

# **Studi Perbandingan Strategi Penghidupan SME di Negara-Negara Berkembang Asia-Afrika (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima di Yogya, Hanoi, Mindanau, Kigali, dan Johannesburg).**

*oleh M Fathoni & Adiba Ibrahim*

## **Abstrak**

*Ada beragam cara yang dilakukan pelaku umkm (SME's) untuk bertahan hidup di tengah di kerasnya persaingan usaha dengan pedagang besar. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perbandingan strategi yang dilakukan pelaku UMKM, khususnya pedagang kaki lima di sejumlah kota di negara-negara berkembang di Asia-Afrika. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif melalui wawancara mendalam kepada pedagang kaki lima di Yogya dan studi pustaka guna memahami strategi penghidupan yang dilakukan pedagang kaki lima di sejumlah negara berkembang di kawasan Asia-Afrika. Temuan penelitian ini adalah pedagang kaki lima di kawasan malioboro menerapkan strategi penghidupan dalam bentuk mendiversifikasi aktifitas usahanya. Strategi berbeda diterapkan pedagang kaki lima di Hanoi dan Mindanao yang menerapkan pemberian gratifikasi kepada aparat setempat sebagai cara 'legalisasi' agar tetap berjualan sedangkan pedagang kaki lima di Kigali dan Johannesburg cenderung memilih strategi berpindah-pindah lokasi. Temuan yang menarik dari penelitian ini adalah keberpihakan sultan Hamengku Buwono kepada pedagang kaki lima di Malioboro menjadi aspek terpenting yang memberi jaminan kepada para pedagang kaki lima di kawasan tersebut sejak awal kemerdekaan Indonesia. Jaminan keamanan berusaha dari penguasa kepada pedagang kaki lima ini tidak ditemukan di kota-kota seperti Hanoi, Surigao, Kigali dan Johannesburg.*

*Kata kunci: Strategi penghidupan, SME's, Asia-Afrika, kesejahteraan.*

## **Pendahuluan**

Secara berkala, ekonomi global saat ini menghadapi siklus krisis ekonomi dunia setiap sepuluh tahun. Dimulai sejak krisis ekonomi Asia tahun 1996-1997, dilanjutkan dengan krisis ekonomi dunia 2007 akibat kredit perumahan di Amerika dan Eropa dan saat ini dunia tengah kembali perulangan krisis ekonomi serupa di tahun 2016 akibat belum pulihnya perekonomian AS dan Eropa disertai pelemahan ekonomi Cina.

Bila dikaji seksama, setiap terjadi krisis ekonomi, baik di tahun 1996 maupun di tahun 2007 menunjukkan bahwa sektor informal seperti usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) mampu menjadi penyangga (buffer) perekonomian nasional. Sektor informal menjadi kian populer di masyarakat, khususnya pada sejumlah negara-negara berkembang di kawasan Asia pada tahun 1996 terutama setelah maraknya berbagai pemutusan hubungan kerja (PHK) akibat perusahaan tempat mereka bangkrut atau gulung tikar ketika terjadi krisis ekonomi Asia. Termasuk juga krisis di Afrika pada tahun 2007, dalam bentuk pengurangan arus modal

internasional dari AS dan Eropa yang masuk ke Afrika sehingga pada gilirannya menurunkan aksesibilitas masyarakat kepada permodalan bank.

Menurut Kuncoro (2011) UMKM terbukti tahan terhadap krisis dan mampu bertahan karena, pertama, tidak memiliki utang luar negeri. Kedua, tidak banyak utang ke perbankan karena mereka dianggap unbankable. Ketiga, menggunakan input lokal. Keempat, berorientasi ekspor. Pedagang kaki lima (PKL) merupakan jenis usaha yang masuk dalam kategori usaha mikro. Jika dikatakan bahwa UMKM mampu bertahan dari krisis ekonomi, hal ini berarti pelaku PKL tentunya memiliki strategi penghidupan tersendiri sehingga mereka mampu dalam situasi krisis atau turbulensi.

### **Pedagang Kaki Lima Sebagai Pelaku Usaha Mikro Informal**

Kehidupan sosial ekonomi di negara-negara berkembang di kawasan Asia-Afrika dewasa ini telah mengalami perubahan, salah satunya ditandai dengan semakin beragam serta banyaknya aktifitas ekonomi baik di sektor formal maupun sektor informal. Sektor formal umumnya dikuasai oleh kapital dimana usahanya teratur, berbadan hukum (ijin usaha), teraudit, tenaga kerja umumnya berasal dari orang berpendidikan, berpengalaman, memiliki *skill* (keterampilan) dan akses informasi yang lebih baik. Sedangkan pekerjaan sektor informal umumnya kebalikan dari pekerjaan formal, yang tenaga kerjanya kebanyakan berasal dari kualifikasi keterampilan dan pendidikan yang relatif rendah, jenis pekerjaan yang banyak ditemukan di berbagai kota di Indonesia adalah sektor informal.

Sektor informal ditandai dengan karakteristik khas seperti aneka bidang kegiatan produksi barang dan jasa berskala kecil, sebagian besar unit-unit produksinya dimiliki secara perorangan atau keluarga, banyak menggunakan tenaga kerja (padat karya) dan teknologi yang melibatkan terhitung sederhana. Pada umumnya, mereka tidak banyak memiliki pendidikan formal, tidak memiliki keterampilan khusus dan sangat kekurangan modal. Oleh sebab itu produktivitas dan pendapatan mereka cenderung lebih rendah dari tenaga kerja di sektor formal (Todaro dan Smith, 2006: 265).

