dalam bingkai perdagangan makanan. Berbagai makanan tradisional yang diujakan oleh pedagang *gilo-gilo* menjadi salah satu senjata ampuh guna membangun identitas dan karakter Kota Semarang.

Makanan sebagai budaya tidak hanya sebatas pada pemenuhan kebutuhan energi saja, melainkan berkembang menjadi sebuah gaya hidup (Harmayani dan Puspita, 2021: 43). Sejak tahun 1950-an *gilo-gilo* hadir dan berkembang bukan hanya memenuhi kebutuhan, melainkan sebagai *lifestyle* dalam masyarakat yang didominasi oleh golongan menengah ke bawah. Kesederhanaan dan kekerabatan yang dibangun secara kuat oleh pedagang dengan pembeli membuat tidak adanya sekat pembatas dan secara bebas untuk saling bertukar cerita dan informasi. Gaya hidup tersebut mampu tumbuh secara kontinu dan berkelanjutan tanpa melihat berbagai faktor globalisasi yang semakin merajalela. *Gilo-gilo* tetap eksis dengan berbagai ciri kekhasannya sendiri. Gaya hidup masyarakat dengan kesederhanaannya mampu menjadi kekayaan budaya tak benda di Indonesia. pedagang *gilo-gilo* memiliki potensi besar yang harus dikembangkan sebagai upaya branding sehingga menjadi daya tarik wisata.

3. Dampak *Gilo-gilo* Bagi Pedagang

Gilo-gilo menjadi sebuah pekerjaan yang mampu menopang kehidupan pedagangannya jauh lebih baik dari sebelumnya. Sebelum berprofesi menjadi pedagang, mereka merupakan petani atau buruh harian yang memiliki penghasilan tidak menentu. Penghasilan itu tergantung atas keberhasilan pertanian dan bersifat musiman (Subandi, 2004: 178). Melihat sebuah peluang Semarang sebagai pusat perekonomian, kaum urban atau boro ini mencoba peruntungan bekerja di kota. *Gilo-gilo* menjadi sebuah pilihan tatkala sulitnya mencari pekerjaan di Semarang.

Berbagai tindakan kreatif dan inovatif dilakukan pedagang *gilo-gilo* untuk meningkatkan produktivitasnya. Perubahan-perubahan terjadi terutama dalam bidang ekonomi dan sosial ke arah yang lebih maju demi kualitas kehidupan mereka. Etos kerja yang dimiliki oleh pedagang *gilo-gilo* seperti pekerja keras, tekun, dan ulet menjadi poin tambahan untuk terus berkembang. Mereka banyak mengandalkan penghasilan yang diperoleh dari berdagang *gilo-gilo*. Besarnya penghasilan yang diperoleh apabila dirata-rata memiliki keuntungan yang lebih besar dibandingkan penghasilan mereka dari sektor pertanian. Keuntungan yang diperoleh dari *gilo-gilo* dapat diterima setiap hari, bukan seperti pertanian yang mendapat keuntungan saat masa panen atau masa tanam saja.

Keyakinan yang dimiliki oleh para pedagang bahwa nasib mereka di desa dapat berubah apabila mereka berusaha semaksimal mungkin untuk mendapatkan kehidupan yang lebih baik lagi. Berbagai risiko berani mereka ambil dengan meninggalkan pekerjaan lama sebagai petani. Dengan berbagai keterbatasan yang ada, pedagang *gilo-gilo* mengalami peningkatan yang cukup tinggi dalam hal pemenuhan kebutuhan hidup primer seperti pangan, sandang, papan, dan juga pendidikan.

Gilo-gilo memberikan pengaruh perkembangan ekonomi yang positif bagi para pedagangannya. Perkembangan itu mampu dilihat dalam kehidupan keseharian mereka guna memenuhi kebutuhan hidupnya. Pedagang *gilo-gilo* di dalam kehidupannya bukan hanya sekedar mencari materi berupa uang, namun pedagang

gilo-gilo akan memberikan bekal kepada anaknya berupa pendidikan (Wawancara dengan Suroto, tanggal 20 September 2021).

