

**STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA DALAM MEMPERTAHANKAN
EKSISTENSI DAN MEMENUHI KEBUTUHAN KELUARGANYA
(Studi pada Pedagang Kaki Lima di Pasar Untung Suropati, Kota Bandar
Lampung)**

SKRIPSI

Oleh

KORNELIA AURA GATRA

NPM 2056011019



**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2024**

**STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA DALAM MEMPERTAHANKAN
EKSISTENSI DAN MEMENUHI KEBUTUHAN KELUARGANYA
(Studi pada Pedagang Kaki Lima di Pasar Untung Suropati, Kota Bandar
Lampung)**

Oleh

Kornelia Aura Gatra

Skripsi

Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mencapai Gelar

SARJANA SOSIOLOGI

Pada Jurusan Sosiologi

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2024**

ABSTRAK

Strategi Pedagang Kaki Lima dalam Mempertahankan Eksistensi dan Memenuhi Kebutuhan keluarganya (Studi pada Pedagang Kaki Lima di Pasar Untung Suropati, Kota Bandar Lampung)

Oleh

Kornelia Aura Gatra

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penyebab terus bertambahnya jumlah Pedagang Kaki Lima (PKL) dan strategi yang dilakukan Pedagang Kaki Lima untuk mempertahankan usaha dan mencukupi kebutuhan keluarga PKL di Pasar Untung Suropati, Kota Bandar Lampung. Pedagang Kaki Lima (PKL) adalah pekerjaan yang termasuk ke dalam sektor informal dan tidak memiliki pendapatan yang tetap, tempat kerja yang tidak memiliki keamanan kerja, tempat kerja yang tidak pula memiliki status permanen atas pekerjaan tersebut dan unit usaha atau lembaga yang tidak berbadan hukum. Aktivitas-aktivitas sektorinformal pada umumnya tentu dikesampingkan, jarang didukung, dan tidak diperhatikan oleh pemerintah. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif pendekatan deskriptif dengan menggunakan teori survival mekanisme oleh Clark Leonard Hull sebagai landasan teori penulisan ini, pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara serta dokumentasi dengan melibatkan 7 orang informan yang bekerja sebagai PKL lebih dari 3 tahun di Pasar Suropati, Kota Bandar Lampung. Hasil dari penelitian bahwa penyebab bertambahnya jumlah PKL karena ketersediaan jumlah lapangan pekerjaan yang sedikit, modal yang sedikit untuk membuka usaha, dan lokasi yang strategis. Strategi yang dilakukan PKL yaitudengan melibatkan anggota keluarga untuk berdagang, menambah jam kerja, mengurangi frekuensi makan, berhutang ke saudara dan mengurangi jumlah stok barang dagang.

Kata Kunci: PKL, Strategi, Faktor Pendorong

ABSTRACT

Street Vendors' Strategies in Maintaining Existence and Meeting Their Family's Needs (Study on Street Vendors at Untung Suropati Market, Bandar Lampung City)

By

Kornelia Aura Gatra

This research aims to determine the causes of the continued increase in the number of Street Vendors) and the strategies used by street vendors to maintain their business and meet the needs of Pedagang Kaki Lima' families at Untung Suropati Market, Bandar Lampung City. Street Vendors) are jobs that are included in the informal sector and do not have a fixed income, workplaces that do not have job security, workplaces that also do not have a permanent status for the job and business units or institutions that are not legal entities. Informal sector activities are generally marginalized, rarely receive support, and do not receive government attention. This study uses a qualitative method of descriptive approach using the survival mechanism theory by Clark Leonard Hullas the basis of this writing theory, data collection is carried out by observation, interviews and documentation involving 7 informants who have worked as street vendors for more than 3 years in Suropati Market, Bandar Lampung City. The research results show that the cause of the increase in the number of street vendors is due to limited employment opportunities, little capital to open a business, and strategic location. The strategy used by street vendors is to involve family members in trading, increase working hours, reduce the frequency of eating, owe money to relatives and reduce the amount of merchandise stock.

Keywords: *Street Vendors, Strategy, Driving Factors*

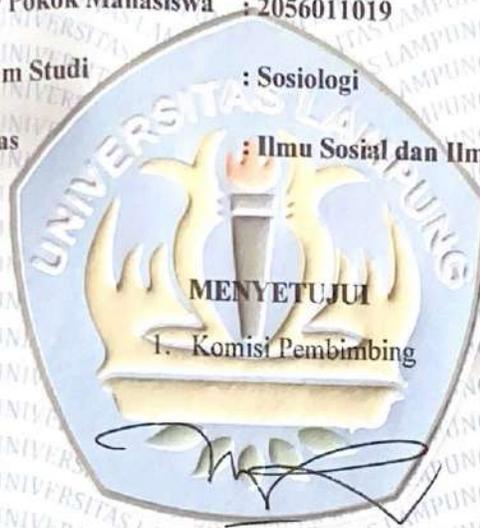
Judul Skripsi : STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA
DALAM MEMPERTAHANKAN
EKSISTENSI DAN MEMENUHI
KEBUTUHAN KELUARGANYA (Studi
pada Pedagang Kaki Lima di Pasar
Untung Suropati, Kota Bandar Lampung)

Nama Mahasiswa : Kornelia Aura Gatra

Nomor Pokok Mahasiswa : 2056011019

Program Studi : Sosiologi

Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Drs. Usman Raidar, M.Si.
NIP. 196011191988021001

2. Ketua Jurusan Sosiologi

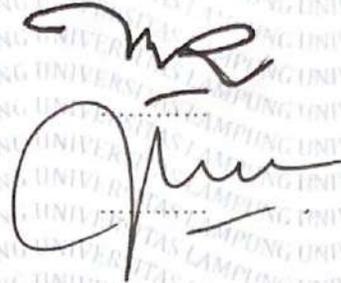
Dr. Bartoven Vivit Nurdin, M.Si.
NIP. 197704012005012003

MENGESAHKAN

1. Tim Penguji

Ketua : Drs. Usman Raidar, M.Si.

Penguji Utama : Drs. Ikram, M.Si.

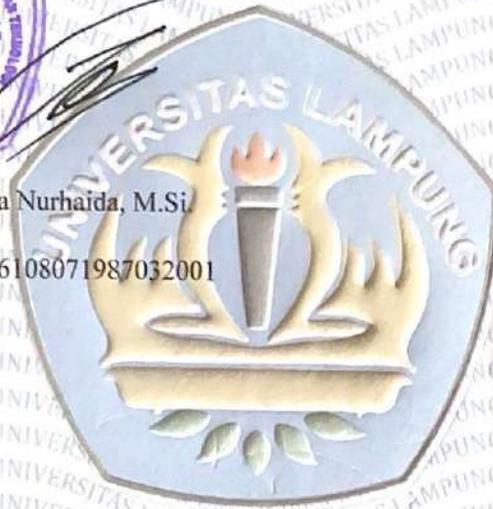


2. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Dra. Ida Nurhaida, M.Si.

NIP. 196108071987032001



Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 7 Agustus 2024

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Karya tulis saya, Skripsi ini, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (Sarjana), baik di Universitas Lampung maupun perguruan tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan, dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan dari Komisi Pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai dengannorma yang berlaku di perguruan tinggi.

Bandar Lampung, 23 Juli 2024

Yang membuat pernyataan



Kornelia Aura Gatra
NPM 2056011019

RIWAYAT HIDUP



Penulis Bernama Kornelia Aura Gatra, lahir di Simbaringin padatanggal 15 November tahun 2001. Putri pertama dari pasangan Bapak Rudi dan Ibu Rika. Penulis memiliki adik perempuan yang bernama Naira Aulia Gatra. Berbangsa Indonesia, bersuku Lampung dan beragama Islam.

Pendidikan yang pernah ditempuh oleh penulis yaitu SDN Sidosari pada tahun 2007 yang diselesaikan pada tahun 2013. Setelah itu penulis melanjutkan di SMPN 3 Natar diselesaikan pada tahun 2016. Terakhir penulis menyelesaikan Pendidikan di SMA Yadika Bandar Lampung pada tahun 2019.

Setelah itu penulis berkesempatan untuk meneruskan Pendidikan di salah satu Universitas yang ada di Kota Bandar Lampung yaitu Universitas Lampung di Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik melalui jalur SMMPTN Barat pada tahun 2020. Pada tahun 2020 penulis mengikuti Himpunan Mahasiswa Jurusan Sosiologi (HMJ Sosiologi) sebagai anggota Pengabdian Masyarakat. Pada tahun 2023 Penulis mengabdikan ilmu dan keahlianyang dimiliki kepada Masyarakat dengan mengikuti Kuliah Kerja Nyata (KKN) selama 40hari di Pekon Bedudu Kecamatan Belalau Kabupaten Lampung Barat. Pada tahun yang sama penulis juga melaksanakan Magang Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) di Balai Pemerintahan Desa, Lampung, Kementerian Dalam Negeri.

MOTTO

“Selalu ada harga dalam sebuah proses. Nikmati saja lelah-lelah itu. Lebarkan lagi rasa sabar itu. Semua yang kau investasikan untuk menjadikan dirimu serupa yang kau impikan, mungkin tidak akan selalu berjalan lancar. Tapi, gelombang-gelombang itu yang nanti bisa kau ceritakan”.

(Boy Chandra)

“Mengawali dengan penuh keyakinan menjalani dengan keikhlasan menyelesaikan dengan penuh rasa kebahagiaan”.

(Kornelia Aura Gatra)

“Lebih baik satu kali mencoba dari pada seribu kali mendengarkan”.

(Kornelia Aura Gatra)

PERSEMBAHAN

Be kind, be humble, be love

Alhamdulillahirabbil Alamin, Terimakasih atas segala bentuk nikmat yang telah engkau berikan padaku ya Rabb.

Karya ini merupakan bentuk rasa syukur saya kepada Allah SWT karena telah memberikan nikmat karunia pertolongan yang tiada henti hingga saat ini. Karya kecil ini ku persembahkan sebagai tanda bukti sayang dan cinta ku kepada

Mama dan Bapak Tercinta

Sebagai tanda bukti rasa hormat rasa sayang serta rasa syukur begitu besar terimakasih yang tiada hingga kupersembahkan karya kecil ini kepada Mama dan Bapaku yang telah memberikan kasih sayang, dukungan, dan doa yang tiada terhingga yang tak mungkin akubalas hanya dengan selebar kertas yang hanya berisi persembahan ini, terimakasih telah berjuang sejauh ini untuk aku hingga berada di titik ini, semoga ini awal yang baik untuk aku kedepan nanti. Mak, Pak sehat selalu ya, hiduplah lebih lama lagi, kalian harus ada di setiap perjalanan ku dan pencapaian hidupku, i love you more.

Untuk Adikku Tersayang

Nai, terimakasih telah menjadi anak kecil yang begitu cerita untukku, anak kecil yang selalu membuat aku tersenyum, dan kamu harus tahu kalau rasa sayangku begitu besar kepadamu. Tumbuh dan dewasalah adikku, semoga kedepan nanti kamu dimudahkan segala urusan dan cita-citamu, teruslah bersama denganku sampai maut yang memisahkan dan semoga nanti kita bisa membanggakan kedua orang tua kita ya, Aamiin.

SANWACANA

Alhamdulillahirabbilalamin, sega puji syukur kepada Allah Swt yang telah melimpahkan rahmat serta hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ Strategi Pedagang Kaki Lima dalam Mempertahankan Eksistensi dan Memenuhi Kebutuhan Keluarganya (Studi pada Pedagang Kaki lima di Pasar Untung suropati, Kota Bandar Lampung) ” yang merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Lampung.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya suatu usaha maksimal, bimbingan serta bantuan baik moril maupun materil dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini perkenankanlah penulis mengucapkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada :

1. Allah SWT yang senantiasa memberikan ridho serta keberkahan ilmunya, sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini.
2. Rektor, Wakil Rektor dan segenap pimpinan serta tenaga kerja Universitas Lampung.
3. Ibu Dra. Ida Nurhaida, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Lampung.
4. Ibu Dr. Bartoven Vivit Nurdin, M.Si. selaku Ketua Jurusan Sosiologi Universitas Lampung.
5. Bapak Drs. I Gede Sidemen, M. Si. dan Bapak Imam Mahmud, S.Sos., M.Sos. selaku dosen pembimbing akademik yang telah memberikan semangat dan dukungan serta arahan.
6. Bapak Drs. Usman Raidar, M.Si selaku dosen pembimbing skripsi. Terimakasih saya ucapkan kepada bapak yang telah meluangkan waktunya untuk membantu dan mengarahkan serta memberikan

banyak saran dan kritik yang bermanfaat dengan penuh kesabaran bagi penulis dan menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah Swt selalu memberi Bapak kesehatan dan semoga kebaikan Bapak dibalas berlipat-lipat ganda oleh Allah Swt, aamiin.

7. Bapak Drs. Ikram, M.Si. selaku dosen penguji dalam skripsi ini. Terimakasih untuk arahan, saran, masukan dan nasihat yang telah diberikan kepada penulis, sehingga penulis mampu memperbaiki skripsi ini lebih baik atas saran dan masukan Bapak, semoga sehat selalu dan kebaikan Bapak di balas oleh Allah swt.
8. Segenap Dosen di Jurusan Sosiologi Universitas Lampung yang telah berbagi ilmu dan pengalaman yang berharga dalam proses pembelajaran.
9. Segenap staff administrasi Jurusan Sosiologi dan staff Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik yang telah membantu serta melayani keperluan administrasi.
10. Terkhusus untuk kedua orang tuaku, Mama Rika dan Bapak Rudi. Terimakasih atas segala pengorbanan dan kasih sayang yang diberikan, terimakasih atas doa yang dan kesabaran tulus ikhlas membesarkan, merawat dan selalu memberikan dukungan dan kepercayaan kepadaku sehingga saya bisa berada di titik ini. Mereka memang tidak sempat merasakan pendidikan di bangku perkuliahan, namun mereka mampu senantiasa memberikan yang terbaik, tak kenal lelah dalam mendukung dan mendoakanku serta bentuk kasih sayang yang tak terhingga, sehingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai meraih gelar sarjana. Semoga Mama dan Bapak panjang umur dan sehat selalu.
11. Kepada adik saya Naira terimakasih banyak atas dukunganmu serta perhatianmu, bahkan apresiasimu terhadapku, terimakasih sudah banyak menghiburku dalam keadaan sedih maupun senang, terimakasih telah mendengarkan keluh kesahku semoga kamu nantinya menjadi anak yang baik dimanapun kamu berada.
12. Untuk Almarhum Nenek lanang ku Alm. Bapak Musyahidu dan

Almarhum Mamangku Alm Darwanto, terimakasih dukungan kalian dari awal hingga akhir hayat kalian, maafkan aku ya tidak bisa menyelesaikan studi ini dalam 3,5 tahun, sesuai dengan inginku wisuda pada bulan Maret lalu, kalau kala itu aku bisa tepati janjiku untuk wisuda pasti kalian bangga denganku, dan kita bisa foto wisuda bersama keluarga yang sudah kita rencanakan. Semoga diatas sana kalian tetap bangga denganku ya.

