

**EKSISTENSI USAHA WARTEG DI PERKOTAAN**

**( Kajian Tentang Warteg di Ngaliyan Semarang)**

**Skripsi**

**Program Sarjana (S-1)**

**Jurusan Sosiologi**



Oleh :

**Dian Kartika**

1606026036

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG**

**2022**

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Hal: Persetujuan Naskah Skripsi

Kepada Yth. Dekan Fakultas Ilmu Sosial  
dan Ilmu Politik  
UIN Walisongo Semarang  
Di Tempat

Assalamualaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, mengadakan koreksi dan perbaikan sebagaimana mestinya maka kami menyatakan bahwa skripsi saudara:

Nama : Dian Kartika

NIM : 1606026036

Jurusan : Sosiologi

Judul : EKSISTENSI USAHA WARTEG DI PERKOTAAN (Kajian Tentang Warteg di Ngaliyan Semarang)

Dengan ini telah saya setuju dan mohon agar segera diujikan. Demikian, atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr.Wb.

Semarang, 13 Juni 2022

Pembimbing

Bidang Substansi Materi

Bidang Metodologi & Tatatulis



Akhriyadi Sofian, M.A  
NIDN 2022107903



Ririh Megah Safitri, M.A  
NIP: 199209072019032018

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI  
EKSISTENSI USAHA WARTEG DI PERKOTAAN  
(Kajian Tentang Warteg di Ngaliyan Semarang)

Disusun Oleh:

Dian Kartika

1606026036

Telah dipertahankan di depan majelis penguji  
skripsi pada tanggal 6 Juli 2022 dan  
dinyatakan lulus.  
Susunan Dewan Penguji

Ketua



TaukhatulKhoir, M.Ag.

19770120200501005

Penguji I

Endang Supriadi, M.A

NIDN. 2015098901

Pembimbing I

Akhriyadi Sofyan, M.A.

NIDN. 2022107903

Sekretaris

Akhriyadi Sofyan, M. A.

NIDN. 2022107903

Penguji II

Kaisar Atmaja, M.A

NIDN. 2013078202

Pembimbing II

Rih Megah Safitri, M.A.

NIP. 199209072019032018

## **PERNYATAAN**

Dengan ini saya Dian Kartika menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dengan judul EKSISTENSI USAHA WARTEG DI PERKOTAAN (Kajian Tentang Warteg di Ngaliyan Semarang) dan didalamnya tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di UIN Walisongo Semarang maupun di perguruan tinggi di lembaga pendidikan lainnya. Pengetahuan yang diperoleh dari hasil penerbitan maupun yang belum/tidak diterbitkan, sumbernya dijelaskan di dalam tulisan dan daftar pustaka, sekian dan terima kasih.

Tegal, 13 Juni 2022

Yang menyatakan



Dian Kartika

NIM 1606026036

## **KATA PENGANTAR**

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji Syukur atas segala kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “EKSISTENSI USAHA WARTEG DI PERKOTAAN (Kajian Tentang Warteg di Ngaliyan Semarang)” dapat berjalan sesuai dengan rencana dan tanpa kendala yang sangat berarti. Sholawat dan salam tetap tercurahkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, yang merupakan suri tauladan bagi umat muslim. Adapun tujuan penyusunan laporan ini sebagai syarat untuk menempuh gelar Sarjana Sosial pada Prodi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Penulisan skripsi ini dapat terlaksana sesuai dengan rencana dan tidak terdapat banyak kendala yang berarti tidak lepas dari adanya kerjasama dan dorongan dari beberapa pihak yang terkait, maka dari itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan banyak terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Imam Taufiq, M. Ag., selaku rektor Universitas Islam Negeri Walisongo, yang telah memimpin kami secara bijaksana.
2. Dra. Hj. Misbah Zulfa Elizabeth, M.Hum., selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Negeri Walisongo dan juga selaku Pembimbing pertama dalam membantu penulisan penyusunan skripsi ini.
3. Dr. H. Mochamad Parmudi, M.Si., selaku Ketua Prodi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Negeri Walisongo.
4. Akhriyadi Sofian, M.A., selaku dosen pembimbing 1, yang senantiasa memberikan dukungan, nasehat, saran terkait dengan penulisan skripsi ini.
5. Ririh Megah Safitri, M.A., selaku dosen pembimbing 2, yang senantiasa memberikan dukungan, nasehat, saran terkait dengan penulisan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, yang telah meberikan semua ilmu dalam

seluruh mata kuliah Sosiologi yang dapat membantu penulis menyelesaikan Program Studi Sarjana Sosiologi.

7. Seluruh Staf Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik yang telah membantu dalam segala kebutuhan administrasi skripsi ini
8. Orang tua tercinta dan adik-adik tercinta yang selalu memberi support dan doa yang tak terhingga.
9. Ibu Suijah, Ibu Erni, Dina, Muhammad Aqil, Sukheri yang telah menjadi informan dan membantu memberikan informasi terkait skripsi ini.
10. Teman dekat penulis Shafira, Haekal, Eis, Tia, Oby, Nurul, Haffa, Shania, Vidya, Firlina, Alma yang telah menjadi teman dekat, teman diskusi, teman bermain dan team support dalam segala bentuk.
11. Teman-teman Sosiologi A dan B 2016 yang telah menjadi teman seperguruan dalam bidang keilmuan dan juga teman bermain bersama selama masa kuliah.
12. Pihak-pihak lainnya yang telah memberikan dukungan secara langsung dan tidak langsung yang tidak disebutkan satu persatu dikarenakan keterbatasan.
13. *Last but not least, I wanna thank me, I wanna thank me for believing in me, I wanna thank me for doing all this hard work, I wanna thank me for having no days off, I wanna thank me for never quitting I wanna thank me for always being a giver and trying to give more than I receive.*

Penulis menyadari bahwa dalam penyelesaian skripsi ini masih banyak kekurangan dan masih jauh dari bentuk sempurna, maka dari itu penulis berharap banyak dengan adanya kritik dan saran dari pembaca yang membangun, sehingga dapat menjadi referensi pada kesempatan lain dan berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi siapapun.

Terimakasih Banyak,

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Tegal, 13 Juni 2022

Penulis,

Dian Kartika

NIM. 1606026036

## **PERSEMBAHAN**

Bismillahirrohmanirrohim

Alhamdulillahirobbilalamin dengan mengucapkan syukur, akan saya persembahkan sedikit karya ini kepada :

1. Bapak Slamet Riyadi dan Ibu Kuintati sebagai orang tua tersayang yang telah mendidik saya hingga saat ini dan selalu mendoakan yang terbaik dimanapun saya berada sampai saya bisa menyelesaikan tanggung jawab saya sebagai mahasiswa.
2. Untuk almamater yang telah menjadi tempat saya mencari ilmu yakni Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Prodi Sosiologi Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, semoga menjadi Universitas terdepan dan menciptakan sarjana-sarjana unggulan.

## MOTTO

وَمَا تَوْفِيقِي إِلَّا بِاللَّهِ

“ My succes is only by *Allah.* ”

( Surah Hud :88 )

---

Aku mencintai permasalahanku. Karena aku tahu, yang memberi permasalahan kepadaku pun mencintaiku.

~ Jalaluddin Rumi~

## ABSTRAK

Warteg atau yang merupakan singkatan dari warung tegal adalah salah satu jenis warung makan yang sudah dikenal oleh masyarakat luas, khususnya pada masyarakat dengan kelas ekonomi menengah ke bawah. Dapat diamati bahwa warteg secara bertahap telah menyebar ke bagian lain kota sejak didirikan. Banyak tantangan bagi pengusaha kuliner pada bidang yang sama, tentu warteg perlu menjaga eksistensi agar dapat bersaing dengan warung akan yang lainnya. Dalam studi ini, bertujuan untuk mengetahui strategi pedagang warteg agar tetap eksis di Semarang dan untuk mengetahui relasi antar pedagang warteg agar tetap eksis di Semarang.

Pada penelitian ini metode penelitian yang diterapkan adalah metode penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang bertujuan untuk memahami suatu kejadian tentang apa yang ada di dalam masyarakat dengan mendeskripsikannya berupa bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan juga menggunakan berbagai metode ilmiah. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data menggunakan reduksi data, penyajian dan penarikan kesimpulan. Landasan teori yang digunakan adalah teori pilihan rasional yang datang dari ekonomi neoklasik dan dipopulerkan oleh Coleman yang berfokus pada 2 unsur yakni aktor dan sumber daya.

Hasil penelitian menjelaskan bahwa strategi eksistensi warteg di Ngaliyan tidak terlepas dari faktor : menu makanan, tempat yang strategis, pelayanan warteg, kebersihan warteg, dan harga makanan. Hal tersebut harus tetap dijaga agar warteg tetap eksis hingga sekarang. Hubungan relasi antar pedagang warteg dengan pemasok bahan pokok yang dijalankan ada akan tetapi hubungan relasi antar pedagang warteg yang ada di Ngaliyan tidak ada, meskipun tidak ada relasi mereka memilih pilihan rasional yang membuat mereka bertahan dan tetap ada. Eksistensi warteg di prkotaan tidak terlepas dari strategi dan relasi yang digunakan oleh warteg *Jaya* dan warteg *Leli Murah*.

**Kata Kunci :** Warteg, Strategi, dan Relasi

## **ABSTRACT**

*Warteg or which stands for Warung Tegal is one type of food stall that is well known by the wider community, especially in people with middle to lower economic class. It can be observed that warteg has gradually spread to other parts of the city since its establishment. There are many challenges for culinary entrepreneurs in the same field, of course warteg needs to maintain their existence in order to compete with other stalls. This study aims to determine the strategy of warteg traders to continue to exist in Semarang and to determine the relationship between warteg traders in order to continue to exist in Semarang.*

*The research method used is qualitative research, namely research that aims to understand an event about what is in society by describing it in words and language, in a special natural context and also using various scientific methods. Data collection techniques used are observation, interviews, and documentation. Data analysis used data reduction, presentation and conclusion drawing. The theoretical basis used is rational choice theory derived from neoclassical economics popularized by Coleman which focuses on 2 main elements, namely actors and resources.*

*The results of the study explain that the strategy for the existence of warteg in Ngaliyan cannot be separated from factors: food menu, strategic place, warteg service, cleanliness of warteg, and food prices. This must be maintained so that the warteg continues to exist until now. There are relations between warteg traders and suppliers of basic commodities, but there are no relations between warteg traders in Ngaliyan, even though there is no relationship, they choose rational choices that make them survive and remain. The existence of warteg in urban areas cannot be separated from the strategies and relationships used by warteg Jaya and warteg Leli Murah.*

**Keywords:** *Warteg, Strategy and Relations.*

## DAFTAR ISI

<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI .....</b>	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>v</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>viii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>ix</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>x</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
I.1 Latar Belakang.....	1
I.2 Rumusan Masalah.....	9
I.3 Tujuan Penelitian .....	9
I.4 Manfaat Penelitian .....	10
I.5 Tinjauan Pustaka.....	10
I.6 Kerangka Teori .....	18
I.6.1 Definisi Konseptual .....	18
I.6.2 Teori Pilihan Rasional .....	20
I.7 Metode Penelitian .....	26
I.8 Sistematika Penulisan Skripsi.....	30
<b>BAB II TEORI PILIHAN RASIONAL DALAM EKSISTENSI USAHA WARTEG DI PERKOTAAN.....</b>	<b>32</b>
II.1 Definisi Konseptual .....	32
II.1.1 Eksistensi.....	32
II.1.2 Sektor Informal .....	33

II.1.3 Warteg .....	34
II.2 Teori Pilihan Rasional .....	35
<b>BAB III GAMBARAN UMUM KELURAHAN NGALIYAN.....</b>	<b>45</b>
III.1 Gambaran Umum Kelurahan Ngaliyan.....	45
III.1.1 Kondisi Geografis Kelurahan Ngaliyan.....	45
III.1.2 Kondisi Demografis Kelurahan Ngaliyan.....	46
III.1.3 Kondisi Sosial Ekonomi Kelurahan Ngaliyan .....	48
III.2 Sejarah Warteg di Ngaliyan .....	54
III.2.1 Warteg Secara Umum.....	54
III.2.2 Warteg di Kelurahan Ngaliyan .....	55
III.2.3 Profil Warteg Jaya.....	58
III.2.4 Profil Warteg Leli Murah .....	60
<b>BAB IV STRATEGI PEDAGANG WARTEG DI NGALIYAN .....</b>	<b>62</b>
IV.1 Eksistensi Usaha Warteg dan Proses Membuka Usaha Warteg .....	62
IV.1.1 Memenuhi Ekonomi Keluarga.....	63
IV.1.2 Usaha yang bersumber dari keluarga.....	65
IV.1.3 Pengalaman Berjualan Warteg .....	67
IV.2 Tantangan dan Kendala Usaha Warteg.....	70
IV.3 Strategi Usaha Warteg .....	73
IV.3.1 Variasi Menu Masakan .....	74
IV.3.2 Lokasi Strategis .....	77
IV.3.3 Pelayanan Warteg .....	79
IV.3.4 Kebersihan Warteg .....	81
IV.3.5 Harga Masakan Warteg .....	84
IV.3.6 Pemasaran Warteg .....	86
<b>BAB V RELASI ANTAR PEDAGANG WARTEG DI NGALIYAN</b>	
<b>SEMARANG .....</b>	<b>99</b>
V.1 Relasi Pedagang Warteg dengan Pemasok Bahan Pokok .....	100
V.2 Relasi antar Pedagang Warteg di Ngaliyan.....	106

<b>BAB VI PENUTUP .....</b>	<b>120</b>
VI.1 Kesimpulan .....	120
VI.2 Saran .....	120
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>122</b>

## **DAFTAR TABEL**

Tabel III. 1: Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin .....	38
Tabel III. 2 : Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Usia .....	38
Tabel III. 3 : Jumlah Penduduk Berdasarkan Pendidikan.....	40
Tabel III. 4 : Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian.....	41
Tabel III. 5 : Jumlah Penduduk Berdasarkan Sarana Kesehatan .....	42
Tabel III. 6 : Jumlah Perusahaan/Usaha.....	43

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Peta Wilayah Kecamatan Ngaliyan Kota Semarang .....	45
Gambar 2 Profil Warteg Jaya (Dikelola Ibu Suijah).....	59
Gambar 3 Profil Warteg Leli Murah (Dikelola Ibu Erni) .....	60
Gambar 4 Variasi Menu Makanan .....	77
Gambar 5 Keadaan Warteg Saat Ini.....	83
Gambar 6 Pemasok Bahan Pokok Makanan .....	104

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **I.1 Latar Belakang**

Kota Semarang adalah salah satu kota besar destinasi para pendatang untuk mengadu nasib, mencari pekerjaan, ataupun melanjutkan pendidikan. Sebagian dari mereka yang tidak mendapatkan pekerjaan formal lantas terjun ke sektor pekerjaan informal dengan modal yang terbatas. Adapun satu dari sekian sektor informal tersebut ialah berdagang, seperti pedagang kaki lima, pedagang warung, pedagang keliling, segala macam usaha banyak dilakukan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sektor informal biasanya dicirikan dengan pekerjaan tersebut digeluti bersama anggota keluarga, modal yang sangat minim tidak selalu mendapatkan keuntungan, sehingga membuat mereka harus memutar otak agar dengan modal yang sedikit bisa tetap menjalankan usaha demi bertahan hidup diperkotaan, mengingat mereka adalah para pendatang yang disebut juga urbanisasi. Menurut Lerner, keberadaan urbanisasi adalah wujud dari berkembangnya suatu kota. Tetapi para urban atau pendatang baru tersebut justru biasanya yang akan mengakibatkan terjadinya masalah sosial (Chen dan Evers dalam Nurhayati, 2015).

