Laporan Penelitian

STRATEGI ADAPTASI KELUARGA PETANI

DALAM MENGEMBANGKAN POLA USAHA SEKTOR INFORMAL DI PERKOTAAN

**Studi Kasus Padagang Kaki Lima di Jakarta**

**Oleh**

 **Agus Maladi Irianto**

**Departemen Antropologi**

**Pascasarjana FISIP Universitas Indonesia**

**Depok, 2006**

**Bab I**

**PENDAHULUAN**

**A. Latar Belakang Masalah**

Masalah tenaga kerja dan urbanisasi, terutama menyangkut struktur pekerjaan di perkotaan sudah lama menjadi topik para ahli ilmu sosial. Bahkan sejak tahun 1970-an, sejumlah ahli telah mengangkat topik tersebut menjadi perhatian utama di sejumlah negara berkembang. Menurut sejumlah ahli, masalah tenaga kerja dan urbanisasi di perkotaan berkaitan erat dengan munculnya kemiskinan di pedesaan (bandingkan pada Hart, 1973; Manning dan Tadjudin, 1996; Mazumdar, 1976; MC Gee, 1971; Sayogo, 2002; danTodarro , 1977).

 Sayogo (2002) mencatat, kemiskinan di pedesaan dibuktikan dengan menurunnya jumlah penduduk yang tetap bekerja sebagai petani dan buruh tani. Bertolak dari data satuan rumah tangga, antara tahun 1975 dan 1993 terdapat gambaran bahwa jumlah petani turun dari 48% ke 30%, buruh tani turun dari 12% ke 10%, sebaliknya bukan-petani di desa naik dari 18% ke 22%. Di lingkungan kota, golongan bukan-petani juga meningkat dari 15% menjadi 24%.

Para petani melakukan urbanisasi ke kota dan memilih pekerjaan baru di perkotaan pada dasarnya telah terjadi penyesuaian struktural. Penyesuaian struktural itu, oleh Thorbecke (1993: 45-60) dianggap telah mengurangi tingkat kemiskinan, baik di desa maupun di kota. Dalam kasus migrasi petani Jawa misalnya, pengalihan dari pertanian telah membuat pendapatan dan curahan tenaga petani meningkat. Apalagi, lahan pertanian di Jawa sudah terbatas, maka peluang lain adalah mencari pekerjaan di luar pertanian. Suatu proses penyesuaian rasional yang dipilih para petani untuk mampu bertahan dan menekuni sektor yang baru (bandingkan pada Popkin 1979).

Akan tetapi, pandangan bahwa di desa sebagai penduduk bekerja di bidang pertanian, sedangkan di kota biasanya berkaitan dengan gaya kehidupan industri tentu masih perlu mendapat perhatian yang lebih seksama. Hal itu, tentu bertolak dari kenyataan bahwa tidak semua penduduk kota terlibat atau memperoleh pekerjaan dari pabrik, atau perusahaan, atau kantor pemerintah, yang lazim disebut sektor formal. Justru tidak sedikit di antara penduduk kota yang tertampung di sektor bukan formal, atau lazim disebut sektor informal. Jika bertolak dari pendapat tersebut, lalu apa yang menentukan perbedaan antara sektor formal dengan sektor informal?

Jan Breman (1980:1-35) berpendapat sektor formal digunakan dalam pengertian pekerja bergaji, seperti pekerjaan dalam industri dan kantor pemerintah. Hal itu meliputi: (a) sejumlah pekerjaan yang saling berhubungan dan merupakan bagian dari struktur pekerjaan yang terjalin secara terorganisasi; (b) pekerjaan yang secara resmi terdaftar statistik perekonomian; dan (c) syarat-syarat bekerja dilindungi oleh hukum. Sedangkan perekonomian yang tidak memenuhi kriteria tersebut, dimasukkan dalam istilah sektor informal (suatu istilah yang mencakup pengertian berbagai kegiatan yang dalam istilah umum disebut sebagai “usaha sendiri”). Sektor informal biasanya sulit dicacah dan sering terlupakan dalam sensus resmi. Misalnya, pedagang kaki lima, penjual koran, penyemir sepatu, penjaga kios, pengemis, pelacur, dan yang lain. Sektor informal seringkali didefinisikan sebagai usaha-usahan tingkah rendahan yang hanya membutuhkan sedikit modal dan digambarankan ketidakmenentuan pekerjaan dan pendapatan (bandingkan pada Sanchez (1981: 144-158).

Kembali menyinggung keberadaan petani yang kemudian meninggalkan dunia pertanian untuk berkerja di kota -- seringkali keberadaannya dilihat sebagai pengangguran terselubung -- justru menandai jenis pekerjaan sektor informal di sejumlah kota negara berkembang. Sebab, keberadaannya yang berciri padat karya, tingkat pendidikan yang tidak menuntut jenjang terlalu tinggi, penggunanan teknologi menengah, mudahnya keluar masuk usaha, serta dapat dilakukan dalam ruang lingkup keluarga, justru secara ekonomis lebih efisien dan menguntungkan dalam menandai dinamika kehidupan perkotaan. (bandingkan pada Boiroh, 1973 dan Breman, 1980).

Bertolak dari gambaran tersebutlah maka perlu ada suatu pengkajian mendalam tentang keberadaan para “petani” yang kini cenderung meninggalkan dunia pertanian dan memasuki sektor informal di perkotaan. Bagaimana proses penyesuaian mereka memasuki sektor di luar pertanian, sehingga melahirkan sejumlah strategi adaptasi? Jenis perkerjaan apa saja yang dianggap menjadi pilihan dan sesuai dengan ketrampilan yang mereka kuasai?

Untuk menjawab pertanyaan tersebut maka perlu diajukan sejumlah hipotetesis sebagai jawaban sementara yang tujuannnya tidak untuk diuji -- tetapi sebagai pemandu – pada penelitian lapangan, berikut ini.

*Pertama*, para “petani” yang kini cenderung meninggalkan dunia pertanian dan memasuki sektor informal di perkotaan biasanya akan memilih jenis pekerjaan yang mereka kuasai sesuai dengan keahlian yang mereka miliki dari desa. Jika mereka memilih jenis pekerjaan yang sesuai dengan keahlian yang dimiliki dari desa, maka mereka akan cenderung memilih sejumlah jenis pekerjaan yang ada kaitannya dengan dunia pertanian.

*Kedua,* jika memilih pekerjaan yang ada kaitannya dengan dunia pertanian, maka di kota dibutuhkan lahan pertanian yang memadai untuk menampung pekerjaan mereka. Akan tetapi, jika ternyata lahan tersedia di perkotaan lebih cenderung mengakomodasi sektor industri dan jasa, maka yang harus dilakukan para “petani” tersebut untuk beralih ke sektor lain yang bisa jadi tidak berkaitan dengan dunia pertanian, yang lazim disebut sektor informal.

*Ketiga,* jika mereka memilih pekerjaan sektor informal, maka sejumlah keahlian yang didapat dari desa di luar sektor pertanianlah dicoba untuk dikembangkan ke kota. Jika mereka berusaha mengembangkan keahlian di luar sektor pertanian, maka sejumlah ketrampilan yang didapatkan dari lingkungan keluargalah yang dijadikan sarana untuk menguasai jenis pekerjaan di perkotaan.

*Keempat*, jika sejumlah ketrampilan yang didapatkan dari lingkungan keluarga dijadikan sarana untuk menguasai jenis pekerjaan di perkotaan, maka jenis pekerjaan dan tingkat resiko yang dihadapi akibat memilih pekerjaan tersebut menjadi tanggung jawab keluarga.

*Kelima,* jika jenis pekerjaan dan tingkat resiko yang dihadapi akibat memilih pekerjaan tersebut menjadi tanggung jawab keluarga, maka masing-masing keluarga akan berusaha mengembangkan strategi bersama dalam rangka menguasai jenis pekerjaan di perkotaan.

Berdasarkan sejumlah hipotesis tersebut, maka dalam penelitian sederhana ini peneliti akan mencoba mengkaji keberadaan dan strategi adaptif “petani” yang kemudian menekuni sektor informal di perkotaan. Pengkajian terhadap sektor informal ini -- terutama bertolak dari keberadaan pedagang kaki lima -- serta melihat peran dan fungsi keluarga dalam mendukung strategi tersebut. Topik ini dipilih dengan dua pertimbangan sebagai berikut:

*Pertama*, keberadaan pedagang kaki lima sangat menandai dinamika dan mobilitas di perkotaan. Bahkan, keberadaan pedagang kaki lima merupakan salah satu pekerjaan yang penting dan nyata di sejumlah negara berkembang (bandingkan pada Bromley, 1978). *Kedua*, keberadaan pedagang kaki lima – terutama peran keluarga -- masih jarang dikaji secara kualitatif, padahal kehadirannya menjadi “jawaban terakhir” yang mungkin berhadapan dengan proses urbanisasi dari desa ke kota dan pertumbuhan kesempatan kerja yang lambat dalam sektor industri (bandingkan pada McGee, 1976)

**B. Maksud Penelitian:**

Penelitian ini akan mengkaji secara kualitatif mengenai bagaimana strategi adaptasi keluarga petani, menandai dinamika kegiatan ekonomi di perkotaan (Jakarta). Dengan bertolak dari studi kasus keluarga pedagang kaki lima, tujuan yang ingin dicapai dari kajian ini adalah tersajikannya lukisan mendalam mengenai pola-pola usaha keluarga di sektor informal, serta penciptaan jaringan sosial di antara keluarga pedagang dalam rangka mengisi lapangan pekerjaan di perkotaan. Unit analisis yang digunakan ialah keluarga pedagang nasi goreng.

**C. Metode Penelitian**

**C.1. Jenis Data Yang Dikumpulkan**

Data  yang akan dikumpulkan adalah data sekunder  dan data primer. Data sekunder berupa sejumlah referensi secara tertulis tentang keberadaan pedagang kaki lima, terutama di perkotaan. Data  primer berupa data tentang perekonomian keluarga pedagang kaki lima  dan pola-pola adaptasi yang dikembangkan keluarga tersebut dalam menghadapi  lingkungan dan sumber daya yang ada, dan (2) data historis kehidupan keluarga pedagang kaki lima serta kondisi rumah tangga mereka dalam  mengem­bangkan usahanya

**C.2. Penentuan dan Kriteria Informan**

Penelitian ini dilakukan pada keluarga pedagang kaki lima yang tinggal di Jakarta, dengan kriteria sebagai berikut: (1) berlatarbelakang keluarga petani, (2) meninggalkan pekerjaannya sebagai petani mengalihkan pekerjaannya ke sektor informal, dan (3) menekuni pekerjaan yang sama dengan anggota keluarga yang lain sebagai pedagang kaki lima.

Persyaratan itulah yang digunakan peneliti menentukan subjek penelitian. Dan, subjek penelitian inilah yang peneliti sebut sebagai informan, yakni keluarga pasangan Safrudin (23) dan Siti Saeroh (18). Safrudin adalah anak keempat dari delapan saudara pasangan Moh. Naib dan Nurjanah, sedangkan Siti Saeraoh anak pertama dari lima saudara pasangan Jumadi dan Suyatmi. Kesemuanya itu berasal dari Desa Bumi Jawa, Slawi, Kabupaten Tegal (Jateng).

 **C.3. Teknik Pengumpulan Data**

Dalam teknik pengumpulan data dilakukan dengan dua  cara,  yakni: (1) lewat membaca  sumber-sumber  kepustakaan atau  penggunaan bahan-bahan tertulis yang dipandang  relevan dengan masalah penelitian; dan (2) dengan melakukan penelitian lapangan *(field work)*. Penggunaan bahan-bahan tertulis ditujukan untuk menun­jang data lapangan. Di samping itu, bahan-bahan  tertulis juga membantu peneliti mendapatkan teori-teori dan  konsep-konsep yang telah dikemukakan oleh para ahli terdahu­lu. Dari bahan tertulis akan diperoleh orientasi yang lebih luas mengenai topik yang sedang dikaji, menghindarkan dari duplikasi penelitian, serta dapat mengungkapkan  pikiran  secara sistematis dan kritis. Dalam kaitannya  dengan  topik penelitian ini, maka bahan tertulis yang peneliti kumpulkan berupa tulisan-tulisan yang  dimuat  di media massa, laporan-laporan penelitian,  jurnal-jurnal, dan buku-buku yang  berkaitan dengan masalah kesenian (seni pertunjukan) masyarakat petani pedesaan Jawa.

Sedangkan pengumpulan data yang dilakukan melalui penelitian lapangan dapat dilakukan dalam  dua tahapan utama, antara lain: *Pertama,* tahap orientasi dan eksplorasi yang  bersifat menyeluruh, atau menurut istilah Spradley (1980: 73-80), disebut sebagai *grand tour observation*. Pada tahap ini peneliti melakukan wawancara, dialog, atau diskusi-diskusi berbagai hal yang umum. Pada tahap inilah peneliti membangun hubungan dengan  subjek yang diteliti  secara  jujur  dan saling menukar  informasi secara terbuka (bandingkan pada Bogdan, 1984). *Kedua*,  adalah tahap *observasi secara  terfokus*,  yakni peneliti cenderung memfokuskan pengamatannya pada  topik penelitian.