Salah satu kegiatan ekonomi sektor informal adalah sektor MSME's (micro, small and medium enterprise) yakni usaha pedagang kakilima (PKL)/ *street vendor/ hawkers*. Istilah pedagang kakilima berasal dari jaman pemerintahan Rafles, Gubernur Jenderal pemerintahan Kolonial Belanda, yaitu dari kata "*five feet*" yang berarti jalur pejalan kaki di pinggir jalan selebar 5 (lima) kaki. Ruang tersebut digunakan untuk kegiatan berjualan pedagang kecil sehingga disebut dengan pedagang kakilima (Widjajanti, 2000:28). Istilah yang sering digunakan di Indonesia untuk pedagang kakilima lebih dikenal dengan akronimnya, yaitu PKL.

Pada umumnya, para pelaku usaha PKL tidak banyak memiliki pendidikan formal, tidak

memiliki keterampilan khusus dan sangat kekurangan modal, menjadi sangat masuk akal jika diasumsikan sebagai lapisan masyarakat yang cenderung berpendapatan rendah sehingga menciptakan kondisi ekonomi keluarga yang akan lemah pula sehingga tidak mampu memenuhi kebutuhan dasar hidupnya dengan lebih baik atau berkehidupan layak.

### **Strategi Penghidupan Pedagang Kaki Lima**

Pada dasarnya penghidupan merupakan konsep multidimensi yang menunjukkan hasil dan aktifitas. Pemahaman kata penghidupan selalu dikaitkan dengan konteks, aset, institusi, proses maupun keluaran dalam sistem penghidupan.

Mengkaji strategi penghidupan para pedagang kaki lima dalam meningkatkan kesejahteraan hidup merupakan hal yang menarik untuk dikaji, terlebih dalam menghadapi situasi sulit seperti krisis ekonomi karena tidak ada strategi yang standar atau baku diterapkan oleh para PKL tersebut. Sepanjang hal tersebut dapat meningkatkan kesejahteraan hidup mereka, maka langkah tersebut akan diambil.

Keterbatasan pendidikan, keterampilan dan modal tidak lantas membuat orang-orang yang tadinya adalah kaum urbanisasi ini terperangkap dalam kemiskinan. Salah satu contoh nyata dari argumen ini adalah para pedagang kaki lima di kota Yogyakarta. Dimana hampir sebagian besar PKL di kawasan ini dapat mengubah kehidupannya yang pada awalnya berada dalam kriteria berpendapatan rendah menjadi golongan masyarakat sejahtera. Fenomena ini menarik untuk diteliti lebih dalam sehingga dapat diketahui bagaimana strategi pelaku usaha ini dapat bangkit dari keterbatasan dan mengubah kehidupannya, khususnya dalam menghadapi situasi krisis ekonomi.

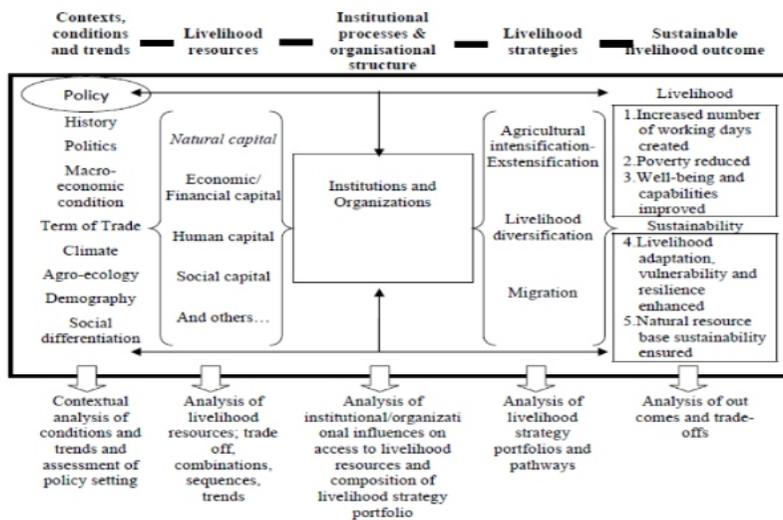
Tulisan ini terbagi dalam lima bagian. Bagian pertama membicarakan latar belakang penelitian dan tinjauan literatur. Bagian kedua membicarakan metode penelitian yang digunakan. Bagian ketiga membahas temuan penelitian. Bagian keempat merupakan analisis temuan penelitian dan pembahasan. Bagian kelima adalah kesimpulan dan diskusi lebih lanjut.

### **Tinjauan Literatur**

#### **A. Strategi Penghidupan**

Scoone (1998) membuat sebuah kerangka kerja guna menjelaskan strategi penghidupan. Kerangka tersebut mencoba mengkaitkan antara kondisi, konteks dan berbagai kecenderungan (*trends*) seperti *setting* kebijakan, politik, sejarah, agroekologi dan kondisi sosial-ekonomi yang mempengaruhi sumberdaya penghidupan (*natural capital, financial capital/ economic, human capital, social capital*, dan lainnya) seperti terlihat pada gambar 1

berikut:



Gambar 1. Kerangka Kerja Sustainable Rural Livelihoods

Strategi penghidupan (*livelihood strategies*) digunakan untuk menunjukkan bahwa orang memilih melakukan kombinasi dan jangkauan dari aktifitas untuk mencapai tujuan kehidupan mereka (Carney, 1998).

### Pedagang kaki lima

Menurut Ahmad (2002:73) sektor informal disebut sebagai kegiatan ekonomi yang bersifat marginal (kecil-kecilan) yang memperoleh beberapa ciri seperti kegiatan yang tidak teratur, tidak tersentuh peraturan, bermodal kecil dan bersifat harian, tempat tidak tetap, berdiri sendiri, berlaku dikalangan masyarakat yang berpenghasilan rendah, tidak membutuhkan keahlian dan keterampilan khusus, lingkungan kecil atau keluarga serta tidak mengenal perbankan, pembukuan maupun perkreditan.