Salah satu permasalahan yang ditimbulkan yaitu ketatnya mencari pekerjaan, maka bagi para pendatang yang belum memiliki pekerjaan lebih cenderung untuk membuka usaha sendiri, seperti membuka usaha warung makan. Menurut Simanjuntak dikutip dari Haris (2011), dengan demikian, para pendatang baru yang datang ke kota biasanya akan menciptakan usaha tersendiri utamanya bagi yang belum memiliki status pekerjaan. Usaha pribadi tersebut biasanya datang dari modal seadanya yang dimiliki, misalnya dengan berdagang.

Usaha seperti berdagang adalah bentuk dari usaha sektor informal, salah satu usaha sektor informal diantaranya pedagang warung makan. Usaha sektor informal merupakan bentuk usaha lain bagi para pendatang

yang tidak dapat bersaing di sector formal. Hal tersebut dikarenakan minimnya kemampuan yang dikuasai oleh para pendatang. Dengan demikian sektor non formal dijadikan alternatif untuk memperoleh peluang bagi para pendatang yang belum memiliki pekerjaan supaya dapat bertahan hidup di kota. Perdagangan yang merupakan salah satu faktor informal sepertinya masih memiliki daya tarik tersendiri sehingga masyarakat banyak yang melakukannya.

Hubungan yang dapat dikatakan mutualisme antara sektor formal dengan informal bisa saja terjadi karena adanya keterkaitan satu sama lain di dalamnya yang tidak bisa dipisahkan. Alasannya adalah pekerja sektor formal memerlukan sektor informal guna memenuhi kebutuhan hidup. Sektor informal menghasilkan barang dan jasa yang diperlukan oleh para pekerja sektor formal. Menurut Haryanto (2011), sektor formal dan informal di Indonesia memiliki keterkaitan yang tidak terpisahkan. Hal ini dibuktikan keteraitannya antara keduanya, sebagai contoh pekerja yang bekerja pada sector formal sehari-harinya memerlukan makanan yang produksinya adalah dari sektor informal seperti warung makan. Warung makan dengan konsep sederhana menjadikan warung makan atau warteg sebagai “juru selamat” yang hadir dengan makanan menu-menu tradisional dengan harga murah dan sangat terjangkau, sehingga tidak salah apabila warteg dijadikan opsi masyarakat dalam rangka menghemat pengeluaran karena mencegah untuk membeli makanan yang lebih mahal.

Dapat disaksikan bahwa cukup banyak penduduk di kota yang memiliki mata pencaharian sebagai pedagang. Hal tersebut dikarenakan kota adalah tempat konsumsi, sehingga banyak orang yang bersaing guna menduduki posisi produsen bagi konsumen yang banyak tersebut. Permintaan terhadap barang dan jasa juga terus mengalami peningkatan seiring waktu berjalan, sehingga semakin banyak pula pedagang yang berlomba-lomba untuk memenuhi permintaan kebutuhan tersebut. Menurut Castells dikutip Sumantri (2004) banyaknya para konsumen di

perkotaan, maka melahirkan para produsen untuk memenuhi para konsumennya.

Sebagai contoh, pedagang yang satu harus bersaing dengan pedagang yang lain untuk mempromosikan barang dagangannya demi memenuhi kebutuhan para pelanggannya. Terkait hal itu, pedagang yang tidak kreatif atau yang kemampuannya kurang dalam bersaing dapat dikatakan cepat atau lambat akan bangkrut usahanya. Jika dikaitkan dengan konteks warung nasi, yang diketahui ada banyak warung nasi sederhana seperti warung nasi padang, nasi sunda, nasi kucing, warung tegal, dan sejenisnya. Dengan demikian pedagang warung tegal (Warteg) ditantang untuk mampu mempertahankan keberadaannya supaya mampu bersaing dengan warung nasi sederhana yang lainnya. Oleh karena itu pedagang sektor informal seperti warung tegal (Warteg) harus memiliki taktik dalam mempertahankan eksistensi warung makannya sehingga mampu berlomba-lomba dengan warung makan yang lain.

Warteg atau yang merupakan singkatan dari warung tegal merupakan salah satu jenis warung makan di Indonesia yang sudah dikenal oleh masyarakat luas, khususnya pada masyarakat dengan kelas ekonomi menengah ke bawah. Ciri khas dari warung ini adalah harganya yang terjangkau atau relatif murah dan sajiannya yang sederhana. Selain itu, untuk membedakan Warteg dengan warung makan lainnya yakni dengan tampilan yang disediakan oleh Warteg yang menggunakan etalase di bagian tengah, kemudian bangku dan meja mengelilingi etalase tersebut, dan juga di depan warungnya terdapat spanduk yang bertuliskan “WARTEG” dengan dilengkapi nama Warteg miliknya. Hal itu menjadi faktor pokok alasan warung tegal lebih melekat pada kalangan masyarakat tersebut. Dengan harga empat belas ribu rupiah misalnya, kita sudah mendapat sepiring nasi, lauk ayam sepotong, serta kuah sayur. apabila disbanding dengan restoran Padang, maka harga menu makan di warteg jauh lebih murah. Warung tegal bisa

jadi sudah merebak di banyak daerah. Dan Tidak sedikit pula para pemilik warung tegal yang berhasil sukses (Juanda, 2004).

Penyajian di Warung Tegal di sekitaran Ngaliyan begitu sederhana, yaitu dengan memilih menu hidangan yang diambilkan oleh pelayan. Adapun hidangan yang disajikan di Warung Tegal di Ngaliyan sangat bervariasi dan sederhana, terdiri dari: sayur-sayuran (seperti sayur tahu, sayur kacang merah, dan soto), lauk pauk (tempe, tahu, perkedeli, goreng-gorengani, ayam goreng, ikan goreng, jeroan ayam, dan urab) dan lain sebagainya (Hastiyanto, 2010). Hidangan yang ada pada Warteg kebanyakan adalah makanan khas Jawa. Hal itu dapat dimaklumi mengingat pemilik usaha warteg adalah orang-orang Tegal, Jawa Barat yang merantau ke kota besar khususnya di daerah Jabodetabek, Solo, Surabaya, dan kota besar yang lain. Penelitian ini akan berfokus pada Warteg di Kota Semarang tepatnya di Ngaliyan.

Keberadaan Warteg (warung tegal) di Ngaliyan merupakan salah satu bagian (institusi pendukung) dalam kehidupan kaum urban menengah kebawah tidak dapat dinafikan (Syam Surya, 2011). Dengan melihat masyarakat berpenghasilan rendah yang memerlukan kebutuhan makan, dijadikan sebuah peluang yang menjanjikan oleh para pendatang dari Tegal dengan menyajikan berbagai macam hidangan dengan harga yang sangat terjangkau. Dapat dibuktikan dengan terlihatnya Warteg yang banyak dipilih dan menjadi simbiosis antara masyarakat urban, dalam melengkapi kebutuhan primernya yaitu pangan serta tempat sosialisasi yang terkenal murah serta membuat kenyang. Bentuk-bentuk dan lokasi adanya Warteg pada biasanya ada di wilayah yang banyak didatangi oleh kaum urban antara lain di wilayah kampus, proyek-proyek pembangunan, pasar, tempat-tempat hunian kelas menengah hingga kelas bawah, serta pusat-pusat perbelanjaan dan lain sebagainya.

Permasalahannya, di kota besar persaingan sektor informal pada bidang kuliner sangat ketat. Munculnya beberapa tempat makan baru dengan dilengkapi fasilitas yang lengkap sangat mempengaruhi

keberadaan Warteg, karena semakin banyaknya pilihan tempat-tempat makan bagi para konsumen. Seperti contoh dengan fasilitas luasnya tempat sehingga mampu lebih banyak menampung pengunjung, kebersihan yang dijaga oleh tempat makan baru tersebut sampai dengan pemasangan wifi untuk pengunjung. Jika dilihat, Warteg dengan warung nasi padang, keduanya sama-sama warung makan yang memiliki banyak varian menu makanan, dibentuk oleh masyarakat luar Kota Semarang, akan tetapi tempat yang disediakan oleh pemilik warung makan nasi padang terlihat lebih nyaman dengan fasilitas kursi dan meja yang dapat pengunjung makan ditempat, sedangkan Warteg, mereka tidak menyediakan tempat yang luas dan nyaman (Juanda, 2004).

Persepsi masyarakat tentang Warteg di kalangan masyarakat yang biasa diidentikkan dengan tempat yang kotor, kumuh, desak-desakan, tidak higienis dan sempit. Jelas terlihat bahwa pengunjung Warteg kebanyakan dari kelas menengah kebawah, karena kebanyakan pengunjung Warteg hanya karena mereka merasa lapar saja atau kebutuhan pangan tidak untuk berkumpul bersama teman-teman. Hal tersebut sependapat dengan Juanda (2004), bahwa konsumen warung makan sederhana kebanyakan adalah kelas menengah kebawah. Dengan adanya fasilitas-fasilitas tambahan (tempat luas dan wifi) yang ditawarkan oleh rumah makan tersebut yang menjadikan masyarakat akan memilih tempat makan mereka masing-masing. Dikarenakan kecenderungan ada sebagian masyarakat yang memilih singgah sejenak untuk tidak langsung pergi setelah mereka makan.

Upaya-upaya ini yang ingin diperlihatkan dalam keberadaan para pedagang sektor informal terutama Warteg, menjaga keberadaan eksistensi dibarengi dengan persaingan para pedagang warung makan atau warung nasi lain seperti warung makan aneka olahan ayam dan bebek, warung makan sunda, warung makan nasi padang, sate ayam ataupun sate bebek dan lain sebagainya (Hastiyanto, 2010). Eksistensi Warteg di Kota Semarang adalah tantangan bagi para pedagangnya, dikarenakan warung

makan di daerah itu cukup banyak. Hal tersebut tentu saja menjadikan pedagang warteg harus dapat mempertahankan eksistensinya sehingga bisa bersaing dengan warung nasi atau warung makan yang lain. Oleh karena itu, para pedagang membutuhkan strategi masing-masing untuk mempertahankan kelangsungan usaha yang dimilikinya dan dapat bersaing dengan usaha yang lain.

Menurut Damsar (Damar, 2009) Sebuah tindakan atau perilaku ekonomi umumnya merupakan bagian dari konteks hubungan sosial dengan orang lain. Maka dari itu, tindakan ekonomi bisa berlangsung dengan adanya rasa percaya, kerjasama, dan jaringan. Para pedagang Warteg yang berhasil dalam menumbuhkan usaha-usahanya serta menjalin tali persaudaraan antar pedagang Warteg yang lain mengakibatkan usaha yang dijalankan para pedagang Warteg berkembang dengan cepat dan maju pesat sehingga hal tersebut dapat mempengaruhi pula kondisi perekonomian mereka. Pedagang-pedagang Warteg dapat berhasil meningkatkan pendapatannya jauh lebih dari hasil pekerjaan sebelumnya. Paling tidak mereka dapat menghidupi perekonomian keluarganya dari hasil usahanya di Semarang (Kompas, 1997).

Adanya pilihan tempat makan seperti Warteg dengan berbagai jenis menu makanan serta mutu atau kualitas makanan yang dimakan juga menjadi salah satu cerminan dan sekaligus pengaruh sosial ekonomi seseorang ataupun masyarakat umum. Aspek-aspek sosial ekonomi adalah aspek yang tidak terpisahkan pada kehidupan manusia, aspek ekonomi seorang individu diantaranya kebutuhan pokok, penghasilan dan berbagai macam kepemilikan harta benda. Pengukuran tingkat kesejahteraan aspek ekonomi yakni dengan melihat jumlah penghasilan, jumlah dan kepemilikan barang yang bebas dalam mengatur usaha atau barang apa yang dapat memenuhi rasa puas dalam hidupnya. Apsek sosial ekonomi tidak dapat terlepas dari kehidupan manusia tanpa terkecuali oleh para pedagang Warteg. Jika aspek sosial ekonomi dapat terlaksana dan terpenuhi, maka dapat mempengaruhi tingkat kesejahteraan seorang

individu atau kelompok. Begitu pula seseorang akan dapat memenuhi kehidupan sosialnya jika aspek sosial ekonomi mereka tercapai. Dalam hal ini kehidupan sosial yang dikatakan adalah pendidikan tinggi serta pengolahan keterampilan.

Warteg jumlahnya semakin banyak dan semakin naik eksistensinya karena alasan utamanya banyak pendatang baru dari daerah-daerah lain ke Kota Semarang yang juga bertambah. Hal ini juga berhubungan langsung dengan sosiologi dalam arti, di Kota Semarang banyak masyarakat yang bermata pencaharian menjadi buruh, sopir, tukang becak, serta pekerjaan *blue collar* lain yang biasanya berpendapatan tidak tinggi. Hal tersebut pasti mudah dikaitkan dengan eksistensi Warteg karena kemampuan hanya dapat mencari makan dengan biaya murah. Dapat dimaklumi mengingat kehidupan di kota besar memakan biaya yang cukup besar, karena itu warung tegal menjadi opsi utama bagi kaum masyarakat menengah ke bawah demi memenuhi kebutuhan pangan. Lebih dari itu, para mahasiswa juga merupakan target konsumen mereka. Maka tidak heran jika banyak ditemukan Warteg di sekitar wilayah kampus.

Dalam bisnis warung tegal Suijah (45<sup>th</sup>) juga mengatakan bahwa (Wawancara 7 Maret 2022). Membuka warteg untuk memenuhi kebutuhan keluarga bu Suijah, selain itu warteg juga banyak diminati oleh berbagai kalangan masyarakat. Ibu Suijah juga mengatakan bahwa semua untuk memenuhi kebutuhan keluarga, selain itu warung makan tegal menurutnya banyak dicari selain harganya murah siapapun juga bisa makan disini seperti mahasiswa.

Pengelola Warteg di Ngaliyan Semarang umumnya terhimpun dalam suatu komunitas Warteg atau biasa dikenal dengan sebutan Kowarteg. Tujuan dari Kowarteg ini adalah untuk membentuk tali silaturahmi bagi seluruh pengusaha Warteg di Ngaliyan Semarang. Dalam komunitas tersebut tergambar eksistensi dari tiap pemilik Warteg yang bertransmigrasi ke Semarang. Selain itu komunitas ini juga menjaga kebersamaan serta loyalitas dari para anggota, sejalan dengan visi-misinya

yaitu kekeluargaan. Nilai kekeluargaan yang ada pada Kowarteg sangat menghargai nilai kerja sama, gotong royong, kebersamaan, solidaritas, musyawarah, dan hal positif lain yang dikembangkan oleh komunitas dalam rangka membina para anggota.

Keberadaan organisasi menjadi sesuatu yang dapat dikatakan penting terbukti dalam sosialisasi yang dilakukan pada komunitas Warteg, adanya organisasi berguna sebagai alat untuk mengembangkan keterampilan diri dan membentuk jiwa kewirausahaan pada pemilik Warteg. Diantaranya adalah keterampilan dalam manajemen keuangan, pelayanan, pemasaran, produksi, kemampuan dalam mengorganisir, dan lainnya. Kebersamaan dan loyalitas anggota merupakan satu hal pokok yang sangat dibutuhkan dalam sebuah organisasi atau komunitas. Pada Kowarteg ini tiap anggota harus patuh terhadap tata tertib yang ditetapkan, serta mengaktifkan diri dalam kegiatan atau program kerja guna mendukung program kerja komunitas. Selanjutnya aktif sebagai pengurus/pengembang gagasan atau ide penting untuk membangun organisasi dari dalam. Kebersamaan yang terjalin diantara anggota kowarteg tersebut menjadikan warteg di Kota Semarang semakin eksis untuk terus berjaya dan melanjutkan usaha warteg sampai nanti kedepannya.