Untuk mendukung tahap-tahap tersebut maka peneliti akan menggunakan teknik pengumpulan data, dengan cara wawancara (mendalam) dan observasi (langsung maupun  tak langsung). Pengumpulan data dengan teknik wawancara *(interview)* digunakan peneliti untuk mendapatkan keterangan atau pendirian secara lisan dari informan. Wawancara dilakukan dengan tujuan mengumpulkan keterangan tentang pandangan hidup informan, serta pendirian-pendiriannya guna membantu pelaksanaan observasi (bandingkan pada Koentjaraningrat, 1993:129-157).[[1]](#footnote-2)

**C.4. Teknik Analisis Data**

Penelitian ini akan bersifat menggambarkan atau  melu­kiskan  keadaan subjek penelitian berdasarkan  data  yang telah didapatkan. Atau dengan kata lain, sifat data  yang digali  lebih ditekankan pada konsep *emik*, yakni memakai ukuran kebudayaan subjek yang sedang diteliti  (lihat Creswell, 1994 dan Pelto & Pelto, 1978:55). Sedangkan dalam analisis  data, peneliti akan menguraikan secara terperinci dan bersifat kualitatif, yakni ditandai oleh ciri data yang berhubungan dengan kategori-kategori. Misalnya, penjabaran secara kongkret tentang siapa melakukan apa, mengapa mereka melaku­kannya,  serta apa pengaruh dari aktivitas-aktivitas dan interaksi tersebut terhadap kelangsungan usaha mereka (bandingkan  pada  Vayda,1983: 265-281).

**Bab II**

**ETNOGRAFI PEDAGANG KAKI LIMA**

Sejalan dengan uraian pada bab terdahulu, bahwa maksud penelitian ini akan mengkaji secara kualitatif mengenai bagaimana strategi adaptasi keluarga petani. Mereka telah menandai dinamika sektor informal di perkotaan (Jakarta) -- terutama bertolak dari pola-pola usaha keluarga pedagang kaki lima dalam melakukan strategi adaptif untuk mempertahankan usahanya -- maka pada bab ini akan digambarkan sejumlah uraian sebagai berikut. *Pertama*, melihat nilai strategis keberadaan sektor informal di perkotaan. Dalam subbab ini, akan diuraikan tentang latar belakang yang mendorong para petani tidak lagi menekuni bidang pertanian, tetapi justru berubah menekuni sektor informal di perkotaan. *Kedua,* pengaruh dan peran keluarga dalam menentukan pola usaha mereka di sektor informal, khususnya alasan mereka memilih jenis pekerjaan sebagai pedagang kaki lima. Dalam subbab ini, akan diuraikan tentang proses pemilihan pekerjaan, serta aturan main yang disepakati anggota keluarga dalam mengatur sistem permodalan dan pembagian keuntungan bagi keluarga. *Ketiga,* strategi adaptasi yang dikembangkan untuk mempertahankan usahanya. Dalam subbab ini diharapkan juga akan diungkapkan tentang beberapa stategi yang dilakukan keluarga pedagang kaki lima dalam rangka tetap mempertahankan kelangsungan usahanya.

**A. Keberadaan Sektor Informal**

Seperti telah disinggung pada pembahasan terdahulu bahwa lahirnya sektor informal di perkotaan akibat adanya urbanisasi yang berlangsung terus menerus, dari desa ke kota. Meskipun para migran pedesaan seringkali dianggap sebagai kelompok miskin di perkotaan, namun bukan berarti bahwa mereka yang menekuni sektor informal berarti miskin. Keberadaan sektor informal justru sangat menandai dinamika struktur pekerjaan di perkotaan, terutama bagi sejumlah negara berkembang. Sejak istilah sektor informal pertama kali dilontarkan antropolog Inggris, Keith Hart pada tahun 1970-an, maka banyak penelitian dan kebijakan mulai menyoroti masalah kesempatan kerja kelompok miskin di perkotaan secara khusus (bandingkan pada Manning dkk., 1996)

 Menurut Hart (1973: 61-89), setelah mengamati kegiatan penduduk di kota Accra dan Nima, Ghana, pada dasarnya kesempatan memperoleh penghasilan di perkotaan dapat dibagi ke dalam kegiatan formal dan informal. Masing-masing kelompok itu dibedakan dalam berbagai kategori yang didasarkan pada kegiatan yang dilakukan individu, jumlah pendapatan dan pengeluaran yang mengalir dalam perekonomian kota. Selain itu, perbedaan sektor formal dan informal dapat dilihat dari keteraturan cara kerja, hubungan dengan perusahaan, curahan waktu, serta status hukum yang dilakukan. Dan, sektor informal merupakan kegiatan yang dilakukan kelompok miskin di perkotaan dalam rangka mempertahankan hidup mereka.

 Konsep sektor informal yang dilontarkan Hart tersebut, ternyata direspons positif oleh ILO (*International Labour Office*) dan dikembangkan dalam penelitian yang dilakukan di delapan kota negara berkembang, yaitu Sierra Leone (Free Town), Nigeria (Lagos dan Kana), Ghana (Kumasi), Kolombo, Jakarta, Manila, Kordoba, dan Brazil (Campinas). Berdasarkan hasil penelitian di kota-kota tersebut diungkapkan bahwa mereka yang terlibat dalam sektor informal pada umumnya miskin, berpendidikan rendah, berpenghasilan rendah, dan modal usaha rendah (lihat Manning dkk., 1996:76-77).[[2]](#footnote-3)

 Beberapa temuan yang merupakan kesimpulan dari penelitian di delapan kota tersebut ternyata mendapat respons dari sejumlah ahli. Bahkan tak jarang yang kemudian mengkritisi dengan hasil penelitian baru, yang hasilnya berbeda belakang dengan temuan sebelumnya. Mazumdar (1976) misalnya, mencatat bahwa tidak semua yang melakukan kegiatan di sektor informal berpenghasilan rendah. Pendapatan mereka justru bervariasi, bahkan kalau dibandingkan dengan kelompok buruh atau karyawan (kantor pemerintah, perusahaan swasta, dan yang lain di perkotaan) yang tergolong dalam sektor formal, pekerja menekuni sektor informal justru lebih tinggi. Selain itu, kesimpulan bahwa yang terlibat dalam sektor informal pada umumnya miskin, oleh Mazumdar -- yang juga meneliti masalah pengangguran di Semenanjung Malaysia – disanggah. Sebab, dibandingkan dengan pendapatan mereka ketika masih di desa, pendapatan sekarang dengan menekuni sektor informal di kota justru jauh lebih besar.

 Argumentasi tersebut, tidak jauh berbeda dengan temuan di lapangan yang peneliti lakukan. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan informan pendapatan di sektor informal, sebagai pedagang kaki lima ternyata jauh lebih besar dibandingkan dengan pendapatan yang diperoleh dari sektor formal. Seperti yang diungkapkan informan, Safrudin (23) yang kini juga memiliki tabungan di BRI sebesar Rp 10 juta:

“Selain itu, kami masih bisa mengirim uang setiap bulan Rp 250 ribu ke kampung halaman. Bahkan, meskipun kecil kami juga sudah membeli sebidang sawah di desa. Dibandingkan teman saya, yang juga tamat SLTA, dan sekarang bekerja sudah lima tahun lebih di Pemda Depok, tetapi gajinya hanya Rp 1,3 juta. Itu belum termasuk uang untuk bayar kontrak kamar, mencicil kendaraan, serta kebutuhan makan sehari-hari. Alhamdulilah, pendapatan saya bersih, setelah dipotong untuk bayar kontrak rumah, makan, dan belanja sehari-hari setiap bulan rata-rata bisa mencapai sekitar Rp 1 juta”

Tanggapan senada juga diungkapkan Breman (1980), yang pada dasarnya memandang sektor informal merupakan suatu jenis teori dualisme baru, yang juga sejalan dengan pemikiran Boeke tentang masyarakat petani. Dualisme tersebut memuat penjelasan bahwa sektor informal di satu pihak menunjuk pada perekonomian pasar di kota, sementara di pihak lain menunjuk perekonomian subsisten di pedesaan dengan ciri utamanya sistem produksi pertanian yang statis.[[3]](#footnote-4) Maka, para petani yang kemudian meninggalkan dunia pertanian statis itu berusaha berkerja di kota dan menekuni sektor informal, sebenarnya merupakan pilihan yang paling rasional untuk mengatasi kemiskinan di pedesaan. Apalagi -- seperti juga yang telah diungkapkan pada bagian sebelumnya -- sektor informal lebih berciri padat karya, tidak menuntut jenjang pendidikan yang terlalu tinggi, lebih mudah untuk keluar masuk menekuni bidang usaha tertentu, serta dapat dilakukan dari ruang lingkup keluarga. Bahkan, Papanek (1975) mengungkapkan, betapa pun kecilnya pendapatan yang diperoleh dari sektor informal di perkotaan, kesempatan kerja di kota (seperti Jakarta) dianggap juah lebih baik daripada lapisan berpendapatan rendah di pedesaan Jawa.

Sejalan dengan itu, informan yang menjadi subjek penelitian ini juga memberi alasan bahwa pilihannya berkerja di Jakarta, disebabkan di desanya tidak ada lagi jenis pekerjaan yang harus dikembangkan. Meskipun di desanya dia bisa bekerja di bidang pertanian namun dia tidak tertarik, karena dianggapnya kurang memberi peluang untuk berkembang maju. “Selain itu, luas sawah keluarga kami juga tidak begitu besar. Jadi lebih baik kami mencari pekerjaan di luar pertanian,“ kata informan.[[4]](#footnote-5) Bahkan, informan juga telah mencoba untuk bekerja di sektor formal (kantor percetakan di Tegal), tetapi dianggap tidak mampu mengakomodasi keinginan untuk mendapatkan penghasilan yang layak. “Begitu lulus STM saya pernah bekerja di salah satu percetakan di Tegal. Saya tidak kerasan, karena harus berangkat pagi-pagi dan pulang ke rumah hingga malam hari. Rumah saya ke percetakan berjarak sekitar 35 kilometer. Pendapatan yang saya peroleh juga tidak cukup untuk ongkos setiap hari,” ujar informan lebih lanjut.

Melihat kenyataan tersebut, persyaratan menekuni sektor informal seolah-olah tidak seberat dibandingkan sektor formal, namun bukan berarti setiap orang yang menekuni sektor informal dengan mudah bisa berkembang dan memperoleh penghasilan yang memadai secara cepat.[[5]](#footnote-6) Dengan elastisitas yang terdapat pada sektor informal, kemudian lebih memberi ruang untuk keluar masuk menekuni bidang usaha tertentu, mengakibatkan sektor ini banyak menarik minat sejumlah orang. Akan tetapi, berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan informan, proses keberhasilan menekuni sektor informal justru harus melalui berapa tahap. Seperti yang diungkapkan informan bahwa daya tarik untuk menekuni sektor informal, bertolak dari keberhasilan yang telah dirasakan figur dalam lingkungan keluarga sebelumnya.[[6]](#footnote-7) Disebutkan, keberhasilan kakaknya yang telah lebih dahulu menekuni sektor tersebut mendorongnya untuk mengikutinya, meskipun harus dimulai dengan menjadi pembantu (*kenek*) kakak-kakaknya. Dengan menjadi *kenek*, berarti merupakan proses belajar yang paling mudah dilakukan untuk mengembangkan usaha lebih lanjut, baik menyangkut pemilihan jenis usaha, modal yang dibelanjakan, segmen pasar yang akan dijadikan sasaran, maupun kadar resiko yang bakal dihadapi.

“Kakak-kakak saya juga memulai usahanya dengan menjadi *kenek*. Kakak saya yang pertama, justru cukup lama menjadi *kenek* nasi goreng pada paman saya. Tetapi saya hanya dalam waktu satu bulan sudah berani berjualan sendiri, meskipun masih *ajaran.*

**B. Peran Keluarga dalam Menentukan Pola Usaha**

Seperti telah diungkapkan pada pembahasan sebelumnya, peran keluarga sangat menentukan tumbuh dan berkembangnya seseorang dalam menekuni sektor informal. Peran keluarga ini tidak hanya menyangkut proses belajar menekuni dalam menekuni sektor informal semata, tetapi juga bertanggung jawab terhadap penentuan segmen pasar yang akan dijadikan sasaran, serta cara menghadapi resiko yang bakal terjadi. Apalagi dalam keluarga Jawa – seperti juga merupakan latar belakang informan – tingkat kesenioran akan menentukan hak dan kewajiban seseorang untuk ikut terlibat dengan persoalan yang dihadapi saudara-saudara yang lain dalam satu keluarga (bandingkan pada Geertz, 1985).

 Informan yang menjadi subjek penelitian ini, Safrudin (23 th) adalah anak keempat dari delapan saudara dari pasangan M.Naib dan Nur Janah telah mengikuti jejak kakak-kakaknya untuk menekuni sektor informal, menjadi penjual nasi goreng. Sejak dari pilihan menekuni pekerjaan, proses belajar, penentuan lokasi usaha, dukungan modal, serta aturan main dalam pembagian hasil usaha ditentukan oleh keluarga mereka.[[7]](#footnote-8)

 Tentang pemilihan pekerjaan dan proses belajar yang ditentukan keluarga, sudah disinggung pada pembahasan terdahulu.