13. Kepada keluarga besar sepupu-sepupuku dan mamang-mamangku, terimakasih atas segala rasa kasih sayang dan dukungan kalian kepadaku, teruntuk sepupuku atan, kenzi, sheyrl dan nadin terima kasih atas kelucuan-kelucuan kalian yang membuat penulis semangat dan senang ketika melihat kalian dan membuat penulis semangat untuk mengerjakan skripsi ini.
14. Sahabat-sahabatku di rumah, Ella, Ani, Gilang yang sudah kuanggap seperti saudara terimakasih telah ada dan memberiku support serta pelajaran tentang kerasnya dunia.
15. Sahabat-sahabat penulis sejak SMA hingga saat ini, Dinda, Seftyana, Tri Septi dan Mega, terimakasih selalu memberikan canda tawa dan semangat serta energi positif yang telah kalian berikan sampai saat ini.
16. Sahabat-sahabat ku, Selly, Hafiz, Arfandi dan Akbar. Terimakasih atas dukungan kalian, terimakasih karena selalu ada, terimakasih atas arahan kalian serta nasihat kalian kepada penulis, terimakasih telah menemani dari bangku sekolah hingga saat ini, semoga pertemanan kita tetap bertahan dan biarkan maut yang memisahkan.
17. Sahabat penulis di bangku perkuliahan yang selalu membersamai dalam empat tahun ini, Nabila, Rene, Zahra, Disa dan Deta yang banyak memberikan canda, tawa dan juga berbagi kesedihan, terimakasih atas segala bantuan saran dan dukungan yang tidak ada batasnya hingga saat ini, terimakasih selalu tidak menganggap saingan, terimakasih selalu membuat teman-temannya ingin

terlihat cantik thank you selalu bilang “kamu cantik pakai ini, sini aku ajarin makeup, pakai baju ku saja, itu pakai saja punya ku, sini aku makeupin, ini ambil saja, terimakasih karena kalian empat tahun ini sangat indah untuk di kenang, semoga kita kedepan nanti mendapatkan rejeki yang baik dan pasangan hidup yang baik dan dapat berteman hingga maut yang memisahkan.

18. Untuk teman teman perkuliahan saya, Annisa, Bagio, Kak Zikri dan teman-teman dan Sosiologi Angkatan 2020 yang telah kebersamai saya dalam masa perkuliahan.
19. Teman-teman magangku di Balai Pemerintahan Desa Dalam Negeri, Kemendagri Lampung, Iqbal, Aji, Rene, Nabila, Disha. Terimakasih sudah mau bekerja sama dengan baik selama 6 bulan lamanya, semoga kelak kita mendapatkan pekerjaan yang sesuai dengan harapan kita.
20. Teman-teman KKN di Pekon Bedudu Kecamatan Belalau Kabupaten Lampung Barat, walau berbeda-beda jurusan terimakasih telah melaksanakan tugas dan menjadi teman baik. Mutia, Nadila, Padma, Sultan, Azriel dan Komang terimakasih telah kebersamai selama 40 hari. Serta induk semang kami, Mamak, Inan dan Tasya yang sudah penulis anggap seperti keluarga.
21. Kepada Seseorang yang pernah bersama penulis dan tidak bisa penulis sebut namanya. Terimakasih untuk patah hati yang diberikan saat proses penyusunan skripsi ini. Ternyata perginya Anda dari kehidupan penulis memberikan cukup motivasi untuk terus maju dan berproses menjadi pribadi yang mengerti apa itu pengalaman, pendewasaan, sabar dan menerima arti kehilangan sebagai bentuk proses penempaan hidup menghadapi dinamika hidup. Terimakasih telah menjadi bagian menyenangkan sekaligus menyakitkan dari pendewasaan ini. Pada akhirnya setiap orang ada masanya dan setiap masa ada orangnya.

22. Pemilik NIM 23330728 yang telah kebersamai penulis pada hari-hari yang tidak mudah dan telah berkontribusi banyak dan senantiasa memiliki kesabaran yang tiada henti dalam menghadapi sikap penulis selama proses pengerjaan skripsi. Terimakasih atas segala bantuan serta dukungan dan selalu mendengarkan keluhan kesah dan memberi semangat untuk selalu tidak menyerah.
23. Almamaterku tercinta, Universitas Lampung.
24. Terimakasih kepada semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang sudah mau membantu dan memberi dukungan dalam proses penulisan skripsi hinggasaat ini.

Penulis menyadari bahwa penulisan ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Akhirnya tiada kata yang indah selain doa, semoga sumbangsih pemikiran, moral dan material yang telah diberikan menjadi catatan amal baik dan mendapat pahaladari Allah Swt. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan pecinta ilmu pengetahuan.

Bandar Lampung, 23 Juli 2024

Penulis

Kornelia Aura Gatra

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	ii
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR GAMBAR	v
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
II. TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Tinjauan Tentang Pedagang Kaki Lima	8
2.2 Tinjauan Tentang Strategi	13
2.2.1 Definisi Strategi	13
2.2.2 Strategi Pedagang Kaki Lima dalam Mempertahankan Eksistensinya .	14
2.3 Tinjauan Tentang Mobilitas Penduduk	15
2.3.1 Pengertian Migrasi	15
2.3.2 Faktor Penyebab Mobilitas Penduduk (<i>Push and Pull Factor</i>).....	17
2.4 Eksistensi Pedagang Kaki Lima	18
2.5 Landasan Teori	21
2.6 Kajian Penelitian Terdahulu	24
2.7 Kerangka Berpikir	26
III. METODE PENELITIAN	29
3.1 Tipe Penelitian.....	29
3.2 Lokasi Penelitian	30
3.3 Fokus Penelitian	30
3.4 Kriteria Informan.....	31
3.5 Sumber Data	33
3.6 Teknik Pengumpulan Informasi	34

3.7 Analisis Data	35
IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN.....	38
4.1 Sejarah Pasar Untung Suropati	38
4.2 Gambaran Umum Pasar Untung Suropati	39
4.3 Struktur Pasar Untung Suropati.....	41
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	42
5.1 Kondisi Kehidupan Pedagang Kaki Lima di Pasar Untung Suropati	42
5.2 Kondisi Kehidupan Pedagang Kaki Lima di Pasar Untung Suropati	46
5.3 Faktor Pendukung Pertumbuhan Pedagang Kaki Lima di Pasar Untung Suropati	49
5.4 Strategi yang Dilakukan Pedagang Kaki Lima di Pasar Untung Suropati untuk Mempertahankan Usaha dan Eksistensinya	72
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	87
6.1 Kesimpulan	87
6.2 Saran	88
DAFTAR PUSTAKA	89
LAMPIRAN.....	91

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Sebaran Pekerja Formal dan Informal di Lampung Tahun 2023	1
Tabel 5. 1 Daftar Informan Utama Penelitian	40
Tabel 5. 2 Pendapatan Harian Rata-Rata PKL di Pasar Untung Suropati	46
Tabel 5. 3 Jumlah Pedagang Kaki Lima di Pasar Untung Suropati	47
Tabel 5. 4 Informan Menjadi PKL Akibat Lapangan Kerja yang Terbatas	52
Tabel 5. 5 Keterlibatan Orang Lain dalam Aktivitas Dagang PKL.....	53
Tabel 5. 6 Informan Menjadi PKL Karena Penghasilan yang Baik.....	59
Tabel 5. 7 Informan Menjadi PKL Karena Modal dan Risikonya yang Kecil.....	64
Tabel 5. 8 Matrik Faktor Pendukung Pertumbuhan Pedagang Kaki Lima di Pasar Untung Suropati.....	66
Tabel 5. 9 Strategi Bertahan Hidup PKL Pasar Untung Suropati	78
Tabel 5. 10 Strategi yang Dilakukan Pedagang Kaki Lima di Pasar Untung Suropati untuk Mempertahankan Usaha dan Eksistensinya.....	80

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir Penelitian	26
Gambar 4. 1 Keadaan Pasar Untung Suropati.....	38
Gambar 4. 2 Struktur Pengelola Pasar Untung Suropati.....	39

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Upaya untuk mempertahankan hidup adalah hal yang dilakukan oleh semua orang dimanapun mereka berada. Hal tersebut dilakukan dengan cara memenuhi semua yang berkaitan dengan kebutuhan hidup mereka sehari-hari. Kebutuhan hidup yang semakin hari semakin terasa mahal pada akhirnya mendorong manusia untuk berusaha keras dengan melakukan apapun demi mempertahankan dan memenuhi kebutuhan hidup, yang disebut dengan kebutuhan primer atau kebutuhan pokok. Agar dapat memenuhi kebutuhan tersebut, seseorang harus bekerja guna mempertahankan hidupnya yang dituntut memenuhi kebutuhan hidup yang tidak terbatas dan beragam macamnya.

Guna memenuhi kebutuhan yang dimiliki oleh setiap individu adalah dengan cara berusaha untuk mendapatkan pekerjaan, baik itu usaha atau bekerja di sektor formal seperti perkantoran atau usaha atau bekerja di sektor informal seperti menjadi pedagang atau membuka usaha jasa. Sektor informal sendiri adalah sektor yang tidak terikat. Menurut BPS (2023) pekerja informal adalah penduduk yang bekerja dengan status pekerjaan berusaha sendiri, berusaha dibantu buruh tidak tetap/buruh tak dibayar, pekerja bebas, dan pekerja keluarga/tak dibayar.

Tabel 1. 1 Sebaran Pekerja Formal dan Informal di Lampung Tahun 2023

Status Pekerjaan	Jumlah	Presentase
Formal	1 203,7	25,11%
Informal	3 590,4	74,89%
Jumlah	4 794,0	100%

Sumber: BPS Provinsi Lampung, 2023

Data yang sudah disajikan sebelumnya menggambarkan bahwa semakin banyak orang yang bekerja pada sektor informal di era saat ini, yang mana 74,89% penduduk Provinsi Lampung bekerja pada sektor informal. Hal tersebut dikarenakan saat ini semakin sulit untuk mendapatkan pekerjaan, sehingga kecenderungan untuk memilih sektor informal sebagai mata pencaharian utama semakin gencar dilakukan, hal tersebut guna memperkecil kemungkinan seseorang untuk tidak mendapatkan penghasilan atau menganggur, terlebih Indonesia dan Dunia baru pulih dari krisis ekonomi yang disebabkan oleh Pandemi Covid-19 sehingga banyak orang tetap bertahan hidup dengan bekerja di sektor informal. (Surindra, Artantri, Forijati, & Anas, 2021).

Sementara, untuk lokasinya terbagi menjadi dua, terdapat pekerja sektor formal dan informal di wilayah perkotaan dan pekerja sektor formal dan informal di wilayah perdesaan. Hal tersebut banyak terjadi di wilayah perdesaan. Namun, di perkotaan juga ternyata lebih banyak pekerja di sektor informal dibandingkan dengan jumlah pekerja formal di wilayah perkotaan.

Pada Februari 2023, jumlah pekerja informal di Provinsi Lampung mencapai 3.590.400 orang atau hampir tiga kali jumlah pekerja formal. Pekerja di sektor informal merupakan penduduk atau masyarakat yang bekerja dengan status pekerjaannya yaitu berusaha sendiri atau pekerja bebas, umumnya berpendidikan rendah dan tidak mempunyai keterampilan khusus. Sementara itu, jumlah pekerja sektor informal di perkotaan lebih banyak dibandingkan dengan pekerja sektor formal, karena tantangan ketenagakerjaan di Indonesia memang cukup rumit, seperti banyak yang melamar pada sektor formal kemudian lapangan pekerjaannya kurang atau permintaannya yang kurang. (Wasiti, 2009). Hal tersebut dikarenakan saat ini memang sektor informal lebih diminati daripada sektor formal, karena lebih mudah, tidak membutuhkan hal yang spesifik dan bisa langsung dimulai meskipun penghasilan mereka tidak besar seperti orang yang bekerja di sektor formal. Hal tersebut didukung dengan data di atas, yang mana ketika disuatu daerah tertentu angka Angkatan kerja lebih banyak dan lapangan kerja sedikit, sektor

informal masih banyak diminati, bahkan persentasenya mencapai lebih dari 50% yang menandakan bahwa sangat sedikit lapangan pekerjaan formal yang tersedia di wilayah tersebut, sehingga harus menjalankan pekerjaan di sektor informal. (Hapsari, 2015).

Fenomena orang yang berusaha di sektor informal sangat identik dengan sempitnya lapangan pekerjaan, sehingga masyarakat harus menciptakan lapangan kerja sendiri demi memenuhi kebutuhan hidup mereka. Tentu hal tersebut juga berkenaan dengan fenomena kemiskinan yang melekat di perkotaan yang membuat usaha usaha sektor informal. Pertumbuhan sektor informal di Indonesia terutama pasca krisis ekonomi menunjukkan peningkatan yang cukup tajam. Gejala ini merupakan fenomena yang wajar meskipun sektor informal sering dipandang sebagai usaha pinggiran. Namun dalam perkembangan sektor informal ternyata mampu memberikan kontribusi yang positif dalam mengatasi masalah ketenagakerjaan di Indonesia, terutama dalam masalahantisipasi pengangguran dan kemiskinan. Mengingat karakteristik sektor informal antara lain adalah rendahnya tingkat pendidikan dan keterampilan pelaku usaha terutama dalam manajemen, maka diperlukan upaya pembinaan secara terus menerus. Dengan upaya pembinaan diharapkan sektor informal berkembang menjadi palaku kegiatan ekonomi yang tangguh dalam menghadapi fluktuasi ekonomi dunia yang cukup tajam. (Wasiti, 2009).