Dalam penelitian ini berhubungan dengan ayat Al-quran dalam Surat Ar-Ra'ad ayat 11 yang berbunyi :

حَتَّىٰ يَقُومَ مَا يُعَيَّرُ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ ۚ إِنَّ اللَّهَ أَمْرٌ مِّنْ يَّحْفَظُونَهُ خَلْفَهُ وَمِنْ يَدَيْهِ بَيْنَ مَنِّ مَّعْقِبَاتٍ لَهُ  
وَأُولَٰئِكَ مِنْ دُونِهِ مَن لَّهُمْ ۚ وَمَا لَهُ مَرَدٌّ فَلَا سُوْءًا يَّقُومُ اللَّهُ أَرَادَ وَإِذَا أَنْفُسِهِمْ مَّا يُعَيَّرُوا

Artinya: “Baginya (manusia) ada malaikat-malaikat yang selalu menjaganya bergiliran, dari depan dan belakangnya. Mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap suatu

kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya dan tidak ada pelindung bagi mereka selain Dia” (Q.S Ar-Ra'ad :11).

Dalam ayat ini dijelaskan bagaimana usaha dari suatu kaum yang dimana jika kaum itu tidak berniat mengubah keadaannya sendiri maka Allah tidak akan mengubahnya, akan tetapi jika Allah menghendaki keburukan maka tidak ada yang bisa menolaknya. Jelas bahwa jika warteg tidak memiliki strategi atau inovasi dalam usaha milik mereka untuk bertahan dan terus berkembang, maka bisa dipastikan bahwa warteg bisa mengalami keterpurukan dikarenakan banyaknya muncul rumah makan baru yang lebih memiliki kelebihan dari warteg. Seperti halnya dalam ayat diatas, jika warteg tidak bisa merubah atau berinovasi dalam usaha milik mereka maka Allah pun tidak akan merubah apapun, akan tetapi Allah bisa memberikan keburukan dalam usaha warteg yang dimana keburukan tersebut bisa berupa ketertinggalan sampai kebangkrutan dikarenakan persaingan antara usaha makanan.

Berdasarkan latar belakang diatas dan dilihat dari beberapa pendapat mengenai eksistensi warteg dan pengaruh sosial ekonomi maka penulis tertarik untuk mengkaji secara lebih dan membahas permasalahan atas eksistensi warteg dan pengaruh sosial ekonomi dengan mengambil judul tentang **“Eksistensi Usaha Warteg di Perkotaan (Kajian Tentang Warteg di Ngaliyan Semarang)”**.

## **I.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas maka rumusan masalah pada penelitian ini :

1. Bagaimana strategi pedagang Warteg agar tetap eksis di Semarang?
2. Bagaimana relasi antar pedagang Warteg agar tetap eksis di Semarang?

## **I.3 Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan rumusan masalah yang telah dijelaskan diatas, maka tujuan penelitian ini :

1. Untuk mengetahui strategi pedagang Warteg agar tetap eksis di Semarang.
2. Untuk mengetahui relasi antar pedagang Warteg agar tetap eksis di Semarang.

#### **I.4 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini :

1. Manfaat Teoritis

Untuk menerapkan teori sosial yang berhubungan dengan eksistensi sektor informal dalam persaingan dunia bisnis dan perekonomian masyarakat.

- a. Bagi Masyarakat/Pemilik Warteg/Pedagang Makanan

Sebagai informasi tentang pentingnya Warteg dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari bagi masyarakat dengan didukung oleh kebersihan peralatan makan sebelum digunakan.

- b. Bagi Peneliti lain

Sebagai bahan referensi dan data untuk melakukan penelitian selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini bermanfaat guna mengetahui bagaimana eksistensi Warteg dalam dunia bisnis di Kota Semarang yang meliputi faktor pendukung, kreativitas produsen warteg. Peneliti berharap penelitian ini mampu menyumbang materi keilmuan bagi dunia pendidikan, penelitian selanjutnya dan dapat bermanfaat bagi masyarakat agar dapat berkreaitivitas dalam persaingan dunia bisnis informal.

#### **I.5 Tinjauan Pustaka**

Penelitian yang terkait dengan eksistensi tentunya telah banyak dilakukan oleh beberapa pihak sebelumnya. Dalam menghindari asumsi plagiasi sekaligus menegaskan titik perbedaan penelitian ini dengan

penelitian sebelumnya. Dalam penelitian ini penulis merujuk pada penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya yaitu sebagai berikut :

#### 1. Kajian Mengenai Sektor Informal

Bahasan mengenai sektor informal telah dilakukan oleh beberapa peneliti diantaranya : Dini Apriyanti dkk (2019), Siti Fatimah N. (2017), Wa Ode Herlina dkk (2019).

- a. Artikel jurnal Swarnabhumi tahun 2019 yang ditulis oleh Dini Apriyanti, Mirna Taufik, dan Misdalina, dengan judul “*Kondisi Sosial Ekonomi Pekerja Wanita Sektor Informal di Kecamatan Talang Ubi*”.

Penelitian ini memiliki tujuan mengetahui keadaan sosial ekonomi para pekerja perempuan pada sektor informal di Pasar Pendopo Kecamatan Talang Ubi. Metode penelitian yang diterapkan adalah metode deskriptif kualitatif, serta wawancara, observasi, dan dokumentasi sebagai pengumpulan data.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh dini dan kawan-kawan, menunjukkan bahwa pendapatan pekerja wanita di sektor informal (usaha milik sendiri dengan jenis dagangan yang berbeda) lebih dari Rp 100.000,- pendapatan ini dimanfaatkan guna mencukupi kebutuhan keluarga. Sekitar 80% suami dari para pekerja tersebut juga berkerja. Dengan dua penghasilan suami dan istri, mereka bisa memenuhi kebutuahn harian. Dalam hal ini kondidi sosial ekonomi mereka adalah menengah karena adanya pekerja wanita sektor informal dan bantuan dari penghasilan wanita dalam kebutuhan rumah tangga sehingga tercukupi. Dengan demikian kesimpulannya adalah kondisi sosial ekonomi pekerja wanita sektor informal di Pasar Pendopo Kecamatan Talang Ubi bisa dikategorikan kedudukan sosial ekonomi menengah.

- b. Artikel jurnal Seminar Nasional Riset Manajemen dan Bisnis tahun 2017 yang ditulis oleh Siti Fatimah N., dengan judul *“Analisis Kondisi Sosial Ekonomi, Kendala dan Peluang Usaha Pedagang Kaki Lima: Studi Pada Pedagang Kaki Lima Di Seputaran Alun-Alun Kabupaten Klaten”*.

Hasil penelitian ini memiliki tujuan melihat kondisi sosial ekonomi, kendala dan peluang usaha serta menganalisa pengaruh modal awal, banyaknya karyawan, tingkat pendidikan, lamanya usaha dan jam buka PKL di alun-alun kabupaten Klaten. Kemudian hasil yang didapatkan oleh Siti, modal awal, banyaknya karyawan dan tingkat pendidikan berdampak positif pada keberadaan PKL, sedangkan durasi jam kerja dan usaha tidak memiliki pengaruh pada penghasilan PKL. Kondisi sosial ekonomi PKL tersebut cukup lumayan meskipun masih menjumpai beberapa kendala, tetapi peluang untuk usahanya cukup baik.

Dapat disimpulkan adanya paguyuban PKL di alun-alun Klaten berperan penting dalam meningkatkan usaha yang dimiliki serta untuk mempertahankan kerukunan para pedagang guna bersaing dengan sehat, tetapi aktifitas yang seperti itu perlu ditambah lagi dengan pelatihan dan pembinaan manajemen usaha, modal, serta keuangan dan pelatihan yang berkaitan dengan kemampuan yang harus dikuasai dalam melaksanakan usahanya.

- c. Artikel jurnal tahun 2019 yang ditulis oleh Wa Ode Herlina, Makmur Kambolong dan Sitti Hairani Idrus, dengan judul *“Strategi Pengembangan Usaha Sektor Informal Dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kecamatan Kambu Kota Kendari”*.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk melihat Strategi Pengembangan Usaha Sektor Informal Dalam Meningkatkan

Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kecamatan Kambu Kota Kendari. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif. Analisis datanya dilaksanakan secara terus menerus mulai dari mengkaji data yang terdapat dari bermacam-macam sumber, yaitu wawancara, pengamatan dalam catatan lapangan, dokumen, dan sebagainya sampai dengan penarikan kesimpulan.

Kesimpulan pada penelitian tersebut adalah strategi pengembangan usaha sektor informal dalam meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima yang berada di kawasan Kecamatan Kambu Kota Kendari yaitu terdiri dari perluasan cakupan usaha dan skala usaha, perluasan cakupan usaha terdiri atas pengetahuan usaha dan modal. Sedangkan perluasan skala usaha diantaranya tenaga kerja, teknologi, dan tempat usaha. Dari hasil wawancara didapatkan bahwa strategi pendukung yang paling utama dalam menaikkan penghasilan PKL di Kecamatan Kambu Kota Kendari adalah modal dan tempat usaha.

Ketiga pembahasan diatas merupakan penelitian yang memiliki garis besar persamaan yakni meneliti mengenai sektor informal. Akan tetapi, setiap penelitian diatas mempunyai pembahasan mendalam berbeda. Pada penelitian Dini Apriyanti dkk membahas lebih mendalam mengenai kondisi sosial ekonomi pekerja wanita pada sektor informal. Penelitian Siti Fatimah membahas kondisi sosial ekonomi, tantangan, hambatan, dan peluang usaha pada PKL. Dan penelitian Wa Ode Herlina dkk lebih membahas mengenai strategi pengembangan usaha sektor informal pada PKL.

## 2. Kajian Mengenai warteg (warung tegal)

Bahasan mengenai warung tegal telah dilakukan oleh beberapa peneliti diantaranya : Mirsa Dian N. (2018), Maflahah

dan Ahmad R. (2018), Rinda Asyuti (2015), Reny Andriyanty (2021).

- a. Artikel jurnal *Entrepreneurship* tahun 2018 yang ditulis oleh Mirsa Dian N., Tri Susanto, Holilla H., Rene J., dengan judul “*Kajian Identifikasi Faktor Untuk Pengembangan Usaha Warung Tegal (Warteg) Masuk Mall (Studi Kasus di Jabodetabek)*”.

Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisa strategi pengembangan bisnis dari warung makan. Metode penelitian yang diterapkan adalah metode kualitatif deskriptif dan teknik pengumpulan datanya adalah dengan *focus group discussion*. Pada penelitian ini dibutuhkan pelatihan untuk meningkatkan aspek legalitas, akses pasar, dan keunggulan kompetitif.

Kesimpulan pada penelitian ini adalah kajian hal-hal yang mempengaruhi dalam peningkatan usaha warung tegal yang diperoleh dari focus group discussion dengan mengikut sertakan pihak-pihak yang berkaitan sehingga didapatkan 3 faktor yaitu legalitas, aspek pasar, dan keunggulan kompetitif.

- b. Artikel jurnal *Development and Change UNS* tahun 2018 yang ditulis oleh Maflahah dan Ahmad R., dengan judul “*Warung Tegal ; Relasi Kampung Menyangga Kota Jakarta (Studi Kasus Pada Warung Tegal Jakarta Timur)*”.

Penelitian ini bertujuan melakukan identifikasi alasan warung tegal yang merupakan sektor informal bisa tetap terus tumbuh seiring berkembangnya kota dalam peran sebagai penyangga ekonomi kota. Teori pada penelitian ini adalah modal sosial Pierre Bourdieu. Metode yang diterapkan adalah penelitian kualitatif. Pendekatan yang diaplikasikan yaitu studi kasus serta metode purposive sampling.

Hasil penelitian menunjukkan warteg bisa dijadikan pilihan yang mampu bersaing serta bertahan pada ekonomi kota. Hal

tersebut memberi bukti warteg bisa menyejahterakan bagi ekonomi masyarakat Tegal. Bisa disaksikan bahwa terdapat beragam warteg dengan kerja sama timbal balik, persistensi, dan tingginya modal sosial antar pedagang warteg yang memberi rasa kuat satu dengan lainnya dalam rangka kehidupan di kota. Walaupun kehidupan mereka di Jakarta adalah jangka namun kampung halaman mereka tidak mereka lupakan. Aplusan merupakan peluang bagi mereka guna kembali ke kampung halaman. Tegal yang biasanya dipandang sebagai desa dan Jakarta sebagai kota besar mengakibatkan adanya ikatan kuat di antara mereka.

- c. Artikel jurnal Hukum Islam tahun 2015 yang ditulis oleh Rinda Asytuti, dengan judul “*Pengusaha Warung Tegal Di Jakarta (Pendekatan Modal Sosial)*”.

Tujuan dari penelitian adalah untuk melihat tingkat modal sosial pada kalangan pengusaha warteg di Jakarta dengan menerapkan metode pendekatan kuantitatif yang mana modal sosial pengukurannya berdasarkan variabel tingkat kohesitas, norma kepercayaan, dan jaringan dengan penguatan ekonomi.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah ada pengaruh yang signifikan variabel-variabel tersebut pada pengusaha warteg yang sebesar 54,8 %. Selanjutnya sisanya bisa diperjelas dari faktor lain yang di luar variabel terpilih. Setelah dilakukan uji hipotesis pada setiap variabel, ditarik kesimpulan yakni faktor networking dan tingkat kohesitaslah yang memiliki pengaruh paling signifikan dalam penguatan ekonomi pengusaha warteg di Jakarta.

- d. Artikel jurnal tahun 2021 yang ditulis oleh Reny Andriyanty, dengan judul “*Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UMKM Warteg Sekitar Kampus IBI Kosgoro 1957 Jakarta*”.

Metode penelitian yang diaplikasikan yaitu deskriptif kualitatif dengan analisis data menggunakan analisis SWOT. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa tujuan penelitiannya yaitu untuk dapat merumuskan strategi bisnis yang spesifik untuk perkembangan bisnis warteg di sekitar Kampus IBI Kosgoro 1957 Jakarta Selatan. Kajian ini merekomendasikan tiga strategi, yaitu: menyediakan tempat yang higienis dan nyaman, full music dan televisi serta lisensi ketahanan pangan, jam operasional lebih lama, menyediakan menu yang segar dan bervariasi setiap hari dan menetapkan harga murah yang didukung oleh aplikasi teknologi pembayaran digital.

Kesimpulan yang diperoleh peneliti bahwa strategi yang harus dilakukan oleh pemilik warteg sekitar kampus IBI Kosgoro 1957 agar bisnisnya berkembang adalah menyediakan tempat makan yang bersih, nyaman, full music, TV dan lokasi yang memiliki izin, strategis dan jam operasional 24 jam, membuat inovasi menu makanan yang segar dan bervariasi setiap hari dan menetapkan harga terjangkau bagi semua lapisan masyarakat dan mengembangkan teknologi pembayaran melalui platform digital.