“Kakak saya yang pertama, Mas Nasrul memulai berjualan nasi goreng di Jakarta sejak tahun 1990-an di Lenteng Agung. Kini telah memiliki empat warung di Jakarta ini, yaitu Gang Kapuk, Lenteng Agung, Cipedak, dan Srengseng Sawah”. Keberhasilan kakak nomor satu tersebut, menurutnya, mendorong adik-adiknya untuk mengikuti jejak berjualan nasi goreng. “Kakak saya yang nomor dua, Mas Panji juga buka di Lenteng Agung, sedangkan kakak saya yang nomor tiga Mas Roji buka warung di Pasar Minggu. Sedangkan saya buka di Gang Kober ini”.

Berikut ini, akan digambarkan tentang penentuan lokasi usaha, dukungan modal, serta aturan main dalam pembagian hasil usaha ditentukan oleh keluarga mereka. Penentuan lokasi usaha misalnya, informan menjelaskan bahwa kesepakatan keluarga sangat menentukan. Pilihan lokasi yang menenuhi persyaratan, menurut informan, adalah lokasi di sekitar perumahan atau kampung. Hal ini dilakukan, “untuk menghindari resiko yang tidak diinginkan, kami tidak memilih tempat di sekitar terminal atau pasar. Juga untuk menghidari operasi dari Tibum (Petugas Penertiban Umum Kota-*pen*), kami tidak buka di pinggir jalan raya,”katanya.

 Meskipun demikian, baik informan maupun saudara-saudara informan yang menekuni sektor informal sebagai pedagang kaki lima, sangat menyadari bahwa pemilihan lokasi tersebut bukan berarti mereka bebas dari adanya resiko yang bakal dihadapi. Tempat yang tidak permanen, memungkinkan mereka juga sewaktu-waktu juga akan tergusur. Akan tetapi, pemilihan lokasi tersebut dianggap cukup berpengaruh terhadap pendapatan yang bakal diperoleh. Maka, ketika informan “harus diusir” dari tempat kontrakan dan warung tenda lamanya, dianggapnya sebagai suatu hal wajar.

Tanggal 20 Desember 2005, informan harus meninggalkan tempat kontrakannya sekaligus warung tenda tempat dia buka usaha sejak tiga tahun yang lalu. Hari itu dia dan istrinya harus pindah dari tempat kontrakannya, karena kamar yang ditempati akan segera dibongkar. Si pemilik rumah sudah memberi tahu bahwa batas akhir tanggal 20 Desember informan dan istrinya harus meninggalkan kontrakannya. Hingga malam itu, ternyata informan masih belum pindah. Maka sekitar pukul 23.30 si pemilik rumah mendatangi informan untuk memperingatkan bahwa kamarnya harus dikosongkan.

“Sejak siang hujan terus sehingga kami belum sempat *boyongan*,” katanya.

“Tapi pan saya udah peringatin, sebulan nyang lalu, kenapa sih kagak didengerin,” tegur sang pemilik rumah.

**“**Maaf, sekali lagi maaf. Malam ini kami pasti pindah”.

“Cepetan dong, soalnya besuk tempat itu harus gue bongkar.” Oleh sang pemilik kontrakan -- sekaligus pemilik lahan yang digunakan untuk berjualan-- kamar infroman akan dibongkar dan akan dibangun 16 kamar lagi, Kamar kontrakan informan sengaja dibongkar akan dijadikan jalan masuk mengangkut material bangunan. Bahkan warung pun juga tidak bisa digunakan lagi karena lahan yang selama ini digunakan untuk berjualan juga akan dibangun warung.

Malam itu peneliti sengaja tidak melakukan wawancara tetapi hanya mencoba mengamati suasana yang terjadi berkaitan dengan perpindahan kamar kontrakan dan sekaligus warung tenda informan. Dalam waktu tidak kurang tiga puluh menit isi kamar kontrakan informan berhasil diangkut oleh enam orang saudaranya. Yang menganggap pengusuran warung dan perpindahan tempat kontraknya sebagai sesuatu yang wajar.

“Ini merupakan resiko, hidup di Jakarta. Sebagai pedagang kaki lima kami sudah biasa menghadapi kejadian tersebut”, ujar kakak informan -- yang telah tiga kali mengalami pengusuran tempat berdagang— ketika ikut membantu *boyongan* adiknya pindah lokasi usaha. Untuk itu, menurut informan, pemilihan tempat, menjadi pertimbangan pertama dalam membuka usaha di sektor informal.

Sedangkan menyangkut dukungan modal dan aturan main dalam pembagian hasil usaha, informan menjelaskan bahwa uang diperoleh untuk membuka usaha diperoleh dari kas keluarga. “Waktu itu saya bermodal Rp 3 juta. Uang sebanyak itu saya dapatkan dari kas keluarga yang didapat dari sumbangan saudara-saudara yang telah berhasil menjadi penjual nasi goreng sebelumnya”, katanya[[8]](#footnote-9).

Konsekuensi dari dukungan modal keluarga tersebut, menurut informan, masing-masing anggota keluarga yang telah berhasil menekuni usahanya akan menyumbang untuk kas keluarga dalam setiap bulannya sebesar Rp 250 ribu. Uang tersebut selain akan digunakan untuk keperluan seperti bantuan permodalan bagi yang akan memulai usaha, atau juga untuk kebutuhan keluarga yang masih tinggal di desa. “Kalau orang tua saya sakit, atau adik-adik saya membutuhkan biaya sekolah bisa mengambil uang kas tersebut,“ kata informan lebih lanjut. Dengan demikian, semakin banyak anggota keluarga yang terjun dalam sektor informal maka akan semakin besar mendukung perekonomian keluarga.

Informan memberi contoh keberhasilan warung yang dimiliki kakak tertua, yang berjumlah empat buah, yang kini lebih dikelola oleh sanak familinya yang juga menjadi anak buah kakaknya tersebut. “Setiap bulan kakak saya menerima setoran dari keempat warung masing-masing Rp 1 juta. Kakak saya setiap bulan menerima bersih sekitar Rp 4 juta. Yang mengelola sekarang juga untung karena tidak perlu mengeluarkan modal tinggal meneruskan. Modal sudah disediakan kakak saya dulu.“ Akan tetapi, kata informan, aturan itu tidak terlalu kaku diterapkan. “Misalnya jika setiap warung tersebut sebulan hanya menghasilkan keuntungan sebesar Rp 1,5 juta. Paling-paling kakak saya hanya meminta Rp 800 ribu saja. Sisanya untuk berjaga-jaga tambahan modal. Selain itu, kakak saya juga harus mengeluarkan uang Rp 250 untuk setiap warungnya, sebagai uang kas keluarga. Kalau punya 4 warung berarti dia mengeluarkan Rp 1 juta”. Bandingkan pula dengan temuan peneliti sebelumnya yang menyebutkan bahwa pemanfaatan keuntungan para pedagang kaki lima, biasanya lebih diinvestasikan pada pengembangan usaha, atau untuk menambah kekayaan keluarga di kampung halaman (lihat Buntoro, 1991; Cahyono, 1994; dan Susilowati, 1997)

Sayangnya, perbedaan jenis kelamin dalam keluarga juga menentukan tingkat pendapatan keluarga. Seperti yang tergambar dari keterangan informan bahwa selama ini, hasil usaha lebih banyak dinikmati oleh keluarga laki-laki dibandingkan keluarga perempuan. Dengan alasan, belum ada kesepakatan yang mengatur hal itu, seperti diutarakan informan Siti Saeroh (istri Safrudin), pembagian keuntungan ini dirasakan lebih berpihak kepada keluarga lelaki. Sebagai saudara anak sulung – meskipun perempuan – dari lima saudara, seharusnya juga membutuhkan dana yang besar untuk membantu keluarga di kampung. Akan tetapi, keluarga Siti Saeroh tidak menjadi jatah yang sama dibandingkan dengan keluarga Safrudin. “Kakak-kakak saya juga tidak mengisi kas keluarga istri mereka,” sambung Safrudin.

Gambaran tersebut juga tercermin dalam pembagian kerja selama ini dalam keluarga pasangan informan tersebut. Misalnya, sejak dari menentukan kebutuhan belanja, proses produksi, manejemen keuangan, hingga model pengaturan usaha lebih ditentukan oleh laki-laki (suami). Hal ini tidak jauh berbeda dengan keberadaan keluarga Jawa pada umumnya, yang cenderung menempatkan posisi suami sebagai penentu sentral untuk beberapa hal dalam sebuah keluarga (bandingkan pada Geertz, 1985)[[9]](#footnote-10).

“Ya semua saya yang mengatur, istri saya selain belum punya pengalaman juga hanya bersedia membantu saja. Untuk mengatur keuangan keluarga dan usaha dagang itu memang tugas saya, membersihkan rumah, mencuci, dan melayani suami itu baru tugas istri. Hahaha,” ujar Safrudin sambil tertawa.

 Pernyataan informan tersebut, di satu sisi menggambarkan tentang dominasi lelaki, tetapi di sisi lain bisa diinterpretasikan sebagai suatu gambaran tentang bentuk distrubisi kerja atau pembagian peran dalam rumah tangga.[[10]](#footnote-11) Sang istri tidak mendapatkan pekerjaan untuk menangani manajemen keuangan, karena dinilainya belum mempunyai pengalaman yang memadai. Dengan pertimbangan belum mempunyai pengalaman untuk menangani manajemen, berarti di balik pernyataan tersebut tersimpan argumentasi bahwa untuk mengelola usaha dibutuhkan pengalaman yang memadai. Dari pertimbangan pengalaman yang memadai diharapkan usahanya bisa bertahan dan berkembang. Untuk mempertahankan dan mengembangkan usahanya, menurut informan, harus dihitung secara cermat bahan-bahan yang dibeli dan harga yang harus dijual.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan informan, ukuran pendapatan perhari dapat dilihat dari jumlah takaran beras yang ditanak dan berhasil terjual. Dalam setiap liternya bisa menghasilkan enam piring nasi goreng. Setiap piring dijual Rp 5000, sehingga dalam satu liter menghasilkan uang sebesar Rp 30 ribu rupiah. “Jika semalam saya bisa menghabis lima liter beras berarti, uang yang didapat dari nasi goreng sekitar 150 ribu rupiah,” ujar Safrudin. Jumlah tersebut tentu belum termasuk biaya untuk belanja bumbu dan beras. Selain itu, jumlah tersebut juga belum termasuk hasil yang didapat dari pembeli yang memesan mie, kwitauw, dan bihun goreng/ rebus. Disebutkan, jika dalam semalam jualannya bisa mendatangkan uang sebesar Rp 200 ribu, maka keuntungan bersih yang diperoleh sebesar Rp 75 ribu.

 Jika dalam semalam bisa mendapatkan uang sebesar Rp 200 ribu, maka keeseokan harinya akan membelanjakan uang untuk keperluan sebagai berikut: Beras 5 liter jenis IR 64 sebesar Rp 18.500; minyak goreng 1,5 kg Rp 7.500; sayuran (sawi, kol, wortel, tomat, ketimun) Rp 20.000; cabe 1 kg Rp 12.000; mie telor 1 bal ( 50 biji) Rp 15.000; kwitauw 2 bungkus Rp 5.000; bihun 0,5 kg Rp 3.500; racikan bumbu (bawang bombay, bawang putih, kemiri, lada, dan ebi) Rp 15.000; kerupuk mentah 1kg Rp 6.000; kecap 1 botol Rp 8.000; telor ayam 3 kg 24.000; kantong plastik dan kertas pembungkus Rp 7.500; dan minyak tanah 4 liter Rp 12.000. “Belanja sebanyak itu tidak setiap hari, karena biasanya ada beberapa bahan yang baru habis dalam waktu tiga hari. Misalnya, kerupuk mentah, mie telor, kwitau, bihun, juga kantong plastik dan kertas pembungkus,“ katanya.[[11]](#footnote-12)

**C. Strategi Adaptif Keluarga Pedagang Kaki Lima**

Pedagang kaki lima, sering disebut sebagai wiraswatawan yang independen, berusaha sendiri, keberhasilannya akan diukur pada kemampuan untuk menarik pelanggan. Pendapat tersebut tidak sepenuhnya dapat dibenarkan, karena usaha di sektor informal tersebut pada dasarnya juga memiliki ketergantungan dengan pihak lain yang mendukung kelangsungan usaha tersebut (bandingkan pada Bromkey,1978). Akibat dari ketergantungan tersebut maka pedagang kaki lima pun akan berusaha untuk menjalin hubungan dan jaringan dengan pihak lain, sebagai bagian dari strategi adaptif mempertahankan usahanya.