Seperti pedagang *gilo-gilo* bernama Pak Paiman yang memiliki anak berjumlah 7 orang. Walaupun beliau tidak bersekolah, namun mampu menyekolahkan anaknya sampai pendidikan tinggi ada yang kemudian menjadi angkatan laut, pelayar, bekerja di Jepang, dan ada yang merantau ke Jakarta (Wawancara dengan Paiman. Tanggal 24 September 2021). Lain halnya dengan Pak Asmo, beliau juga salah satu pedagang *gilo-gilo* yang sukses menyekolahkan anaknya sampai pendidikan tinggi. Memiliki anak berjumlah 5 orang, 4 diantaranya lulusan akademi semua (Wawancara dengan Suroto, 20 September 2021). Pedagang *gilo-gilo* juga ada yang anaknya kemudian menjadi pejabat di pemerintahan, pedagang tersebut bernama Tri Widodo. beliau merupakan Ayah dari Bupati Klaten Sunarna dan mertua dari Bupati Klaten Sri Mulyani (Wawancara dengan Suroto, tanggal 20 September 2021).

Berbagai perjuangan hidup dilalui oleh pedagang *gilo-gilo* demi kebutuhan hidup dan kebutuhan pendidikan. Pendidikan yang semakin maju di kalangan anak pedagang *gilo-gilo* mampu meningkatkan taraf hidup dan meningkatkan status sosial derajat orang tua dan keluarga nantinya. Pemikiran maju terhadap pendidikan tersebut juga membentuk generasi-generasi tenaga kerja terampil dan berpendidikan yang mampu bersaing dengan keadaan dan kemajuan. Hal tersebut juga mampu membantu mengurangi angka pengangguran akibat tidak diterimanya tenaga kerja di sektor formal sebagai akibat dari minimnya keterampilan dan pendidikan. Perkembangan pedagang *gilo-gilo* ke arah yang lebih maju memberikan berbagai keuntungan bagi pedagangannya. Meningkatnya perekonomian dan kehidupan sosialnya menjadi keuntungan yang didapatkan.

4. Dampak *Gilo-gilo* Bagi Masyarakat sekitar

Gilo-gilo tidak hanya mampu menopang kehidupan pedagangannya, namun lebih dari itu bahwa *gilo-gilo* juga sangat berpengaruh terhadap

meningkatnya taraf kehidupan masyarakat sekitar. Berbagai perubahan terjadi terutama dalam hal ekonomi, sosial, dan pendidikan. Keberadaannya menjadi sangat penting tatkala pedagang *gilo-gilo* sudah jarang memproduksi makanan sendiri (Wawancara dengan Sugianto, tanggal 20 September 2021).

Keberadaan *gilo-gilo* mampu membuka kesempatan kerja bagi masyarakat sekitar. Selaras dengan kehidupan pedagang *gilo-gilo* sebagai masyarakat kecil, antara pedagang *gilo-gilo* dengan masyarakat sekitar saling bekerja sama dalam hal kreativitas dan memanfaatkan peluang yang ada guna mendapatkan tujuan bersama. Adanya pembagian tugas antara kaum laki-laki dengan perempuan. Pedagang *gilo-gilo* yang didominasi oleh kaum laki-laki bertugas sebagai penjaja makanan sedangkan pembuat makanan yang didominasi oleh kaum wanita ini bertugas memasok makanan pedagang *gilo-gilo* (Wawancara dengan Sugianto, tanggal 20 September 2021). Peranan wanita sudah mengalami peningkatan yang semula hanya menganggur di rumah maupun hanya sebagai ibu rumah tangga berubah menjadi wirausaha yang mampu menghasilkan pundi-pundi rupiah sendiri. Melihat peluang yang ada kaum wanita secara sukarela berinisiatif untuk memproduksi makanan dan menitipkannya tanpa adanya paksaan dari siapa pun.

Ibu Nur menjadi salah satu pentitip makanan di pedagang *gilo-gilo*. Berawal sekitar tahun 1980-an, beliau menitipkan Aneka gorengan mulai dari tahu, tempe, dan lainnya (Wawancara dengan Nur, tanggal 16 September 2021). Senada dengan Ibu Nur, tahun 1990-an Ibu Sri juga menitipkan lumpia ke pedagang *gilo-gilo* (Wawancara dengan Dinda, tanggal 17 September 2021). Penghasilan tersebut digunakan untuk menambah kebutuhan rumah tangga disamping penghasilan suami, untuk membeli bahan baku produksi keesokan harinya, dan untuk tambahan biaya menyekolahkan anak, dan sisanya untuk tabungan rumah tangga.