Keempat penelitian tersebut menjadi bahan acuan dan referensi untuk membantu permasalahan penelitian yakni pengembangan atau strategi usaha warteg di perkotaan yang sudah ada akan digunakan sebagai data pendukung dimana penelitian ini dilakukan. Maka peneliti akan melihat eksistensi usaha warteg di Ngaliyan Semarang. Selain itu, adapun perbedaan dari masing-masing penelitian diatas yakni penelitian yang dilakukan oleh Mirsa Dian N., dkk membahas mengenai pengembangan warteg masuk mall. Penelitian Maflahah dan Ahmad R., membahas mengenai relasi warteg di kampung menyangga kota Jakarta. Penelitian Rinda Asytuti membahas

mengenai pendekatan modal sosial warteg di Jakarta. Dan penelitian Reny Ansriyanty membahas mengenai strategi pengembangan warteg di Kampus IBI Kosgoro 1957 Jakarta.

### 3. Kajian Mengenai Eksistensi

Bahasan mengenai eksistensi telah dilakukan oleh beberapa peneliti diantaranya : Genny Prinita S. (2017), Riska Andriani (2019).

- a. Artikel jurnal Dialektika tahun 2017 yang ditulis oleh Genny Prinita S., dengan judul “*Eksistensi Pedagang Kaki Lima Di Pasar Maling Wonokromo Surabaya*”.

Penelitian ini menerapkan metode kualitatif deskriptif yakni tidak bertujuan untuk membuat generalisasi pada data sampel untuk tingkat populasi, tetapi justru menggali dan menelaah hal yang unik pada masyarakat dan bertujuan menguraikannya.

Hasil penelitian bahwa eksistensi disini dimaksudkan bagaimana mereka tumbuh, berkembang serta dapat bertahan hingga sekarang dengan penyebutan pasar maling karena tersistematis dimana ada payuguban yang mengorganisir dan melindungi para pedagang. Para pedagang menyerahkan sejumlah uang kepada payuguban agar mereka bisa tetap berdagang di Pasar Maling, dan adanya kerjasama antara payuguban dengan pihak aparat membuat PKL di Pasar Maling tetap ada di tempat. Dinamakan Pasar Maling karena dahulunya Wonokromo merupakan tempat berkumpulnya maling dan copet akan tetapi, sekarang mereka mendapatkan stok dari pasar loak, Pasar Turi atau Pasar Kapasan.

- b. Artikel jurnal tahun 2019 yang ditulis oleh Riska Andriani, dengan judul “*Eksistensi Pedagang Sektor Informal Di Perkotaan*”.

Metode dalam penelitian ini yakni *purposive sampling*, analisis datanya adalah analisis data kualitatif. Hasil penelitian

mengemukakan bahwa keberadaan warteg di daerah kota tidak terpisah akibat pengaruh bervariasinya hidangan, tempat dapat dijangkau dengan mudah, pelayanan yang ramah, nyamannya tempat, serta harga yang sangat terjangkau. Selanjutnya faktor lain yang mendukung eksistensi warteg yakni perlibatan anggota keluarga, kepercayaan pada pegawai warteg pada cabang lain (bagi yang memiliki cabang), kerjasama bersama sistem aplusan, serta perkumpulan sesama warteg. Bagi keberlangsungan warteg saat ini hal-hal yang demikian sangat penting, supaya dapat bersaing dengan warung makan yang lain.

Kedua pembahasan diatas merupakan penelitian yang memiliki garis besar persamaan yakni meneliti mengenai eksistensi pada bidang sektor informal. Akan tetapi, setiap penelitian mempunyai pembahasan yang beda, penelitian oleh Genny Prinita S., membahas lebih mendalam mengenai eksistensi pedagang kaki lima. Penelitian Riska Andriani membahas mengenai eksistensi warteg di Kelurahan Neroktog Kecamatan Pinang Kota Tangerang.

## **I.6 Kerangka Teori**

### **I.6.1 Definisi Konseptual**

#### **a. Eksistensi**

Eksistensi diambil dari bahasa Inggris "*exist*" yang memiliki arti ada, yakni adanya hidup atau dapat dirasa keberadaannya. Sedangkan dalam kamus lengkap bahasa Indonesia, dikemukakan: "Eksistensi artinya keberadaan, keadaan, adanya." Selain itu, dalam KBBI dikemukakan bahwa: "Eksistensi: keberadaan, adanya" (Setiawan, 2011). Dari penjelasan KBBI, maka eksistensi merupakan suatu keberadaan atau adanya aktivitas usaha yang sejak dulu masih ada dan diterima hingga kini di suatu

lingkungan masyarakat kemudian kondisinya makin populer atau lebih eksis di masyarakat.

Eksistensi menurut Zaenal Abidin merupakan “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” (Abidin, 2007).

Konsep eksistensi menurut Save M. Dagun (Dagun, 1992) “dalam kehidupan sosial manusia yang terpenting adalah keadaan dirinya sendiri atau eksistensi dirinya sendiri. Eksistensi dapat diartikan sesuatu yang menganggap keberadaan manusia tidaklah statis, artinya manusia senantiasa bergerak dari kemungkinan ke kenyataan. Proses ini berubah bila kini menjadi sesuatu yang mungkin maka besok akan berubah menjadi kenyataan karena manusia itu mempunyai kebebasan untuk bergerak. Bereksistensi berarti berani mengambil keputusan yang menentukan bagi hidupnya. Konsekuensinya jika kita tidak bisa mengambil keputusan dan tidak berani berbuat maka kita tidak bereksistensi dalam arti yang sebenarnya.”

#### **b. Sektor Informal**

Sektor informal oleh Biro Pusat Statistik (1981) dijelaskan sebagai unit usaha yang skalanya kecil dan memproduksi serta mengedarkan barang dan jasa yang hanya bertujuan untuk membangun peluang kerja dan pendapatan bagi diri sendiri, walaupun mereka menghadapi permasalahan seperti modal atau sumber daya manusia dan sumber daya fisik. Konsep sektor informal diawali dari pemikiran seorang ahli antropologi Inggris Keith Hart, dalam studinya seusai melakukan pengamatan kegiatan

penduduk di Ghana, Afrika tepatnya Kota Accra dan Nima. Karya tersebut terbit di tahun 1973, dimulai dari munculnya konsep ini banyak penelitian dan kebijakan mulai menyoroti masalah ini dengan khusus (Effendi, 1985). Keith Hart (1991) mendeskripsikan sektor informal merupakan bagian dari angkatan kerja kota yang terdapat di luar pasar tenaga yang tersistem.

Menurut Mulyadi sektor informal adalah “unit-unit usaha yang tidak atau sama sekali menerima proteksi ekonomi secara resmi dari pemerintah. Sektor informal yang ada di kota maupun di desa tidak mendapatkan perlindungan yang cukup besar dari pemerintah sehingga apabila dilakukan penggusuran sektor informal tidak bisa berbuat banyak. Selain itu, perlindungan terhadap sektor informal ini dapat berupa tarif proteksi, kredit dengan bunga yang relatif rendah, pembimbingan, penyuluhan, perlindungan dan perawatan tenaga kerja, terjaminnya arus teknologi import, hak paten dan sebagainya” (S, 2003).

Sethuraman (Effendi, 1985), mengemukakan istilah sektor informal sebagai “suatu manifestasi dari situasi pertumbuhan kesempatan kerja di negara berkembang yang bertujuan untuk mencari kesempatan kerja dan pendapatan untuk memperoleh keuntungan. Sektor informal biasanya digunakan untuk menyatakan sejumlah kegiatan ekonomi yang berskala kecil. Alasan dikatakan berskala kecil karena umumnya mereka pada umumnya berasal dari kalangan miskin, berpendidikan rendah, berketerampilan rendah, dan kebanyakan dilakukan oleh para pendatang. Dapat digambarkan bahwa usaha-usaha di sektor informal berupaya menciptakan kesempatan kerja dan memperoleh pendapatan sendiri.”

### **I.6.2 Teori Pilihan Rasional**

Menurut Coleman, pemusatan perhatian dari sosiologi adalah sistem sosial, yang mana hal-hal makro wajib diketahui secara jelas faktor

internalnya, utamanya oleh faktor individu. Pemusatan perhatian pada individu tersebut beralasan karena intervensi guna membuat perubahan sosial. Dengan demikian, inti dari pendapat Coleman yaitu teori sosial bukan sekedar hal pelatihan akademik, tetapi juga harus bisa memberi pengaruh pada kehidupan sosial dengan intervensi tersebut. Fenomena dalam tingkatan mikro selain yang sifatnya individual bisa menjadi sasaran fokus analisisnya. Hubungan antara seseorang dilihat sebagai dampak dari fenomena yang terdapat pada tingkat sistem, yaitu, fenomena yang tidak terprediksi atau dimaksud oleh seseorang.

Teori pilihan rasional Coleman memperjelas pendapatnya bahwa perilaku individu berkaitan dengan apa yang ditentukan oleh nilai-nilai atau pilihan (preferensi) Coleman (1989). Coleman menjelaskan bahwa konsep aktor rasional berasal dari ilmu ekonomi yang mempertimbangkan aktor memilih perilaku yang dapat mengoptimalkan utilitas (manfaat) atau kebutuhan mereka. Oleh karena itu, teori Coleman mengklasifikasikan terdapat dua komponen utama (unsur pokok) : aktor dan sumber daya. Dalam hal ini, sumber daya yang dapat dikendalikan oleh aktor. Coleman menjelaskan proses yang mempengaruhi interaksi mereka yang mempengaruhi dalam level sistem ini, karena tentu akan ada hubungan isu mikro-makro (Ritzer, 2014). Teori pilihan rasional berfokus pada aktor yang memiliki maksud atau tujuan. Singkatnya, aktor memiliki tujuan tindakan yang ditujukan pada usaha dalam menggapai tujuan tersebut. Aktor juga dianggap memiliki realitas pilihan atau nilai, kebutuhan, dan yang terpenting, yaitu hal-hal yang dilakukan untuk mencapai tujuan yang sesuai dengan pilihan aktor. Aktor adalah orang yang melakukan suatu tindakan. Dengan kata lain, seseorang yang dapat memanfaatkan keahliannya dengan baik. Pengusaha warteg dianggap menjadi aktor atau pelaku usaha, karena dianggap

mempunyai tujuan tertentu. Pengusaha warteg terdiri dari pemilik warteg. Sedangkan tiap potensi dimiliki disebut sumber daya. Dapat berupa Sumber Daya Alam, yaitu sumber daya yang berasal dari potensi alam atau yang disediakan alam dan juga Sumber Daya Manusia, yaitu seorang individu yang memiliki potensi. Dalam industri kuliner, sumber daya adalah modal sosial atau para aktor potensial harus bisa mengambil keputusan.

Coleman menerangkan bahwa teoritis (mendiskripsikan kerangka sumber atau teori yang dipakai untuk menelaah permasalahan atau dengan kata lain dijadikan sebagai landasan berpikir untuk melaksanakan suatu penelitian) perlu menjaga pandangan mereka terhadap aktor yang berkelanjutan dari gambaran mikro tersebut timbul kesan mengenai fenomena tingkatan makro. Dari sisi pengaplikasiannya, Coleman mengklasifikasikan unsur-unsur guna menganalisa kejadian makro, antara lain (Ritzer, 2014) :

a. Perilaku Kolektif

Yaitu suatu fenomena makro yang berkaitan dengan perilaku di dalamnya. Coleman beranggapan bahwa pilihan rasional mampu menguraikan seluruh fenomena makro bukan hanya yang bersifat stabil dan tersistem. Pandangan pilihan rasional menganggap bahwa seseorang yang secara sepihak memindahkan kontrol atas perbuatannya kepada orang lainnya merupakan upaya mengoptimalkan kepentingan mereka. Biasanya hal tersebut dapat menyebabkan keseimbangan dalam masyarakat. Pemilik warung tegal mempercayai karyawannya untuk memaksimalkan pengelolaan warung tegal. Hal tersebut agar mendapatkan keuntungan bersama, karyawan berusaha memajukan warteg agar mendapat keuntungan dari warteg tersebut, dan pemilik warteg juga

melaksanakan usaha yang sejenis guna memperoleh laba dari warteg mereka.

Perilaku kolektif digambarkan dengan adanya koperasi warung tegal. Koperasi warung tegal merupakan koperasi yang dibentuk dari perkumpulan orang Tegal yang sama-sama mendirikan warteg di sekitar Kota Semarang. Koperasi Warung tegal tujuannya yaitu agar hubungan dari kaum perantauan asal Tegal ini dapat terjalin dengan baik sebagai pengusaha yang berprofesi sama. Dengan alasan tersebut, para pemilik warung tegal berinisiatif membentuk himpunan Kowarteg (Koperasi warung tegal) dengan tujuan memelihara kerjasama dan memberi bantuan pada tiap anggota dengan adanya koperasi tersebut.

b. Norma dalam Bermasyarakat

Norma atau aturan yang diberlakukan pada kehidupan masyarakat, berbangsa, dan bernegara di keseharian, masing-masing orang selalu berinteraksi terhadap individu atau kelompok lain. Sehingga manusia selalu memerlukan pertolongan dari orang lain baik sebagai individu atau anggota masyarakat. dalam interaksi sosial tersebut, setiap individu bertindak sesuai dengan kedudukan, status sosial, dan peran yang mereka masing-masing. Tindakan manusia dalam interaksi sosial itu senantiasa didasari oleh nilai dan norma yang berlaku di masyarakat. peta konsep norma-norma yang berlaku dalam kehidupan bermasyarakat, berbangsa dan bernegara macam bentuk sumber isi tujuan berlaku sanksi menerapkan norma - norma, kebiasaan, adat - istiadat, dan peraturan yang berlaku dalam kehidupan bermasyarakat, berbangsa dan bernegara kata kunci: nilai, norma, kebiasaan, adat-istiadat, etika, moral, zoon politikon, peraturan, hukum, penduduk, warga negara.

Mulanya muncul dan dipertahankan oleh beberapa orang saja. Norma tersebut akan menghasilkan keuntungan jika aktor dapat mengikuti norma tersebut dengan baik dan akan menimbulkan kerugian jika aktor melakukan pelanggaran terhadap norma tersebut. Norma adalah fenomena makro yang ada berdasarkan tindakan bertujuan di tingkat mikro dengan munculnya norma, melalui sanksi yang ada dapat mempengaruhi suatu tindakan. Aturan atau norma biasanya keterlibatan perjanjian awal yang berupa kesepakatan berupa aturan-aturan yang harus dijalankan untuk karyawan warteg. Pemilik warung tegal harus mempunyai aturan yang harus diterapkan agar dapat menghasilkan keuntungan bersama bagi pemilik dan juga karyawan.

Norma dalam Warteg berhubungan dengan perilaku yang dilakukan pemilik Warteg dengan konsumen dimana mulai dari menyapa para konsumen yang datang yang kemudian ditanyakan pesenan apa yang akan mereka makan. Selain itu, norma ini juga berhubungan langsung dengan konsumen dimana konsumen juga memiliki sikap saat datang ke Warteg, seperti ketika ingin mengantri makanan di Warteg. Norma disini juga berhubungan dengan sikap pembeli dan penjual, ada beberapa Warteg yang pejualnnya tidak ramah ada juga yang penjualnnya sangat ramah. Selain itu, norma disini juga mengetahui sosialnya dimana pakah Warteg tersebut sering berbabi dengan yang kurang mampu.

c. Aktor

Aktor merupakan seseorang yang berperan sebagai pelaku yang memiliki suatu tujuan tertentu. Coleman menegaskan bahwa dalam suatu koleivitas, aktor individual boleh bertindak menurut tujuan mereka pribadi yang bisa saja berbeda dari kepeningan kolekif, tetapi disisi lain aktor individual harus

bertindak menurut kepentingan kolektivitas. Berkaitan dengan studi mengenai Eksistensi Warteg, seseorang yang dianggap aktor dalam teori pilihan rasional yakni pedagang warteg atau pemilik Warung tegal.