 Tak berbeda dengan yang diungkapkan informan penelitian ini, untuk mempertahankan usahanya tidak jarang pedangan kaki lima akan tergantung dengan pihak lain. Bahkan, secara tidak sadar mereka juga telah membangun hubungan patron-klien terhadap pihak-pihak tertentu, demi mempertahankan kelangsungan usahanya.[[12]](#footnote-13) Pengertian membangun patron-kilen, menurut informan, lebih berupa menjalin hubungan baik dengan pihak-pihak tertentu yang kemudian membantu usahanya. Seperti yang dilakukan informan, ketika harus membeli bahan-bahan mentah untuk memenuhi usahanya tak jarang dia harus hutang dengan pemilik warung penjual bahan-bahan tersebut di pasar. Informan bisa hutan dengan pemilik warung di pasar, tentu saja karena tingkat kepercayaan yang dibangun melalui hubungan patron-klien tersebut. “Misalnya, saya belanja habis 100 rupiah, bisa dicicil hingga sepuluh kali. Soalnya saya kan sudah langganan.” Cara membangun hubungan patron-klien ini, merupakan strategi adaptif yang dilakukan pedagang kaki lima.

 Berdasarkan temuan yang telah dilakukan sejumlah peneliti sebelumnya, menyebutkan bahwa strategi adaptif yang dilakukan pedagang kaki lima telah dilakukan sejak mereka memulai usaha hingga ketika mempertahankan kelangsungan usaha tersebut. Sejak memulai usaha misalnya, para pedagang kaki lima akan memilih lokasi yang strategis untuk berusaha dan sekaligus nyaman untuk berusaha.[[13]](#footnote-14) Lebih dari itu, kestrategisan juga masih akan ditopang dengan sejumlah usaha agar barang dagangnnya dibeli pelanggan.

Seperti yang dilakukan oleh informan penelitian ini, terutama menyangkut strategi yang lazim dilakukan pedagang kaki lima dalam rangka mengikat pelanggannya. Untuk menempati lokasi baru misalnya, menurut informan, biasanya sejumlah pedagang sering menggunakan beberapa “media” berupa benda-benda tertentu yang dipercaya mempunyai kekuatan untuk menarik pelanggan. Benda-benda yang dipercaya mempunyai kekuatan untuk menambah kelarisan dagangan itu, biasanya didapat para pedagang kaki lima dari pertolongan ahli supranatural (dukun) di Tegal.

Selain itu, menurutnya, para pedagang juga memanfaat *kayu kembang* (sejenis tanaman semak yang biasanya tumbuh di sekitar lereng-lereng bukit). “Kayu kembang itu biasanya dijadikan *centong* (sendok nasi-pen), atau ditempelkan di gerobak dagangan. Orang di dari daerah saya biasanya mencari sarana semacam itu dari Desa Karang Jambu, Kecamatan Balapulang, Tegal. Di sana ada dukun yang pinter memberi persyaratan tersebut. Tetapi kalau saya *lilahitaala* saja*.* Pokoknya asal dagangan yang saya beli secara halal, saya memasak dengan benar, dan melayani pembeli dengan ramah maka pasti pelanggan akan datang dengan sendirinya,” katanya. [[14]](#footnote-15)

Untuk mempertahankan usahanya dibutuhkan penciptaan jaringan. Jaringan, menurut pengertian informan, adalah menjalin hubungan baik dengan pelanggan. Menjalin hubungan baik dengan pelanggan bisa direalisasikan dengan mengikuti kegiatan yang ada di lingkungan tempat dia membuka usaha. Dengan mengikuti kegiatan di lingkungan tersebut, diharapkan dia akan dapat dikenal orang banyak. Jika dia dikenal orang banyak, maka usaha yang dia lakukan mendapat pembeli yang banyak pula. Untuk kebutuhan tersebut, informan telah melakukan beberapa kegiatan di kampung tersebut. Misalnya, keahliannya dalam bidang olah raga bulu tangkis selalu dia ekspresikan dengan ikut klub bulu tangkis di kampung tersebut. “Dari bulu tangkis saya bisa mengenal dan mendapatkan kenalan banyak. Bahkan tidak jarang saya diminta mewakili klub lain jika ada pertandingan antarklub. Lumayan biasanya dapat uang sekitar 50 hingga 100 ribu rupiah,” ujarnya lebih lanjut.

“Mas Udin, selain bisa bermain bulu tangkis, dulu juga pernah menjadi pemain sepak bola andalan kota Tegal lho. Dia juga pernah mendapatkan latihan tingkat propinsi. Tetapi karena harus membayar sejumlah iuran maka dia tidak melanjutkan sebagai pemain sepak bola,” kata Siti Saeroh ujar istri informan. “Akan tetapi, yang lebih saya utamakan selain untuk tetap menjadi kesehatan tubuh, sebenarnya keterlibatan di dalam klub olah raga bulu tangkis di sini, semata-mata untuk mendekati pelanggan, “ sambung informan.

Sejalan dengan temuan para peneliti terdahulu, pada dasarnya strategi yang dikembangkan pedagang kaki lima meliputi dua hal. *Pertama*, strategi yang dikembangkan dengan cara rasional, seperti meningkatkan pelayanan, meningkatan mutu dagangan, serta membuat jaringan kerja yang mendukung (bandingkan pada Ernawati, 1995; Salim,1993; dan Suharyanti, dkk., 1995). *Kedua*, strategi yang dikembangkan dengan cara ”pra-logik”, seperti memanfaatkan tokoh supranatural (dukun) atau dengan memanfaatkan benda-benda yang dipercaya mempunyai kekuatan untuk membantu mendatangkan pelanggan (bandingkan pada Jamuin, 2000).

**Bab III**

**KESIMPULAN**

1. Keberadaan dan strategi adaptif petani yang kemudian menekuni sektor informal di perkotaan -- terutama bertolak dari keberadaan pedagang kaki lima – lebih ditandai oleh peran dan fungsi keluarga dalam mendukung strategi tersebut. Selain itu. keberadaan pedagang kaki lima sangat menandai dinamika dan mobilitas di perkotaan. Bahkan, keberadaan pedagang kaki lima merupakan salah satu pekerjaan yang penting dan nyata di sejumlah negara berkembang, terutama berkaitan dengan proses urbanisasi dari desa ke kota dan pertumbuhan kesempatan kerja yang lambat dalam sektor industri.
2. Para petani yang kini cenderung meninggalkan dunia pertanian dan memasuki sektor informal di perkotaan lebih memilih jenis pekerjaan yang mereka kuasai sesuai dengan keahlian yang mereka miliki dari desa. Jika mereka memilih jenis pekerjaan yang sesuai dengan keahlian yang dimiliki dari desa, maka mereka akan cenderung memilih sejumlah jenis pekerjaan yang ada kaitannya dengan dunia pertanian.
3. Jika memilih pekerjaan yang ada kaitannya dengan dunia pertanian, maka di kota dibutuhkan lahan pertanian yang memadai untuk menampung pekerjaan mereka. Akan tetapi, jika ternyata lahan tersedia di perkotaan lebih cenderung mengakomodasi sektor industri dan jasa, maka yang harus dilakukan para “petani” tersebut untuk beralih ke sektor lain yang bisa jadi tidak berkaitan dengan dunia pertanian, yang lazim disebut sektor informal.
4. Mereka memilih pekerjaan sektor informal, maka sejumlah keahlian yang didapat dari desa di luar sektor pertanianlah dicoba untuk dikembangkan ke kota. Jika mereka berusaha mengembangkan keahlian di luar sektor pertanian, maka sejumlah ketrampilan yang didapatkan dari lingkungan keluargalah yang dijadikan sarana untuk menguasai jenis pekerjaan di perkotaan.
5. Sejumlah ketrampilan yang didapatkan dari lingkungan keluarga dijadikan sarana untuk menguasai jenis pekerjaan di perkotaan. Jenis pekerjaan dan tingkat resiko yang dihadapi akibat memilih pekerjaan tersebut menjadi tanggung jawab keluarga.
6. Jenis pekerjaan dan tingkat resiko yang dihadapi akibat memilih pekerjaan tersebut menjadi tanggung jawab keluarga. Masing-masing keluarga akan berusaha mengembangkan strategi bersama dalam rangka menguasai jenis pekerjaan di perkotaan.

**DAFTAR PUSTAKA**

Ali, Makhsun .1989. “Keberadaan Pedagang Kaki Lima di Kotamadya Surabaya

Dalam Konteks Pembinaan Ketaatan Hukum”. (Hasil penelitian- Surabaya).

Atmoko, Cipto .1992. “Studi Tentang Pedagang Asongan di Kotamadya DT II

Bandung”. (Hasil penelitian- Bandung).

Boiroh, Paul, 1973. *Urban Unemployment in Developing Countries*. Geneva:

International Labor Office. 477-492

Breman, J.C. 1980. *The Informal Sector in Research, Theory and Practice*.

Roterdam: Eramus University

Bromley, Ray. 1978. “Organitation, Regulation, and Eploitation in the socalled

 ‘Urban Informal Sector: The Street Traders of Cali, Colombia” dalam *World Development*. Great Britain: Pergamon Press. Vol. 6. No. 9/10. hal 1161-1711.

Buntoro. 1991. “Dampak Penertiban dan Pembinaan Pengasong Terhadap

Tingkat Pendapatan Pedagang Asongan di DKI Jakarta”. (Hasil penelitian- Jakarta).

Cahyono, Tri, dan Sunit Agus Probokusumo, Pantyo Nugroho. 1994 “Profil

Pedagang Asongan dan Kesejahteraan di Malioboro, Yogyakarta”.. (Hasil penelitian- Yogyakarta).

Creswell, John W. 1994. *Reseach Design. Qualitative & Quantitative Approache.*

 USA: SAGE Publication.

Dewi, Yusriani Sapta. 2001. “Mutu Kesehatan Lingkungan Rumah: Studi di

Perumahan Nelayan Pantai Utara Kodya Jakarta Utara”. (Hasil penellitian-Jakarta

Ernawati, dan Jenny Suharso, Tunjung W.Subekti, Harini. 1995 “Preferensi

Pedagang Kaki Lima Terhadap Faktor-faktor Lokasi Tempat Mangkal Dalam Melakukan Aktivitas Perdagangan di Kotamadya Malang”.(Hasil penelitian- Malang).

Geertz, Hildred. 1985. *Keluarga Jawa* (terjemahan). Jakarta: Grafiti Pers

(cetakan III)

Hatta, Moch. 1992. “Sosok Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Keliling

Sayuran di Kompleks Perum Riung Bandung”, (Hasil penelitian- Bandung)

Jamuin, Ma'arif. 2000. “Perilaku Ekonomi Pedagang Warung Tenda Dalam Krisis

Moneter”, (Hasil penelitian- Surakarta).

Koentjaraningrat. 1993. *Metode-Metode Penelitian Masyarakat* (Edisi  Ketiga).

Jakarta: Gramedia Pusataka Utama.

Latief, Marzuki A. 1997. “Pola Berdagang di Kalangan Pedagang Informal di

Kotamadya Banda Aceh”, ( Hasil penelitian- Darussalam).

Lubis, Paulina Willian dan Rohman. 1998. “Peranan Pedagang Kaki Lima Dalam

Meningkatkan Pendapatan Keluarga di Kotamadya Jambi”, (Hasil penelitian- Jambi)

Lukman .1995. “Pembinaan Pedagang Kaki Lima: Evaluasi Proyek Citra Niaga di

Kotamadya Samarinda” (Hasil Penelitian-Yogyakarta).

McGee, 1976. “Hawkers and Hookers: Making out in Third Word City: Some

Southeast Asian Examples” dalam *Manpower and Unemployment Research*. Vol. 9. No.1. Hal. 3-22.

Munir, H.M. Salim**.**1993. “Hubungan Patron Klien Pedagang Daging Sapi dan

Tingkat Kesejahteraan Pengecer di Pasar Krian, Kecamatan Krian, Kabupaten Sidoarjo”(Hasil penelitian-Yogyakarta)

Muthmainah.1993. “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Pedagang

Informal Serta Peranannya Dalam Kesempatan Kerja dan Penghasilan Keluarga di Kotamadya Surakarta”,  (Hasil penelitian- Surakarta).

Ngatno. 1996. “Analisis Pemanfaatan Kredit Bagi Pedagang Kaki Lima di

Kotamadya Semarang”, (Hasil penelitian- Semarang).

Papanek, G.F. 1975. “The Poor of Jakarta” dalam *Economic Development and*

*Cultural Change*. Vol. XXIV. Hal 1-27

Pelto, P.J., dan Gretel H.Pelto. 1978. *Anthropological Research*.

Cambridge: Cambridge University Press.

Popkin, Samuel L. 1979. *The Rational Peasant: The Polotical Economy of*

*Rural Society in Vietnam*. Berkeley, Los Angeles,  London:

University of California Press.

Rayeuk, Abdullah. 1993. Laporan penelitian dengan judul: “Tingkat Fertilitas

Penduduk yang Bekerja Pada Sektor Non-formal : Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Kodya Banda Aceh”, (Hasil penelitian- Banda Aceh).

Riana, Agus dan Wahyudi .1994. “Studi Tentang Pedagang Kaki Lima di

Kelurahan Dago, Kecamatan Coblong, Kotamadya DT II Bandung”. (Hasil penelitian- Bandung).