Lazim ditemukannya fenomena besarnya pasar tenaga kerja sektor informal di negara berkembang. Sektor ekonomi yang tidak teregulasi atau tidak jelas regulasinya oleh pemerintah sering disebut sebagai sektor informal. Unit ekonomi dan tenaga kerja yang berada dalam berbagai macam aktivitas ekonomi atau komersial yang tidak dalam lingkup formal merupakan unit sektor informal. (Suradi, 2011). Sektor informal muncul dikarenakan upaya penciptaan lapangan pekerjaan oleh pemerintah kurang cukup memenuhi kebutuhan yang ada, sehingga tenaga kerja yang tidak bisa diserap oleh lapangan kerja formal terpaksa untuk masuk sektor informal dibandingkan harus menganggur. Sektor informal sebagai salah satu bentuk alternatif usaha

di luar sektor formal yang telah lama berkembang di Indonesia. Munculnya sektor ini tentu saja tidak dapat dilepaskan dari beberapa alasan dan motivasi dari masing-masing pelakunya. Alasan-alasan yang mendorong munculnya usaha sektor informal antara lain: (a) urbanisasi, (b) pengangguran, (c) kerja sambilan, dan (d) permintaan pasar. (Wasiti, 2009).

Salah satu penyebab tingginya sektor informal di perkotaan adalah urbanisasi. Adapun urbanisasi diartikan sebagai perpindahan penduduk dari desa ke kota. Tingginya tingkat urbanisasi mengakibatkan populasi penduduk perkotaan semakin luas, suasana kota menjadi semakin ramai, kumuh, hiruk pikuk dan *social effect* lainnya. Pada umumnya mereka pindah ke kota dengan tujuan untuk mendapatkan penghidupan yang lebih baik. Ketika berada di kota ternyata kehidupan mereka tidak menjadi lebih baik, maka pada umumnya mereka membuka usaha di sektor informal, karena sektor informal dipandang lebih mudah dan tidak rumit.

Fenomena ini mengindikasikan pentingnya peran sektor informal dalam kegiatan ekonomi di perkotaan. Bentuk usaha di sektor informal di perkotaan umumnya dilakukan oleh pedagang dengan modal terbatas, teknologi sederhana dan tidak memiliki tempat usaha yang tetap. Hal tersebut biasanya digambarkan dengan Pedagang Kaki Lima atau yang biasa dikenal dengan sebutan PKL. Pedagang Kaki Lima atau PKL ini adalah istilah yang digunakan untuk menyebut seseorang yang berjualan dengan menggunakan gerobak. Istilah kaki lima menggambarkan dua kaki pedagang dan ditambah tiga kaki dari roda gerobak yang digunakannya yang pada akhirnya memudahkan mereka berpindah tempat untuk berjualan. Akan tetapi, keberadaan mereka seringkali dijadikan sebagai permasalahan seperti kemacetan karena ramainya pengunjung dari pedagang kaki lima tersebut yang seringkali memakan badan jalan. (Deddyanto, 2019).

Kelompok pedagang kaki lima sebagai bagian dari kelompok usaha kecil adalah kelompok usaha yang tak terpisahkan dari aset pembangunan nasional yang berbasis kerakyatan, jelas merupakan bagian integral dunia usaha nasional yang mempunyai kedudukan, potensi dan peranan yang sangat

strategis. Pedagang kaki lima sebagai bagian dari usaha sektor informal memiliki potensi untuk menciptakan dan memperluas lapangan kerja terutama bagi tenaga kerja yang kurang memiliki kemampuan dan keahlian yang memadai untuk berkeja di sektor formal karena rendahnya tingkat pendidikan yang dimiliki. (Lestari, 2014).

Perkembangan pedagang kaki lima di Pasar Untung Suropati, Kota Bandar Lampung mengalami peningkatan yang dari waktu ke waktu sangat signifikan jumlahnya, pada tahun 2020 jumlah pedagang kaki lima ada sekitar 100 orang dan sampai tahun 2023 ini ada 150 orang. Artinya tahun ke tahun ada peningkatan sebanyak 20 orang, hal tersebut dikarenakan keberadaan pedagang kaki lima saat ini sangat mudah untuk dijumpai oleh konsumennya, baik itu berdagang dengan gerobak ataupun yang sudah memiliki tempat berjualan tetap seperti kios yang berada di pinggir jalan. Situasi tempat dan keramaian yang mendukung tersebut yang dimanfaatkan oleh pedagang kaki lima yang dinilai mampu meningkatkan penghasilan mereka dari berjualan, sehingga para pedagang kaki lima seringkali mencari tempat yang dirasa strategis, termasuk berjualan di tengah keramaian pasar.

Pemanfaatan potensi dari kondisi yang ramai tersebut adalah salah satu upaya yang dilakukan oleh pedagang kaki lima untuk mempertahankan eksistensi mereka ketika berjualan. Salah satu yang bisa dijumpai adalah di Pasar Untung, Kota Bandar Lampung. Pedagang disana sangat merasakan dampak dari Pembangunan yang dilakukan, yakni pembenahan jalan lintas antara kabupaten Lampung Selatan dan Kota Bandar Lampung yang melalui Pasar Untung, serta adanya *flyover* di Jalan Untung Suropati. Sebelum adanya perbaikan jalan lintas dan pembangunan *flyover* pasar untung adalah pasar yang biasa digunakan untuk melakukan jual beli secara grosir dengan toko-toko sembako di kiri dan kanan jalan. Sementara setelah *flyover* dibangun mereka pedagang kaki lima menjadi lebih banyak karena mereka juga memanfaatkan saran bawah *flyover* untuk berjualan dan juga untuk area parkir. Pasar untung suropati menjadi jalan yang dilintasi banyak orang, dan menjadi salah satu akses favorit orang yang tinggal di Jati Agung, Lampung

Selatan untuk pergi ke Kota Bandar Lampung dikarenakan kondisi jalannya yang baik.

Karena hal itulah maka pedagang kaki lima mencoba memanfaatkan kondisi tersebut guna mendapatkan penghasilan lebih. Selain itu, mereka juga memanfaatkan potensi keramaian yang dihasilkan oleh dampak dari Pembangunan infrastruktur di Kota Bandar Lampung. Hal-hal yang semacam itu membuat masyarakat di sekitar wilayah Pasar Untung ikut mengadu nasib menjadi pedagang kaki lima dikarenakan semakin banyaknya pertumbuhan PKL di wilayah pasar untung, yang juga berbatasan langsung dengan wilayah Lampung Selatan tepatnya daerah Fajar Baru, Kecamatan Karang Anyar, Lampung Selatan.

Selain faktor pembangunan wilayah perkotaan yang memang menarik masyarakat untuk berusaha secara informal di wilayah tersebut, karena mereka yang mencoba untuk menjadi pedagang kaki lima mendapatkan perekonomian yang semakin baik berkat modal kecil dan keuntungan yang menjanjikan. Perkembangan pedagang kaki lima dari waktu ke waktu sangat pesat jumlahnya, karena pedagang kaki lima dapat lebih mudah untuk diakses sejak pembangunan infrastruktur diselesaikan. Hal tersebut juga termasuk faktor yang membuat pedagang kaki lima mengalami peningkatan secara cepat, sehingga jumlahnya terus bertambah di pasar untung suropati.

Pembangunan yang dilakukan, dan taraf hidup baik yang ditawarkan oleh kawasan perkotaan di Bandar Lampung membuat Masyarakat semakin banyak yang memiliki pekerjaan di sektor informal. Semakin ramainya pedagang kaki lima (PKL) di wilayah pasar untung menjadi indikasi bahwa kehidupan pedagang di wilayah pasar untung mengalami perbaikan dengan penghasilan yang didapat. Hal tersebut tidak lepas dari pembangunan yang dilakukan. Untuk itulah, peneliti tertarik ingin meneliti apa saja faktor yang menyebabkan tetap bertumbuhnya jumlah Pedagang Kaki Lima di Pasar Untung Suropati, apa saja yang faktor penyebab sehingga mereka tetap mempertahankan eksistensi mereka sebagai pedagang kaki lima di wilayah

perkotaan, serta bagaimana mereka mencukupi kebutuhan keluarga mereka di tempat asalnya yang bisa tercukupi dengan bekerja melalui sektor informal.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah dipaparkan di atas, maka rumusan masalah yang terdapat pada penelitian ini adalah:

1. Faktor apa yang menyebabkan meningkatnya jumlah Pedagang Kaki Lima di Pasar Untung Suropati, Kota Bandar Lampung?
2. Strategi apa yang digunakan pedagang kaki lima untuk mempertahankan usaha dan mencukupi kebutuhan keluarganya?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini adalah:

1. Mendeskripsikan penyebab terus bertambahnya jumlah Pedagang Kaki Lima di Pasar Untung Suropati, Kota Bandar Lampung.
2. Mengetahui strategi yang dilakukan Pedagang Kaki Lima untuk mempertahankan usaha dan mencukupi kebutuhan keluarganya.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang didapat ketika melakukan penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu menambah khazanah pemikiran ilmu sosial, khususnya sosiologi yang menggambarkan bagaimana ekonomi pedagang kaki lima yang hidup di wilayah perkotaan dan bagaimana mempertahankan eksistensinya.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini dapat dijadikan rekomendasi oleh pihak manapun yang akan melakukan intervensi kepada Pedagang Kaki Lima dengan mempelajari kehidupan sosial dan ekonominya

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Tentang Pedagang Kaki Lima

Pedagang merupakan orang atau instansi yang menjual beli produk maupun barang kepada konsumen dengan cara langsung maupun tidak langsung (Damsar 2007:06). Pedagang kaki lima atau banyak dikenal dengan sebutan PKL merupakan sebutan penjaga dagangan yang menggunakan gerobak. Istilah tersebut ditafsirkan karena jumlah kaki pedagangnya ada lima. Lima kaki itu yakni dua kaki pedagang ditambah tiga kaki gerobak yang sebenarnya merupakan tiga roda atau dua roda dan satu kaki yang dimiliki gerobaknya.

Pedagang kaki lima merupakan suatu usaha yang juga memerlukan modal yang relatif sedikit, pedagang kaki lima berusaha dalam bidang produksi dan penjualan untuk dapat memenuhi kebutuhan kelompok atau konsumen. Usaha yang mereka jalankan tersebut yakni pada tempat-tempat yang mereka anggap strategis dalam lingkungan informal.

Adapun kategorisasi PKL menurut (Manning & Effendi, 2001) adalah menggolongkan pedagang kaki lima (PKL) dalam tiga kategori, yakni:

1. Penjual borongan (Punggawa)

Penjual borongan (punggawa) merupakan istilah umum yang biasa digunakan di seluruh Sulawesi Selatan untuk bisa menggambarkan perihal yang mempunyai cadangan modal yang lebih besar dalam perekonomian. Istilah ini biasa digunakan dalam menggambarkan wiraswasta yang memodali dan mengorganisir sendiri distribusi barang-barangnya.

2. Pengecer Besar

Pengecer besar juga dibedakan dalam dua kelompok, yakni pedagang besar yang bisa dibidang pengusaha warung di tepi jalan ataupun pojok

depan sebuah halaman rumah, dan pula pedagang pasar yakni mereka yang juga memiliki hak atas tempat yang tetap dalam pasar yang telah resmi.

3. Pengecer Kecil

Pengecer kecil tersebut masuk dalam kategori pedagang kecil dalam sektor informal yang mencakup pedagang pasar yang berjualan di pasar, di tepi jalan ataupun mereka yang menempatkan kios-kios dipinggir pasar yang besar.

Pedagang kaki lima tersebut memiliki beberapa perannya tersendiri ketika sudah memiliki cukup modal, biasanya mereka akan menjadi pengusaha kecil yang berjualan di pasar. Damsar (2009) membedakan pedagang menurut jalur distribusi barang yang dilakukan, yaitu:

1. Pedagang distributor (tunggal), yaitu pedagang yang memegang hak distribusi satu produk dari perusahaan tertentu.
2. Pedagang partai besar, yaitu pedagang yang membeli produk dalam jumlah besar yang dimaksudkan untuk dijual kepada pedagang lainnya seperti grosir.
3. Pedagang eceran, yaitu pedagang yang menjual produk langsung kepada konsumen.

Istilah kaki lima berasal dari masa penjajahan kolonial Belanda. Peraturan pemerintahan menetapkan di setiap jalan raya yang dibangun hendaknya menyediakan sarana untuk pejalan kaki. Lebar ruas untuk pejalan adalah lima kaki atau sekitar satu setengah meter.

Saat ini ruas jalan untuk pejalan kaki banyak dimanfaatkan oleh para pedagang untuk berjualan. Dulu namanya adalah pedagang emperan jalan, sekarang berubah menjadi pedagang kaki lima. Padahal jika merunut sejarahnya, sebenarnya namanya adalah pedagang lima kaki atau biasa disebut PKL.

Di beberapa tempat, pedagang kaki lima tentunya dipermasalahkan karena mengganggu para pengendara kendaraan bermotor atau kendaraan roda empat.

Selain itu ada juga PKL yang menggunakan sungai dan saluran air terdekat untuk membuang sampah ataupun sisa penjualan mereka yang bisa dibuang di tempat tersebut. Sementara, ada juga beberapa PKL yang membentuk tempat secara komunal dan menjadi pasar di hari-hari tertentu, sehingga ketertibannya lebih terjaga, seperti yang terjadi di Pasar Untung Suropati, Bandar Lampung.

Pedagang kaki lima adalah pekerjaan yang termasuk ke dalam sektor informal. Pekerjaan yang termasuk pada sektor informal merupakan suatu tenaga kerja yang bekerja pada segala jenis pekerjaan tanpa adanya perlindungan dari Negara dan atas usaha tersebut tidak dikenakan pajak. Pekerjaan di sektor informal juga tidak memiliki pendapatan yang tetap, tempat kerja yang tidak memiliki keamanan kerja, tempat kerja yang tidak pula memiliki status permanen atas pekerjaan tersebut dan unit usaha atau lembaga yang tidak berbadan hukum. Aktivitas-aktivitas sektor informal pada umumnya tentu dikesampingkan, jarang didukung, dan tidak diperhatikan oleh pemerintah.

Alan Gilbert dan Josef Gulger (dalam Yusuf, 2015) menjelaskan bahwa Pedagang kaki lima merupakan pelaku usaha yang melakukan usaha perdagangan dengan menggunakan sarana usaha bergerak maupun tidak bergerak, seperti menggunakan prasarana kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, lahan atau bangunan milik pemerintah atau swasta yang dapat bersifat sementara atau tidak menetap.