Menurut Alisjahbana (2005:14) salah satu yang dominan dan menonjol dari aktivitas sektor informal adalah pedagang kakilima. Pedagang kakilima sebagai bagian sektor informal perkotaan, istilah pedagang kakilima konon berasal dari jaman pemerintahan Raffles, Gubernur Jenderal pemerintahan Kolonial Belanda, yaitu dari kata "five feet" yang berarti jalur pejalan kaki di pinggir jalan selebar 5 (lima) kaki. Ruang tersebut digunakan untuk kegiatan berjualan pedagang kecil sehingga disebut dengan pedagang kakilima (dalam Widjajanti, 2000:28).

### Karakteristik Lokasi Aktivitas PKL

Menurut Joedo Widjajanti (2000:35), penentuan lokasi yang diminati sektor informal adalah sebagai berikut:

1. Terdapat akumulasi orang yang melakukan kegiatan bersama-sama pada waktu yang relatif sama, sepanjang hari.
2. Berada pada kawasan yang merupakan pusat kegiatan perekonomian kota dan pusat non ekonomi perkotaan, tetapi sering dikunjungi dalam jumlah besar.
3. Memiliki kemudahan untuk terjadinya hubungan antara PKL dengan calon pembeli.
4. Tidak membutuhkan ketersediaan fasilitas dan utilitas pelayanan umum.

### **Kesejahteraan Sosial**

Menurut Midgley (2005) kesejahteraan sosial terjadi pada masyarakat yang mampu menciptakan kesempatan sosial bagi penduduknya untuk meningkatkan dan merealisasikan potensi-potensi.

Adapun kesejahteraan sosial menurut Friedlander dalam Suud (2006:8) merupakan sistem yang terorganisasi dari pelayanan-pelayanan dan lembaga-lembaga sosial yang dimaksudkan untuk membantu individu-individu dan kelompok-kelompok agar mencapai tingkat hidup dan kesehatan yang memuaskan, hubungan-hubungan personal dan sosial yang memberi kesempatan kepada mereka untuk memperkembangkan seluruh kemampuannya dan untuk meningkatkan kesejahteraannya sesuai dengan kebutuhan-kebutuhan keluarga dan masyarakatnya.

### **Penelitian Terdahulu**

De Soto dalam Skinner (2008) mengemukakan gagasan bahwa kemiskinan dapat mengarahkan perilaku seseorang kepada tindakan terorisme serta bagaimana sektor informal khususnya menjadi pedagang kaki lima dapat menjadi solusi ekonomi atas aksi terorisme. Gagasan tersebut menjadi dasar pemikiran dari penelitian yang dilakukan ini.

Tissington (2009) membuat pembagian yang lebih jelas antara pedagang kaki lima dengan pelaku usaha informal dengan meneliti para pedagang di pasar Noord, Johannesburg, Afrika Selatan. Pedagang kaki lima adalah mereka yang melakukan aktifitas jual-beli di tepi jalan atau sarana umum lainnya. Adapun pelaku usaha informal adalah istilah payung untuk menjelaskan mereka yang berjualan dimana saja tanpa memperhatikan lokasinya.

Fauzia (2014) meneliti tentang strategi penghidupan pedagang kaki lima di Malioboro, Yogyakarta. Hasil penelitiannya mengemukakan bahwa seasonality atau musiman berkontribusi terhadap kerentanan pedagang kaki lima di kawasan Malioboro dalam konteks *low-season* dan *peak season*.

Penelitian yang dilakukan oleh Mercado (2018) meneliti tentang kondisi ekonomi pedagang kakilima (PKL) di kawasan utara kota Surigao, Filipina. Hasil temuannya menunjukkan bahwa para pelaku usaha PKL di Surigao.

Adapun Arif (2012) meneliti tentang strategi komunikasi pedagang kakilima perantau minangkabau dan penduduk asli. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa strategi komunikasi verbal menggunakan pendekatan saling pengertian ditambah strategi non-verbal berupa senyum dapat meningkatkan daya tarik konsumen untuk membeli.

**Metode**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah berupa metode kualitatif. Penelitian ini menggunakan wawancara studi pustaka dalam menjelaskan perbandingan strategi penghidupan yang digunakan pedagang kaki lima kota Yogya di Indonesia; Hanoi di Vietnam; Surigao di Filipina, Kigali di Rwanda dan Johannesburg di Afrika Selatan dalam meningkatkan kesejahteraan hidup.

**Temuan Penelitian**

Tabel 1. Perbandingan Demografi Pedagang Kaki Lima di Lima Kota di Asia-Afrika

	<b>Yogyakarta</b>	<b>Hanoi</b>	<b>Surigao</b>	<b>Kigali</b>	<b>Johannesburg</b>
Jenis Kelamin	78% laki-laki. 22% perempuan.	93% perempuan. 7% laki-laki.	70% Perempuan. 30% laki-laki.	54,44% Perempuan 45,56% laki-laki.	70 % laki-laki 30% perempuan.
Tingkat Pendidikan	Tidak tamat SD 11%. SD 11%. SMP 56%. SMA 11%. Sarjana 11%.	Dasar 80%. Menengah 20%.	Tidak tamat 3%. Dasar 20%. Menengah 70%. Tinggi 7%.	Tidak tamat 26 % Dasar 44,44% Menengah 27,78% Tinggi 1.78%.	Dasar 70%. Menengah 30%.
Usia	31-40 th 33%. 41-50 th 33%. 51-60 th 22%. > 61 th 11%.	26-35 th 10%. 36-45 th 63%. 46-55 th 20%. >55 th 7%.	19-30 th 3%. 31-40 th 43%. 41-50 th 27 %. >51 th 27%.	21-30 th 55%. 31-40 th 33%. 41-50 th 12%.	<21 th 60%. 21-45 th 40%.
Asal Daerah / Negara	Yogya dan sekitar 44% Sumatera 56%.	Hanoi 30%. Luar Hanoi 70%.	Surigao 70%. Cagayan 30%.	Kigali dan sekitar 57%. Tanzania 43%.	Afrika selatan 20% Zimbabwe 44% Mozambiq 36%.