Saleh, Choirul. 1995. “Relokasi dan Perilaku Ekonomi Pedagang Besi Tua:

Penelitian di Daerah Tingkat II Kodya Surabaya”, (Hasil penelitian-Yogyakarta)**.**

Sanchez, Carlos E., Horacio Palmeiro, dan Fernando Ferrero. 1981. “The

Informal and Quasi Informal Sector” dalam *The Informal Sector in Developing Countries* (S.V. Sethuraman. Ed). Geneva: ILO

Sayogo. 2002. “Pertanian dan Kemiskinan”. Makalah disampaikan pada

Pertemuan II Seminar Pendalaman Ekonomi Rakyat, YAE-Bina Swadaya, Finacial Club Jakarta, 5 Februari 2002.

Spradley, J.P.1980. *Participant Obeservation*. New York: Holt,  Rinehart,

and Winston.

Suhariyanti, dan Sulistyo, Tina AdrianiNuzula, dan Nila Firdausi. 1995. “Jaringan

Sosial Pedagang Kaki Lima di Perkotaan: Suatu Studi Pada Pedagang Kaki Lima di Perkotaan Kotamadya Malang”, (Hasil penelitian- Malang).

Sukherly .1992.”Analisis Hubungan Harga Jual Dengan Produktivitas Penjualan

 Pada Pedagang Eceran di Jatinangor”, ( Hasil penelitian- Bandung)

Susilowati, Dwi. 1997. “Associations Between Anthropometric Measurement and

Socioeconomic Situation in East Jakarta Households: Explanations of Over and Underweight Distributions Among Household Members” (Hasil penelitian-Jakarta)

Tantu, Hammado. 1992.”Kehidupan Pedagang Kaki Lima Asal Jawa, Bali dan

Madura di Sulawesi Selatan : Suatu Analisa Peran Sektor Informal Sebagai Pendorong Transmigrasi Spontan di Indonesia”, (Hasil penelitian- Ujung Pandang).

Thorbecke, E. 1993. *Analizing Rural Poverty*, Leiden: KITVL Press, p. 45-60.

Vayda, A.P. 1983 "Progresive Contextualization: Methods for  Research

in Human Ecology", *Human Ecology*. 11: 265-281.

Zulkarnain. 1996. “Potensi Pedagang Kaki Lima Terhadap Peningkatan Pajak

Pembangunan I di Kotamadya Dati II Yogyakarta”, (Hasil penelitian-Yogyakarta)