Pedagang kaki lima adalah salah satu pedagang kelompok kota yang biasanya melakukan jual beli di tempat yang umum. Maka dari itu kegiatan ekonomi pedagang kaki lima bukan atau tidak hanya semrawut melainkan juga tidak mengindahkan aturan atau tata kota juga ketertiban umum. Akibat yang dapat timbul yakni hambatan lalu lintas dan juga ketertiban umum, baik di kota besar ataupun juga di kota-kota kecil.

Dari paparan diatas bisa disimpulkan bahwa pedagang kaki lima merupakan orang yang berdagang atau berjualan ditempat umum tanpa adanya izin. Dari beberapa pengertian mengenai pedagang kaki lima, dimana pedagang kaki

lima termasuk salah satu jenis pekerjaan disektor informal yang mempunyai tempat kerja yang tidak menetap atau bisa disebut permanen, serta mudah dijangkau bagi mereka yang ingin berjualan atau ingin berusaha dalam pekerjaan namun memiliki dana yang cukup terbatas.

Pedagang kaki lima dalam penelitian ini adalah pedagang yang menjual barang dagangannya di pasar Untung Suropati. PKL di Pasar Untung Suropati menggunakan fasilitas prasarana kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, dan lahan milik swasta. PKL berjualan di bawah flyover Untung Suropati, sepanjang bahu jalan RA Basyid, dan lahan milik swasta. PKL yang dalam penelitian ini menjual sembako, sayuran, jajanan tradisional dan buah-buahan.

Upaya untuk mempertahankan hidup tentunya harus mampu memenuhi kebutuhan hidupnya. Seorang individu tentunya pasti akan berusaha dengan maksimal mungkin untuk bisa mencapai semua kebutuhan hidup. Baik itu dengan bekerja, atau dengan hal-hal lainnya yang dirasa mampu untuk mencukupi kebutuhan hidup serta mempertahankan kehidupannya.

Kartono (2009) membagi kebutuhan hidup menjadi tiga diantaranya:

- a. Kebutuhan tingkat vital biologis, antara lain pula meliputi sandang, pangan, papan, tempat tinggal, perlindungan serta rasa aman, air, serta udara.
- b. Kebutuhan vital tingkat sosio-budaya (human-kultural) diantaranya empati, simpati, cinta-kasih, pengakuan diri, penghargaan, status sosial, prestise, pendidikan, ilmu pengetahuan serta kebutuhan berkumpul.
- c. Kebutuhan tingkat *religious* (metafisik, absolut), adalah: kebutuhan merasa terjamin hidupnya, aman sentosa serta bahagia.

Hindi (2006) membagi kebutuhan manusia menjadi lima jenis, yaitu:

- a. Kebutuhan untuk hidup
- b. Kebutuhan merasa aman
- c. Kebutuhan untuk bertingkah laku sosial
- d. Kebutuhan untuk dihargai

e. Melakukan pekerjaan yang disenangi

Pedagang kaki lima tentunya harus bekerja keras dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Pedagang kaki lima tentunya ingin berjuang untuk berhasil bukan karena untuk memperoleh penghargaan, melainkan untuk memenuhi kebutuhan hidup serta tuntutan hidup. Kebutuhan yang tidak terbatas juga membuat para pedagang kaki lima harus lebih berusaha dari kondisi sebelumnya. Apalagi saat ini banyak sekali yang ingin bekerja menjadi pedagang, seperti pedagang kaki lima di pasar untuk setelah dibangunnya flyover tersebut yakni semakin banyak pedagang kaki lima tersebut. Padahal pedagang kaki lima yang baru saja merintis tentunya masih minim akan pelanggan.

Menurut Indrajaya (2012) Tujuan utama dilakukannya proses usaha perdagangan yakni untuk memperoleh pendapatan, dimana pendapatan tersebut bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup sertakelangsungan hidup usaha perdagangannya. Pendapatan dapat menjadi tolakukur kondisi sosial ekonomi seseorang, dimana pendapatan tersebut dapat mempengaruhi kehidupan pedagang. Menurut Indrajaya (2012). Faktor- faktor yang berpengaruh terhadap pendapatan pedagang diantaranya:

1. Modal Awal

Modal awal merupakan dana yang diperlukan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan operasional perusahaan sehari-hari, seperti pembelian bahan baku, pembayaran upah buruh, membayar hutang dan juga pembayaran yang lainnya. Modal awal tersebut merupakan faktor penting dalam kegiatan dalam usaha. Semakin besar modal di awal, maka semakin lebar kesempatan untuk mengembangkan usaha. Modal awal terdiri dari modal sendiri atau modal bukan milik sendiri yang biasanya berupa pinjaman. Beberapa penelitian terdahulu terhadap sektor informal menyatakan bahwa ada keterkaitan langsung antara modal awal dengan tingkat pendapatan.

2. Jumlah Karyawan

Karyawan merupakan faktor yang menunjang kelangsungan hidup perusahaan, karena berkat adanya karyawan produktivitas usaha sangat ditentukan oleh jumlah karyawan. Peran karyawan memang sangat penting dalam kegiatan produksi serta melayani pembeli, semakin banyak jumlah karyawan maka akan meningkatkan kualitas pelayanan kepada pembeli sehingga pembeli juga akan merasa puas dan pelanggan akan semakin banyak sehingga akan meningkatkan pendapatan yang ada.

3. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan yang dimiliki seseorang juga akan mempengaruhi pendapatan yang diterimanya dalam bekerja. Pendidikan tentunya memberikan pengetahuan bukan hanya dalam pelaksanaan kerja, tetapi juga landasan untuk mengembangkan diri dalam memanfaatkan sarana dan prasarana demi kelancaran pekerjaan tersebut. Dalam kasus pedagang, yang memiliki pendidikan tinggi tentu mereka akan memiliki usaha yang matang.

4. Lama Usaha

Lama usaha merupakan lamanya seorang pelaku usaha atau bisnis menekuni bidang dalam usahanya. Lama usaha juga akan mempengaruhi produktivitas sehingga akan menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil atau minim. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan maka akan meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen dan pendapatannya.

2.2 Tinjauan Tentang Strategi

2.2.1 Definisi Strategi

Definisi strategi menurut David Hunger dan Thomas L. Wheelen (dalam Rizki, 2019) dijelaskan bahwa strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Manajemen strategi tersebut meliputi pengamatan lingkungan, perumusan strategi (perencanaan strategis ataupun perencanaan jangka panjang). Implementasi strategi

dan evaluasi serta pengendalian. Sedangkan menurut Anwar Arifin (dalam Arafat, 2009) menjelaskan bahwa strategi adalah keseluruhan keputusan kondisional tentang tindakan yang akan dijalankan guna mencapai tujuan. Definisi strategi secara singkat yakni pencapaian tujuan secara efektif dan efisien. Strategi tersebut merupakan salah satu proses untuk mencapai suatu tujuan tertentu dan berorientasi pada masa depan untuk berinteraksi pada suatu persaingan guna mencapai sasaran. (Arafat, 2009).

2.2.2 Strategi Pedagang Kaki Lima dalam Mempertahankan Eksistensinya

Menurut Mardikanto dan Soebianto (2012:167) strategi sering diartikan sebagai langkah-langkah atau tindakan tertentu yang dilaksanakan demi tercapainya suatu tujuan. Adapun strategi yang dibahas dalam penelitian ini adalah bagaimana kondisi dan strategi bertahan hidup yang diterapkan oleh pedagang kaki lima yang terus bisa bertahan hidup dengan hanya menjadi pedagang kaki lima. Strategi bertahan hidup adalah strategi minimal yang dilakukan seseorang untuk mempertahankan hidup. Strategi ini dilakukan dengan berbagai cara oleh berbagai lapisan (atas, menengah, bawah) untuk dapat bertahan hidup. Artinya semua hasil yang diperoleh digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup minimal kebutuhan subsisten pangan atau kebutuhan sehari-hari (Dharmawan, 2001).

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan rencana tindakan atau cara yang dipakai sehubungan dengan upaya pencapaian yang digunakan untuk mencapai sasaran khusus. Dalam hal ini, strategi digunakan oleh Pedagang Kaki Lima yang ada di Pasar Untung Suropati untuk tetap eksis di Pasar Untung Suropati dengan beberapa perubahan yang ada.

Adapun strategi yang digunakan pedagang kaki lima dalam mempertahankan eksistensinya saat ini adalah dengan mencari tempat-tempat strategis untuk berjualan dan melakukan beberapa hal yang sesuai dengan kebutuhan mereka guna mendapatkan tempat

yang tepat untuk mereka berjualan, bahkan mereka rela untuk migrasi dari tempat mereka dengan metode sirkuler untuk mendapatkan tempat yang cocok. Setelah itu, mereka juga melakukan beberapa survey dan juga membangun kondisi sosial yang kondusif guna mempertahankan eksistensinya.

Menurut (Auliak, 2021) ada beberapa strategi yang digunakan pedagang kaki lima dalam mempertahankan eksistensinya, antara lain sebagai berikut:

1. Mencari tempat yang sesuai dengan kebutuhan mereka
2. Optimalisasi Modal Kecil dengan Margin yang besar
3. Survei beberapa tempat yang sesuai dan strategis
4. Menghindari pinjaman modal dari bank; mengandalkan jaringan sosial
5. Melihat peluang penjualan komoditas tertentu
6. Membuka lapak dagangan lebih awal

Strategi tersebut sudah diterapkan oleh pedagang di Ngawi, Jawa Timur. Penelitian tersebut dijadikan acuan dalam penelitian ini, yang memiliki tujuan untuk mengetahui apa saja strategi yang dilakukan oleh pedagang kaki lima yang ada di Pasar Untung Suropati dalam mempertahankan eksistensinya bahkan hingga saat ini, di era yang sudah sangat modern. Bagaimana strategi mereka untuk tetap menjadi pedagang kaki lima, dan juga mengetahui bagaimana mereka memenuhi kebutuhan keluarganya meskipun hanya bekerja di sektor informal.

2.3 Tinjauan Tentang Mobilitas Penduduk

2.3.1 Pengertian Migrasi

Menurut Remi dan Tjiptoherijanto (2002) migrasi adalah perpindahan penduduk yang melewati batas administrasi tingkat II dan sekaligus berniat menetap didaerah yang dituju. Mulyadi (2002) mengategorikan migrasi dalam 2 jenis yaitu *life time migration* adalah

mereka yang bermigrasi karena perpecahan wilayah di dilakukan oleh pemerintah sehingga daerah ia lahir dan daerah ia tinggal akan berubah, dan *recent migration* adalah mereka yang melakukan perpindahan ke daerah tujuan tertentu.

Ada 2 (dua) dimensi penting yang perlu ditinjau dalam penelaahan migrasi, yaitu dimensi waktu dan dimensi daerah. Untuk dimensi waktu, ukuran yang pasti tidak ada karena sulit untuk menentukan berapa lama seseorang pindah tempat tinggal untuk dapat dianggap sebagai seorang migran, tetapi biasanya, digunakan definisi tertentu yang ditentukan dalam sensus penduduk. Sementara daerah secara garis besarnya dapat dibedakan perpindahan antar negara yaitu perpindahan penduduk dari satu negara ke negara yang lain yang disebut migrasi internasional dan perpindahan perpindahan penduduk yang dalam satu negara misalnya antar propinsi, kota, atau kesatuan administratif lainnya yang dikenal dengan migrasi interlokal. Perpindahan lokal yaitu perpindahan dari satu alamat ke alamat lain atau dari satu kota ke kota lain tapi masih dalam batas bagian suatu Negara misalnya dalam satu Provinsi (Erlando dan Pratomo, 2014).

Adapun beberapa bentuk perpindahan tempat (mobilitas penduduk) menurut Erlando dan Pratomo (2014) dibedakan sebagai berikut:

1. Perubahan tempat yang bersifat rutin, misal orang yang pulang balik kerja (*recurrent movement*).
2. Perubahan tempat yang tidak bersifat sementara seperti perpindahan tempat tinggal bagi para pekerja musiman.
3. Perubahan tempat tinggal dengan tujuan menetap dan tidak kembali ke tempat semula (*non-recurrent movement*).

Terkait migrasi jika mengaitkannya dalam sosiologi menurut sifatnya, maka mobilitas penduduk dibedakan menjadi dua, yaitu:

1. Mobilitas vertikal yaitu perubahan status sosial dengan melihat kedudukan generasi, misalnya melihat status kedudukan ayah.

2. Mobilitas horisontal yaitu perpindahan penduduk secara territorial, spasial atau geografis

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa mobilisasi atau perpindahan penduduk adalah merupakan aktivitas perpindahan yang dilakukan oleh penduduk dengan suatu tujuan untuk menetap dari suatu tempat ke tempat yang baru yang dikehendaki, yang didorong oleh kemauan diri sendiri atau dalam upaya mencari tempat baru yang lebih potensial untuk menunjang kehidupan seseorang, baik dengan cara menetap atau dengan cara sementara.

2.3.2 Faktor Penyebab Mobilitas Penduduk (*Push and Pull Factor*)

Dalam setiap proses migrasi pasti di pengaruhi oleh faktor-faktor yang menyebabkan seseorang melakukan proses migrasi, dibawah ini adalah faktor pendorong dan penarik seseorang dalam melakukan mobilisasi.

a. Faktor Pendorong (*Push Factor*)

Dalam Dasar-dasar Demografi Menurut Rozy Munir (dalam Guntoro, 2016) mengatakan bahwa ada beberapa faktor-faktor pendorong penduduk untuk melakukan perpindahan atau mobilisasi. Berikut merupakan faktor-faktor yang mendorong penduduk untuk melakukan mobilisasi:

1. Makin berkurangnya sumber-sumber alam.
2. Menyempitnya lapangan pekerjaan di tempat asal, karena masuknya teknologi yang menggunakan mesin-mesin.
3. Adanya tekanan atau diskriminasi politik, agama, suku, di daerah asal.
4. Tidak cocok lagi dengan adat budaya/kepercayaan di daerah asal.
5. Alasan pekerjaan atau perkawinan yang menyebabkan tidak bisa mengembangkan karier pribadi.
6. Bencana alam baik banjir, kebakaran musim kemarau atau adanya wabah penyakit.

b. Faktor Penarik (*Pull Factor*)

Selain faktor pendorong ada pula faktor penarik (*pull factor*) yaitu segala hal yang menarik seseorang atau sekelompok orang untuk pindah ke tempat yang baru. Hal tersebut dikemukakan oleh Muchtar (dalam Bahagia, 2019) yang menjadi Faktor penarik terjadinya migrasi, antara lain adalah:

1. Adanya rasa superior di tempat yang baru atau kesempatan untuk memasuki lapangan pekerjaan yang cocok.
2. Kesempatan mendapatkan pekerjaan yang lebih baik.
3. Kesempatan mendapatkan pendidikan yang lebih tinggi.
4. Keadaan lingkungan dan keadaan hidup yang menyenangkan.
5. Kesempatan memperoleh pendapatan yang lebih tinggi.
6. Ketergantungan, seperti dari seorang istri terhadap suaminya yang tinggal di tempat yang dituju.
7. Keadaan lingkungan yang menyenangkan.