Dalam pandangan pilihan rasional, aktor dapat menentukan pilihan yang dapat menentukan keuntungan baginya. Pedagang warung tegal untuk dapat menjaga keeksistensiannya, mereka sudah membuat pilihan yang cocok dan menguntungkan baginya. Strategi awal pengusaha warung tegal pasti melihat tempat strategis yang cukup yang akan ditematinya untuk berjualan, tujuan pemasaran warung tegal untuk kalangan kelas yang mereka tuju agar memberikan keuntungan bagi pemilik warung tegal sesuai dengan pilihannya. Dan dengan adanya relasi keluarga, pemilihan karyawan untuk mengelola juga sangat penting dan dapat dipercaya.

Dari analisis di atas mengenai perilaku kolektif, norma, dan aktor ketiganya saling berkaitan. Perilaku kolektif berhubungan langsung koperasi warteg yang ada di Ngaliyan Kota Semarang yang menjadi wadah para pengusaha warteg berkumpul untuk menjalin hubungan yang baik dan saling membantu sesama pengusaha warteg. Perilaku norma dalam koperasi warteg memang tidak ada secara khusus, akan tetapi dalam mengaplikasikannya penjual agar bersikap ramah dan baik terhadap para konsumen yang datang ke warteg. Sementara itu, aktor disini adalah para penjual atau pedagang warung makanan tegal yang menjadi tokoh utama atau sentral berjalannya bisnis warteg di Ngaliyan Semarang. Jadi dapat dikatakan bahwa ketiganya baik perilaku kolektif, norma, dan aktor saling berkesinambungan yang mewujudkan warung

makan tegal yang diwadahi dalam Kowarteg, sehingga warteg tetap eksis di Ngaliyan Kota Semarang.

## **I.7 Metode Penelitian**

### **1. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Pada penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskripsi dengan kajian tentang Warteg di Ngaliyan Semarang. Data yang dikumpulkan berbentuk kata-kata, gambar, bukan angka-angka (Sudarman, 2002). Menurut Bogdan dan Taylor, sebagaimana yang dikutip oleh Lexy J. Moleong (2000), penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Sementara itu, pendekatan deskriptif adalah suatu bentuk penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, baik fenomena alamiah maupun rekayasa manusia. Adapun tujuan dari pendekatan deskriptif adalah untuk membuat pencandraan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta dan sifat populasi atau daerah tertentu. Penelitian ini digunakan untuk mengetahui bagaimana Eksistensi Usaha Warteg di Perkotaan (Kajian Tentang Warteg di Ngaliyan Semarang).

Dalam penelitian ini, peneliti akan menggunakan jenis pendekatan deskriptif. Pendekatan deskriptif adalah pendekatan yang bertujuan untuk menjelaskan atau mendeskripsikan suatu keadaan, peristiwa, objek apakah orang atau segala sesuatu yang terkait dengan permasalahan yang bisa dijelaskan baik dengan data ataupun bukti (Punaji, 2010: 89). Pendekatan ini menekankan pada data yang sudah digali di lapangan kemudian di lustrasikan dalam kalimat dengan mengkategorikan berdasarkan karakter tertentu kemudian dapat diambil kesimpulan mengenai Eksistensi Usaha Warteg di Ngaliyan, Semarang.

## 2. Sumber dan Jenis Data

### a. Data Primer

Menurut Hasani(2002: 82) data primer ialah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya. Data primer di dapat dari sumber informan yaitu individu atau perseorangan seperti hasil wawancara yang dilakukan olehpeneliti. Data primer ini antara lain :

1. Catatan hasil wawancara.
2. Hasil observasi lapangan.
3. Data-data mengenai informan.

Supaya mendapatkan data primer ini peneliti langsung terjun ke daerah Ngaliyan Semarang di Kecamatan Ngaliyan, mengamati dan melangsungkan wawancara kepada informan dengan tanya jawab dengan pemilik Warteg, pembeli, distributor bahan pokok makanan (*suplier*).

### b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data pendukung dari data utama (primer) data yang diperoleh peneliti dari sumber yang sudah ada. Sumber data primer dalam penelitian ini untuk menunjang data primer berupa buku-buku yang bersangkutan dengan pembahasan peneliti, jurnal, artikel, skripsi, atau sumber lain yang mendukung data peneliti. Menurut (Sugiyono, 2014) data sekunder

adalah merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.

## 3. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan tiga macam teknik pengumpulan data, yaitu :

### a. Observasi

Observasi merupakan kegiatan yang dilakukan secara sengaja mengenai fenomena sosial dan gejala sosial untuk dilakukan pencatatan, dengan teknik observasi ini dapat diperoleh dari berbagai macam kejadian, peristiwa, keadaan, tindakan yang mempola dari hari ke hari ditengah masyarakat ( Bungin, 2001). Observasi dilakukan di Ngaliyan Kota Semarang, karena di wilayah Kelurahan Ngaliyan terdapat tempat makan cepat saji sehingga terjadi persaingan pada sektor informal antara Warteg dan tempat makan cepat saji dalam penjualan produk makanan. Di Ngaliyan juga terdapat kampus-kampus sehingga banyak mahasiswa yang membutuhkan kebutuhan pangan mereka.

b. Wawancara Mendalam (*Indepth Interview*)

Wawancara merupakan suatu kajian untuk mendapatkan informan secara langsung untuk mendapatkan informasi, memahami pandangan, pengetahuan informan mengenai suatu permasalahan. Wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini adalah wawancara mendalam agar dapat menggali dari informan dengan memberi pertanyaan sesuai dengan kondisi informan dan tetap fokus pada tema penelitian.

Dalam penelitian ini, peneliti mengajukan pertanyaan terbuka kepada informan-informan. Peneliti memiliki kriteria dalam pemilihan informan agar dapat menjawab permasalahan dalam penelitian. Pemilik Warteg 2 orang (Ibu Suijah, Ibu Erni) yang minimal berjualan di Ngaliyan Semarang sudah sekitar 5 tahun. Pembeli 3 orang yang berasal dari daerah mana saja dan kalangan apa saja, yang sudah berlangganan Warteg selama di Ngaliyan Semarang. Distributor bahan pokok Warteg yakni orang yang memasok bahan pokok makanan ke warteg-warteg.

c. Dokumentasi

Dokumen adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu berbentuk tulisan, gambar, atau benda-benda lainnya yang berkaitan dengan aspek-aspek yang diteliti (Ibrahim, 2018). Dalam penelitian ini metode dokumentasi dilakukan dengan cara mengumpulkan data-data yang tertulis yang terkait dengan penelitian ini. Data yang diperoleh dari informan yang sudah dikategorikan sebelumnya serta dapat juga dari buku referensi yang digunakan sebagai rujukan untuk mendukung data penelitian ini.

#### 4. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian yang akan dilaksanakan analisa data yang digunakan ialah metode induktif. Secara umum, induktif diketahui sebagai pendekatan analisis untuk menemukan hasil dengan cara pikir khusus ke umum, yaitu hal-hal kategori khusus yang telah ditemukan akan mengarah pada kategori umum. Segmen teks yang berasal dari catatan lapangan, transkrip wawancara atau semua data yang tekstual. Dengan menggunakan metode induktif ini, peneliti menampung semua fakta yang sudah didapat melalui hasil observasi kemudian menganalisisnya dan berusaha melakukan pengangkatan fakta berdasarkan apa yang diobservasi.

Menurut Milles & Huberman (1992) aktivitas yang dilakukan dalam analisa data berupa data *reduction*, yakni mengolah data dengan menganalisis berdasarkan kategori yang diteliti (menggolongkan data-data sesuai tema), pemusatan data mengenai eksistensi dan pengaruh sosial ekonomi yang disederhanakan untuk membentuk laporan, pengabstrakan, membuang data selama pengamatan yang tidak perlu/tidak sesuai tema. *Data display*, setelah peneliti melakukan reduksi data, hasil dari reduksi data mengenai eksistensi warteg dan pengaruh sosial ekonomi kemudian disajikan kemudian dianalisis sesuai dengan teori pilihan rasional. *Conclusion/verification*, ini

merupakan langkah akhir dari sebuah penelitian yang sebelumnya akan ditarik kesimpulan dari hasil yang diperoleh peneliti.

### **I.8 Sistematika Penulisan Skripsi**

Untuk mendapatkan bentuk penulisan skripsi yang sistematis, maka penulis menyusun skripsi ini menjadi 6 bab. Masing-masing bab terdiri dari beberapa sub-bab. Adapun sistematika penulisan skripsi ini yaitu sebagai berikut :

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Dalam bab ini akan dipaparkan mengenai Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Tinjauan Pustaka, Landasan Teori, Metodologi Penelitian (meliputi Jenis Penelitian, Sumber Data, Teknik Pengumpulan Data, Teknik Analisis Data).

#### **BAB II KERANGKA TEORI**

Dalam bab ini akan dipaparkan mengenai kerangka teori yang digunakan peneliti yaitu Teori Pilihan Rasional oleh James S. Coleman sebagai alat analisis dengan meliputi penjelasan mengenai Sektor Informal Perkotaan, Usaha Warteg di Kota Besar, yang merupakan tema yang akan diteliti.

#### **BAB III GAMBARAN UMUM WARTEG DI NGALIYAN SEMARANG**

Dalam bab ini dipaparkan mengenai gambaran umum warteg yang berada di Ngaliyan Semarang yang meliputi sejarah penjelasan tentang kondisi geografis dan demografis, Sejarah warteg yang berada di Ngaliyan Semarang.

**BAB IV STRATEGI PEDAGANG WARTEG DI NGALIYAN**

Dalam bab ini akan dipaparkan mengenaiapa saja strategi pegadang warteg agar tetap eksis di Ngaliyan Semarang dan mendapatkan pembeli setiap harinya.

**BAB V RELASI ANTAR PEDAGANG WARTEG DI NGALIYAN SEMARANG**

Dalam bab ini akan dipaparkan mengenai relasi antar pedagang warteg agar tetap eksis di Ngaliyan Semarang.

**BAB VI PENUTUP**

Dalam bab ini berisi mengenai kesimpulan dari hasil penelitian dan saran atau rekomendasi penelitian.

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## **BAB II**

### **TEORI PILIHAN RASIONAL DALAM EKSISTENSI USAHA WARTEG DI PERKOTAAN**

#### **II.1 Definisi Konseptual**

##### **II.1.1 Eksistensi**

Eksistensi diambil dari bahasa Inggris “exist”i yang artinya ada, yaitu terdapat hidup atau dirasakan keberadaannya. Sedangkan dalam kamus lengkap bahasa Indonesia, dijelaskan bahwa: “Eksistensi artinya keberadaan, keadaan, adanya. Selain itu, dalam kamus besar bahasa Indonesia dikemukakan bahwa:

” Eksistensi : "keberadaan, adanya" (Setiawan, 2011). Berdasarkan KBBI, maka eksistensi adalah suatu keberadaan atau keadaan kegiatan usahanya masih ada dari dulu hingga sampai saat ini dan masih diterima di lingkungan masyarakat dan keadaannya lebih dikenal atau lebih eksis di kalangan masyarakat.

Eksistensi Menurut Abidin Zainal merupakan "suatu proses yang dinamis, suatu, menjadi atau mengada". Hal tersebut sesuai dengan kata eksistensi itu sendiri yang berasal dari *exsistere*, artinya keluar dari, melampaui atau mengatasi. Sehingga eksistensi sifatnya tidak kaku dan berhenti, tetapi fleksibel dan berkembang atau justru kebalikannya yaitu kemunduran, hal itu bergantung pada kemampuan dalam menunjukkan potensi-potensinya (Abidin, 2007).

Konsep eksistensi berdasarkan pendapat Save M. Dagun (Dagun, 1992) di dalam kehidupan sosial manusia yang paling penting ialah kondisi dirinya atau eksistensi diri sendiri. Eksistensi bisa didefinisikan sebagai anggapan bahwa keberadaan manusia tidak sekedar statis maksudnya manusia selalu melakukan pergerakan dari sesuatu yang mungkin menjadi sesuatu yang terjadi atau kenyataan. Proses tersebut dapat mengalami perubahan, jika saat ini sesuatu tersebut hanya mungkin maka besok bisa diubah menjadi kenyataan

dengan alasan manusia memiliki kebebasan dalam bergerak. Dalam hal ini bereksistensi artinya berani memutuskan sesuatu yang menentukan kehidupannya. Sehingga konsekuensinya apabila kita tidak berani membuat keputusan dan tidak memiliki untuk bergerak maka kita dikatakan tidak bereksistensi dalam arti yang sesungguhnya.

### **II.1.2 Sektor Informal**

Sektor informal oleh Biro Pusat Statistik (1981) diartikan sebagai unit usaha dengan skala kecil yang memproduksi dan mengedarkan barang serta jasa yang tujuan utamanya membuat peluang kerja serta pendapatan untuk dirinya sendiri, walaupun para pelakunya mengalami hambatan baik modal atau sumber daya manusia dan sumber daya fisik. Konsep sektor informal berasal dari pemikiran seorang ahli antropologi Inggris yang bernama Keith Hart, setelah masa studinya dalam mengamati kegiatan penduduk di Ghana, Africa, yaitu tepatnya di Kota Accra dan Nima. Karya tersebut terbit di tahun 1973, dikarenakan adanya teori tersebut banyak penelitian serta kebijakan yang mulai berfokus pada hal ini dengan khusus (Effendi, 1985). Keith Hart (1991) mendeskripsikan sektor informal sebagai bagian dari angkatan kerja kota yang berada di luar pasar tenaga yang terorganisir.

Mulyadi berpendapat bahwa sektor informal merupakan unit usaha yang tidak mendapat perlindungan ekonomi dari pemerintah dengan resmi. Di kota ataupun di desa sekalipun sektor informal tidak cukup memperoleh proteksi yang besar dari pemerintah jadi jika terdapat pengrusakan maka pengusaha pada sektor informal tidak dapat melakukan pencegahan. Lebih dari hal itu, proteksi pada sektor non-formal bisa berbentuk tarif proteksi, penyuluhan, sosialisasi, kredit bunga rendah, perlindungan dan perawatan tenaga kerja, pembimbingan, dijaminan arus teknologi impor, hakipaten, dll (Mulyadi, 2003).

Sethuraman (Effendi, 1985), memaparkan bahwa sektor informal dijadikan hal yang memanifestasi terhadap situasi pertumbuhan peluang kerja pada negara berkembang dengan tujuannya adalah guna mencari kesempatan kerja dan penghasilan serta mendapatkan keuntungan. Sektor informal umumnya dimanfaatkan sebagai pernyataan beberapa aktivitas ekonomi dengan skala yang kecil. Biasanya mereka datang dari kalangan kurang mampu, pendidikannya rendah, keterampilannya tidak banyak, dan biasanya adalah para pendatang. Itulah yang menyebabkan mereka dikatakan berskala kecil. Selanjutnya bisa dideskripsikan bahwa usaha – usaha pada sektor informal memiliki usaha menciptakan peluang untuk bekerja serta mendapat penghasilan sendiri.