**Lampiran:**

**ABSTRAK-ABSTRAK HASIL PENELITIAN PEDAGANG KAKI LIMA**

1. Laporan penelitian dengan judul: “Tingkat Fertilitas Penduduk yang Bekerja Pada Sektor Non-formal : Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Kodya Banda Aceh”, Rayeuk, Abdullah (Banda Aceh,1993). **ABSTRAK  :**Tujuan penelitian untuk mengetahui besarnya fertilitas penduduk, pengaruh pendidikan anak apabila rendahnya fertilitas, dan pengaruhnya didalam rumah tangga bagi penduduk yang bekerja pada sektor non formal. Metode penelitian menggunakan metode deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui survei. Responden 50 orang pedagang kaki lima yang dipilih secara acak sederhana, yaitu masing-masing pedagang sayur, pedagang kain, pedagang rempah-rempah, pedagang makanan, serta pedagang ikan. Data diperoleh dari hasil wawancara langsung menggunakan daftar pertanyaan dan dari studi literatur. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa tingkat fertilias pedagang kaki lima cukup tinggi. Tingginya tingkat fertilitas berpengaruh terhdap pendidikan anak, dimana sebagian besar anak hanya menempuh pendidikan SD 29,68 persen, SMP dan SLTA 20 persen serta PT 5,48 persen. Rendahnya tingkat pendidikan dan pendapatan responden mempengaruhi tingkat kelahiran. Status pemilikan rumah, kondisi rumah, dan penerangan yang dipakai juga mempengaruhi tingkat fertilitas pedagang kaki lima.
2. Laporan penelitian dengan judul: “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Pedagang Informal Serta Peranannya Dalam Kesempatan Kerja dan Penghasilan Keluarga di Kotamadya Surakarta”, Muthmainah (Surakarta:1993). **ABSTRAK:**Data dikumpulkan melalui kuesioner dan wawancara terhadap 180 orang responden yang ditentukan secara acak, terdiri dari 60 pedagang keliling, 65 pedagang kaki lima, dan 55 pedagang asongan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik pedagang informal yang bersifat kuantitatif (hasil dan biaya penjualan, pendapatan, tenaga kerja dll.) bervariasi, dan yang bersifat kualitatif (status kawin, penanggung jawab ekonomi keluarga, tingkat motivasi) berbeda antara ketiga kelompok pedagang tersebut. Ada 3 faktor yang berpengaruh nyata terhadap keberhasilan usaha pedagang informal, yaitu modal usaha, curahan waktu, dan jumlah tenaga kerja. Pedagang informal mencapai puncak keberhasilan bila menggunakan modal sebesar Rp 812.700,- dan curahan waktu sebesar 10,3 jam/hari. Pendapatan informal berpengaruh sangat nyata terhadap penghasilan keluarga. Sedangkan peranannya dalam penyerapan tenaga kerja masih relatif kecil atau terbatas.
3. Laporan penelitian dengan judul: “Sosok Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Keliling Sayuran di Kompleks Perum Riung Bandung”, Hatta, Moch. (Bandung: 1992). **ABSTRAK  :**Penelitian bertujuan untuk memperoleh informasi tentang asal tempat tinggal para pedagang sayuran, faktor yang mendorong mereka untuk memilih menjadi pedagang sayur serta mengetahui kondisi kehidupan sosial ekonomi mereka. Sebanyak 30 orang pedagang sayur telah diambil secara simple random sampling. Data dikumpulkan dengan kuesioner dan observasi, kemudian dianalisis secara deskriptif survey.Disimpulkan bahwa seluruh tukang sayur berasal dari penduduk lama yang bemukim disekitar kompleks. Alasan mereka menjadi pedagang sayur karena sulit mencari pekerjaan (85), memanfaatkan kehadiran pemukim baru (10), dan lapangan kerja sebagai petani telah tersisih sebagai akibat sawah mereka telah dijadikan pemukiman baru (5).
4. Laporan penelitian dengan judul:”Analisis Hubungan Harga Jual Dengan Produktivitas Penjualan Pada Pedagang Eceran di Jatinangor”, Sukherly (Bandung 1992) **ABSTRAK:**Penelitian bertujuan untuk mengetahui hubungan harga jual pedagang eceren dengan produktivitas penjualan. Data hasil wawancara, kuesioner dan observasi dianalisis dengan regresi korelasi dan uji-F.Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga jual sulit ditekan karena beban biaya marketing yang relatif tinggi. Disimpulkan bahwa pedagang eceran di Jatinangor relatif kecil produktivitasnya.
5. Laporan penelitian dengan judul: ”Kehidupan Pedagang Kaki Lima Asal Jawa, Bali dan Madura di Sulawesi Selatan : Suatu Analisa Peran Sektor Informal Sebagai Pendorong Transmigrasi Spontan di Indonesia”, Tantu, Hammado, (Ujung Pandang, 1992). **ABSTRAK  :**Penelitian bertujuan memperoleh gambaran tentang taraf hidup pendatang dari Jawa, Madura, dan Bali, kegiatan informal yang paling banyak dilakukan, pengaruhnya terhadap daerah asal dan daerah Sulawesi Selatan, serta sejauh mana sektor informal berperan sebagai wadah berlangsungnya transmigrasi spontan. Pengumpulan data dengan survei dan wawancara mendalam, sedang analisis data secara kuantitatif. Daerah penelitian meliputi Kodya Ujung Pandang mewakili daerah kota, Kabupaten Luwu mewakili daerah pedesaan, dan Kabupaten Goa mewakili daerah industri. Responden sebanyak 350 orang diambil secara *accidental sampling*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa taraf hidup pendatang asal Jambal yang datang secara spontan lebih baik dari pada di daerah asal kegiatan sektor informal yang paling banyak digeluti adalah berdagang mie/ bakso, minuman, dan makanan jadi kedatangan migran spontan ke Sulawesi Selatan memberikan pengaruh positif baik bagi daerah asal maupun daerah dimana berada, terhadap daerah asal mereka telah banyak mengirim uang untuk memperbaiki dan membangun kehidupan keluarganya, sedang untuk daerah Sulawesi Selatan mereka telah mengimbaskan ketrapilan kepada penduduk setempat yang dengan ketrampilan tersebut berhasil pula meningkatkan kesejahteraanya. Dengan meningkatnya taraf hidup para transmigran spontan telah mendorong dan memotivasi lebih banyak penduduk Jambal bermigrasi spontan ke daerah-daerah di luar Jawa, Madura, dan Bali.
6. Laporan penelitian dengan judul: “Dampak Penertiban dan Pembinaan Pengasong Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Asongan di DKI Jakarta”. Buntoro (Jakarta**,**1991). **ABSTRAK  :**Penelitian bertujuan untuk mengetahui latar belakang keberadaan, tingkat pendidikan, daerah asal, jenis dagangan yang diasong, jenis kelamin, tingkat pendapatan dan penggunaan serta pengaruh penertiban dan pembinaan yang dilakukan terhadap pengasong. Upaya untuk mencegah timbulnya gejolak yang terjadi sebagai akibat dari adanya tindakan penertiban. Data dikumpukan melalui wawancara, berdasarkan angket terhadap 133 responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa para pengasong umumnya kaum migran yang datang ke Jakarta akibat lemahnya perekonomin di desa. Sebagian besar tamatan SD sederajat 59,39 persen dan tamatan SLTA sederajat 6,77 persen. Daerah asal para asongan 120 responden dari luar Jakarta dan 13 responden dari Jakarta. Jenis dagangan berupa rokok, permen dan tissue ada 57 responden dan koran/majalah 290 responden, makanan/minuman 28 responden, mainan anak-anak 5 responden dan lainnya 14 responden. Jenis kelamin para asongan lebih banyak laki-laki dibanding perempuan dengan tingkat pendapatan antara Rp. 3000,- s/d Rp. 5000,- lebih. Hasil tersebut digunakan untuk hidup sehari-hari, membiayai orang tua/saudara, pendidikan dan dikirim ke kampung halaman. Pengaruh penertiban dan pembinaan para pengasong adalah positif, dan distribusi pendapatan yang diperoleh menjadi meningkat. Untuk menyelesaikan masalah asongan dan sejenisnya harus dilakukan cara penertiban dan pembinaan yang bersifat persuatif, edukatif dan manusiawi, serta didukung oleh semua pihak yang terkait baik Jakarta maupun daerah asal mereka .
7. Laporan penelitian dengan judul: “Keberadaan Pedagang Kaki Lima di Kotamadya Surabaya Dalam Konteks Pembinaan Ketaatan Hukum”.Ali, Makhsun (Surabaya**,**1989). **ABSTRAK  :**Penelitian bertujuan mengetahui motivasi dan keterkaitan yang erat antara para pedagang kaki lima (PK 5) di dengan konsumen, serta memberi masukan dalam pengelolaan dan kebijakan ke arah pembinaan ketaatan hukum di kalangan PK-5 di Kotamadya Surabaya. Sampel PK-5 (kelompok I) dan konsumen PK-5 (kelompok II) diambil secara acak sengaja berdasarkan kuesioner terstruktur sesuai dengan klasifikasi responden di wilayah Surabaya Utara, Surabaya Timur, dan Surabaya Selatan. Data hasil wawancara yang dikumpulkan kemudian dianalisis secara deskriptif. Sebenarnya telah ada Perda yang mengatur tentang keberadaan PK-5, yaitu Perda No. 10/1987, khususnya mengenai pengaturan tempat usaha dan pembinaan PK-5. Namun Perda ini bersifat sementara dengan harapan kegiatan usaha mereka dapat ditingkatkan menjadi pedagang kecil yang bersifat formal melalui pembinaan pihak pemda setempat. Motivasi mereka dalam mempertahankan lokasi adalah karena paling banyak dan paling mudah menjaring konsumen. Kebanyakan mereka berasal dari luar Kotamadya Surabaya, sehingga dipilih lokasi jualan yang dekat dengan tempat tinggalnya. Mereka sebenarnya mengetahui bahwa lokasi tersebut terlarang tetapi karena daya tarik konsumen yang tinggi, memaksa mereka untuk bertahan. Di samping itu warga kota juga mendukung keberadaan mereka. Dengan demikian terdapat keterkaitan yang erat antara tingkat kunjungan konsumen dengan motivasi PK-5 untuk tetap bertahan di suatu lokasi tertentu. Pihak pemda ternyata kurang tegas dalam menerapkan Perda tersebut, di mana mereka boleh menebus dagangan mereka setelah digusur, sehingga rutinitas penggusuran bukanlah merupakan hal yang perlu ditakuti. Disarankan agar dibentuk jalinan kerja sama dan itikad baik serta kesadaran hukum yang tinggi antara PK-5, pemda, dan warga kota sebagai konsumen. PK-5 sebaiknya diberi lokasi khusus yang mudah menjaring konsumen. Pembinaan ketaatan hukum dan relokasi yang mapan, yang tidak merugikan PK-5 perlu dipikirkan untuk menampung mereka dalam suatu badan hukum yang berbentuk koperasi. Kepada warga kota disarankan untuk mematuhi tertib hukum yang dicanangkan dan tidak mendatangi tempat PK-5 yang terlarang.
8. Laporan penelitian dengan judul: “Profil Pedagang Asongan dan Kesejahteraan di Malioboro, Yogyakarta”. Cahyono, Tri, dan Sunit Agus Probokusumo, Pantyo Nugroho (Yogyakarta**,**1994). **ABSTRAK  :**Penelitian diarahkan untuk mengetahui profil dan deskripsi kesejahteraan pedagang asongan dengan latar belakang keluarga mereka. Pengumpulan data dilakukan dengan pengamatan dan wawancara terhadap 60 pedagang asongan yang dipilih dengan cara sequensial sampel. Analisa yang dipakai adalah deskriptif kualitatif. Rata-rata pengasong rokok ini berusia produktif yaitu 14-29 tahun dan berpendidikan rendah. Pendapatan mereka hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari. Tingkat pengeluaran konsumtip setiap harinya lebih kecil daripada tingkat penghasilan bersih perhari. Pada umumnya mereka berasal dari keluarga yang tidak mampu, berpendidikan rendah, bekerja di sektor pertanian dengan tingkat pendapatan yang relatif rendah dengan jumlah keluarga besar. Mereka menjalin komunikasi dengan keluarga di daerah dengan frekuensi kunjungan ke kampung halaman. Alasan mereka bekerja sebagai pedagang asongan adalah kualifikasi keterampilannya rendah. Mereka bermodalkan peralatan yang dibuat sendiri dan uang tunai berasal dari pinjaman keluarga. Mereka bekerja selama 5-13 jam per hari dengan modal Rp 15.000,--Rp 45.000,-. Mereka masih berKTP daerah asal dan bertempat tinggal menyewa rumah secara berkelompok. Mengasong bagi mereka adalah pekerjaan sambilan untuk menambah penghasilan keluarga. Mereka dikelompokkan pada pedagang asongan musiman dan pedagang tetap dan kesejahteraan mereka masih pada taraf minim.
9. Laporan penelitian dengan judul: “Preferensi Pedagang Kaki Lima Terhadap Faktor-faktor Lokasi Tempat Mangkal Dalam Melakukan Aktivitas Perdagangan di Kotamadya Malang”.Ernawati, dan Jenny Suharso, Tunjung W.Subekti, Harini (Malang**,**1995). **ABSTRAK  :**Penelitian bertujuan mengidentifikasi gejala pengelompokan pedagang kaki lima yang didasarkan pada kategori jenis barang yang diperdagangkan dan tipe sarana yang digunakan. Pengumpulan data dengan observasi dan wawancara berpedoman kuesioner. Sampel penelitian ditentukan dengan perpaduan teknik "purposive sampling" dan "haphazard sampling" yaitu terdiri dari 100 orang konsumen dan 364 orang pedagang kaki lima menetap dan berpindah, khususnya pedagang kaki lima yang berkelompok. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelompokan pedagang kaki lima yang menetap dan berpindah tersebar di 50 lokasi yang merupakan kawasan perdagangan, perkantoran, permukiman, pendidikan, dan pelayanan jasa. Mereka sebagian besar menggunakan alat jual berupa kios, kereta dorong, dan meja/jongko. Sebanyak 58,79 persen menyatakan sudah cocok dengan lokasi sekarang, yaitu kelompok pedagang jenis makanan/minuman, jasa/reparasi, buah-buahan, dan asesoris. Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam menentukan tempat mangkal yaitu interaksi antar pedagang kaki lima; faktor yang mendorong pedagang untuk mengelompok secara dominan (kerja sama antar pedagang dan faktor keuntungan agar mudah dikenal konsumen); kecenderungan pengelompokan dan pemisahan 2 jenis perdagangan yang berbeda; intensitas dan dominasi jenis kegiatan formal pada suatu kawasan; tingkat kepadatan sirkulasi pejalan kaki maupun jalur yang dilalui angkutan umum; keterbatasan modal pedagang kaki lima sehingga cenderung menggunakan lahan umum; dan perilaku belanja konsumen.
10. Laporan penelitian dengan judul: “Studi Tentang Pedagang Kaki Lima di Kelurahan Dago, Kecamatan Coblong, Kotamadya DT II Bandung”. Atmoko, Cipto (Bandung**,**1992). **ABSTRAK  :**Penelitian bertujuan untuk mengetahui aspek-aspek dan potensi para pedagang kaki lima. Penelitian menggunakan metode deskriptif analisis dengan survei. Pengumpulan data dengan observasi dan wawancara terhadap 20 pedagang kaki lima, kemudian dianalisis secara kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada umumnya tingkat pendidikan pedagang rendah yaitu tamatan SD dan SLTP serta pendatang dari luar kota. Alasan menekuni pekerjaan tersebut karena tidak ada pekerjaan lain yang dapat dilakukan dan perkerjaan tersebut tidak membutuhkan keahlian dan pendidikan tertentu. Modal mereka umumnya relatif kecil dan berasal dari pinjaman. Kondisi kesejahteraan keluarga relatif cukup baik, hal ini terlihat dari jenis barang yang mereka miliki. Hambatan yang mereka hadapi adalah tidak adanya ketenangan berusaha, saat turun hujan, serta harus membayar retribusi resmi maupun tidak resmi. Disarankan agar pembinaan terhadap pedagang kaki lima lebih digalakkan. Kalau harus pindah, perlu suatu lokasi yang letaknya cukup strategis, baik dari segi lokasi maupun konsumennya.
11. Laporan penelitian dengan judul: “Studi Tentang Pedagang Asongan di Kotamadya DT II Bandung”. Riana, Agus dan Wahyudi (Bandung**,** 1994). **ABSTRAK  :**Tujuan penelitian untuk mengidentifikasi pedagang asongan, mengumpulkan permasalahan berikut kendala yang ada, dan menganalisis upaya untuk menanggulangi masalah asongan. Lokasi penelitian dilakukan di terminal-terminal bus dan perempatan jalan di Bandung. Penelitian ini adalah penelitian deskriptif analisis yang operasionalnya dalam bentuk survei. Populasi penelitian adalah para pedagang asongan dengan sampel sejumlah 30 orang yang dipilih melalui teknik accidental ("*accidental sampling*"). Anlisis data secara kualitatif. Disimpulkan bahwa dari segi ketenagakerjaan, pedagang asongan dinilai positif daripada menganggur, pada umumnya mereka adalah laki-laki dan perempuan berusia remaja dan kadang-kadang di bawah umur. Pendidikan mereka pada umumnya rendah yaitu tidak pernah sekolah, sekolah dasar tidak tamat, dan sekolah menengah pertama tidak tamat. Permodalan mereka pada umumnya milik sendiri, kecuali mereka yang mendapatkan pemasok. Pada umumnya latar belakang menjadi pedagang asongan karena terdesak oleh keadaan.
12. Laporan penelitian dengan judul: “Jaringan Sosial Pedagang Kaki Lima di Perkotaan: Suatu Studi Pada Pedagang Kaki Lima di Perkotaan Kotamadya Malang”, Suhariyanti, dan Sulistyo, Tina AdrianiNuzula, dan Nila Firdausi (Malang**,** 1995). **ABSTRAK  :**Diteliti gambaran pola jaringan sosial yang ada diantara pedagang kaki lima (PKL), arus penyebaran informasi dalam pola jaringan sosial tersebut, peran-peran daam jaringan komunikasi diantara pedagang kaki lima, dan informasi-informasi yang terdapat dalam jaringan komunikasi tersebut. Penelitian dilakukan di sepanjang Jl. Pasar Besar, Malang. Pengambilan data dilakukan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Data yang diperoleh dikelompokkan, disusun dalam bentuk matrik, selanjutnya ditampilkan dalam bentuk sosiogram. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang kaki lima tersebut membentuk 4 klik atas dasar ikatan persaudaraan, letak/lokasi berdagang dan perasaan senasib sepenanggungan. Sebagai PKL mereka mampu meningkatkan penghasilan diatas rata-rata biaya layak hidup. Intensitas kerja PKL relatif tinggi antara 8-12 jam per hari. Disamping itu disimpulkan bahwa jaringan komunikasi yang ada terdiri dari klik-klik dimana antara satu klik dengan yang lain terdapat interaksi yang melibatkan *liaisson, bridge, leader*, dan *isolat.* Hubungan antara anggota dalam satu klik berlangsung searah atau dua arah, tergantung dasar pembentukan klik. Interaksi diantara pedagang kaki lima saling bentukan informasi tentang dagangan, permodalan dan keterlibatan umum. Disarankan supaya di sudut-sudut pusat pembelanjaan atau keramaian diadakan suatu kebijaksanaan dalam menata kota, agar terjadi keseimbangan antara pedagang kaki lima dan sektor formal. Perlu adanya penghubung antara pedagang kaki lima dengan pihak pemerintah setempat sehingga ada komunikasi yang baik antara kedua belah pihak. Perlu ada pengarahan kepada pedagang kaki lima oleh pemerintah daerah setempat tentang ketertiban usaha di perkotaan.
13. Laporan penelitian dengan judul: “Analisis Pemanfaatan Kredit Bagi Pedagang Kaki Lima di Kotamadya Semarang”,Ngatno (Semarang,1996) **ABSTRAK  :**Penelitian bertujuan mengetahui pemanfaatan kredit bagi pedagang kakilima, faktor-faktor yang menghambat dan yang mendorong pemanfaatan kredit, serta struktur modal yang digunakan dan sumber permodalan. Data yang dikumpulkan meliputi data primer dan data sekunder. Sampel sebanyak 100 responden yang dipilih secara acak dari 4 pasar (pasar Bulu, Johar, Peterongan, Karangayu). Pengumpulan data melalui wawancara dengan kuesioner. Analisis data secara kuantitatif dan kualitatif. Temuan-temuan yang didapat adalah: ciri-ciri pedagang kakilima adalah: lama usaha rata-rata 10 tahun, sering ganti usaha, mempunyai tenaga kerja 1 orang, beroperasi dari pagi sampai sore hari, modal yang digunakan rata-rata Rp 185.000,00; omset penjualan rata-rata Rp 1.800.000,00 per bulan. Hanya sebagian kecil (14 persen) yang belum menggunakan kesempatan kredit, karena merasa taidak membutuhkan dan karena takut tidak dapat mengembalikan. Sebagian besar (86 persen) telah mengambil kredit rata-rata 3 kali. Sumber kredit adalah dari koperasi, BRI, BPD, BPR dan lembaga kredit lainnya. Besarnya rata-rata kredit dan lembaga kredit pertama kali diterima Rp 165.000,00 dan besarnya rata-rata kredit yang diterima terakhir Rp 335.000,00. Persepsi pedagang terhadap kredit bahwa: prosedurnya mudah, jaminannya ringan, bunganya cukup ringan, dapat meningkatkan usahanya 17,5 persen dan dapat meningkatkan keuntungan.