Secara keseluruhan apabila kita melihat pendapat para ahli, dapat disimpulkan bahwa faktor utama pendorong dan penarik seseorang untuk melakukan perpindahan penduduk yaitu, faktor ekonomi dan faktor sosial. Dalam hal ini keduanya mempunyai pengaruh yang sama, yang mempengaruhi seseorang dalam memutuskan untuk bermigrasi ke tempat baru, atau ke tempat yang dirasa lebih baik agar mendukung perubahan dalam kehidupan seseorang.

2.4 Eksistensi Pedagang Kaki Lima

Eksistensi juga dikemukakan oleh Abidin Zaenal sebagai suatu proses yang dinamis, suatu, menjadi atau mengada. Ini sesuai dengan asal kata eksistensi itu sendiri, yakni *existere*, yang artinya keluar dari, melampaui atau mengatasi. Jadi eksistensi tidak bersifat kaku dan terhenti, melainkan lentur atau kenyal dan mengalami perkembangan atau sebaliknya kemunduran, tergantung pada kemampuan dalam mengaktualisasikan potensi-potensinya.

Philip dan Duncan mengemukakan dalam manajemen cara mempertahankan sebuah perusahaan dapat dilakukan melalui pemasaran. Pemasaran merupakan sesuatu yang terdiri dari segala langkah yang digunakan untuk menempatkan barang yang dijual ketangan pembeli atau konsumen.

Eksistensi pedagang kaki lima (PKL) adalah pengakuan dari kehadiran pedagang yang ada di pasar, tepi jalan/trotoar, area sekolah, stasiun, festival dll. Eksistensi ini penting karena berkaitan erat dengan keberlanjutan PKL. PKL memainkan peran penting dalam ekonomi informal, menyediakan barang dan jasa yang sering kali tidak tersedia di pasar formal atau dengan harga yang lebih terjangkau. Terdapat faktor yang mempengaruhi eksistensi PKL yaitu :

A. Faktor Ekonomi

1) Kesempatan Kerja yang Terbatas

Keterbatasan lapangan pekerjaan formal seringkali mendorong banyak orang untuk memilih berdagang kaki lima sebagai alternatif untuk mendapatkan penghasilan.

2) Modal Usaha yang Rendah

Usaha kaki lima biasanya memerlukan modal yang lebih rendah dibandingkan dengan bisnis formal lainnya, sehingga lebih mudah dijangkau oleh masyarakat yang memiliki keterbatasan modal.

3) Pendapatan yang Relatif Stabil

Pendapatan PKL yang tidak terlalu besar namun, bersifat stabil dan cukup untuk memenuhi kebutuhan dasar keluarga.

B. Faktor Sosial

1) Jaringan Sosial dan Komunitas

Banyak pedagang kaki lima yang memulai usaha mereka berdasarkan rekomendasi atau bantuan dari teman atau keluarga yang sudah lebih dulu berdagang. Jaringan sosial ini memberikan dukungan yang penting.

2) Fleksibilitas Waktu

Berdagang kaki lima memberikan fleksibilitas waktu yang lebih besar dibandingkan pekerjaan formal, memungkinkan para

pedagang untuk mengatur waktu kerja sesuai dengan kebutuhan pribadi atau keluarga mereka.

4) Warisan Budaya dan Tradisi

Dalam beberapa kasus, berdagang kaki lima adalah bagian dari tradisi keluarga yang diturunkan dari generasi ke generasi.

C. Faktor Regulasi

1) Kebijakan Pemerintah

Kebijakan pemerintah daerah terhadap PKL bisa sangat mempengaruhi eksistensi mereka. Kebijakan yang mendukung seperti penyediaan tempat berdagang yang legal dan aman dapat meningkatkan eksistensi PKL.

2) Penegakan Hukum

Penegakan hukum yang tidak konsisten atau terlalu ketat bisa menjadi tantangan besar bagi PKL. Ketika pemerintah melakukan penertiban tanpa menyediakan alternatif tempat berdagang, ini bisa mengancam keberlanjutan usaha mereka.

3) Biaya dan Perizinan

Proses perizinan yang rumit dan biaya yang tinggi bisa menghalangi banyak orang untuk berdagang secara legal, mendorong mereka untuk berdagang secara informal.

D. Faktor Lokasi

1) Aksesibilitas

Lokasi yang strategis dan mudah diakses oleh konsumen sangat penting bagi keberhasilan PKL. Tempat-tempat dengan lalu lintas pejalan kaki yang tinggi biasanya lebih menguntungkan.

2) Keamanan dan Kenyamanan

Tempat yang aman dan nyaman bagi pedagang dan konsumen akan meningkatkan daya tarik suatu lokasi untuk dijadikan tempat berdagang.

E. Faktor Persaingan

1) Persaingan dengan Toko Formal

Persaingan dengan toko atau pasar formal bisa mempengaruhi pendapatan PKL. Namun, seringkali PKL memiliki keunggulan dalam hal harga yang lebih murah dan fleksibilitas dalam bernegosiasi dengan pelanggan.

2) Keberadaan PKL Lainnya

Persaingan antar sesama PKL juga bisa menjadi faktor yang signifikan. Di satu sisi, clustering atau pengelompokan PKL di satu area bisa menarik lebih banyak pelanggan, tetapi di sisi lain juga meningkatkan persaingan.

2.5 Landasan Teori

2.5.1 Teori Strategi Bertahan Hidup

Fadhilah (2018:7) mengemukakan bahwa strategi bertahan hidup bertujuan untuk pemenuhan kebutuhan hidup, yakni merupakan serangkaian tindakan-tindakan yang dilakukan oleh seseorang atau kelompok untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya dan keluarganya melalui pekerjaan yang dilakukannya. Manusia seperti makhluk lainnya, mempunyai naluri untuk mempertahankan hidupnya dan hidup lebih lama. Usaha ini dikendalikan oleh aturan pokok dari hidup yaitu, hidup dalam situasi apapun dengan lebih berkualitas daripada sebelumnya. Ini adalah ide dasar dari strategi bertahan hidup. Bagaimanapun, untuk meraih tujuan ini seseorang harus menetapkan banyak taktik untuk hidup. Widiyanto (dalam Fadhilah, 2018) mengemukakan bahwa secara umum strategi bertahan hidup (*survival strategy*) adalah didefinisikan sebagai tindakan ekonomi yang disengaja oleh rumah tangga dengan motivasi yang tinggi untuk memuaskan sebagian besar kebutuhan dasar manusia, paling tidak pada level minimum, sesuai dengan norma sosial dan budaya masyarakat.

Strategi pemenuhan kebutuhan untuk bertahan hidup tidak bisa terlepas dengan peran keluarga. Karena sejalan dengan pertumbuhan manusia sebagai makhluk sosial, manusia memiliki kebutuhan yang

semakin banyak dan beranekaragam. Kebutuhan-kebutuhan hidup tersebut dipenuhi dengan baik apabila adanya pendapatan yang mendukung. Namun tidak semua kebutuhan tersebut dapat dipenuhi oleh setiap keluarga, terutama bagi keluarga yang memiliki standar ekonomi lemah. Tidak dapat dipungkiri bahwa manusia dalam hidupnya selalu dihadapkan pada berbagai masalah baik itu masalah sosial maupun masalah ekonomi. Keluarga dengan kemampuan yang terbatas dalam upaya mempertahankan kelangsungan hidupnya mereka menggeluti pekerjaan dengan bekerja di sektor informal salah satunya yang menjadi bahan penelitian ini ialah seseorang yang berprofesi sebagai seorang pedagang kaki lima.

Cara-cara individu dalam menyusun strategi dipengaruhi oleh posisi individu atau kelompok dalam struktur masyarakat, sistem kepercayaan dan jaringan sosial yang dipilih, termasuk keahlian dalam memobilisasi sumber daya yang ada, tingkat ketrampilan, kepemilikan aset, jenis pekerjaan dan motivasi pribadi. Berbagai macam strategi yang telah dijelaskan di atas dapat dicermati bahwa maksud dari strategi pemenuhan kebutuhan adalah suatu cara seseorang dalam upaya memperbaiki kondisi ekonominya. Pernyataan tersebut diperjelas teori yang diungkapkan Carlk (dalam Helmawati, 2016) yaitu Teori Mekanisme Survival yang didefinisikan sebagai kemampuan seseorang dalam menerapkan cara untuk mengatasi berbagai permasalahan yang melingkupi kehidupannya dan mekanisme survival juga merupakan upaya seorang memperbaiki kondisi perekonomiannya.

Seperti halnya yang dilakukan oleh seorang pedagang kaki lima, mereka menerapkan berbagai cara untuk dapat memenuhi kebutuhan hidupnya dan keluarganya. Hal tersebut didukung oleh pendapat Edi Suharno yang menyatakan bahwa strategi bertahan hidup (*coping strategies*) dalam mengatasi goncangan dan tekanan ekonomi dapat dilakukan dengan 3 cara yaitu:

1. Strategi Aktif

Strategi aktif merupakan strategi bertahan hidup dengan cara mengoptimalkan segala potensi keluarga. Menurut Suharno strategi aktif merupakan strategi yang dilakukan keluarga miskin dengan cara mengoptimalkan segala potensi keluarga (misalnya melakukan aktivitasnya sendiri, memperpanjang jam kerja dan melakukan apapun demi menambah penghasilannya). Strategi aktif ini dapat dikatakan sebagai upaya memenuhi kebutuhan hidup dengan memaksimalkan segala potensi yang dimiliki oleh seorang pedagang kaki lima, biasanya memanfaatkan potensi yang dimiliki keluarga, misalnya mengajak istrinya sebagai potensi untuk membantunya memenuhi kebutuhan hidup dengan berjualan (Irwan, 2015).

2. Strategi Statis/Pasif

Strategi Pasif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara menekan seminimal mungkin pengeluaran keluarga. Sebagaimana pendapat Suharno menyatakan bahwa strategi pasif adalah strategi bertahan hidup dengan cara mengurangi pengeluaran keluarga (misalnya biaya untuk sandang, pangan, pendidikan, dan sebagainya). Strategi pasif yang biasanya dilakukan oleh seorang pedagang kaki lima ketika mendapatkan kesulitan adalah dengan membiasakan hidup hemat, mengurangi pengeluaran yang tidak perlu (Irwan, 2015).

3. Strategi Jaringan

Strategi jaringan menurut Suharno adalah membuat hubungan dengan orang lain. Misalnya menjalin relasi, baik formal maupun informal dengan lingkungan sosial dan lingkungan kelembagaan. Misalnya meminjam uang dengan tetangga, mengutang di warung, memanfaatkan program kemiskinan,

meminjam uang ke bank dan sebagainya (Irwan, 2015). Menurut Kusnadi strategi jaringan terjadi akibat adanya interaksi sosial yang terjadi dalam masyarakat, jaringan sosial dapat membantu keluarga miskin ketika membutuhkan uang secara mendesak. Secara umum strategi jaringan dilakukan dengan meminta bantuan pada kerabat atau tetangga dengan cara meminjam uang (Khaz, 2018).

2.6 Kajian Penelitian Terdahulu

Pada penelitian terdahulu, dapat digunakan untuk bahan referensi, acuan, dan landasan dalam kerangka berfikir untuk mengkaji suatu masalah yang dapat menjadi saran bagi peneliti didalam suatu penelitian. Penelitian terdahulu disini, selain digunakan sebagai referensi peneliti dalam melakukan penelitian, akan digunakan sebagai perbandingan atau sebagai sarana uji teori dengan penelitian terdahulu tersebut, apakah teori yang digunakan masih relevan atau tidak. Dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti berlandaskan penelitian terdahulu ini, maka peneliti tidak akan keluar dari jalur yang sudah ditentukan oleh teori yang sudah dibuktikan dari penelitian sebelumnya.

Apabila hasil yang didapat dari penelitian ini sama dengan penelitian terdahulu, maka hasilnya akan mengakui kebenaran atau relevansi dari teori tersebut, dan jika tidak, maka akan dipaparkan hasil temuan dari penelitian ini. Pada intinya, penelitian terdahulu ini merupakan sarana pembanding dengan penelitian yang akan peneliti lakukan nantinya. Maka penelitian terdahulu yang digunakan sekaligus menjadi kajian dalam penelitian ini adalah:

1. Jurnal oleh Syaiful Haq, Mustari, Muhammad Hasan, Thamrin Tahir, Rahmatullah (2021) yang berjudul Analisis Sosial Ekonomi Pedagang Kaki Lima di Pasar Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar. Memiliki hasil penelitian yaitu Pemilik usaha sektor informal pedagang kaki lima di pasar Wonomulyo, dikelola oleh orang-orang yang masih tergolong

usia produktif dan sangat minim yang tergolong usia lanjut, Berangkat dari pendapatan yang diterima relatif kecil, pendapatan yang diterima tersebut hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, walaupun ada lebihnya, sangat kecil.

Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu penelitian terdahulu mendeskripsikan tentang analisis keadaan sosial dari beberapa variabel: umur, tingkat pendidikan, dan hubungan antar pedagang menggunakan perhitungan kuantitatif. Penelitian yang akan dilakukan berfokus pada kondisi keluarga pedagang kaki lima di Pasar Untung yang masih eksis hingga saat ini dengan menggunakan metode penelitian kualitatif.