### **II.1.3 Warteg**

Warteg atau singkatan dari warung tegal merupakan sebuah tempat usaha yang memiliki cakupan kegiatan menyajikan hidangan makan dan minum untuk umum. Apabila didasarkan pada syarat peraturan kesehatan maka lokasi warteg diharuskan jauh dari hal-hal yang mencemari, bahan untuk hidangan harus berada pada kondisi baik serta memiliki tempat penyimpanan bahan atau makanan yang selalu bersih dan terbebas dari serangga (Prasetya, 2012). Jika dilihat kasat mata, ciri-ciri Warteg sangat mudah dikenal, tampilan depan yang khas menggunakan 2 pintu samping kanan dan kiri, kemudian didalamnya untuk menyajikan menu makanan, menggunakan etalase, Warteg juga menyediakan meja kursi untuk konsumen menyantap makanan di Warteg yakni dibuat keliling mengitari etalase dengan model meja kursi panjang.

Warung Tegal merupakan jenis usaha yang termasuk dalam gastronomi yang menyajikan makan dan minum dengan harga murah. Karena biasa juga disebut Warteg, nama ini cenderung mengarah pada

warung makan untuk kelas ekonomi menengah ke bawah dan terletak di pinggir jalan, baik yang diorganisir oleh orang Tegal asli maupun dari daerah lain, baik yang lokasinya di Tegal ataupun di daerah lain. Mulanya Warteg didominasi oleh warga dari dua desa di Kabupaten Tegal sebagai pengelolanya. Pengelolaan warung tersebut dilakukan secara bergilir oleh keluarganya dalam tiga sampai empat bulan sekali. Untuk yang tidak dapat jatah mengolah Warteg umumnya bermata pencaharian sebagai petani pada kampung halamannya. Di Jakarta, yang mengelola Warteg biasanya orang asli Tegal yang kemudian bergabung dalam Koperasi Warung Tegal, atau disingkat Kowarteg (Pohan, 2009).

Makanan dan minuman di Warteg biasanya cukup sederhana serta tidak membutuhkan alat masak yang terlalu lengkap. Menu ayam goreng dan tahu tempe biasanya sering dijumpai, begitu juga hidangan cemilan seperti dadar jagung, perkedel, tempe goreng, minuman misalnya teh, air putih, kopi, dan lain-lain. Terdapat warteg-warteg yang khusus menyajikan sejumlah makanan tertentu contohnya sate tegal, gulai dan minuman khas Tegal yaitu teh poci..

## **II.2 Teori Pilihan Rasional**

Teori pilihan rasional didasarkan pada prinsip dasar yang mulanya dari ekonomi neoklasik. Coleman mempopulerkannya di dalam sosiologi . Terlebih ketika Coleman menerbitkan jurnal berjudul *Rationality and Society* di tahun 1989 dengan maksud menyebarkan pemikiran yang asalnya dari pandangan teori pilihan rasional. Teori ini diartikan sebagai tindakan rasional actor atau seseorang guna bertindak sesuatu karena suatu tujuan, dan tujuan yang dimaksud berdasarkan oleh pilihan (prefensi). Namun lebih lanjut Coleman membuat pernyataan demi tujuan yang sangat teoritis, diperlukan konsep yang lebih tepat tentang aktor rasional yang diambil dari ilmu ekonomi,

yang memandang aktor memilih perilaku yang bisa memanfaatkan secara maksimal kegunaannya atau yang dapat memberi kepuasan kegiatan dan kebutuhan mereka (Wirawan, 2015).

Aktor merupakan pusat perhatian dalam teori pilihan rasional. Karena aktor dianggap sebagai individu yang memiliki maksud atau tujuan. Sehingga dapat diartikan bahwa aktor memiliki maksud dalam tindakan yang ditujukan pada usaha mencapai suatu tujuan yang dimaksud. Aktor juga dianggap memiliki prefensi dan kebutuhan. Paling penting ialah realita bahwa tindakan yang dilakukan dalam meraih tujuan yang selaras dengan prefensinya. Menurut Coleman, teori ini merupakan paradigma dari tindakan rasional sebagai integrasi dari banyak paradigma sosiologi. Coleman juga mantap menyatakan bahwa pendekatan yang dimaksud berjalan dari dasar metodologi individualis. Dengan penerapan teori pilihan rasional untuk dijadikan landasan tingkat mikro, sehingga dapat menguraikan fenomena tingkat makro tersebut. Aktor juga dilihat memiliki prefensi dan juga sebaliknya. Teori pilihan rasional fokus perhatiannya pada aktor, yang mana aktor dianggap punya tujuan atau maksud. Maksudnya aktor yang memiliki tujuan, tindakan yang dilakukan akan menuju pada usaha dalam mencapai tujuan yang ditetapkan. Teori tersebut juga tidak memperdulikan hal-hal yang dipilih atau hal yang jadi sumber pilihan aktor, yang terpenting ialah realita bahwa tindakan yang dilakukan guna meraih tujuan yang disesuaikan dengan tingkat pilihan aktor (Upe, 2010).

Terdapat dua hal pokok di dalam teori yang diungkapkan Coleman, yaitu sumber daya dan aktor. Sumber daya merupakan sesuatu yang mempunyai daya tarik perhatian dan yang bias dikontrol oleh aktor. Ritzer mengemukakan bahwa pendapat Coleman mengenai hubungan antar aktor dengan sumber daya secara terperinci menuju ke tingkat sistem sosial sebagai berikut:

“Basis minimal untuk system social tindakan adalah dua orang aktor, masing-masing mengendalikan sumber daya yang menarik perhatian pihak yang lain. Perhatian satu orang terhadap sumber daya yang dikendalikan orang lain itulah yang menyebabkan keduanya terlibat dalam tindakan saling membutuhkan (terlibat dalam sistem tindakan) selaku actor yang mempunyai tujuan, masing-masing bertujuan untuk memaksimalkan perwujudan kepentingan yang memberikan ciri saling tergantung atau ciri sistem terhadap tindakan mereka” (Ritzer, 2010).

Berdasarkan apa yang sudah dijelaskan oleh Coleman tersebut bisa disimpulkan bahwa di dalam suatu tindakan sosial terdiri dari dua unsur yaitu aktor dan sumber daya, yang dimaksud dengan aktor adalah seseorang yang punya peran dalam melaksanakan suatu tindakan, yang mana tindakan tersebut punya tujuan tertentu. Sedangkan sumber daya adalah sesuatu hal yang dianggap menarik oleh pihak lain dan sumber daya tersebut dapat di kontrol oleh aktor. Coleman Menjelaskan bahwa dalam suatu sistem sosial minimal terdapat dua orang aktor yang mengendalikan sumberdaya tersebut. Keberadaan sumber daya berfungsi sebagai pengikat yang menyebabkan sifat saling membutuhkan antar aktor dan sumberdaya. Sehingga dengan tidak langsung tindakan yang melibatkan kedua faktor tersebut menuju pada tingkatan sistem sosial.

Meskipun dalam teori yang dikemukakan Coleman pada tahap awal merujuk pada tujuan aktor, paling tidak terdapat dua pemaksa tindakan yang memberi pengaruh terhadap individu (Ritzer, 2010).

1. Hal yang pertama adalah terbatasnya sumber daya, sumber daya yang dimiliki individu berbeda, akses yang dimiliki pun berbeda terhadap sumber daya yang lain. Semakin tinggi sumber daya yang dimiliki individu juga makin tinggi peluang dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Begitupun sebaliknya, apabila sumber daya aktor

hanya sedikit maka peluang untuk mencapai tujuan juga semakin sukar atau dapat dikatakan mustahil. Demi mencapai suatu tujuan, aktor tentu harus mempertimbangkan jumlah biaya untuk mencapai tujuannya, aktor juga harus memperkirakan jumlah biayanya dalam melakukan tindakan berikutnya yang menarik tetapi tidak jadi diperbuatnya itu. Hal tersebut karena aktor sadar akan keberadaan sumber daya yang jumlahnya terbatas sehingga sang aktor tak mengejar tujuan itu dan dapat mengancam kesempatannya dalam meraih tujuan berikutnya yang lebih berharga.

2. Hal kedua yang memaksa yaitu instansi sosial. Eksistensi instansi sosial yang mulai ada dari aktor kecil bisa menjadi penghambat tindakan yang dilaksanakan guna meraih tujuan. Instansi tersebut kemudian mengawasi tiap perilaku yang ditindak oleh aktor, memberlakukan hukuman yang bisa memberi dorongan atau justru hambatan bagi aktor dalam meraih tujuannya. Instansi sosial dapat berupa peraturan dalam keluarga, sekolah atau lingkup sosial lain.

Teori pilihan rasional yang telah dipaparkan tadi yang akan diterapkan oleh peneliti dalam menelaah objek penelitian yakni mobilitas pengusaha kecil. Teori oleh Coleman tersebut sudah banyak dipakai oleh pengusaha kecil yang dihadapkan dengan opsi-opsi yang didasarkan pada kemampuan yang dimiliki. Para pengusaha kecil terkadang dihadapkan dengan beberapa hambatan seperti finansial dan lain-lain. Hal tersebut membuat aktor tersebut harus memikirkan strategi demi mencukupi kebutuhan. Alasannya karena setiap bertindak pada sesuatu yang mengarah ke tujuan tentu harus mempertimbangkan plus dan minus atau untung ruginya sehingga dapat mencukupi keperluan harian atau justru meningkatkan status sosial dari pengusaha itu sendiri.

Dikutip dari (Ritzer, 2010), Coleman menguraikan mengenai teoritisasi harus mempertahankan gambaran mereka terhadap aktor secara berkelanjutan serta dari gambaran ini memunculkan kesan fenomena pada tingkat makro. Dipandang dari segi pengaplikasiannya Coleman

mengklasifikasikan berbagai unsur dalam menganalisa fenomena makro, diantaranya:

a. Perilaku kolektif

Perilaku kolektif merupakan satu diantara contoh pendekatan Coleman dalam mengkaji fenomena makro. Coleman memilih menjelaskan perilaku kolektif dengan alasan ciri perilaku kolektif yang tidak stabil dan kacau tersebut sulit dilakukan analisis didasarkan perilaku perspektif pilihan rasional. Tetapi jika merujuk pada pendapat Coleman, teori pilihan rasional dapat menjelaskan seluruh fenomena makro, bukan sekedar yang teratur dan stabil saja. Hal-hal yang mengakibatkan perpindahan aktor rasional ke berfungsinya system yang disebut “perilaku kolektif liar dan bergolak adalah pemindahan sederhana pengendalian atas tindakan seorang aktor ke aktor lain yang dilakukan secara sepihak, bukan sebagai bagian dari pertukaran”.

Orang-orang dengan sepihak memindahkan kontrol tindakannya pada orang lain dengan alasan yang berdasarkan pada teori pilihan rasional. Menurut teori itu, orang-orang melakukan hal tersebut bertujuan memaksimalkan kepentingannya. Pada umumnya usaha dalam memaksimalkan itu mengakibatkan kontrol yang seimbang antar beberapa orang sehingga menjadikan adanya keseimbangan pula dalam masyarakat. Namun pada kasus perilaku kolektif, usaha untuk memaksimalkan kepentingan perorangan tidak selalu menyebabkan keseimbangan karena adanya perpindahan kontrol yang hanya sepihak.

b. Norma

Norma adalah sasaran penelitian lain oleh Coleman yang merupakan bagian dari fenomena makro. Walaupun banyak para sosiolog yang memandang norma bisa dimanfaatkan untuk menjelaskan perilaku individu, tetapi tidak diterangkan kenapa serta bagaimanakah proses norma tersebut terlaksana. Coleman bertujuan

untuk melihat bagaimana norma itu timbul dan dijaga oleh sekelompok aktor yang rasional. Ia berpendapat bahwa norma diprakarsai dan dipelihara oleh beberapa orang yang melihat keuntungan yang dihasilkan dari pengalaman terhadap norma beserta kerugian yang didapat dari pelanggaran norma itu. Orang ingin melepaskan pengendalian terhadap perilaku mereka sendiri, tetapi dalam proses memperoleh pengendalian (melalui norma) terhadap perilaku orang lain.

Coleman memandang norma dari tiga segi unsur utama teorinya, dari mikro ke makro, tindakan bertujuan di tingkat mikro dan dari makro. Norma adalah fenomena tingkat makro yang berdasarkan tindakan bertujuan di tingkat mikro. Begitu norma muncul, karena adanya sanksi atau ancamannya, yang mempengaruhi perilaku individu. Tindakan tertentu mungkin membesarkan hati, sedangkan tindakan lain mengecilkan hati.

c. Aktor Korporat

Pada kasus ini Coleman berpindah ke fenomena makro dan melakukan analisis lanjutan di tingkat makro dalam mengkaji aktor kolektif. Pada kolektivitas yang semacam ini, aktor tidak dapat berperilaku sewenang-wenang yang sesuai kepentingannya saja, namun juga wajib melakukan tindakan yang sesuai kepentingan kolektivitas.

Selain itu, modernitas aktor kolektif juga berperan penting. Aktor kolektif bisa bertindak membuat keuntungan atau kerugian seseorang. Coleman berpendapat, “perubahan social terpenting adalah dengan munculnya aktor korporat sebagai pelengkap aktor individual. Dimana keduanya dianggap sebagai aktor yang mempunyai pengendalian atas sumber daya dan peristiwa, dan mempunyai kemampuan mengambil tindakan untuk mencapai kepentingan mereka melalui pengendalian itu. Jadi dalam pilihan rasional, individu sudah memikirkan bagaimana dampak yang akan terjadi setelah membuat keputusan

Sebagaimana dalam Teori pilihan rasional yang menyatakan bahwa “perilaku sosial dapat dijelaskan dalam istilah perhitungan rasional yang dilakukan individu dalam berbagai pilihan yang tersedia bagi mereka”.

Lebih lanjut pernyataan Coleman adalah baik aktor kolektif dan aktor individual tetap memiliki maksud dan tujuan. Didalam struktur sosial, misalnya organisasi, aktor individual bisa meraih tujuan pribadinya masing – masing yang kemungkinan terdapat perbedaan dengan tujuan kolektifnya, konflik kepentingan ini mendorong kita untuk paham terhadap sumber pemberontakan pada otoritas perusahaan. Dalam hal ini aktor kolektif punya peran penting untuk bertindak guna keuntungan atau kerugian aktor. kedaulatan yang ada pada individu dan bagaimana baik kepentingan utama mereka bisa disadari oleh sistem sosial yang ada, hal tersebut dapat digunakan untuk menilai peran aktor. Maksud dari hal itu adalah kita bisa mengetahui bagaimana kualitas kinerja para aktor kolektif apabila sistem sosial yang ada bisa memahami kepentingan pokok dari individu.

Menurut Coleman, ”sosiologi memusatkan perhatian pada sistem sosial. Dimana fenomena makro harus dijelaskan oleh faktor internalnya, khususnya oleh factor individu dikarenakan intervensi untuk menciptakan perubahan sosial. Sehingga, inti dari perspektif Coleman ialah bahwa teori sosial tidak hanya merupakan latihan akademis, melainkan harus dapat mempengaruhi kehidupan sosial melalui intervensi tersebut. Fenomena pada tingkat mikro selain yang bersifat individual dapat menjadi sasaran perhatian analisisnya. Interaksi antar individu dipandang sebagai akibat dari fenomena yang mengemuka di tingkat sistem, yakni, fenomena yang tidak dimaksudkan atau diprediksi oleh individu”(Coleman, 2013).