14. Laporan penelitian dengan judul: “Pola Berdagang di Kalangan Pedagang Informal di Kotamadya Banda Aceh”, Latief, Marzuki A. (Darussalam, 1997). **ABSTRAK:** Objek penelitian ini adalah para pedagang informal yang berusaha di Pasar Aceh, Pasar Seutui, Pasar Peunayong, dan Pasar Beurawe. Setiap pasar dipilih 30 responden secara acak. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, sebagian besar (lebih 55 persen) responden memulai berjualan sebelum pukul 09.00 WIB dan lebih dari 59 persen baru selesai berjualan setelah pukul 16.00 WIB. Tidak terjadi kecendrungan bahwa semakin lambat memulai berjualan maka semakin lambat selesai berjualan. Jenis produk yang diperdagangkan responden cukup bervariasi, tapi yang paling banyak (27,5 persen) menjual sayur-mayur. Secara berurutan banyaknya pedagang yang menjual produk berdasarkan jenisnya sebagai berikut: buah-buahan (15,8 persen), ikan (14,2 persen), pecah belah (11,7 persen), pakaian (10 persen), makanan dan minuman (6,7 persen), rokok (5,8 persen), sepatu sandal (5 persen), dan aksesori (3,3 persen). Sebagian besar (62,5 persen) responden mengaku memperoleh pendapatan penjualan di bawah Rp 100.000,- atau lebih 79 persen berpendapatan kurang dari Rp 200.000,- per hari.
15. Laporan penelitian dengan judul: “Peranan Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga di Kotamadya Jambi”,Lubis, Paulina Willian dan Rohman (Jambi,1998). **ABSTRAK  :**Penelitian bertujuan untuk mengetahui karakteristik pedagang kaki lima meliputi struktur umur, status perkawinan, dan tingkat pendidikan; kontribusi pedagang kaki lima terhadap pendapatan keluarga; faktor yang mempengaruhi intensitas kerja pedagang kaki lima, khususnya yang berkeluarga. Responden yang dipilih secara acak adalah pedagang kaki lima yang bekerja di pusat-pusat pasar di Kodya Jambi meliputi pasar Angso Duo, TAC Sipiun, Talang Banjar, dan pasar Simpang Jelutung. Setiap pasar diambil 25 responden. Data dikumpulkan dengan wawancara dan kuesioner, kemudian dianalisis menggunakan koefisien korelasi Pearson, regresi linier berganda, uji-t, dan uji f. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang kaki lima berusia rata-rata 37 tahun dan sebagian besar (84 persen) berstatus kawin. Sebagian besar pendidikan responden tamat SD (41 persen), selebihnya tamat SLTP 36 persen, tamat SLTA 17 persen, dan tidak tamat SD 6 persen. Tingkat pendidikan tidak berpengaruh terhadap besarnya kontribusi pendapatan keluarga. Pada pedagang kaki lima yang telah kawin tidak terdapat beda antar usia dalam hal intensitas kerjanya. Penghasilan sangat mempengaruhi intensitas kerja; sementara itu jumlah tanggungan keluarga, jarak rumah dengan pasar, dan tempat kerja merupakan faktor penentu bagi pedagang untuk bekerja yang akan mempengaruhi intensitas kerja.
16. Laporan penelitian dengan judul: “Perilaku Ekonomi Pedagang Warung Tenda Dalam Krisis Moneter”, Jamuin, Ma'arif (Surakarta**,** 2000). **ABSTRAK  :**Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan perilaku ekonomi pedagang warung tenda di Kota Barat Surakarta. Masalah yang diteliti adalah: perilaku pemasaran, perilaku organisasi produksi, dan jaringan sosial pedagang. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi masukan kepada pemerintah daerah dalam mengambil kebijakan ekonomi yang berkaitan dengan keberadaan dan peran para pedagang tersebut, serta pengembangan ilmu-ilmu sosial, terutama yang berkaitan dengan pembangunan ekonomi kerakyatan di perkotaan. Digunakan metode kualitatif dengan melakukan pengamatan terlibat dan wawancara bebas mendalam. Informasi datanya diperoleh secara bergulir (snow ball). Data hasil pengamatan dan wawancara diintepretasi dengan melihat seluruh hubungan yang terkait dengan perilaku ekonomi mereka. Dari studi ini diperoleh gambaran tentang dua cara pedagang dalam pemasaran, yaitu melalui jalan "mistik/spiritual" dan cara-cara yang dapat dinalar. Cara "mistik/spiritual" dapat berfungsi untuk menarik pelanggan. Cara rasional dengan memilih tempat yang ramai, mencari bahan baku yang murah, meningkatkan citarasa menu, menjaga lingkungan tetap bersih, yang diyakini dapat menarik pelanggan.
17. Laporan penelitian dengan judul:**“**Hubungan Patron Klien Pedagang Daging Sapi dan Tingkat Kesejahteraan Pengecer di Pasar Krian, Kecamatan Krian, Kabupaten Sidoarjo”Munir, H.M. Salim(Yogyakarta**,**1993). **ABSTRAK:**Tujuan penelitian untuk mendapatkan diskripsi yang jelas mengenai hubungan patron klien pedagang daging sapi, perbedaan pelayanan yang dilakukan juragan terhadap pelanggan, perhatian juragan terhadap kesejahteraan pengecer, serta faktor yang menyebabkan pengecer suka menekuni kegiatan jual beli daging sapi. Tempat penelitian adalah pasar sapi, penjagalan dan perdagangan daging sapi di Krian, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur. Metode pengumpulan data dari wawancara dan observasi. Sebanyak 93 orang responden dikelompokkan dalam tiga katagori: jagal, tengkulak dan pengecer. Kesimpulan menunjukkan bahwa hubungan antara patron klien merupakan hubungan yang diawali dengan pertukaran barang atau jasa. Hubungan kerjasama yang saling menguntungkan di mana juragan memberikan pelayanan yang tidak mengecewakan dan pengecer berkewajiban membayar dengan lancar sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Peran jagal sebagai juragan hampir 90 persen tidak membedakan antara langganan baru atau lama, asal daerah tengkulak dan pengecer, lokasi penjualan, dan cara pembayaran. Perhatian juragan terhadap tingkat kesejahteraan pengecer terbatas pada hadiah lebaran dan sumbangan tertentu, tergantung sikap juragannya
18. Laporan penelitian dengan judul: “Pengaruh Gas Buang Kendaraan Bermotor Terhadap Kadar Timbal Darah Pedagang Kaki Lima, Kasus di Kotamadya Yogyakarta”,Widiati,Wiwik  (Yogyakarta**,**1994). **ABSTRAK:**Tujuan penelitian untuk mengkaji pengaruh perbedaan intensitas lalu lintas dan prosentase penutupan tajuk pada ruas jalan terhadap kadar timbal udara, dan pengaruhnya terhadap kadar timbal darah pedagang kaki lima. Pengukuran kadar timbal udara dan timbal darah dilakukan di 3 ruas jalan di Kotamadya Yogyakarta, yaitu Jalan Suroto (Lokasi 1), Jalan Senopati (Lokasi 2), dan Jalan C. Simanjuntak (Lokasi 3). Secara acak, 5 sampel darah pedagang kaki lima dikumpulkan di setiap lokasi penelitian. Intensitas lalu lintas, prosentase penutupan tajuk pohon, suhu, kelembapan udara, kecepatan dan arah angin di setiap lokasi juga diukur. Pada penelitian ini perbedaan intensitas lalu lintas dan prosentase penutupan tajuk pepohonan di setiap lokasi menyebabkan adanya perbedaan besarnya kadar timbal udara maupun kadar timbal darah pedagang kaki lima setempat. Hasil penelitian menunjukkan adanya hubungan asosiasi antara intensitas lalu lintas dan prosentase penutupan tajuk terhadap perbedaan nilai rerata kadar timbal udara dan kadar timbal darah pedagang kaki lima di setiap lokasi penelitian. Lokasi 1 dengan intensitas lalu lintas 3681 kendaraan/jam, prosentase penutupan tajuk 50,58 persen, kadar timbal udara 0,4863 lebih kurang 0,079 ug/m3, serta kadar timbal darah pedagang kaki limanya 49,59 lebih kurang 3,1 ug/100 ml. Lokasi 2 dengan intensitas lalu lintas 3598 kendaraan/jam, prosentase penutupan tajuk 11,50 persen, kadar timbal udara 33,63 lebih kurang 1,2 ug/m3, serta kadar timbal darah pedagang kaki limanya 24,17 lebih kurang 8,2 ug/100 ml. Lokasi 3 dengan intensitas lalu lintas 1800 kendaraan/jam, prosentase penutupan tajuk 0,59 persen, kadar timbal udara 0,4513 lebih kurang 0,061 ug/m3, dan kadar timbal darah pedagang kaki lima 33,53 lebih kurang 9,3 ug/100 ml. Rerata kadar timbal udara di setiap lokasi masih di bawah ambang batas Baku Mutu Lingkungan Daerah yang sebesar 6,0 ug/m3. Rerata kadar timbal darah tersebut sudah melebihi batas normal dibandingkan standard normal yaitu 10 - 20 ug/100 ml. Disimpulkan bahwa besarnya kadar timbal udara dan kadar timbal darah pedagang kaki lima disebabkan oleh adanya perbedaan intensitas lalu lintas dan prosentase penutupan tajuk pada ruas jalan. Faktor-faktor seperti kemacetan lalu lintas, kondisi fisik lokasi seperti lebar jalan, kerapatan dan tinggi rendahnya bangunan pada ruas jalan dapat mempengaruhi kadar timbal udara dan selanjutnya mempengaruhi kadar timbal darah pedagang kaki lima
19. Laporan penelitian dengan judul: “Pembinaan Pedagang Kaki Lima: Evaluasi Proyek Citra Niaga di Kotamadya Samarinda”,Lukman (Yogyakarta,1995). **ABSTRAK:**Responden 59 pedagang kaki lima yang dipilih secara acak juga Direktur Pengelola Citra Niaga, ketua koperasi, dan kepala Satpam Citra Niaga. Pengumpulan data dengan studi literatur, observasi, kuesioner, dan wawancara, kemudian dianalisis secara deskriptif. Hasil penelitian mengungkapkan bahwa proyek ini berhasil meningkatkan kesejahteraan pedagang, kemampuan manajemen, dan status sosial ekonomi pedagang yang dibina. Keamanan dan kebersihan yang semula rawan kejagatan dan kumuh menjadi bersih, teduh, rapi, aman dan nyaman sesuai dengan program kota Samarinda. Kehadiran koperasi Citra Niaga dalam memformalkan sektor informal mempunyai arti yang sangat penting dan strategis, terlihat dari kesempatan pedagang yang diberikan untuk mencicil rumah murah, memperoleh petak-petak kaki lima, mengikuti pelatihan dan keterampilan. Melalui pembinaan oleh koperasi, para pedagang merasa lebih tenteram dan memiliki kepastian dalam berusaha, dan eksistensi mereka sebagai pedagang kecil telah diakui. Secara umum lokasi Citra Niaga sudah sesuai dengan kebutuhan para pedagang kaki lima yang dibina, sarana/prasarana cukup memadai, demikian juga dengan pembinaan manajemen oleh pemerintah daerah
20. Laporan penelitian dengan judul: “Relokasi dan perilaku ekonomi pedagang besi tua: penelitian di Daerah Tingkat II Kodya Surabaya”,Saleh, Choirul. (Yogyakarta**,** 1995) **ABSTRAK:**Esensi pokok penelitian ini adalah bertujuan untuk mengetahui adanya dampak kebijakan tata kota, yang berbentuk kebijakan sentralisasi dan relokalisi tempat usaha para perdagangan besi tua di Kotamadya Surabaya. Jumlah responden 180 orang, yang dipilih secara sengaja dan acak berstrata dengan tingkatan klasifikasi, yaitu 40 responden dari kelompok pedagang besar, dan masing-masing 70 responden pedagang menengah dan kecil. Penggalian data secara observatif dan wawancara mendalam terhadap beberapa informan kunci dengan menggunakan metode snowball sampling, kemudian dianalisis secara kuantitatif dengan metode korelasi matrik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kebijakan relokasi tempat perdagangan besi tua, berpengaruh positif terhadap terjadinya perubahan pola hubungan perdagangan besi tua. Lebih dari itu masing-masing kelompok pedagang juga terbukti memiliki strategi yang saling berbeda dalam rangka mempertahankan kelangsungan hidup usaha mereka. Sebelum kebijakan relokalisi tempat perdagangan besi tua direalisir, pola hubungan antar pedagang mengikuti pola hubungan kekerabatan/pertemanan, dan cenderung membentuk segregasi yang didasarkan pada pertimbangan kesamaan daerah asal, dan kelompok kekerabatan yang disebut *segregation of space*. Setiap kelompok segregasi memiliki karakteristik yang relatif sama dalam menjalankan aktifitas usahanya. Pola hubungan dagang yang berjalan secara informal, dan bersifat komunal serta tanpa adanya pembagian tugas yang jelas masih mewarnai pola perdagangan mereka pada masa itu. Berbeda dengan masa sebelum sebelum tahun 1987, kondisi pada masa berikutnya bentuk segregasinya mengalami perubahan dan kesamaan ide dan kesamaan kepentingan yang biasa disebut sebagai *segregation of ideas and segregation of meaning*. Sikap primordial dan bentuk masyarakat komunal mulai pudar, pola hubungan perdagangannya mulai diperhitungkan secara rasional. Para pedagang tidak lagi mengutamakan adanya hubungan kekerabatan, tetapi lebih mementingkan keuntungan. Bertolak dari hasil penelitian tersebut maka secara meyakinkan terbukti bahwa kebijakan relokasi tempat usaha berkorelasi positif terhadap adanya perubahan pola hubungan perdagangan besi tua
21. Laporan penelitian dengan judul: “Potensi Pedagang Kaki Lima Terhadap Peningkatan Pajak Pembangunan I di Kotamadya Dati II Yogyakarta”,Zulkarnain (Yogyakarta**,** 1996) **ABSTRAK:**Penelitian ini difokuskan di Jl. Ahmad Yani, Malioboro, dan Jl. Solo. Responden dipilih secara acak sederhana yaitu 42 pedagang makanan kaki lima. Pengumpulan data dengan studi kepustakaan, survei, kuesioner, dan wawancara, kemudian dianalisis secara deskriptif kualitatif dan analisa SWOT. Pengukuran potensi dilakukan dengan mengalikan jumlah obyek pajak dengan tarif 10 persen dan jumlah subyek pajak. Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh bahwa potensi pedagang kaki lima terhadap peningkatan pajak pembangunan I cukup besar. Dari data yang diperoleh melalui Kantor Dipenda Kodya Dt II Yogyakarta bahwa tahun 1995 pedagang kaki lima yang dikenakan pajak pembangunan I terhadap 416 pedagang bisa mencapai Rp 5.066.880,- setiap hari. Faktor-faktor yang mempengaruhi sebagai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman antara lain: dasar hukum, tarif pajak, kemampuan aparat dan kemampuan wajib pungut (pedagang). Disarankan agar ditingkatkannya kualitas SDM yang ada di Dipenda, peraturan daerah perlu direvisi kembali, tarif pajak hendaknya mengikuti ketentuan dalam peraturan daerah dimaksud yaitu 10 persen, dan perlunya *data base* pedagang kaki lima untuk mengidentifikasi potensi dan biaya sehingga dapat diketahui efisiensi dan efektivitas suatu peningkatan pajak pembangunan I.
22. Laporan penelitian dengan judul: “Associations Between Anthropometric Measurement and Socioeconomic Situation in East Jakarta Households: Explanations of Over and Underweight Distributions Among Household Members”, Susilowati, Dwi. (Jakarta**,**1997) **ABSTRAK:**A cross sectional study was done in East Jakarta. The study consisted of 679 households and 3442 peoples were chosen through a multistage random sampling. The analysis of the findings were based on households as well as on individuals. The households were categorized based on the anthropometry of the individual family members. The indicator used, was body mass index (BMI) with a cut off 18.5 and 25 for those aged 17 years and more, and weight-for-age based on NCHS median lebih kurang 2 SD for those aged less then 17-year-old. Four households' categorizations were identified, normal (all members had normal anthropometric status) 22.2 persen, normal-under (a combination of normal and underweight) 31.6 persen, normal-over (a combination of normal and overweight) 27.1 persen and normal-under-over (a combination of normal, under and overweight) 17.2 persen. It covered 98.3 persen of all households. Within households classified as having any overweight members, there were 37.9 persen overweight adults vs 2.3 persen overweight children. Within households classified as having any underweight members, there were 26.9 persen underweight adults vs 35.8 persen underweight children. Poorer households and households with children faced the risk for having underweight members, while richer households and households with adults faced the risk for having overweight members. Underweight is not only caused by poor socioeconomic background. There were differences in the food distribution patterns among the household members, and households with over weight members consumed more variety of foods. Underweight was prevalent in all age groups, but overweight was mainly found in adults and elderly. Among the adolescents the older age group showed a tendency of being overweight. It is recommended that, household groupings according to the anthropometric status of the nuclear family members can be used as a screening method which serves the purpose of distinguishing the target population, in administrative, and project design and management terms, and to do an anthropometry assessment at regular intervals for all age groups. Special attention to detect overweight among adolescent should be given. Prevention of overweight in the community requires a multi sectoral approach rather than purely nutrition oriented programs. To continue the existing programs in nutrition and health, to prevent underweight in the community, especially for under fives, school children and adults. Within the poorer households there is positive deviance (as shown in normal groups), this gives room for intervention.
23. Laporan penelitian dengan judul: “Mutu Kesehatan Lingkungan Rumah: Studi di Perumahan Nelayan Pantai Utara Kodya Jakarta Utara”.Dewi, Yusriani Sapta (Jakarta**,** 2001). **ABSTRAK:**Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara pengetahuan tentang sanitasi lingkungan (X1), sikap terhadap hidup sehat (X2), pendapatan (X3) dengan mutu kesehatan lingkungan rumah nelayan (Y), baik secara sendiri-sendiri maupun secara bersama-sama. Hipotesis yang diajukan yaitu, pertama; terdapat hubungan positif antara pengetahuan tentang sanitasi lingkungan dengan mutu kesehatan lingkungan rumah; kedua terdapat hubungan positif antara sikap terhadap hidup sehat dengan mutu kesehatan lingkungan ru mah; ketiga terdapat hubungan positif antara pendapatan dengan mutu kesehatan lingkungan rumah dan keempat terdapat hubungan positif antara pengetahuan tentang sanitasi lingkungan, sikap terhadap hidup sehat pendapatan dengan mutu sehat, pendapatan secara berkesehatan lingkungan, sikap terhadap hidup sehat, pendapatan secara bersama-sama dengan mutu kesehatan lingkungan rumah. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survai di perumahan nelayan Pantai Utara Kodya Jakarta Utara. Teknik pengambilan sampel adalah *multistage* random sampling. Jumlah sampel 120 orang kepala rumah tangga nelayan. Data dikumpulkan dengan instrumen berbentuk pedoman observasi, tes dan pedoman wawancara. Analisis data menggunakan teknik korelasi sederhana, parsial, regresi sederhana dan ganda. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa terhadap hubungan positif antara 1) pengetahuan tentang sanitasi lingkungan dengan mutu kesehatan lingkungan rumah yang ditunjukkan dengan koefisien korelasi ry1= 0,57 dan persamaan regresi y= 21,18 + 0,78 X1; 2) sikap terhadap hidup sehat dengan mutu kesehatan lingkungan rumah ditunjukkan dengan koefisien korelasi ry2 = 0,69 dan persamaan regresi y = 3,58 + 0,79 X3; 3) pendapatan dengan mutu kesehatan lingkungan rumah ditunjukkan dengan ry3= 0,73 dan persamaan regresi y= 27,93 + 0,08 X3; 4) pengetahuan tentang sanitasi lingkungan, sikap terhadap hidup sehat, pendapatan secara bersama-sama dengan mutu kesehatan lingkungan rumah ditunjukkan oleh koefisien korelasi ry.123= 0,86 dan regresi ganda y= 14,92 + 0,48 X1 + 0,29X2 + 0,05X3. Upaya peningkatan pengetahuan tentang sanitasi lingkungan dengan penambahan informasi dan keterampilan pada masyarakat nelayan tentang pentingnya sanitasi lingkungan. Upaya peningkatan sikap terhadap hidup sehat adalah meningkatkan kesadaran setiap masyarakat bahwa bersih itu indah dan sehat. Melalui makna kebersihan diharapkan akan terjadi perubahan sikap. Upaya peningkatan pendapatan dilakukan dengan diversifikasi pengelolaan hasil tangkapan ikan terutama pada cara pengolahan dan pemasarannya