2. Skripsi oleh Dedyant (2019) dengan judul penelitian Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima Di Pasar Maricaya Kota Makassar. Memiliki hasil penelitian yaitu upaya yang dilakukan para pedagang kaki lima dalam mempertahankan usaha yaitu lebih meningkatkan pelayanan kepada para pembeli dengan semangat dan kerja keras yang tinggi, dan juga menjual atau dagangan seperti pedagan tahu krispi, pedagang buah, pedagang bakso, serta lapak-lapak kecil. Selain itu mereka memanfaatkan kemampuan mereka dalam membuat olahan dagangan mereka dan memanfaatkan rumah mereka untuk dijadikan ladang usaha untuk memperoleh penghasilan. Mereka juga melibatkan anak-anak mereka untuk ikut membuat atau menjajakan dagangan mereka. Dilihat dan sosial ekonominya dengan berdagang mereka mampu menghasilkan materi untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka.

Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu penelitian terdahulu menerangkan kehidupan sosial pedagang kaki lima Pasar Maricaya Kota Makassar yang mana keluarga mereka ada yang ikut serta dalam membantu berjualan sehingga mereka dapat memenuhi kebutuhan keluarga. Penelitian ini membahas tentang stabilnya ekonomi pedagang Kaki Lima yang sudah lama berjualan di Pasar Maricaya Kota Makassar. Sementara penelitian yang akan dilalukan adalah bagaimana

mereka bisa mempertahankan eksistensi dalam bekerja dalam sektor non formal untuk bisa menghidupkan keluarga.

3. Skripsi oleh Dwi Cahyono (2022) dengan judul penelitian Strategi Peningkatan Usaha Pedagang Kaki Lima di Terminal Untung Suropati Kota Pasuruan. Memiliki hasil penelitian yang menunjukkan bahwa pedagang kaki lima merupakan salah satu usaha sektor informal yang banyak menghadapi masalah. Mulai dari masalah tempat usaha sampai bagaimana mereka meningkatkan usaha mereka dengan modal pribadi. strategi peningkatan usaha pedagang kaki lima di Terminal Untung Suropati Pasuruan dimana dari aspek tempat usaha pemerintah telah berhasil merelokasi para pedagang kaki lima ke kawasan kuliner yang telah ditentukan, dari aspek pengetahuan usaha pemerintah juga telah memberikan berbagai kegiatan pelatihan mengenai peningkatan usaha dan sebagainya.

Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu penelitian terdahulu menjelaskan bagaimana pedagang kaki lima mempunyai beberapa masalah seperti tempat usaha dan juga modal tentunya, sementara penelitian yang akan dilakukan menjelaskan bagaimana pedagang kaki lima bisa bermunculan dan tetap eksis setelah adanya pembangunan di wilayah sekitar pasar untung Suropati.

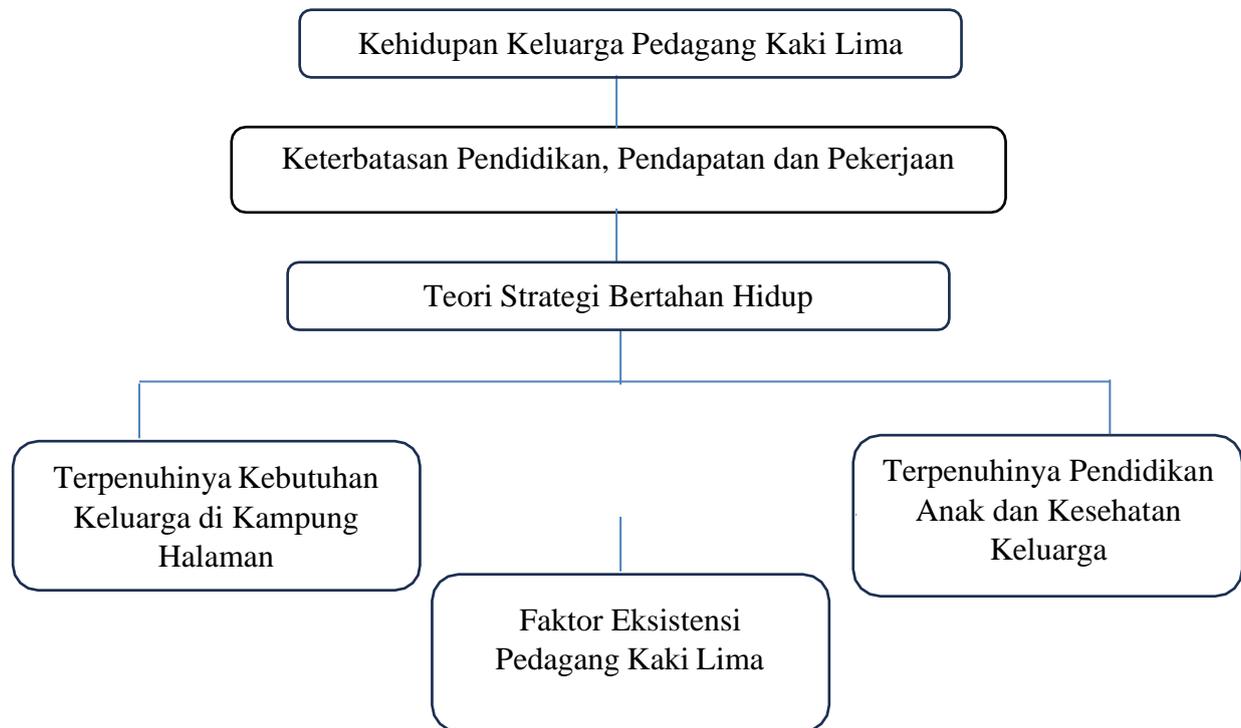
2.7 Kerangka Berpikir

Kota Bandar Lampung saat ini sedang membangun wilayahnya secara massif mengingat Wali Kota saat itu ingin perbaikan kualitas hidup masyarakat Kota Bandar Lampung secara merata, dan berupaya menciptakan lapangan pekerjaan. Termasuk di wilayah sekitar Pasar untung juga mengalami pembangunan. Hal tersebut membuat beberapa pihak yang ada di wilayah sekitar perbatasan tertarik untuk mengadu Nasib di Kota Bandar Lampung melihat pembangunan yang ada. Dengan modal seadanya, para masyarakat di perbatasan berangkat ke Kota dengan status migran sirkuler. Migrasi sirkuler adalah perpindahan seseorang ke suatu tempat yang sifatnya sementara, dan pada saat tertentu kembali pulang untuk beberapa waktu ke

tempat tinggal yang tetap atau suatu perpindahan atau kepergian secara teratur ke suatu tempat untuk bekerja dan dalam satu hari sudah kembali ke rumah, sebagaimana yang dilakukan oleh mayoritas pedagang kaki lima di Pasar Untung Suropati.

Saat ini, setelah kurang lebih lima tahun pembangunan di wilayah tersebut, banyak sarana diperbaiki, termasuk perbaikan jalan lintas menuju Kabupaten Lampung Selatan, serta terbangunnya *flyover* di dekat Pasar Untung Suropati, dan eksistensi pedagang kaki lima masih nampak di wilayah Pasar Untung Suropati. Hal tersebut mengindikasikan bahwa ada peningkatan kesejahteraan atau kestabilan ekonomi yang tercapai ketika seseorang merantau dan membuka usaha dengan modal seadanya, sehingga mereka masih terus eksis sebagai pedagang kaki lima di Wilayah pasar untungSuropati dengan model sirkular.

Untuk itu, perlu dilakukan penelitian guna mengetahui bagaimana keadaan dan kehidupan yang sebenarnya dari keluarga para Pedagang Kaki Lima dan perlu diketahui juga bagaimana mereka masih tetap bisa eksis di tengah modernisasi dan ketatnya persaingan antar pedagang di pasar Untung Suropati, Kota Bandar Lampung tersebut, tentunya dengan menerapkan strategi yang dimiliki oleh masing-masing keluarga pedagang Kaki Lima yang diterapkan guna mempertahankan hidupnya. Maka dari itu peneliti akan menganalisis Kondisi Sosial ekonomi Keluarga Pedagang Kaki Lima di Pasar Untung Kota Bandar Lampung dengan menggunakan teori Clark yaitu Teori Survival Mekanisme yaitu teori yang menjabarkan upaya seseorang memperbaiki kondisi perekonomian mereka dan bagaimana mereka mempertahankan kehidupan mereka walaupun dengan kondisi yang sulit. Guna menjelaskan alur berpikir tersebut, peneliti menggambarkan kerangka berpikir dalam visualisasi sebagai berikut:

Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir Penelitian

III. METODE PENELITIAN

3.1 Tipe Penelitian

Dalam penelitian ini yakni menggunakan metode penelitian kualitatif. Metode kualitatif memungkinkan peneliti untuk bisa mengeksplorasi makna dari berbagai fenomena yang dapat ditemukan dalam penelitian ini. Untuk dapat menentukan data yang valid dan sesuai dengan fenomena yang terjadi di lapangan, peneliti harus terjun langsung ke lapang. Dalam penelitian ini melibatkan beberapa informan yang diwawancara oleh peneliti. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bertujuan memahami fenomena yang dialami oleh subyek penelitian seperti persepsi, motivasi tindakan dan sebagainya. Pendekatan ini berfokus pada multimode, alami, holistik dan berfokus pada kualitas dengan penyajian secara naratif. Jenis penelitian yang dilakukan peneliti yaitu penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan, meringkas dari berbagai kondisi, berbagai situasi. Jenis penelitian deskriptif kualitatif memperoleh data yang bersifat apa adanya untuk dapat memahami objek penelitian yang diteliti secara mendalam (Sidiq dan Choiri, 2019).

Penelitian kualitatif ini dipilih karena sifatnya yang sesuai dengan tujuan penelitian ini yakni menyajikan data secara mendalam berdasarkan wawancara serta observasi sesuai dengan situasi di lapang terkait kondisi sosial ekonomi keluarga pedagang kaki lima di Pasar Untung suropati Kota Bandar Lampung sesuai dengan permasalahan yang diteliti oleh peneliti yang nantinya peneliti dapat menarik kesimpulan terkait dengan keadaan sosial ekonomi yang ada di pasar Untung, Bandar Lampung.

3.2 Lokasi Penelitian

Sesuai dengan judul penelitian, maka penelitian ini dilakukan di Pasar Untung Suropati di sepanjang Jalan Untung Suropati hingga ke jalan R.A. Basyid, Kelurahan Labuhan Dalam, Kecamatan Tanjung Senang, Kota Bandar Lampung. Pasar Untung Suropati merupakan pasar tradisional yang didalamnya menjual barang, sayuran dan keperluan rumah tangga yang lainnya. Dipilihnya Pasar Untung Suropati karena di lokasi tersebut terdapat banyak pedagang kaki lima yang disebabkan oleh mobilitas penduduk dari perdesaan ke perkotaan, dikarenakan hal tersebut merupakan daerah perbatasan antara Kota Bandar Lampung dengan Kabupaten Lampung Selatan.

Pasar Untung Suropati saat ini adalah sebagai salah satu wilayah yang strategis dikarenakan lokasinya yang dekat dengan perbatasan banyaknya pembangunan wilayah perumahan di daerah perbatasan tersebut, sehingga pedagang kaki lima sangat mudah dijumpai. Untuk itu, lokasi inilah yang dijadikan lokasi penelitian dikarenakan potensi yang besar untuk menjumpai pedagang kaki lima yang berstatus sebagai seorang yang melakukan migrasi untuk melakukan perdagangan. Adapun di lokasi Pasar Untung Suropati belum ada penelitian yang membahas mengenai kondisi sosial ekonomi pedagangnya. Hal ini mengarahkan peneliti untuk melakukan penelitian lebih lanjut dan bisa mendapatkan informasi yang lebih dari hasil wawancara yang nanti akan dilakukan dengan berbagai sumber yang akan dipilih untuk penelitian tersebut.

3.3 Fokus Penelitian

Fokus penelitian adalah pokok permasalahan sebagai pusat fokus penelitian. Menentukan prioritas penelitian merupakan tahap yang sangat menentukan dalam metode kualitatif. Namun, hal ini karena penelitian kualitatif tidak dimulai dengan sesuatu yang kosong atau tanpa masalah, melainkan didasarkan pada persepsi seseorang terhadap suatu masalah (Moleong, 2014). Dalam melakukan suatu penelitian, kehadiran fokus penelitian dalam sebuah

riset adalah sangat penting untuk keperluan penelitian kita, karena dengan adanya fokus penelitian, kita akan dapat membatasi studi atau permasalahan apa yang akan diteliti.

Tanpa adanya fokus penelitian, peneliti mungkin akan kesulitan dan akan terjebak dengan melimpahnya informasi yang didapat dari informan di lapangan. Fokus penelitian penting untuk membatasi masalah studi dan penelitian, sekaligus membatasi peneliti guna memilih mana data yang relevan dan mana data yang tidak relevan. Berdasarkan pemaparan tersebut, maka yang menjadi fokus dalam penelitian ini adalah:

1. Kondisi Ekonomi Keluarga Pedagang Kaki Lima, termasuk bagaimana kondisi keluarga dan kehidupan sehari-hari mereka.
2. Faktor yang mendorong Pertumbuhan Pedagang Kaki Lima di Pasar Untung Suropati. Meliputi keterbatasan lapangan kerja dan keterbatasan modal yang dimiliki.
3. Strategi yang dilakukan Pedagang Kaki Lima di Pasar Untung Suropati dalam Mempertahankan Usaha dan Kehidupannya, Meliputi Strategi Aktif, Pasif, dan Jaringan yang dilakukan oleh Pedagang Kaki Lima.

3.4 Kriteria Informan

Penentuan informan sangat penting untuk dilakukan karena untuk mendapatkan informasi yang valid sesuai dengan apa yang dikehendaki peneliti dan bersifat mendalam. Dalam penelitian kualitatif sendiri tidak ada minimal jumlah informan yang akan dilibatkan, tetapi umumnya menggunakan jumlah informan skala kecil. Penelitian kualitatif pada umumnya mengambil jumlah informan yang lebih kecil dibandingkan dengan bentuk penelitian lainnya. Unit analisis dalam penelitian ini adalah individu atau perorangan. Untuk memperoleh informasi yang diharapkan, peneliti terlebih dahulu menentukan informan yang akan dimintai informasinya.

Penelitian ini nantinya akan menggunakan teknik *Purposive* yakni dengan cara memilih informan yang sesuai dengan kebutuhan penelitian. *Purposive* merupakan teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan.

Pertimbangan ini misalnya seperti orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau juga bisa sebagai pemangku kepentingan agar lebih mudah memahami situasi sosial yang sedang diteliti (Abdussamad, 2021). Dalam penelitian ini peneliti memilih informan yang sesuai dengan kriteria untuk memudahkan hasil data yang lebih akurat. Maka dari itu metode ini sangat tepat digunakan dalam melakukan penelitian ini.