Penghasilan yang didapatkan setiap produsen makanan satu dengan yang lain berbeda. Perbedaan tersebut tergantung berapa banyak makanan yang terjual dan bahan baku

apa yang digunakan. penghasilan yang diperoleh dari usaha tersebut mampu menopang kekurangan keuangan keluarga sebagai akibat dari penghasilan suami yang tidak menentu. Pekerjaan sebagai penitip dagangan ini bisa sebagai pekerjaan pokok maupun sampingan, namun kebanyakan merupakan pekerjaan sampingan keluarga. Pekerjaan pokok tetaplah menjadi tugas suami sebagai kepala keluarga. Peranan wanita sebagai seorang wirausaha mengakibatkan tumbuhnya industri-industri rumahan berbasis makanan di dua kampung tersebut.

Peranan wanita sebagai seorang wirausaha mengakibatkan tumbuhnya industri-industri rumahan berbasis makanan di Kampung Gabahan dan Kampung Kulitan (Wawancara dengan Sugianto, tanggal 20 September 2021). Antara pedagang dengan pemasok makanan saling bekerja sama dengan sistem Ngalap Nyaur (Mustafa, 2008: 72). Dalam sistem ini proses kredit barang (kulakan) dilakukan dengan cara pedagang akan mengambil barang terlebih dahulu kemudian akan membayar belakangan setelah barang terjual. Dibutuhkan kejujuran, kepercayaan, dan ketertiban dalam melaksanakan sistem ini karena pembayaran tidak dilakukan secara langsung saat barang diambil. Hal itu mengakibatkan timbulnya sifat kepercayaan, toleransi dan kekerabatan yang sangat erat dalam masyarakat kampung.

Sistem tersebut menciptakan sebuah interaksi sosial yang positif di dalam masyarakat antara kaum urban dan masyarakat sekitar. Menurut Soerjono Soekanto interaksi tersebut masuk ke dalam bentuk interaksi asosiatif yaitu suatu hubungan yang mengarah pada kerja sama (Taneko, 1984: 115). Timbulah sikap kegotong-royongan, keguyub-rukunan, kekerabatan antar warga masyarakat tanpa melihat latar belakangnya.

Melihat kehidupan bermasyarakat yang semakin bertambah tahun peningkatan taraf hidup terus bertumbuh dan berkembang, membuat sebagian besar produsen makanan yang memiliki pemikiran maju menginginkan anaknya untuk memperoleh pendidikan yang tinggi. Pendidikan bagi produsen yang maju

merupakan salah satu hal yang penting. Hal tersebut menimbulkan keinginan orang tua untuk mampu menyekolahkan anaknya setinggi mungkin. Memiliki pendidikan tinggi dimaksudkan agar anak-anak mereka dapat merasakan kehidupan dan memiliki pekerjaan yang lebih baik lagi daripada kedua orang tuanya. selain itu, pendidikan tinggi mampu meningkatkan sebuah prestise atau kebanggaan keluarga dalam kehidupan sosial di masyarakat.

Hubungan sosial yang baik terjalin antar warga masyarakat dalam kehidupan sehari-hari. Diibaratkan seperti ungkapan Jawa *seiyeg saeko proyogo* yang artinya bahwa bergerak bersama-sama untuk mencapai tujuan bersama (Ardianto, 2014: 78). Pola hubungan sosial yang terjalin antara pedagang *gilo-gilo* dengan masyarakat sekitar mampu dilihat dari kerukunan yang terjadi dalam kehidupan sehari-hari mereka. Perwujudan yang dapat dilihat sebagai warga masyarakat adalah saling membantu antar warga. Hal tersebut dapat dilihat ketika ada salah satu tetangga yang membutuhkan bantuan atau lebih dikenal dengan sambatan (Wawancara dengan Suroto, tanggal 20 September 2021). Antara pedagang dengan masyarakat sekitar saling menyempatkan waktunya untuk bergotong royong.

Kebersamaan juga tercermin manakala melihat setiap warga masyarakat dan pedagang *gilo-gilo* saling bergotong royong dalam melakukan kerja bakti di kampungnya (Wawancara dengan Sugianto, tanggal 20 September 2021). Jaringan tersebut kemudian memfasilitasi terjadinya sebuah komunikasi dan informasi yang saling percaya dan bekerja sama. Keberadaan pedagang *gilo-gilo* yang berinteraksi dengan masyarakat setempat mampu memperluas jaringan sosial yang lebih kokoh..