1. Seperti  kita ketahui bahwa metode wawancara, pada  dasarnya  dapat dibedakan menjadi dua golongan, yaitu:  (1) wawancara berencana dan (2) wawancara tak berencana. Dalam kaitan dengan penelitian ini, peneliti menggunakan metode wawancara tak berencana yang termasuk dalam wawancara tak berstruktur  tetapi tetap berfokus pada satu topik yang dibahas. Pemilihan metode wawancara ini, peneliti lakukan, karena untuk mewawancarai  informan tersebut justru menghindari suasana formal, lebih  dari  itu wawancara peneliti lakukan  bisa sampai berulang kali dan tempat wawancara pun tidak bisa direncanakan sebelumnya  [↑](#footnote-ref-2)
2. Bandingkan dengan penelitian sebelumnya menyebutkan bahwa latar belakang pendidikan yang rendah tersebut, menentukan jenis pilihan pekerjaan di antara mereka, termasuk sejumlah persyaratan memulai pekerjaan dan keberhasilan setiap individu dalam menekuni pekerjaan baru. (lihat Atmoko, 1992; Cahyono dkk, 1994 Riana, 1994; dan Zulkarnain, 1996). [↑](#footnote-ref-3)
3. Meskipun demikian, menurut Boeke (1953), perkembangan masyarakat petani pada dasarnya lebih bersifat sosial daripada ekonomi. Boeke memperkenalkan nilai dan sikap masyarakat petani sebagai *limited needs* atau *oriental miticism*, yakni suatu sikap yang merasa puas, tenteram, damai, tanpa harus merasakan keinginan yang lebih daripada sekadar memiliki. [↑](#footnote-ref-4)
4. Bandingkan dengan sejumlah penelitian terdahulu menyebutkan bahwa mencari pekerjaan yang sesuai dengan keahliannya amatlah sulit. Selain itu, lahan pertanian yang dimiliki keluarga di desa tidak memungkinkan menghasilkan keuntungan secara memadai untuk seluruh anggota keluarga (lihat Ali, 1989; Hatta, 1992; dan Reuyeuk, 1993) [↑](#footnote-ref-5)
5. Dibandingkan dengan sesama penjual nasi goreng yang lain, informan pasangan Safrudin dan Siti Saeroh, termasuk beruntung. Teman-temannya yang lain – kebetulan masih menjadi penjual nasi goreng keliling di Jakarta. “Satu ruangan begini bisa untuk lima atau tujuh orang.. Itu banyak teman saya yang tinggal di Kampung Sawah. Di kontrakan tak tesedia kamar mandi, mereka masih menggunakan WC umum.“ [↑](#footnote-ref-6)
6. Seperti hasil penelitian sebelumnya menyebutkan bahwa peran keluarga sangat menentukan jenis pekerjaan yang dipilih. Bahkan, dengan melihat peran keluarga dalam menentukan jenis pekerjaan ini, maka tanggung jawab setiap anggota keluarga untuk mengembangkan pekerjaan tersebut lebih terlihat (bandingkan pada Mutmainah, 1993; Saleh, 1995; Lubis, 1998; Susilowati, 1997; dan Tantu 1992) [↑](#footnote-ref-7)
7. Bandingkan dengan sejumlah penelitian yang terdahulu bahwa sejumlah strategi harus dilakukan untuk menentukan pekerjaan tersebut, baik mulai memilih lokasi hingga permodalan yang harus dikeluarkan, merupakan tanggung jawab keluarga besar. (lihat Ali, 1989; Ernawati, 1995; Latief, 1977; Ngatno, 1996; Salim, 1993; dan Suhariyanti, 1995) [↑](#footnote-ref-8)
8. Uang Rp 3 juta, dibelanjakan untuk membuat gerobak dorong, kompor minyak tanah dengan tabung dan pompanya, gelas, piring, sendok, sewa tempat, serta sekaligus modal belanja awal. “Mungkin untuk sekarang uang sebesar itu tidak cukup lagi untuk membuka usaha nasi goreng. Soalnya barang-barang sekarang jauh lebih mahal,” informan menambahkan. [↑](#footnote-ref-9)
9. Bahkan oleh Geertz (1985: 138-141) hubungan suami istri dalam keluarga Jawa lebih banyak ditentukan sekadar *remen* (senang) belum sampai pada tingkat *trisna* (cinta). Hal itu dialami oleh sejumlah keluarga Jawa, dalam menciptakan jalinan emosional antara suami dan istri. [↑](#footnote-ref-10)
10. Bandingkan dengan temuan beberapa peneliti terdahulu, pembagian peran dan distribusi pekerjaan dalam rumah tangga dijadikan salah satu sarana untuk menentukan keberhasilan usaha di sektor informal (lihat Lubis, 1998 dan Tantu, 1992) [↑](#footnote-ref-11)
11. Bandingkan pula dengan temuan sejumlah peneliti sebelumnya tentang perhitungan antara pembelian bahan dan harga jual, tersebut dilakukan para pedagang kaki lima untuk memprediksi tingkat keuntungan, serta manajemen keuangannya (Cahyono, 1994 dan Ngatno,1996). Sejumlah keterangan tersebut secara tidak langsung tergambar tentang pola-pola usaha pedagang kaki lima. [↑](#footnote-ref-12)
12. Membangun hubungan patron-klien ini juga telah diungkapkan beberapa peneliti sebelumnya para pedagang kaki lima ini juga menjalin hubungan patron-klien, tidak hanya pada pedagang bahan mentah yang dijadikan langganannya, tetapi juga menyangkut peran serta pemerintah dalam menciptakan suasana usaha yang lebih kondusif (bandingkan dengan Lukman 1995; Munir 1993; dan Saleh, 1995). [↑](#footnote-ref-13)
13. Berdasarkan pengamatan peneliti ruangan yang dijadikan tempat tinggal sekaligus berjualan nasi goreng yang baru, tersebut mempunyai ukuran ruang jauh lebih luas dibandingkan dengan kamar kontrakannya yang lama. “Di sini ukurannya lima kali tiga meter, lebih luas dari kontraknya yang dulu kan?” ujar Siti Saeroh, istri Safrudin. “Di sini mau memutar tivi, atau *tape* sudah tidak lagi terhambat. Listrik kami bayar sendiri, kalau di kontrak yang dulu kan, masih agak *pekewuh*”, Safrudin menimpali. Tempat berjualan yang sekarang memang bekas warung makan Tegal (Warteg) yang telah ditinggalkan oleh penggontrak sebelumnya. Safrudin dan Saeroh mencoba meneruskan kontrakan sebelumnya. Uang sewa setiap bulan sebesar Rp 300 ribu, sementara di tempat lama hanya Rp 250 ribu. Tetapi, sekarang tidak perlu lagi sewa tempat untuk berjualan, karena tempat tinggalnya yang sekarang bisa sekaligus untuk berjualan. “Hanya masih dibebani bayar listrik setiap bulan,” sambung Siti Saeroh.

 [↑](#footnote-ref-14)
14. Informan memang tidak mengaku menggunakan “benda-benda penglaris”, namun ketika peneliti mengamati sudut-sudut ruangan, ternyata di atas pintu masuk ada batang kayu kecil berduri dengan panjang sekitar 10 sentimeter yang menempel di sana. Sementara itu, di kotrakannya yang sekaligus menjadi warung nasi goreng televisi dibiarkan menyala, selain ditonton si empunya warung juga sekaligus menghibur pembeli yang datang. [↑](#footnote-ref-15)