Berikut adalah beberapa kriteria informan penelitian dengan yang telah ditetapkan, yaitu:

1. Pedagang Kaki Lima yang berjualan di sepanjang Pasar Untung Suropati.
2. Sudah menjadi Pedagang Kaki Lima di Pasar Untung Suropati selama kurang lebih 3 tahun terakhir.
3. Pedagang Kaki Lima sebagai mata pencaharian utama.
4. Berdomisili di Kabupaten Lampung Selatan.

Berdasarkan pernyataan diatas, peneliti memilih informan yang berdomisili di Kabupaten Lampung Selatan atau Kota Bandar Lampung yang memenuhi kebutuhannya dengan berjualan di Pasar Untung Suropati, dengan pertimbangan sebagai berikut : mereka yang menjadikan Pedagang Kaki Lima sebagai mata pencarian utama. Informan yang dipilih dalam penelitian ini bisa menjawab pertanyaan penelitian dan kebutuhan lain yang diperlukan selama penelitian berlangsung.

Penelitian ini melibatkan informan dengan karakteristik tersebut agar mendapatkan informasi yang lebih beragam namun tetap berfokus pada masalah yang diangkat dalam penelitian ini. Pedagang Kaki Lima yang berjualan di sekitar memiliki persepsinya sendiri terkait dengan pengalamannya berjualan selama beberapa tahun, dan bagaimana perubahannya, sehingga nantinya akan didapatkan informasi yang beragam namun tetap menggambarkan kondisi sosial ekonomi mereka di lapangan.

Penelitian ini juga memiliki informan tambahan guna mendukung data atau informasi yang didapatkan selama penelitian dari informan utama. Hal tersebut juga sebagai upaya untuk *crosscheck* apakah data yang diberikan

oleh informan tersebut adalah benar, hal tersebut juga untuk triangulasi sumber informasi, yang mana informan ini meliputi petugas yang ada di pasar, aparat kelurahan Untung Suropati dan beberapa masyarakat yang ada di sekitar wilayah pasar untung Suropati. Dilibatkannya informan pendukung tersebut adalah untuk data pendukung penelitian sekaligus triangulasi. Sedangkan untuk jumlah informan, tidak dibatasi, nantinya akan ditetapkan dengan pertimbangan kejenuhan informasi yang didapat. Hal tersebut membuat informan akan terus berkembang seiring kebutuhan informasi yang dibutuhkan selama penelitian berlangsung, dan akan dianggap cukup apabila informasi yang didapatkan sudah menyentuh titik jenuh dan dirasa cukup untuk diolah menjadi hasil penelitian.

3.5 Sumber Data

Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan sumber dari data primer dan data sekunder.

a. Data Primer

Data primer adalah data yang berbentuk verbal atau kata-kata yang didapatkan langsung oleh peneliti dari informan secara langsung. Dalam penelitian ini data primer didapatkan melalui proses wawancara dengan para pihak yang dijadikan informan dalam penelitian ini, meliputi wawancara yang dilakukan oleh pedagang kaki lima atau pihak lain yang dirasa mampu menjawab permasalahan penelitian. Wawancara yang dilakukan adalah berupa wawancara mendalam yang dilakukan menggunakan instrument yang sudah ditentukan untuk penelitian.

b. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang didapatkan dari teknik pengumpulan data yang menunjang data primer (Arikunto, 2010). Pada penelitian ini sumber data sekunder yang didapatkan dari studi kepustakaan diantaranya buku, beberapa literatur, laporan- laporan yang didapatkan dari lokasi penelitian maupun sumber – sumber lainnya

baik eksternal maupun internal yang berkaitan dengan kehidupan sosial ekonomi masyarakat dan pedagang kaki lima yang berada di Pasar Untung Suropati, termasuk gambaran pasar serta keadaan wilayah sekitar pasar.

3.6 Teknik Pengumpulan Informasi

Teknik pengumpulan informasi adalah suatu cara untuk memperoleh informasi yang diperlukan dalam penelitian. Adapun beberapa teknik pengumpulan informasi yang digunakan, yaitu:

1. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data melalui pengamatan terhadap situasi atau kegiatan yang sedang berlangsung. Proses observasi diawali dengan identifikasi lokasi penelitian, dilanjutkan dengan aktualisasi peta untuk memperoleh gambaran umum tentang sasaran penelitian. Observasi juga berarti peneliti bersama partisipan, artinya peneliti menerima banyak informasi yang mungkin tidak terungkap selama wawancara. Pada penelitian ini, observasi dilakukan pada pedagang kaki lima di Pasar Untung Suropati Kota Bandar Lampung. Peneliti mengobservasi interaksi pedagang dengan pembeli dan pengelola pasar. Peneliti menggunakan instrumen observasi untuk mendapatkan data yang diperlukan. Instrumen observasi disusun berdasarkan kajian pustaka yang telah dilakukan oleh peneliti. Peneliti menggunakan bantuan dalam mencatat hasil penelitian menggunakan alat tulis dan *smartphone*.

2. Wawancara

Wawancara sebagai sarana untuk mendapatkan data dari sumber primer (utama) dengan cara melakukan proses interaksi atau tanya jawab antara peneliti dan informan. Wawancara yang digunakan peneliti adalah wawancara semi terstruktur yang bertujuan untuk mengeksplorasi permasalahan dengan menanyakan responden mengenai pemikiran, pendapat dan pengalamannya. Untuk memperoleh informasi yang

ringkas dan mendalam, peneliti menjalin hubungan yang erat dengan informan dan memberikan informasi yang sangat terbuka.

Sebelum melaksanakan wawancara, peneliti membuat instrumen penelitian wawancara yang digunakan sebagai pedoman penelitian. Instrumen penelitian wawancara dibuat berdasarkan kajian pustaka yang telah peneliti lakukan. Instrumen wawancara ditulis dalam bentuk draf pertanyaan. Wawancara dilakukan dengan mengkategorikan objek penelitian secara sistematis atau berurutan sesuai dengan draft pertanyaan wawancara untuk mendapatkan informasi yang diperoleh dari setiap narasumber. Peneliti dapat menggambarkan secara jelas dan mendetail tentang penyebab bertambahnya jumlah Pedagang Kaki Lima dan strategi untuk mempertahankan usaha dan mencukupi kebutuhan keluarga Pedagang Kaki Lima di Pasar Untung Suropati, Kota Bandar Lampung.

3. Dokumentasi

Selain menggunakan teknik wawancara mendalam, peneliti juga menggunakan teknik dokumentasi. Pada penelitian ini, dokumen bisa dalam berbentuk tulisan, gambar atau arsip dalam bentuk laporan yang dapat mendukung penelitian. Peneliti mengumpulkan dokumentasi dengan bantuan *handphone* untuk mendefinisikan. Dalam penelitian ini dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data yang berkaitan dengan objek penelitian. Dokumentasi yang dikumpulkan oleh peneliti berupa wawancara, foto, observasi lapangan dan dokumen terkait, oleh karena peneliti menggunakan alat bantu seperti buku catatan, alat tulis, kamera, *voice recorder* serta pedoman wawancara.

3.7 Analisis Data

Analisis data merupakan proses pencarian dan penyusunan secara sistematis informasi yang diperoleh dari wawancara, catatan, video, foto dan dokumen audio, serta dokumen terkait aktivitas Pedagang Kaki Lima dan strategi untuk mempertahankan usaha dan mencukupi kebutuhan keluarga. Analisis data

pada penelitian ini dilakukan dalam tiga tahap, sesuai format: reduksi data, penyajian data, dan penarikan atau validasi kesimpulan.

1. Reduksi Data

Miles, Huberman dan Saldana (2014) mengemukakan bahwa reduksi data yaitu merangkum, memfokuskan pada hal penting, dan membuang yang tidak perlu. Data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang tepat untuk mempermudah peneliti dalam mengumpulkan data dan mencarinya jika diperlukan. Dalam melakukan reduksi data, peneliti berpegang kepada teori yang digunakan yakni teori strategi bertahan hidup dan kajian pustaka. Teori tersebut digunakan sebagai alat analisis data yang nantinya akan disajikan. Pada pembahasan peneliti mencoba menggali lebih dalam dengan membandingkan temuan di lapangan dengan kajian literatur yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya baik buku, jurnal, dan laporan kegiatan.

Peneliti melakukan reduksi dengan data yang diperoleh seperti observasi berupa catatan lapangan, hasil wawancara, foto, video dan audio serta dokumen pelaksanaan program kemudian menganalisis dengan cara analisis catatan lapangan yang ditemukan dengan hasil wawancara yang telah didapatkan yang dapat menjawab rumusan masalah penelitian tentang penyebab bertambahnya jumlah Pedagang Kaki Lima dan strategi untuk mempertahankan usaha dan mencukupi kebutuhan keluarga Pedagang Kaki Lima di Pasar Untung Suropati, Kota Bandar Lampung yang nantinya akan diringkas dilanjutkan dengan membagi berdasarkan kebutuhan data yang telah ditetapkan peneliti sehingga tidak akan menyulitkan peneliti untuk mengelompokan data yang akan dipakai.

2. Display Data (Penyajian Data)

Setelah melakukan reduksi data langkah yang dilakukan peneliti adalah melakukan penyajian data (Sugiyono, 2018). Penyajian data yang dilakukan peneliti berupa teks naratif berupa catatan lapangan dan hasil wawancara. Setelah data disusun berdasarkan rumusan masalah yang

diteliti maka langkah yang dilakukan peneliti menganalisis menggunakan teori Strategi Bertahan Hidup.

Display data dilakukan dengan cara mengelompokkan data yang sudah didapat dan menuliskannya sesuai dengan apa yang dikatakan oleh informan dengan cara melakukan transkripsi dan dijadikan tambahan hasil penelitian yang dapat menguatkan argumentasi yang didapatkan selama penelitian berlangsung, serta mampu memberikan gambaran secara lebih *riil* dikarenakan ada kutipan yang disajikan.

3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Penarikan kesimpulan dan saran dilakukan peneliti secara bertahap, menyesuaikan data yang diperoleh peneliti (Sugiyono, 2018). Penarikan kesimpulan didasarkan kepada tujuan penelitian yang ditulis oleh peneliti dan peneliti mengacu kepada tinjauan pustaka serta teori yang digunakan dalam penelitian ini. Saran dalam penelitian merujuk kepada manfaat penelitian yang telah peneliti tulis sehingga memunculkan saran yang tepat bagi penerima manfaat. Keputusan yang diambil selama proses penelitian juga divalidasi melalui refleksi selama penulisan, tinjauan pustaka, penelitian terdahulu, dan curah pendapat, dan upaya dilakukan untuk menerapkan temuan tersebut pada kumpulan data lain seperti masyarakat sekitar yang mengetahui tentang pertumbuhan pedagang kaki lima di pasar Untung Suropati, atau dengan pihak lain yang diwawancarai terkait perubahan yang ada di pasar untung Suropati.

Dalam penelitian ini data yang diperoleh dengan langkah-langkah diatas, kemudian dapat memperoleh kesimpulan yang objektif. Lalu, kesimpulan tersebut akan diverifikasi dengan cara melihat hasil reduksi data dan *display data* sehingga tidak akan menyimpang dari permasalahan penelitian. *Display data* dalam penelitian ini dilakukan dengan cara menampilkan hasil transkripsi serta penjelasannya di bagian hasil penelitian.

IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Sejarah Pasar Untung Suropati

Pasar Tradisional adalah salah satu pusat keramaian sekaligus wadah pelayanan umum yang menaungi terjadinya transaksi jual-beli kebutuhan ataupun bahan pokok sehari-hari yang dibutuhkan oleh masyarakat. Pasar Tradisional selalu ramai dikunjungi masyarakat dari semua kalangan, hal ini disebabkan masyarakat bisa mendapatkan kebutuhan bahan pokok dengan harga yang relatif terjangkau serta pelayanan yang ramah dan kekeluargaan yang diberikan oleh pedagang serta tradisi tawar-menawar yang khas, sehingga Pasar Tradisional menjadi pilihan tempat berbelanja bagi masyarakat untuk melengkapi kebutuhan mereka sehari-hari.

Salah satu model pasar tradisional tersebut juga terdapat di Bandar Lampung yaitu pasar Untung Suropati. Pasar tradisional ini terletak di jalan R.A Basyid, Kelurahan Labuhan Dalam, Kecamatan Tanjung Senang, Kota Bandar Lampung. Kawasan ini merupakan kawasan yang memiliki tingkat keramaian yang tinggi karena berada di dekat kawasan perumahan serta permukiman penduduk yang cukup padat. Pasar ini memiliki lokasi yang relatif mudah dijangkau oleh masyarakat karena lokasinya yang strategis dan berada di batas wilayah Kabupaten Lampung Selatan dan Kota Bandar Lampung.

Adapun penamaan pasar Untung ini diambil dari nama jalan raya yang membelah pasar ini dan sudah disetujui dan disepakati oleh warga sekitar pasar dan pemilik pasar bahwa penamaan tersebut adalah cocok untuk pasar mereka. Pada awalnya, pasar Untung ini berawal dari adanya pasar dadakan yang dibuka pada hari-hari tertentu saja, dengan tidak adanya bangunan pasar pada umumnya, atau biasa disebut dengan 'pasar kaget'. Kemudian dengan pertimbangan warga sekitar dan pemilik pasar, maka dibangunlah pusat jual-

beli berbentuk pasar dengan memiliki bangunan pendukung berupa beberapa ruko, dan mulai dibuka setiap hari.

Pasar Tradisional Untung Suropati merupakan salah satu pasar tradisional yang dimiliki oleh perseorangan atau pribadi, dan dikelola oleh pribadi yang ada di lingkungan sekitarnya dan masih berdomisili di Bandar Lampung. Pasar Untung Suropati didirikan pada tahun 1997 oleh bapak Drs. Mawardi sekaligus bertindak sebagai pemilik dan pengelola dari pasar ini. Pasar Tradisional Untung Suropati memiliki luas tanah kurang lebih 1 hektar yang mana pasar tradisional ini terletak di jalan R.A Basyid Kelurahan Labuhan Dalam Kecamatan Tanjung Senang Bandar Lampung. Kawasan ini merupakan kawasan yang memiliki tingkat keramaian yang tinggi, karena berada di dekat kawasan perumahan serta permukiman penduduk yang cukup padat. Pasar ini memiliki lokasi yang mudah dijangkau oleh masyarakat. Pasar ini memiliki 150 ruko dengan berbagai jenis ukuran serta beberapa pedagang yang berjualan di pinggir jalan raya.