Sumber: Data diolah

Temuan awal penelitian ini adalah bahwa pedagang kaki lima di Yogyakarta, dan Johannesburg didominasi oleh laki-laki. Hal ini berbanding terbalik dengan pedagang kaki lima di Hanoi, Surigao dan Kigali yang didominasi oleh perempuan. Ini dikarenakan para pelaku usaha PKL di Yogya dan Johannesburg umumnya berdagang dari pagi hari hingga

menjelang tengah malam. Sehingga diperlukan stamina yang lebih untuk berjualan. Namun situasi yang berbeda dialami oleh PKL di Hanoi, Surigao dan Kigali yang didominasi oleh perempuan dikarenakan sulitnya perempuan mengakses pekerjaan yang lebih baik dibandingkan laki-laki.

Melihat dari faktor tingkat pendidikan, para PKL di Yogya dan Surigao relatif memiliki tingkat pendidikan menengah. Tentunya hal ini lebih baik dibandingkan pelaku usaha PKL di Hanoi, Kigali dan Johannesburg yang didominasi oleh mereka yang hanya memiliki tingkat pendidikan dasar. Perbedaan tingkat pendidikan ini pada gilirannya juga berhubungan dengan pilihan pekerjaan dan tingkat kesejahteraan yang dapat dicapai.

Ditinjau dari segi usia, para PKL di Yogya, Hanoi, dan Surigao didominasi oleh pelaku usaha berusia antara 31-45 tahun. Adapun usia PKL di Kigali dan Johannesburg didominasi oleh pelaku usaha berusia 20-30 tahun. Ini menunjukkan bahwa tingkat kemiskinan di Afrika lebih tinggi dibandingkan di Asia dikarenakan banyak dari remaja dan pemuda di Afrika yang tidak bisa melanjutkan ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi.

Secara umum, aktifitas usaha PKL di Yogya, Hanoi, dan Johannesburg cenderung didominasi oleh pendatang dari luar kota atau negara lain. Sedangkan aktifitas PKL di Surigao dan Kigali cenderung didominasi oleh orang-orang yang tinggal di sekitar kota tersebut. Dari hal ini dapat dikatakan bahwa menjadi PKL di Yogya, Hanoi dan Johannesburg memberi kesempatan yang lebih baik bagi pendatang guna meningkatkan kesejahteraan hidup mereka.

Berdasarkan hasil temuan diatas, dapat diketahui bahwa strategi penghidupan yang dilakukan oleh para pedagang kaki lima di Yogya, Hanoi, Surigao, Kigali dan Johannesburg adalah dengan mengembangkan strategi penghidupannya seperti model yang dikembangkan oleh Scoone (1998) melalui rekayasa spasial seperti pada gambar 1 diatas. Hal ini dikarenakan para pelaku PKL yang berdagang di Malioboro secara umum bukanlah penduduk asli kota tersebut, melainkan pendatang. Baik pendatang dari provinsi sekitar maupun pendatang dari negara sekitar.

Temuan terpenting dalam penelitian ini adalah pelaku PKL mampu bertahan dengan menggunakan strategi penghidupan masing-masing dengan tetap mempertahankan tujuan atau *goal* kesejahteraan menurut versi mereka. Ukuran kesejahteraan sebagai tujuan strategi penghidupan menurut versi informan menggunakan model Scoone (1988) dapat dilihat pada tabel 2 berikut ini:

Tabel 2. Capaian Strategi Penghidupan PKL di Yogya, Hanoi, Surigao, Kigali dan Johannesburg.

NO.	Hasil Capaian Strategi Penghidupan					
	Persepsi Informan	Kategori				
		Peningkatan Pendapatan.	Peningkatan Kesejahteraan.	Menurunnya Kerawanan Sosial.	Peningkatan Ketahanan Pangan.	Penggunaan Sumberdaya non-pertanian sebagai penghidupan secara berkelanjutan.
1.	Memiliki tempat usaha permanen.			✓		
2.	Memiliki Rumah Tinggal.	✓		✓		
3.	Memiliki Kendaraan Pribadi.	✓	✓			
4.	Memiliki aset investasi.		✓			✓
5.	Bisa menyekolahkan anak ke tingkat lanjut.		✓	✓		✓

Sumber: data diolah.

Temuan lain yang juga penting dan membedakan dari sejumlah penelitian sebelumnya, bahwa strategi penghidupan para pedagang kaki lima di Yogya tidak terlepas dari keberpihakan pemimpin kepada rakyat kecil sehingga menjamin para pedagang kaki lima di Malioboro untuk boleh mencari penghidupannya dengan tetap memperhatikan lingkungan. Hal ini justru tidak didapatkan oleh pelaku usaha PKL di Hanoi, Surigao, Kigali dan Johannesburg dikarenakan mereka banyak mengalami konflik dengan aparat.