Teori pilihan rasional Coleman ini tampak jelas dalam gagasan dasarnya bahwa tindakan perseorangan mengarah pada suatu tujuan dan tujuan tersebut adalah tindakan yang ditentukan oleh nilai atau preferensi

(pilihan). Coleman menyatakan bahwa memerlukan konsep tepat mengenai aktor rasional yang berasal dari ilmu ekonomi yang melihat aktor memilih tindakan yang dapat memaksimalkan kegunaan ataupun keinginan serta kebutuhan mereka. Ada dua unsure utama dalam teori Coleman, yaitu actor dan juga sumber daya.

Sumber daya ialah setiap potensi yang ada atau bahkan yang dimiliki. Sumber daya tersebut dapat berupa sumber daya alam, yaitu sumber daya yang telah disediakan atau potensi alami yang dimiliki dan juga sumber daya manusia, yaitu potensi yang ada dalam diri seseorang. Sedangkan aktor ialah seseorang yang melakukan sebuah tindakan. Dalam hal ini ialah individu yang mampu memanfaatkan sumber daya dengan baik yaitu aktor.

Aktor dianggap sebagai individu yang memiliki tujuan, aktor juga memiliki suatu pilihan yang bernilai dasar yang digunakan aktor untuk menentukan pilihan yaitu menggunakan pertimbangan secara mendalam berdasarkan kesadarannya, selain itu aktor juga mempunyai kekuatan sebagai upaya untuk menentukan pilihan dan tindakan yang menjadi keinginannya. Sedangkan sumber daya adalah dimana aktor memiliki kontrol serta memiliki kepentingan tertentu, sumber daya juga sebagai sesuatu yang dapat dikendalikan oleh aktor (Ritzer, 2013).

Coleman juga menjelaskan mengenai interaksi antara aktor dengan sumber daya ke tingkat sistem sosial. Basis minimal untuk sistem sosial adalah tindakan dua orang aktor, dimana setiap aktor mengendalikan sumber daya yang menarik perhatian bagi pihak lain. Aktor selalu mempunyai tujuan, dan masing-masing bertujuan untuk memaksimalkan wujud dari kepentingannya yang memberikan ciri saling tergantung pada tindakan aktor tersebut.

Pada kehidupan nyata, Coleman mengakui bahwa individu tidak selalu bertindak atau berperilaku rasional (George, 2012). Akan tetapi, dalam hal ini akan sama saja apakah seorang aktor dapat bertindak dengan tepat menurut rasionalitas seperti yang biasa dibayangkan ataupun

menyimpang dari cara-cara yang diamati. Tindakan rasional individu dilanjutkan dengan memusatkan perhatian pada hubungan mikro-makro, ataupun bagaimana cara hubungan tindakan individual menimbulkan perilaku sistem sosial. Teori pilihan rasional berangkat dari tujuan atau maksud aktor, tetapi pada teori ini memiliki pandangan terhadap dua pemaksa utama tindakan. Pertama adalah keterbatasan sumber daya, bagi aktor yang mempunyai sumber daya besar, maka pencapaian tujuan cenderung lebih mudah. Hal ini berkorelasi dengan biaya, pemaksa utama, dan yang kedua adalah tindakan aktor individual, tindakan aktor individual disini adalah lembaga sosial.

Teori pilihan rasional dipilih dalam penelitian ini, digunakan untuk menjawab rumusan masalah dan untuk membantu dalam analisis data yang dikumpulkan dalam penelitian ini. Selanjutnya, tampaknya tepat untuk melihat teori pilihan rasional : Bagaimana para pedagang sektor informal, khususnya pedagang Warung Tegal (Warteg), mempertahankan eksistensinya melalui pilihan-pilihan yang rasional: Faktor pendukung keberadaan pedagang sektor informal di perkotaan khususnya Warteg. Hubungan antara teori pilihan rasional dan eksistensi merupakan cara bagi individu atau kelompok orang untuk mempertahankan eksistensinya dengan membuat pilihan-pilihan rasional sebagai keputusan yang diambilnya.

Dengan adanya keterikatan satu sama lain yang tidak dapat dipisahkan, ada hubungan yang diperlukan antara sektor informal dan sektor formal. Sektor informal sangat dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan hidup para pekerja di sektor formal. Tenaga kerja di sector formal membutuhkan barang dan jasa yang dihasilkan oleh sector informal. Aktivitas di kota (Ngaliyan, Semarang) padat dan digunakan sebagai tempat pertukaran mata uang, seperti adanya bisnis dan perdagangan. Kota ini juga dikenal sebagai pusat industri, karena memperkerjakan sejumlah besar pekerja. Karena ada banyak konsumen di kota, dapat dikatakan bahwa kota ini juga merupakan tempat konsumsi.

Penduduk yang tinggal di kota memiliki karakter konsumtif. Dimana di kota para penduduk membutuhkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhannya.

Kebutuhan tersebut diperlukan untuk dapat memulihkan kembali aktivitas kerja. Setelah mengonsumsinya, mereka kembali ke aktivitasnya, kemudian mengkonsumsi lagi, dan seterusnya. Kota sebagai tempat konsumsi memungkinkan banyak orang berlomba-lomba menjadi produsen. Dapat dilihat bahwa banyak penduduk di kota yang bekerja sebagai pedagang. Seiring dengan meningkatnya permintaan barang dan jasa dari waktu ke waktu, banyak pedagang yang berlomba-lomba untuk memenuhi kebutuhan barang dan jasa tersebut. Tentu saja, semakin banyak pedagang, semakin kompetitif untuk menarik konsumen ini. Misalnya, untuk memenuhi kebutuhan primer, pedagang perlu bersaing dengan pedagang lain dengan menawarkan barang atau produk kepada konsumen.

Seorang pedagang tanpa kreativitas atau daya saing, usaha yang dijalankan pasti akan bangkrut atau "*failed*". Berkaitan dengan warung makan, ada banyak warung makan sederhana saat ini, seperti : Warung Nasi Sunda, Warung Nasi Padang, Warung Tegal, dll. Hal ini tentunya membuat para pedagang Warung Tegal (Warteg) tetap eksis sehingga mampu bersaing dengan warung makan sederhana lainnya. Oleh karena itu, para pedagang di sektor informal Warung Tegal (Warteg) membutuhkan strategi tersendiri untuk mempertahankan kelangsungan usahanya dan tentunya mampu bersaing dengan pedagang yang lain.

### BAB III

## GAMBARAN UMUM KELURAHAN NGALIYAN

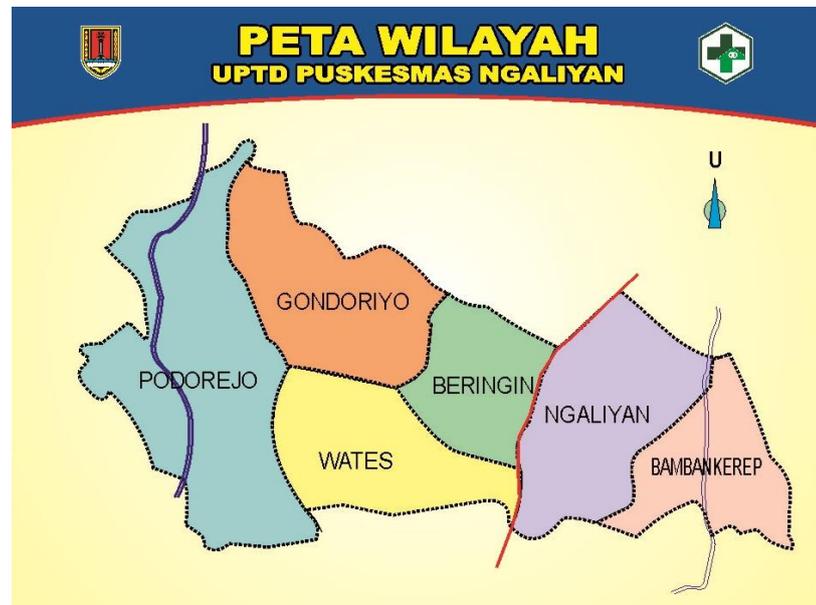
### III.1 Gambaran Umum Kelurahan Ngaliyan

#### III.1.1 Kondisi Geografis Kelurahan Ngaliyan

Kelurahan Ngaliyan merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Ngaliyan Kota Semarang Provinsi Jawa Tengah yang dapat dilihat pada gambar berikut :

Gambar 1

Peta Wilayah Kecamatan Ngaliyan Kota Semarang



*Sumber: Puskesmas Ngaliyan (2022)*

Kelurahan Ngaliyan merupakan salah satu kelurahan dari 10 kelurahan yang berada di Kecamatan Ngaliyan. Kelurahan Ngaliyan mempunyai luas wilayah 527.645 Ha. Adapun batas administrasi wilayahnya yaitu :

- Sebelah Utara : Kelurahan Purwoyoso
- Sebelah Barat : Kelurahan Tambakaji
- Sebelah Selatan : Kelurahan Wates
- Sebelah Timur : Kelurahan Kalipancur

Data geografis Kelurahan Ngaliyan pada tahun 2021 menunjukkan bahwa Kelurahan Ngaliyan memiliki luas wilayah 527.645 Ha, secara administratif terbagi dalam 12 RW dan 88 RT. Kelurahan Ngaliyan memiliki beberapa bagian penggunaan lahan yang dimanfaatkan sebagai lahan pekarangan/ bangunan/ emplasement, tegal/ kebun, ladang/ tanah huma, hutan sejenis, pemakaman. Lahan pekarangan/ bangunan/ emplasement merupakan wilayah yang cukup luas jika dibandingkan dengan ladang/ tanah huma. Luas pekarangan/ bangunan/ emplasement yaitu 503.215 Ha sedangkan luas lahan ladang/ tanah huma yaitu 82.515 Ha.

### III.1.2 Kondisi Demografis Kelurahan Ngaliyan

#### a. Jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin

Tabel III. 1: Jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin

No.	Jenis Kelamin	2019	2020	2021
1.	Laki-laki	7.415	7.312	7.294
2.	Perempuan	7.316	7.222	7.095
Jumlah		14.731	14.534	14.389

*Sumber: Data Kelurahan Ngaliyan 2019-2021*

Berdasarkan tabel III.1, menunjukkan data kependudukan Ngaliyan dalam kurun waktu tahun 2019-2021 berdasarkan jenis kelamin. Dapat diketahui bahwa jumlah penduduk laki-laki dan perempuan mengalami penurunan dalam setiap tahunnya yaitu tahun 2019 berjumlah 14.731 jiwa, tahun 2020 berjumlah 14.534 jiwa dan pada tahun 2021 berjumlah 14.389 jiwa. Beberapa faktor yang dapat menjadi penyebab penurunan jumlah penduduk yaitu faktor kematian, urbanisasi, dan pernikahan. Faktor pernikahan menjadi salah satu penyebab yang mengharuskan seseorang berpindah mengikuti kependudukan pasangannya.

b. Jumlah penduduk berdasarkan kelompok usia

Tabel III. 2 : Jumlah penduduk berdasarkan kelompok usia

No.	Kelompok Usia	2019	2020	2021
1.	0-4	1421	1231	1168
2.	5-9	1706	1716	1741
3.	10-14	1516	1512	1532
4.	15-19	1279	1270	1287
5.	20-24	1950	1943	1953
6.	25-29	1367	1370	1370
7.	30-34	1589	1580	1602
8.	35-39	1084	1066	1072
9.	40-44	962	950	945
10.	45-49	478	473	460
11.	50-54	319	432	426
12.	55-59	289	279	169
13.	60-64	107	102	98
14.	65-69	257	235	222
15.	70-74	206	200	190
16.	75+	201	175	154
Jumlah		14.731	14.534	14.389

*Sumber: Data Kelurahan Ngaliyan 2019-2021*

Berdasarkan tabel III.2, menunjukkan data kependudukan dalam kurun waktu 2019-2021 berdasarkan jumlah penduduk menurut kelompok usia. Tabel di atas menunjukkan jumlah

penduduk di Kelurahan Ngaliyan dapat diketahui bahwa dalam tiga tahun terakhir presentase jumlah penduduk menurut kelompok usia mengalami fluktuatif atau keadaan naik turun. Hal ini terjadi karena dipengaruhi oleh faktor pernikahan dan kematian. Usia pernikahan di Indonesia telah di atur berdasarkan UU Nomor 1 Tahun 1974 dimana batas usia pernikahan minimal 16 tahun untuk perempuan dan 19 tahun untuk laki-laki. Namun, sekarang telah mengalami perubahan yaitu pemerintah telah mengesahkan UU Nomor 16 Tahun 2019 bahwa usia pernikahan minimal 19 Tahun baik untuk laki-laki maupun perempuan. (Humaniora dalam media Indonesia.com, 2021) Faktor pernikahan dan kelahiran mempengaruhi jumlah penduduk di Kelurahan Ngaliyan yang kemudian pasangan tersebut berpindah kependudukan mengikuti pasangannya ke luar daerah di Kelurahan Ngaliyan.

Faktor yang dapat mempengaruhi berkembangnya suatu penduduk contohnya yaitu angka kelahiran dan kematian atau dikenal dengan perkembangan alamiah. Lebih dari itu, perkembangan jumlah penduduk juga dapat dipengaruhi oleh adanya penduduk yang dating, pergi, atau pindah.

### III.1.3 Kondisi Sosial Ekonomi Kelurahan Ngaliyan

#### a. Pendidikan

Tabel III. 3 : Jumlah penduduk berdasarkan pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	2019	2020	2021
1.	Tidak/Belum Sekolah	1.650	1.636	1308
2.	Tidak tamat Sekolah Dasar	860	569	498
3.	Tamat SD/Sederajat	1.588	1668	1576
4.	Tamat SLTP/Sederajat	1.523	1.520	1437
5.	Tamat SLTA/Sederajat	4.785	3.951	3959

6.	Tamat Akademik/Sederajat	1.975	1958	1823
7.	Tamat Perguruan Tinggi/Sederajat	2350	3.232	3788
8.	Buta Huruf	-	-	-
Jumlah		14.731	14.534	14.389

*Sumber: Data Kelurahan Ngaliyan 2019-2021*

Berdasarkan tabel III.3 jumlah penduduk berdasarkan pendidikan di kelurahan Ngaliyan pada tahun 2019 – 2021 mengalami Penurunan. Jumlah penduduk yang Tamat SLTA adalah yang mendominasi pada tahun 2019 yaitu 4.785, sedangkan untuk jumlah penduduk yang paling rendah yaitu tidak tamat sekolah dasar pada tahun 2021 dengan jumlah 498. Jumlah Penduduk berdasarkan tingkat pendidikan di kelurahan Ngaliyan yang tidak/belum Sekolah pada tahun 2019 adalah 1.650, pada tahun 2020 adalah 1.636, dan pada tahun 2021 adalah 1.308. Jumlah Penduduk berdasarkan tingkat pendidikan di kelurahan Ngaliyan yang tidak tamat Sekolah dasar pada tahun 2019 adalah 860, pada tahun 2020 adalah 569, dan pada tahun 2021 adalah 498. Jumlah Penduduk berdasarkan tingkat pendidikan di kelurahan Ngaliyan tamat Sekolah Dasar/SD pada tahun 2019 adalah 1.588, pada tahun 2020 adalah 1.668, dan pada tahun 2021 adalah 1.576.