4.2 Gambaran Umum Pasar Untung Suropati

Pasar tradisional Untung Suropati yang ada di Kota Bandar Lampung adalah salah satu pasar yang memiliki lahan luas untuk menaungi ratusan pedagang yang berjualan di lingkungan pasar untung Suropati. Adapun jenis pedagang di Pasar ini cukup beragam. Pasar ini memiliki banyak pedagang mulai dari pedagang sayuran, buah- buahan, sembako, ikan segar, daging dan yang lainnya yang bergerak untuk memenuhi kebutuhan warga di sekitar. Selain itu letak pasar juga terjangkau oleh masyarakat yang ingin membeli keperluan rumah tangga. Untuk waktu operasionalnya, pasar tradisional Untung Suropati dibuka setiap pagi hari dan ditutup sore hari (untuk kios) dan banyak pedagang kaki lima yang tetap berjualan bahkan hingga malam hari.

Selain itu, ada pula disediakan kios-kios untuk berjualan macam-macam kebutuhan sehari-hari yang letaknya sangat strategis, ada pula pedagang yang berdagang secara kaki lima, yang mana hal tersebut turut memberikan diferensiasi harga, yang membuat berbelanja di pasar semakin menyenangkan karena banyaknya variasi komoditas yang dijual, juga adanya perbedaan

harga antara pedagang toko dengan pedagang kios dan juga pedagang kaki lima, yang membuat perbedaan harga yang bervariasi meski selisihnya tidak terlalu signifikan.

Berikut ini digambarkan suasana yang terdapat dalam pasar untung Suropati yang masih bertahan meskipun sudah dihantam modernisasi dan juga penurunan daya beli ketika masa pandemi Covid-19 yang lalu:



Gambar 4. 1 Keadaan Pasar Untung Suropati

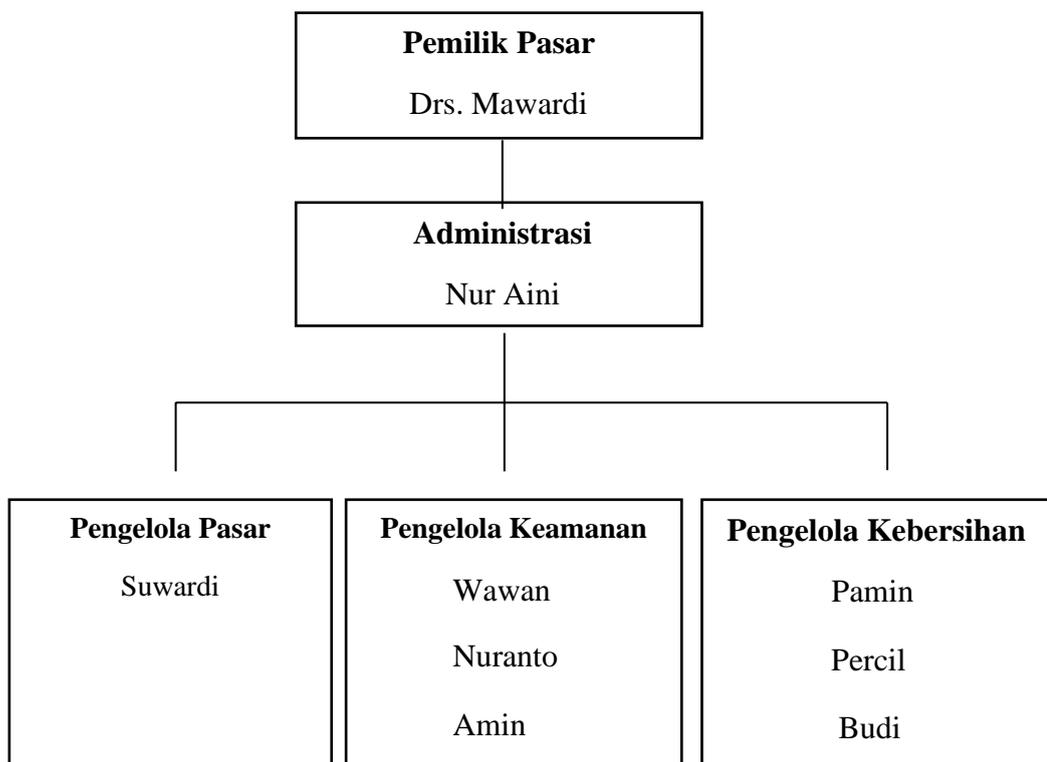
Sumber: Data Sekunder, 2024

Berdasarkan Gambar 2 tersebut di atas, dapat dilihat bahwa gambar tersebut memperlihatkan tampak depan Pasar Untung Suropati yang memiliki tempat parkir yang cukup luas untuk parkir kendaraan motor, serta terdapat beberapa becak yang tersedia sebagai alat transportasi alternatif konsumen selain adanya ojek yang tersedia. Selain itu, di Pasar Tradisional Untung Suropati juga terdapat juru parkir yang dapat membantu konsumen untuk menata kendaraan bermotornya agar terlihat lebih rapi dan tertata dengan baik agar ruang dalam pasar juga lebih luas. Meskipun saat ini sudah bermunculan banyak pesaing seperti pasar modern yang memiliki tempat yang lebih nyaman dan bersih, namun Pasar Tradisional Untung Suropati tetap memiliki keunggulan tersendiri yaitu dengan memberikan harga yang lebih terjangkau untuk konsumennya, sehingga konsumen tetap memilih untuk berbelanja di Pasar Tradisional Untung Suropati.

Selain memiliki lahan yang luas dan harga yang lebih terjangkau untuk konsumen, Pasar Tradisional Untung Suropati juga memiliki para pedagang yang cenderung menekankan pada aspek ‘hospitality’ yang ramah dan sopan dalam melayani konsumennya. Tentu hal ini juga menjadi daya tarik konsumen dalam melakukan pembelian. Pasar Tradisional Untung Suropati juga memiliki produk yang cenderung lebih segar dan baik untuk dikonsumsi, karena dijual langsung oleh petani sayur dan buah. Banyak konsumen yang berkunjung di Pasar Tradisional Untung Suropati untuk membeli kebutuhan sehari-hari, sehingga pasar ini tetap ramai meski keberadaan pasar modern sudah semakin menjamur di Kota Bandar Lampung.

4.3 Struktur Pasar Untung Suropati

Adapun untuk menjalankan sebuah pasar yang cukup besar, tentu dibutuhkan pengelola pasar, adapun strukturnya adalah sebagai berikut:



Gambar 4. 2 Struktur Pengelola Pasar Untung Suropati

Sumber: Data Sekunder, 2024

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan pemaparan pada bab hasil dan pembahasan, maka kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. Strategi Bertahan Hidup yang banyak dilakukan (strategi dominan) yang dilakukan oleh Pedagang Kaki Lima yang berjualan di Pasar Untung Suropati adalah merupakan Strategi aktif, dengan cara mereka berdagang dengan melibatkan istrinya, atau memanfaatkan kota sebagai sarana untuk berjualan dikarenakan lebih menjanjikan dan dinilai lebih berdampak positif untuk mempertahankan hidup mereka di desa karena komoditas mereka di desa lebih “dihargai” ketimbang dijual di desa, sehingga mereka menilai itu adalah strategi yang tepat untuk mempertahankan eksistensi mereka. Faktor yang mendukung eksistensi PKL di Pasar Untung Suropati ialah modal yang rendah dan pendapatan PKL relatif kecil namun stabil. Kemudian didukung oleh biaya sewa yang murah dan akses yang mudah dekat jalan umum. Sedangkan untuk mencari penghasilan tambahan guna meningkatkan taraf ekonomi rumah tangga, biasanya mereka mengandalkan istri untuk juga ikut bekerja, sementara mereka bekerja di sektor informal sebagai pedagang kaki lima, sehingga pada kondisi sulit bisa memberikan masukan tambahan guna menyekolahkan anak mereka, atau memenuhi semua kebutuhan rumah tangga.
2. Strategi aktif biasanya dilakukan dengan cara mencari pekerjaan tambahan di pasar daerah desa atau menurunkan harga komoditas apabila hasil panen sedang kurang baik, bisa juga dengan menyesuaikan harga ketika bahan baku naik atau pasokan barang

sembako sedang minim. Hal lain adalah dengan membuka usaha di rumah (warung) untuk tetap terus mempertahankan hidup mereka karena pemasukan utama mereka adalah mengandalkan daya beli masyarakat. Dampak dari hal tersebut adalah mereka lebih banyak dapat penghasilan daripada harus merasa kesulitan ketika seperti masa pandemi yang lalu.

6.2 Saran

Berdasarkan pemaparan pembahasan, hasil penelitian, dan penarikan kesimpulan yang sudah dilakukan, maka saran yang peneliti berikan adalah sebagai berikut:

1. Pedagang Kaki Lima, terlebih yang menjual barang berisiko seperti sayuran dan buah-buahan sebaiknya memiliki pekerjaan sampingan yang lebih tidak berisiko, sehingga mereka tidak perlu untuk mempertaruhkan harta benda yang sudah didapat di meja gadai.
2. Bagi pedagang kaki lima yang saat ini masih berjualan di pinggir jalan diharapkan untuk bisa berkerjasama dengan pengelola yang ada di pasar untuk pindah ketempat yang sudah tersedia agar terciptanya ketertiban, kerapihan, kebersihan dan keindahan serta keamanan pasar untuk terciptanya keindahan jalan agar tidak mengganggu aktivitas warga setempat atau pengendara jalan.
3. Bagi peneliti selanjutnya yang akan meneliti dengan tema yang sama, hasil penelitian ini diharapkan untuk dapat dijadikan literatur sehingga penelitian baru nantinya pada pembahasannya bisa lebih kompleks dari penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdussamad, Z. (2021). *Metode Penelitian Kualitatif*. Makassar: CV. Syakir Media.
- Arafat, M. A. (2009). *Strategi Humas Dinas Pariwisata dalam Menyebarluaskan Informasi Wisata daerah Pacitan*. Surabaya: Skripsi UIN Sunan Ampel Surabaya.
- Arikunto, S. (2010). *Prosedur penelitian suatu pendekatan praktik*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Badan Pusat Statistik. (2023). *Data Sebaran Pekerja Sektor Formal dan Informal di Provinsi Lampung*. Publikasi Online BPS Provinsi Lampung.
- Bahagia, I. (2019). *Proses Adaptasi Masyarakat Batak Toba di Perantauan. Studi Kasus: Kecamatan Gedong Tataan*. Bandar Lampung: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung.
- Dagun, S. (2002). *Psikologi Keluarga (Peranan Ayah dalam Keluarga)*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Deddyanto. (2019). *Kondisi Sosial Ekonomi Keluarga Pedagang Kaki Lima di Pasar Pagi Padang Bulan Medan*. Medan: Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Erlando, A., & Pratomo, S. (2014). Analisis Terhadap Migran Sirkuler di Kota Surabaya. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya*, 1-6.
- Fadhilah, A. (2018). Strategi Bertahan Hidup Keluarga Payabo di Kelurahan Rappokalling Kecamatan Tallo Kota Makassar. *Jurnal UNM*, 1-14.
- Guntoro, D. W. (2016). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penduduk Melakukan Migrasi Internal Di Indonesia*. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.
- Helmawati. (2016). *Strategi Perempuan Buruh Ikan Asin dalam Pemenuhan Kebutuhan Rumahtangga (Studi di Pulau Pasaran, Kelurahan Kota Karang, Kecamatan Teluk Betung Timur, Kota Bandarlampung)*. Bandar Lampung: Skripsi Universitas Lampung.
- Hindi, F. (2006). *Strategi Kelangsungan Hidup*. Makassar: Skripsi Universitas Hasanuddin.
- Irwan. (2015). Strategi Bertahan Hidup Perempuan Penjual Buah-Buahan (Studi Perempuan di Pasar Raya Padang, Kecamatan Padang Barat, Kota Padang, Provinsi Sumatera Barat). *Humanus*, 183-195.
- Kartono, K. (2009). *Psikologi Sosial untuk Manajemen Perusahaan dan Industri*. Jakarta: Penerbit Rajawali.

- Khaz, S. A. (2018). Strategi Buruh Petani Sawit dalam Memenuhi Kehidupan Keluarga (Studi PTPN III Sei Meranti di Kecamatan Bagan Sinembah Kabupaten Rokan Hilir). *Jurnal Online Mahasiswa Universitas Riau*, 1-15.
- Lestari, R. P. (2014). *Pengaruh Pedagang Terhadap Pendapatan Masyarakat Di Desa Bandar Klippa Kecamatan Percut Sei Tuan*. Medan: Universitas Negeri Medan.
- Manning, C., & Effendi, T. N. (2001). *Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor Informal di Kota*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Miles, M., Huberman, A., & Saldana, J. (2014). *Qualitative Data Analysis, A Methods Sourcebook, Edition 3 [Terjemahan Tjetjep Rohidi]*. Depok: UI Press.
- Moleong, L. J. (2005). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Moleong, L. J. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Mulyadi, S. (2002). *Ekonomi Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Nazir, M. (1999). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Salemba Empat.
- Remi, S. S., & Tjiptoherijanto, P. (2002). *Kemiskinan dan Ketidakmerataan di Indonesia*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Sidiq, U., & Choiri, M. M. (2019). *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan*. Ponorogo: Nata Karya.
- Sukmadinata, N. S. (2005). *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Sumardi. (2009). *Sistem Sosial Indonesia*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sumardi, M., & Dieter – Evers, H. (2001). *Kemiskinan dan Kebutuhan pokok*. Jakarta: Rajawali.
- Suradi. (2011). Peranan Sektor Informal terhadap Penanggulangan Kemiskinan. *Jurnal INFORMASI*, 221.
- Usman, & Purnomo. (2014). *Metodologi Penelitian Sosial*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Wasiti. (2009). Eksistensi Sektor Informal dan Upaya Pembinaannya. *Jurnal INFORMASI*, 93.
- Yusuf, D. M. (2015). *Kondisi Sosial Ekonomi Pedagang Kaki Lima di Jl. Let.Jen. Hertasning Baru*. Makassar: Universitas Negeri Makassar.