Hal tersebut dibuktikan ketika kawasan Malioboro sempat kumuh akibat perilaku pedagang kaki lima yang tidak tertata sehingga muncul wacana penataan Malioboro berikut isu hilangnya pedagang kaki lima dari kawasan tersebut. Namun pemerintah sultan Hamengkubuwono X pada tahun 2017 menyatakan bahwa keberadaan para pedagang kaki lima yang telah mencari penghidupan di wilayah tersebut sejak dulu tidak dapat dipisahkan dari Malioboro, oleh karena itu tidak akan dihilangkan. ([www.antaraneews.com/berita/654809/pkl-malioboro-tidak-dihilangkan-kata-sultan-hb-x](http://www.antaraneews.com/berita/654809/pkl-malioboro-tidak-dihilangkan-kata-sultan-hb-x) , diakses tanggal 3 Mei 2018).

## Analisis dan Pembahasan

Sejalan dengan Carney (1998), para pedagang kaki lima di Yogya, Hanoi, Surigao, Kigali dan Johannesburg memilih melakukan berbagai kombinasi dan jangkauan dari berbagai aktifitas mereka dalam mencapai tujuan kehidupannya, yaitu mencapai kesejahteraan sosial yang dinarasikan dalam bentuk hasil pencapaian kesejahteraan sosial yang terbagi dalam empat fase, yaitu:

### Strategi Penghidupan Fase Pra-Mandiri

Dari Tabel 1 di atas, terdapat kesamaan pola penghidupan PKL di Malioboro ketika mereka baru pertama kali masuk ke Yogyakarta, yaitu dengan ikut usaha teman, keluarga atau saudara yang sudah lebih dahulu berjualan di Malioboro. Setelah cukup menimba ilmu berdagang di Malioboro, kemudian masing-masing PKL tersebut mulai memberanikan diri membuka usaha sendiri. Dengan kata lain, ikut pada orang yang sudah memulai usaha terlebih dulu merupakan strategi penghidupan yang rasiobal dan tanpa risiko ketika seseorang baru pertama kali datang ke Yogyakarta dalam rangka mencari penghidupan.

Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian Makhetha (2010) tentang strategi penghidupan para PKL di pasar Noord, Johannesburg, Afrika Selatan bahwa para PKL di pasar Noord tersebut memperoleh keahlian berdagang setelah mereka ikut membantu usaha milik orangtua, teman, saudara yang sudah lebih dulu berjualan di pasar tersebut. Hal ini menunjukkan bahwa para PKL melakukan strategi penghidupan dengan mengadopsi pola usaha yang sudah berjalan di mana mereka terlibat di dalamnya.

### Strategi Penghidupan Merintis Usaha Sendiri

Ketika para PKL tersebut memulai usaha sendiri, sebagian PKL menerapkan strategi penghidupan dengan meneruskan usaha orangtua atau saudara yang sudah berjalan dan sebagian lainnya melakukan diversifikasi usaha berupa mengkombinasikan barang dagangan dari usaha saudara atau temannya dengan barang dagangannya sendiri.

Salah satu strategi yang unik diterapkan pelaku PKL, khususnya perantauan dari pulau Sumatra di Yogya ketika merintis usaha adalah mempelajari bahasa Jawa, baik Jawa *kromo* maupun *inggil* ataupun sedikit bahasa asing ketika mereka masih ikut bekerja pada saudara atau teman sebagai jalan untuk beradaptasi. Tidak heran bila kemudian PKL pendatang ini di kemudian hari memiliki pelanggan tidak saja dari Jawa melainkan juga dari seberang pulau atau pun luar negeri. Hal yang sama juga dilakukan oleh PKL di Johannesburg yang berasal dari negara sekitarnya.

Pada umumnya, sebagian besar pelaku PKL di Yogya, Hanoi dan Johannesburg merupakan pendatang dari luar merintis usahanya dengan jalan berpindah-pindah lokasi usaha. Hal ini dikarenakan para PKL tersebut belum memiliki tempat usaha sendiri yang

permanen/ tetap. Mengingat untuk memiliki tempat permanen mereka perlu mengeluarkan sejumlah uang.

Persoalan yang sering terjadi ketika para pelaku PKL masih berpindah-pindah tempat adalah kesan liar dan tidak mau diatur, sehingga beberapa informan mengaku suka bermain kucing-kucingan dengan petugas ketertiban agar tidak ditangkap di masa lalu. Fakta ini dibenarkan oleh temuan Crossa, 2009; Rajagopal, 2001; Stillerman, 2006; Turner & Schoenberger, 2012 bahwa PKL sering dianggap sebagai sumber kekacauan dan ketidaktertiban masyarakat khususnya di perkotaan oleh pemerintah.

Hal berbeda justru dialami oleh para PKL yang sudah memiliki tempat menetap atau permanen. Mereka dapat dengan tenang menjalankan usahanya tanpa banyak mengalami kendala dan berurusan dengan aparat. Oleh karena itu, para PKL yang berpindah-pindah ini kemudian bertekad untuk dapat memiliki tempat usaha yang menetap sebagai strategi untuk melegalkan usahanya.

### **Fase Strategi Legalisasi Usaha**

Dengan strategi penghidupan melalui berpindah-pindah tempat tersebut, umumnya para PKL sering merasa tidak tenang. Salah satu sumber ketidaktenangan para PKL adalah pungli yang dilakukan preman ataupun oknum aparat tertentu dalam bentuk pungutan liar. Agar usahanya dapat berjalan dan tidak diganggu, maka membayar pungutan liar merupakan strategi yang dipilih sebagian pelaku PKL ketika masih berpindah-pindah lokasi. Disamping itu belum adanya organisasi paguyuban di masa lalu menjadikan para pelaku PKL belum dapat bersatu ketika menghadapi masalah yang serupa.