SIMPULAN

Tumbuh dan berkembangnya pedagang *gilo-gilo* bukan hanya mampu memenuhi kebutuhan hidupnya melainkan sebagai penopang hidup masyarakat sekitar. Hal tersebut terlihat sejak berkembangnya pedagang *gilo-gilo* tahun 1960, tahun ini menjadi tonggak awal eksistensi mereka di jalanan Semarang. Awal

debut berdagang menggunakan pikulan sebagai sarananya. Perkembangan tersebut terus terjadi secara kontinu dan menunjukan tren yang positif. Sejak tahun 1985 terjadi perubahan cara berdagang yaitu dari pikulan beralih ke penggunaan gerobak. Peralihan tersebut dimaksudkan agar mempermudah pembawaan barang dagangan yang semakin banyak. Tahun 1970-an sampai 1990-an menjadi tahun-tahun kejayaan bagi pedagang *gilo-gilo*. Semakin eksisnya dan bertambahnya pedagang sebagai akibat dari antusiasme masyarakat dalam membeli dagangan pedagang *gilo-gilo*. Kejayaan tersebut berangsur-angsur menurun semenjak tahun 1990-an pedagang *gilo-gilo* silih berganti datang dan keluar karena berbagai macam hal mulai dari krisis ekonomi yang membuat daya beli masyarakat menurun, bahan kebutuhan pokok meningkat, dan juga pengaruh globalisasi yang semakin merajalela.

Perkembangan *gilo-gilo* di Kampung Gabahan dan Kampung Kulitan sangat berdampak dalam peningkatan perekonomian masyarakatnya. Keberadaannya mampu menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar yang menganggur, terutama para perempuan atau ibu rumah tangga. Mereka mampu membantu menambah perekonomian keluarga. Penghasilan yang didapat digunakan untuk menambah keuangan keluarga selain dari penghasilan suami yang tidak menentu. Perubahan tersebut berdampak juga pada pola berpikir dari pedagang maupun masyarakat terhadap pendidikan. Antara pedagang dengan masyarakat sekitar saling bekerja sama dalam meningkatkan pendapatan ekonominya. Pedagang *gilo-gilo* juga memberikan kontribusi dalam khazanah budaya di Semarang. *gilo-gilo* mampu menampilkan berbagai cita rasa lokal sebagai *local genius* warisan dan martabat budaya setempat dalam dagangannya. Berbagai makanan tradisional yang diujakan oleh pedagang *gilo-gilo* menjadi salah satu senjata ampuh guna membangun identitas dan karakter Kota Semarang. Cita rasa tradisional mampu tetap bertahan dan eksis walaupun perkembangan jaman semakin maju

DAFTAR PUSTAKA

Buku dan Jurnal

- Abdurrahman, Dudung. (1999). *Metode Penelitian Sejarah*. Jakarta: Logos Wacana Ilmu.
- Ahmad, Yahaya. 2006. The Scope and Definitions of Heritage: From Tangible to Intangible. *International Journal of Heritage Studies*. Vol. 12, No. 3.
- Daulay, Pardamean. 2010. *Survival Mechanism Victim Household Of Lumpur Lapindo In Sidoarjo - Jawa Timur*. Jurnal Organisasi dan Manajemen. Vol. 6, No.1.
- Gottschalk, Louis. (1975). *Mengerti Sejarah*. Jakarta: UI Press.
- Hariyani, Tuwis. 2019. *Pedagang Kaki Lima Sebagai Alternatif Kesempatan Kerja Bagi Kaum Perempuan Di Pedesaan*. Jurnal Ekuivalensi, Vol. 5, No. 2.
- Harmayani, Eni., & Puspita. 2021. Kebijakan, Regulasi, dan Kelembagaan Boga dan Upaboga di Indonesia. *Jurnal Prisma*. Vol. 40, No. 1.
- Hidayat, Nur Azizah, dkk. 2017. *Analisis Solidaritas Dan Survivalitas Pedagang Madura Di Pasar Tradisional Surabaya*. Jurnal Trisula LP2M Undar. Vol. 2, No.4.
- Kasmadi, Hartono., & Wiyono. (1985). *Sejarah Sosial Kota Semarang 1900-1950*. Jakarta: Departemen Pendidikan dan Kebudayaan Direktorat Sejarah dan Nilai Tradisional.
- Ketaren, Indrakarna. 2021. Gastronomi, Kuliner, dan Aneka Makanan Indonesia. *Jurnal Prisma*. Vol. 40, No. 1.
- Kuntowijoyo. (1994). *Metodologi Sejarah*. Yogyakarta: PT. Tiara Wacana Yogya.
- Manning, Chris., & Effendi, T. N. (Eds.). (1985). *Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor Informal di Kota*. Jakarta: PT Gramedia.
- Mustafa, A. Achsan. (2008). *Model Transformasi Sosial Sektor Informal: Sejarah, Teori, dan Praksis Pedagang Kaki Lima*. Malang: In-Trans Publishing.
- Permadi, Gilang. (2007). *Pedagang Kaki Lima: Riwayatmu Dulu, Nasibmu Kini!*. Jakarta: Yudhistira.
- Sarjono, Yetty. (2005). *Pergulatan Pedagang Kakilima Di Perkotaan Pendekatan Kualitatif*. Surakarta: Muhammadiyah University Press.
- Taneko, Soleman. B. (1984). *Struktur dan Proses Sosial*. Jakarta: CV Rajawali.
- Widja, I. Gde. (1989). *Sejarah Lokal Suatu Prespektif Dalam Pengajaran Sejarah*. Jakarta: Departemen Pendidikan dan Kebudayaan.