Temuan ini sejalan dengan temuan Miligram (2011) di Filipina, Nzohabonimana (2013) di Rwanda dan Redvers (2014) di Angola; Bahwa para pelaku PKL secara berkala memberi suap atau upeti kepada petugas dalam bentuk barang atau makanan untuk dibawa pulang sebagai strategi 'melegalkan' usahanya. Agar dapat memiliki tempat permanen, maka selama periode berpindah-pindah lokasi berdagang, para pelaku PKL di Malioboro dan Johannesburg melakukan strategi meminimalisir pengeluaran. Misalnya dengan pola titip jual sehingga tidak perlu mengeluarkan modal usaha di depan atau memilih barang dagangan yang modalnya minim tapi nilai jualnya tinggi.

Dengan strategi tersebut para PKL tersebut dapat menabung sebagian pendapatannya. Uang simpanan tersebut nantinya digunakan untuk membeli hak pakai tempat usaha dari pedagang lain atau dengan membeli hak pakai tempat usaha sesuai lokasi yang masih tersedia. Berdasarkan Gambar 2 diatas, dapat diketahui bahwa memiliki tempat usaha permanen dan terdaftar dalam paguyuban menjadi strategi legalisasi usaha yang berperan sebagai batu loncatan untuk meraih kesejahteraan setelah para PKL merintis usaha

sendiri. Mengingat bahwa berpindah-pindah lokasi memiliki kelemahan besar, khususnya ketika selama menerapkan strategi berpindah-pindah para PKL tersebut dianggap illegal. Selain itu juga para pelanggannya justru mengalami kesulitan menemukannya.

Dengan memiliki tempat usaha permanen, selain tidak perlu lagi repot membawa-bawa barang dagangan setiap kali berpindah lokasi, usaha mereka menjadi legal. Terlebih setelah usaha mereka terdaftar di Paguyuban atau koperasi. Di samping itu juga, para pelanggannya menjadi lebih mudah mencarinya.

Selama masa berpindah-pindah lokasi maupun setelah memiliki tempat permanen, para PKL umumnya merasakan jatuh bangunnya usaha mereka yang mana hal tersebut menjadi pengalaman yang memperkaya strategi penghidupan mereka, khususnya ketika menghadapi situasi turbulensi atau tidak menentu dalam usahanya setelah memiliki tempat usaha permanen.

### **Fase Strategi Menghadapi Turbulensi Usaha**

Setiap usaha memiliki siklus naik dan turun. Hal yang sama ternyata juga dialami para pelaku PKL di Yogya, Hanoi, Surigao, Kigali dan Johannesburg. Ketika siklus usaha sedang naik hingga puncaknya, mereka mampu meraih penghasilan besar dan tentunya keuntungan yang juga besar. Namun ketika siklus usaha sedang turun hingga ke titik nadir, sebagian pelaku usaha PKL di Yogya, Kigali dan Johannesburg menerapkan diversifikasi usaha yang berbeda-beda sebagai strategi penghidupannya di masa-masa sulit. Sementara pelaku usaha PKL di Hanoi dan Surigao merasa sulit melakukan diversifikasi karena komoditi yang mereka pasarkan umumnya berupa produk pertanian musiman.

Berdasarkan uraian diatas, dapat diketahui bahwa sebagian informan memiliki strategi penghidupan berupa diversifikasi usaha dan sebagian lainnya memilih tetap menekuni usahanya yang telah lama dijalani dengan strategi intensifikasi. Para pelaku PKL yang menerapkan strategi diversifikasi usaha umumnya turut membuka usaha selain yang telah dijalannya atau ikut menjual barang yang sedang tren di luar barang dagangan inti. Alasan pemilihan strategi ini dikarenakan pendapatan usaha yang ditekuni sebagai PKL menurun drastis, sementara pengeluaran tetap atau bahkan bertambah. Maka melakukan usaha sampingan adalah jalur yang dipilih agar dapat bertahan dalam situasi sulit.

Adapun PKL yang memilih tetap menekuni usaha yang telah dijalannya memilih strategi intensifikasi. Sebagian PKL tetap menjalankan usaha yang sama namun disertai dengan intensitas ibadah dan sabar yang meningkat. Ada juga PKL yang dalam mengintensifikasi usahanya terpaksa melepas rumahnya yang masih kredit dan pindah ke rumah kontrakan yang sederhana agar tidak membebani biaya hidup. Ada juga diantara PKL yang memilih melakukan intensifikasi usaha dengan membuka usahanya 24 jam secara

bergiliran dengan anggota keluarga yang lain. Alasan pemilihan strategi ini dikarenakan usaha yang ditekuni penghasilannya bagus, bila tidak fokus malah berpotensi menurunkan penghasilannya. Oleh karena itu mereka tetap meneruskan usaha yang sama dengan jalur intensifikasi.

Salah satu Informan di Yogya mengatakan bahwa alasan mengapa para pedagang kaki lima di kawasan Malioboro tetap bertahan (atau dipertahankan ada) dikarenakan ada titah Sultan Hamengkubuwono ke IX yang memerintahkan agar para pedagang kaki lima di kawasan Malioboro tersebut untuk tidak boleh diganggu sampai kapan pun. Titah sultan yang belum diketahui kebenarannya tersebut namun tetap dilaksanakan sampai sekarang menunjukkan adanya dimensi metafisik berupa kearifan raja yang menjiwai semangat keberpihakan sultan kepada wong cilik dalam mencari penghidupan di sepanjang lintasan zaman.