Winalda, Berliana., dkk. (2019). *Kerajaan Tasripin: Dulu Kini dan Nanti*. Semarang: LPPM UNNES.

Skripsi, Tesis, dan Disertasi

- Ardianto, Wijono. 2014. *Industri Kecil Mebel di Sragen Pada Tahun 1985-2005*. Skripsi. Surakarta: Universitas Sebelas Maret.
- Mianto, Doni Rio. 2018. *Pengaruh Pemilihan Lokasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Jasa*. Skripsi. Malang: Universitas Muhammadiyah.
- Parida, Indah. 2020. *Daya Juang Remaja Penghafal Al-Quran 30 Juz Di Rumah Tahfidz Daarul Qur'an Palembang*. Skripsi. Palembang: UIN Raden Fatah.
- Subandi, Tjipto. 2004. *Boro: Mobilitas Penduduk Masyarakat Tegalombo Sragen*. Disertasi. Surabaya: Universitas Airlangga.

Surat Kabar dan Internet

- "1.268 Karyawan Terkena PHK", *Suara Merdeka*, 6 Januari 1998.
- BPS Provinsi Jawa Tengah. *Laju Pertumbuhan Penduduk Menurut Kabupaten/Kota 1971-2010(Persentase/tahun)*. <https://jateng.bps.go.id/statictable/2015/09/03/1030/laju-pertumbuhan-penduduk-menurut-kabupaten-kota-1971-2010-persentase-tahun.html>. Diakses pada 4 Oktober 2021 pada pukul 10.15.
- Wibisono, Rahmat. *Kisah Penjual Gilo-gilo dan Asal Nama yang Unik*. <https://m.solopos.com/kisah-penjual-gilo-gilo-dan-asal-nama-yang-unik-940649>. Diakses pada 23 Maret 2021 pada pukul 10.30.
- Adelia, Like. *Yang Asli Semarang Pasti Tahu Penjual Gilo-Gilo. Tapi Tahukah Kamu Apa Artinya?*. <https://jateng.tribunnews.com/2017/11/13/yang-asli-semarang-pasti-tahu-penjual-gilo-gilo-tapi-tahukah-kamu-apa-artinya?page=all>. Diakses pada 6 Januari 2022 pada pukul 10.30.

Wawancara Narasumber

- Budianto Wawancara Pribadi, 17 September 2021, di Rumah Pak Budianto Kulitan.
- Dinda, Wawancara Pribadi, 17 September 2021, di Rumah Ibu Dinda Kulitan.
- Marwoto, Wawancara Pribadi, 16 September 2021, di Rumah Pak Marwoto Kulitan.
- Ngatiyo, Wawancara Pribadi, 20 September 2021, di Rumah Pak Suroto Gabahan.

- Nur Susanti, Wawancara Pribadi, 16 September 2021, di Rumah Ibu Nur Kulitan.
- Paiman, Wawancara Pribadi, 24 September 2021, di Lokasi berdagang PakPaiman (belakang Citraland Semarang).
- Sugianto, Wawancara Pribadi, 20 September 2021, di Rumah Pak Suroto Gabahan.
- Suharno, Wawancara Pribadi, 17 September 2021, di Rumah Suharno Gandekan.
- Suroto, Wawancara Pribadi, 20 September 2021, di Rumah Suroto Gabahan