Roem et.al (1982) menceritakan biografi Sultan Hamengkubuwono IX yang memiliki nama asli Dorodjatun. Dalam memoir kisah-kisah kenangan rakyat kecil terhadap figur sultan yang diceritakan dalam buku tersebut, salah satu kisah yang menonjol adalah kisah sultan yang memberi tumpangan gratis kepada mbok bakul yang membawa bakulan (dagangannya) ke gunung merapi, saat sultan hendak menemui Maridjan selaku pemegang kunci gunung Slamet kala itu. Dari memoar tersebut, tergambar sosok sultan Hamengkubuwono IX yang sangat peduli kepada rakyat kecil. Oleh karena itu, informasi yang diberikan oleh informan mengenai titah sultan Hamengkubuwono IX terkait pedagang kaki lima di Malioboro tersebut memiliki afirmasinya tersendiri, sekalipun tidak tertulis.

Pada umumnya, para pelaku usaha PKL tidak banyak memiliki pendidikan formal, tidak memiliki keterampilan khusus dan sangat kekurangan modal. Para pelaku usaha PKL diasumsikan sebagai lapisan masyarakat yang cenderung berpendapatan rendah sehingga menciptakan kondisi ekonomi keluarga yang akan lemah pula sehingga tidak mampu memenuhi kebutuhan dasar hidupnya dengan lebih baik atau berkehidupan layak. Hal ini didasarkan pada pandangan De Soto (2000) dalam bukunya *The Mystery of Capital* bahwa permasalahan masyarakat di luar barat dalam membangun kekayaan dan kesejahteraan karena ketidakmampuannya membangun formasi kapital atau modal secara efisien seperti di Barat.

Pandangan de Soto yang relevan dengan kondisi pelaku PKL di Hanoi, Surigao, Kigali dan Johannesburg tersebut adalah PKL merupakan sektor usaha yang dapat dikatakan berada di wilayah ekstralegal/ illegal. Karena para PKL berada di lingkungan ekstralegal, menjadikan biaya mereka berusaha atau berbisnis menjadi lebih mahal, Hal ini ditunjukkan melalui banyaknya pungutan-pungutan yang dikenakan kepada pelaku usaha PKL

Namun, bila pandangan De Soto (2000), Todaro dan Smith (2006) benar, seharusnya

para PKL di Yogya, khususnya Malioboro tidak dapat meningkatkan kesejahteraan hidupnya. Akan tetapi, pada kenyataannya hampir sebagian besar PKL di kawasan tersebut dapat mengubah kehidupannya dari yang pada awalnya berada dalam kriteria berpendapatan rendah menjadi golongan masyarakat sejahtera meskipun perekonomian secara umum tengah mengalami krisis. Kata kunci perubahan kehidupan para PKL di Malioboro dari yang semula berpendapatan rendah menjadi golongan masyarakat sejahtera terletak pada strategi penghidupan (*livelihood strategy*) yang dilakukannya meski mereka berada dalam sektor informal yang dapat juga dikatakan sebagai sektor ekstralegal/ilegal.

## **Kesimpulan**

Strategi penghidupan (*livelihood*) merupakan berbagai upaya yang dilakukan setiap orang guna mencapai tujuannya, yaitu pemenuhan kesejahteraan sosial. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari informan, tidak ada satu strategi tunggal yang mereka terapkan, melainkan mereka mengkombinasikan berbagai cara sepanjang jangkauan aktifitas mereka dengan mengembangkan portofolio strategi penghidupannya seperti apa yang dikemukakan oleh Scoone (1998) dan Carney (1998).

Temuan penting dari penelitian ini adalah bahwa perlindungan dan pengayoman dari sultan kepada para pedagang kaki lima di Malioboro Yogya memainkan peran sentral di dalam menjamin kebebasan para pedagang kaki lima tersebut untuk mengembangkan portofolio strategi penghidupannya.

Secara esensial, Malioboro menjadi kawasan yang hidup dan mampu menarik jutaan wisatawan dikarenakan keberadaan para pedagang kaki lima. Sekalipun sekarang ini banyak bermunculan pusat-pusat perbelanjaan baru di Yogyakarta, Malioboro tetap menjadi pilihan utama kunjungan wisatawan yang dengan demikian membantu para pedagang kaki lima di kawasan Malioboro dalam menyusun strategi penghidupannya yang lebih baik.

Jika dikaji mendalam, yang sesungguhnya menjadi magnet bagi wisatawan untuk datang ke Malioboro adalah keberadaan para pedagang kaki limanya. Karena yang membesarkan nama Malioboro adalah para pedagang souvenir yang menjual oleh-oleh khas Yogya di kawasan tersebut. Hal ini pada gilirannya memberikan dampak positif kepada lingkungan sekitarnya berupa tumbuh suburnya usaha-usaha baru di kawasan tersebut sehingga menciptakan ekosistem yang saling menunjang satu sama lain. Hal yang sama sebetulnya juga diutarakan oleh para wisatawan barat yang berkunjung ke Hanoi, bahwa yang membuat aktifitas masyarakat di kota tersebut justru adalah para pedagang kaki lima nya. Namun membebaskan para PKL untuk leluasa berjualan di kota-kota selain Yogya masih merupakan konflik yang berkelanjutan antara pihak otoritas dengan para pelaku usaha kaki lima disana.

Dengan kata lain, interaksi antara PKL dengan pemerintahan di Yogya secara simbolik menggambarkan bahwa tidak ada jarak antara rakyat kecil dan penguasa. Sehingga dalam situasi yang sulit sekalipun, selama pihak penguasa tetap mendukung dan bahkan memfasilitasi PKL maka pada gilirannya akan menciptakan ketahanan ekonomi lokal. Hal ini bisa menjadi contoh praktik terbaik guna pembelajaran bagi pemerintah kota Hanoi, Surigao, Kigali dan Johannesburg dalam mengelola PKL di wilayahnya. [].

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Tohardi, (2002), *Pemahaman Praktis Manajemen Sumber Daya Manusia*, Universitas Tanjung Pura, Mandar Maju, Bandung.
- Alisjahbana. 2005. *Sisi gelap Perkembangan Kota*. Yogyakarta: Laksbang Pressindo.
- Carney 1998, *The Sustainable Rural Livelihoods Framework*.
- Crossa, V. (2009). Resisting the entrepreneurial city: Street vendors' struggle in Mexico City's Historic Center. *International Journal of Urban and Regional Research*, 33, 43-63. doi:10.1111/j.1468-2427.2008.00823.x Google Scholar, Crossref, ISI
- De Soto, Hernando (2000), "The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumph in The West and Fails Everywhere Else". Basic Book: Perseus Group Book
- Fauzia Darojati (2014). Strategi Penghidupan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Malioboro, Yogyakarta. *Jurnal Bumi Indonesia*, Vol. 3 No.1 2014. <http://lib.geo.ugm.ac.id/ojs/index.php/jbi/article/view/586>
- Kuncoro, Mudrajad, 2008. *Tujuh Tantangan UKM di Tengah Krisis Global*. *Harian Bisnis Indonesia* 21 Oktober 2008. <http://www.mudrajad.com/upload/Tujuh%20Tantangan%20UKM%20di%20Tengah%20Krisis%20Global.pdf> Diakses tanggal 20 Juni 2018
- Mercado, Jillard. O (2018). *Economic Condition Of Street Vegetable Vendors In The Five Municipalities Of Northern Part Of Surigao Del Sur, Philippines*. Retrieved from <http://www.sci-int.com/pdf/636587857936451549.pdf>
- Midgley, James. 1995. *Social Development: The Developmental Perspective in Social Welfare*. Sage Publication Ltd.
- Milgram, B. L. (2011). Reconfiguring space, mobilizing livelihood: Street vending, legality, and work in the Philippines. *Journal of Developing Societies*, 27, 261-293. doi:10.1177/0169796X1102700403 Google Scholar, SAGE Journals
- Mohammad, Suud, 2006, *Kesejahteraan Sosial*. Jakarta. Prestasi Pustaka.
- Nguyen, Ly (2012). *Capability Approach to Street Vendors in Vietnam*. Working Paper, Presented at the 9th annual conference of the HDCA, 5-7 September 2012, Jakarta, Indonesia.
- Nzohabonimana, D. (2013, July). *The plight of street vendors in Kigali City*. Kigali. Retrieved from <https://freelancejournalist1980.wordpress.com/2013/07/29/the-plight-of-street-vendors-in-kigali-city/> Google Scholar
- R. Rijanta, 2010. *Evolusi dan kecenderungan baru dalam pemikiran pengembangan perdesaan*
- Rajagopal, A. (2001). The violence of commodity aesthetics: Hawkers, demolition raids and a new regime of consumption. *Social Text*, 19(3), 91-113. Google Scholar, Crossref
- Redvers, L. (2014). *Angola: Selling out Angola's street vendors*. Open Society Initiative for Southern Africa. Retrieved from <http://allafrica.com/stories/201401160685.html>

Google Scholar

- Roem et.al (1982). Tahta untuk Rakyat, Celah-Celah Kehidupan Sultan Hamengku Buwono IX. Jakarta, Gramedia.
- Skinner (2008). The Struggle for the Streets: Process of Exclusion and Inclusion of Street Traders in Durban, South Africa. *Development Southern Africa*, 25(2). Pp. 227-242
- Stillerman, J. (2006). The politics of space and culture in Santiago, Chile's street markets. *Qualitative Sociology*, 29, 507-530. doi:10.1007/s11133-006-9041-x Google Scholar, Crossref
- Tissington, K (2009). The Business of Survival: Informal Trading in The City of Johannesburg. Technical Report. Centre for Legal Applied Studies. [https://www.researchgate.net/publication/242675559\\_The\\_Business\\_of\\_Survival\\_Informal\\_Trading\\_in\\_Inner\\_City\\_Johannesburg](https://www.researchgate.net/publication/242675559_The_Business_of_Survival_Informal_Trading_in_Inner_City_Johannesburg)
- Todaro dan Smith, 2006. Economic Development, Jakarta, Erlangga.
- Turner, S., Schoenberger, L. (2012). Street vendor livelihoods and everyday politics in Hanoi, Vietnam: The seeds of a diverse economy? *Urban Studies*, 49, 1027-1044. doi:10.1177/0042098011408934 Google Scholar, SAGE Journals, ISI
- Uwitije, Claudine (2016). Contribution of Street Vending on Livelihood of Urban Low Income Households in the City of Kigali, Rwanda. Thesis. Retrieved from [http://erepository.uonbi.ac.ke/bitstream/handle/11295/97752/Uwitije\\_Contributions%20of%20Street%20Vending%20on%20Livelihood%20of%20Urban%20Low%20Income%20Households%20in%20the%20City%20of%20Kigali,%20Rwanda.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://erepository.uonbi.ac.ke/bitstream/handle/11295/97752/Uwitije_Contributions%20of%20Street%20Vending%20on%20Livelihood%20of%20Urban%20Low%20Income%20Households%20in%20the%20City%20of%20Kigali,%20Rwanda.pdf?sequence=1&isAllowed=y).
- Widjanti, Retno, 2000, Penataan Fisik Pedagang kakilima pada Kawasan Komersial di Pusat Kota, Studi Kasus : Simpang Lima Semarang, Tesis tidak diterbitkan, Magister Teknik Pembangunan Kota Institut Teknologi Bandung.