Jumlah Penduduk berdasarkan tingkat pendidikan di kelurahan Ngaliyan tamat Sekolah Menengah Pertama/SLTP pada tahun 2019 adalah 1.523, pada tahun 2020 adalah 1.520, dan pada tahun 2021 adalah 1.437. Jumlah Penduduk berdasarkan tingkat pendidikan di kelurahan Ngaliyan tamat Sekolah Menengah Atas/SLTA pada tahun 2019 adalah 4.785, pada tahun 2020 adalah 3.951, dan pada tahun 2021 adalah 3.959. Jumlah Penduduk berdasarkan tingkat pendidikan di kelurahan Ngaliyan tamat

Akademik/ sederajat pada tahun 2019 adalah 1.975, pada tahun 2020 adalah 1.958, dan pada tahun 2021 adalah 1.823. Jumlah Penduduk berdasarkan tingkat pendidikan di kelurahan Ngaliyan tamat Perguruan tinggi/ sederajat pada tahun 2019 adalah 2.350, pada tahun 2020 adalah 3.232, dan pada tahun 2021 adalah 3.788.

b. Mata Pencaharian

Tabel III. 4: Jumlah penduduk berdasarkan mata pencaharian

No	Mata Pencaharian	2019	2020	2021
1.	Buruh Industri	3.988	3.985	3898
2.	Pedagang	73	65	68
3.	PNS	768	770	774
4.	ABRI	37	38	36
5.	Pensiunan (ABRI/PNS)	229	221	218
6.	Peternak	9	10	10
7.	Nelayan	3	3	3
8.	Pengrajin/Industri Kecil	915	821	932
9.	Lain-lain.	8.709	8.621	8.450
Jumlah		14.731	14.534	14.389

*Sumber: Data Kelurahan Ngaliyan 2019-2021*

Berdasarkan tabel III.4, menunjukkan bahwa banyaknya penduduk Kelurahan Ngaliyan berdasarkan mata pencaharian dalam kurun waktu 2019-2021. Mata pencaharian Kelurahan Ngaliyan didominasi oleh penduduk bermata pencaharian sebagai buruh industri dengan jumlah 3.988 pada tahun 2019, sedangkan yang terendah yaitu Nelayan pada tahun 2019-2021 jumlah nelayan tetap sama yaitu 3. Jumlah penduduk berdasarkan mata pencaharian di Kelurahan Ngaliyan Buruh Industri pada tahun 2019 yaitu 3.988, pada tahun 2020 yaitu 3.985, dan pada tahun

2021 yaitu 3.898. Jumlah penduduk berdasarkan mata pencaharian di Kelurahan Ngaliyan Pedagang pada tahun 2019 yaitu 73, pada tahun 2020 yaitu 65, dan pada tahun 2021 yaitu 68. Jumlah penduduk berdasarkan mata pencaharian di Kelurahan Ngaliyan PNS pada tahun 2019 yaitu 768, pada tahun 2020 yaitu 770, dan pada tahun 2021 yaitu 774.

Jumlah penduduk berdasarkan mata pencaharian di Kelurahan Ngaliyan ABRI pada tahun 2019 yaitu 37, pada tahun 2020 yaitu 38, dan pada tahun 2021 yaitu 36. Jumlah penduduk berdasarkan mata pencaharian di Kelurahan Ngaliyan Pensiunan ABRI/PNS pada tahun 2019 yaitu 229, pada tahun 2020 yaitu 221, dan pada tahun 2021 yaitu 218. Jumlah penduduk berdasarkan mata pencaharian di Kelurahan Ngaliyan Peternak pada tahun 2019 yaitu 9, pada tahun 2020 yaitu 10, dan pada tahun 2021 yaitu 10. Jumlah penduduk berdasarkan mata pencaharian di Kelurahan Ngaliyan Nelayan pada tahun 2019 yaitu 3, pada tahun 2020 yaitu 3, dan pada tahun 2021 yaitu 3. Jumlah penduduk berdasarkan mata pencaharian di Kelurahan Ngaliyan Pengrajin/Industri Kecil pada tahun 2019 yaitu 915, pada tahun 2020 yaitu 821, dan pada tahun 2021 yaitu 932. Jumlah penduduk berdasarkan mata pencaharian di Kelurahan Ngaliyan Lain-Lain pada tahun 2019 yaitu 8.709, pada tahun 2020 yaitu 8.621, dan pada tahun 2021 yaitu 8.450.

c. Sarana Kesehatan

Tabel III. 7 : Jumlah penduduk berdasarkan sarana kesehatan

No	Sarana Kesehatan	2019	2020	2021
1	Rumah Sakit	1	1	1
2	Rumah Sakit Bersalin	0	0	0
3	Poliklinik/Balai Pengobatan	1	1	1
4	Puskesmas Rawat Inap	1	1	1
5	Puskesmas Tanpa Rawat	0	0	0

	Inap			
6	Apotek	1	1	1
	Jumlah	4	4	4

*Sumber :Data Kelurahan Ngaliyan 2019-2021*

Berdasarkan tabel III.5, menunjukkan jumlah data sarana kesehatan kelurahan Ngaliyan dalam kurun waktu tahun 2018-2020. Jumlah sarana kesehatan pada kelurahan Ngaliyan tidak ada peningkatan maupun pengurangan jumlah sarana kesehatan di Kelurahan Ngaliyan tetap sama. Rumah Sakit terdapat 1, Rumah sakit bersalin tidak ada , Poliklinik/Balai Pengobatan terdapat 1, Puskesmas Rawat Inap terdapat 1, Puskemas tanpa rawat inap tidak ada, dan Apotik terdapat 1. Jadi Jumlah sarana kesehatan di Kelurahan Ngaliyan tetap sama tidak ada perubahan baik penambahan ataupun pengurangan.

Sarana prasarana kesehatan adalah hal yang sangat pokok demi membangun masyarakat sehat serta kuat baik fisik maupun mental guna menghadapi banyaknya rintangan di depan. eksistensi faskes yang mudah dijangkau dan diakses menjadi faktor untuk menunjang pelayanan kesehatan secara umum di Kelurahan Ngaliyan.

d. Jumlah Perusahaan/Usaha

Tabel III. 8 : Jumlah Perusahaan/Usaha

N0.	Tenaga Kerja	2019	2020	2021
1.	Industri	125	125	125
2.	Perhotelan	-	1	1
3.	Rumah Makan/Warung Makan	150	188	198
4.	Pedagang	32	34	35

5.	Angkutan	11	11	11
6.	Lain-lain.	12	12	12
Jumlah		330	371	382

*Sumber: Data Kelurahan Ngaliyan 2019-2021*

Berdasarkan tabel III.6, menunjukkan bahwa Jumlah Perusahaan/usaha Kelurahan Ngaliyan dalam kurun waktu 2019-2021. Jumlah Industri yang mendominasi pada Kelurahan Ngaliyan yaitu Rumah Makan/ Warung Makan yaitu pada tahun 2021 yaitu 198, sedangkan yang paling sedikit adalah perhotelan yaitu satu pada tahun 2019 dan 2020. Berdasarkan Jumlah Perusahaan/usaha Kelurahan Ngaliyan mengalami peningkatan setiap tahunnya. Jumlah Perusahaan Industri di Kelurahan Ngaliyan Pada tahun 2019 yaitu 125. Pada tahun 2020 yaitu 125, dan pada tahun 2021 yaitu 125. Jumlah Perusahaan Perhotelan di Kelurahan Ngaliyan Pada tahun 2019 yaitu 0. Pada tahun 2020 yaitu 1, dan pada tahun 2021 yaitu 1. Jumlah Perusahaan Warung Makan/ Rumah Makan di Kelurahan Ngaliyan Pada tahun 2019 yaitu 150. Pada tahun 2020 yaitu 188, dan pada tahun 2021 yaitu 198. Jumlah Perusahaan Pedagang di Kelurahan Ngaliyan Pada tahun 2019 yaitu 32, pada tahun 2020 yaitu 34, dan pada tahun 2021 yaitu 35. Jumlah Perusahaan Angkutan di Kelurahan Ngaliyan Pada tahun 2019 yaitu 11, pada tahun 2020 yaitu 11, dan pada tahun 2021 yaitu 11. Jumlah Perusahaan Lain-Lain di Kelurahan Ngaliyan Pada tahun 2019 yaitu 12, pada tahun 2020 yaitu 12, dan pada tahun 2021 yaitu 12.

## **III.2 Sejarah Warteg di Ngaliyan**

### **III.2.1 Warteg Secara Umum**

Untuk masyarakat umum, sudah tidak asing lagi mendengar warung tegal atau yang bisa disingkat Warteg, yang pasti akan tertuju ke Kota Tegal. Dimana sebuah kota kecil di pesisir Pantai Utara Jawa. Di Kota Tegal sendiri, mempunyai julukan di satu daerah dengan sebutan “kampung Warteg” tepatnya di Kelurahan Cabawan, Kecamatan Margadana. Hampir 70% penduduk Kelurahan Cabawan bekerja sebagai pengusaha maupun buruh di Warteg. Tokoh masyarakat Kelurahan Cabawan Abdul Wahid (63) menceritakan banyak masyarakat yang memulai usaha pada tahun 1970 hijrah ke kota-kota besar seperti Jakarta, Semarang, Bandung, Surabaya dan lainnya sebagai pengusaha atau buruh Warteg.

Awal mulanya, nama Warteg belum ada, hanya dengan sebutan warung kopi saja, mereka berjualan kopi, ketan, ubi, singkong yang kemana-mana dipikul, kemudian berubah menjadi tenda dan sekarang sudah menjadi Warteg dengan bangunan permanen. Banyaknya menu masakan hingga lebih dari 30 menu, bermula dari adanya pembeli yang menanyakan lauk kemudian dibuatkanlah menu makanan yang lainnya. Kemudian banyak pengusaha Warteg yang menrantau di Jakarta, saat Jakarta sedang banyak proyek pembangunan, maka kesempatan bagi pengusaha Warteg untuk membuka usahanya di ibu kota. Warteg identik dengan kata “Bahari” yakni karena kata tersebut berasal dari slogan Kota Tegal yakni Tegal Kota Bahari. (sonara.id). Kini, Warteg sudah terkenal diberbagai lapisan masyarakat, sehingga Warteg mampu mengangkat perekonomian pengusaha Warteg. Keberadaan Warteg juga dapat menekan angka pengangguran bagi masyarakat sekitar. (ayosemarang.com).

### III.2.2 Warteg di Kelurahan Ngaliyan

Kelurahan Ngaliyan memiliki potensi daerah yang baik dalam hal ekonomi-usaha. Perekonomian ngaliyan terbilang cukup baik dengan adanya perkembangan usaha-usaha dibidang kuliner, baik *franchise* maupun usaha milik sendiri. Sehingga fokus peneliti berada di daerah Kelurahan Ngaliyan sebagai objek penelitian bidang kuliner usaha Warteg. Penelitian ini mengambil objek penelitian yaitu Usaha Kuliner Warteg di Wilayah Kelurahan Ngaliyan Kota Semarang. Warteg adalah salah satu warung makan sederhana yang menyajikan masakan Indonesia, terutama Tegal Provinsi Jawa Tengah. Warteg merupakan singkatan dari “Warung Tegal” dan merupakan salah satu warung makan yang cukup terkenal di masyarakat luas. Hampir setiap kota di Indonesia memiliki Warteg yang biasanya berada di kawasan yang ramai dengan aktivitas masyarakat seperti perkantoran dan pertokoan. Lokasi strategis Warteg menjadi solusi bagi masyarakat kelas menengah kebawah untuk mencari tempat makan murah dan terjangkau.

Mengacu pada Tabel III.6 : Jumlah Perusahaan/Usaha, sudah dijelaskan bahwa tenaga kerja yang paling banyak dilakukan masyarakat Kelurahan Ngaliyan yakni pada rumah makan/warung makan. Dengan perhitungan persentase dilihat dari data Tabel III.6 dapat dihitung :

1. Tahun 2019 : 330 jumlah tenaga kerja :  $\frac{150}{330} \times 100\% = 45,5 \%$
2. Tahun 2020 : 371 jumlah tenaga kerja :  $\frac{188}{371} \times 100\% = 50,6\%$
3. Tahun 2021 : 382 jumlah tenaga kerja :  $\frac{198}{382} \times 100\% = 51,8\%$

Dengan perhitungan presentase diatas, menunjukkan adanya *progress* rumah makan/warung makan. Sehingga jika dibandingkan 6 tenaga kerja yang lainnya, tenaga kerja pembuka rumah makan/warung

makan sangat dominan, pada setiap tahunnya, terjadi peningkatan jumlah rumah makan pada Kelurahan Ngaliyan, dimulai dari tahun 2019 sampai pada tahun 2021 mengalami kenaikan sebanyak 6,3%, jumlah presentase pada tahun 2019 sebanyak 45,5%, mengalami kenaikan pada tahun 2020 sebesar 5,1% yakni 50,6% dan pada tahun 2021 sebanyak 51,8% mengalami kenaikan sekitar 1,2%. Walaupun kenaikan tidak signifikan, akan tetapi ada penambahan jumlah warung makan di Kelurahan Ngaliyan.

Pada akhirnya, orang berniat untuk membuka usaha tersebut karena sudah banyak di kenal oleh masyarakat dan dari segi permodalan tidak terlalu membutuhkan dana besar untuk memulainya, sehingga banyak pengusaha yang sukses dan berpengalaman dibidang kuliner maupun calon pengusaha yang belum berpengalaman berminat untuk membuka usaha warteg tersebut. Salah satu kota yang terdapat Warteg adalah di Kelurahan Ngaliyan. Diketahui bahwa Warteg sudah ada sekitar tahun 1950-an. Saat itu Ibu Kota Jawa Tengah (Semarang), sedang dalam tahap pembangunan sehingga banyak warga dari desa Tegal yang pindah ke Semarang untuk mengadu nasib, tidak terkecuali warga Tegal. Kebanyakan warga laki-laki bekerja sebagai kuli bangunan di Semarang, sementara perempuan memasak dan menjual nasi bungkus untuk para kuli tersebut dengan harga terjangkau namun, bisa membuat perut kenyang. Maka semakin banyaklah perempuan asal Tegal yang menjual nasi bungkus tersebut hingga akhirnya mendirikan warung-warung yang kini dikenal dengan warung Tegal (warteg) tidak terkecuali di Kelurahan Ngaliyan yang juga berdiri beberapa warteg (Prasumma,2013).

Saat ini, warung tegal bisa lebih mudah ditemukan pada kota besar misalnya Semarang khususnya di Kelurahan Ngaliyan. Meskipun jumlah Warteg di Kelurahan Ngaliyan yang terus mengalami peningkatan ternyata terdapat juga beberapa warung makan seperti restoran atau *caffè* yang bermunculan. Jumlah warung makan atau restoran cukup tinggi di

Semarang kota Semarang, akan tetapi mulai tahun 2019 mengalami penurunan akibat adanya dampak *covid-19* yang mengakibatkan banyak warung makan tutup sementara, seperti banyak yang terjadi di sekitaran Ngaliyan. Salah satunya usaha mikro kecil yakni Warung tegal (Warteg) yang mengalami dampak tersebut (Prasumma, 2013).

Warung tegal di Kelurahan Ngaliyan selain harganya yang terjangkau penyajiannya juga sederhana sehingga menjadi ciri khas dan faktor pokok alasan Warung tegal di Ngaliyan lebih disukai masyarakat sekitar Ngaliyan. Dengan harga empat belas ribu rupiah misalnya, kita sudah mendapat sepiring nasi, lauk ayam sepotong, serta kuah sayur. apabila di banding dengan restoran Padang, maka harga menu makan di warteg jauh lebih murah. Warteg bias jadi sudah merebak di banyak daerah. Dan tidak sedikit pula para pemilik warung tegal yang berhasil sukses (Juanda, 2004).

Penyajian di Warung Tegal di sekitaran Ngaliyan begitu sederhana, yaitu dengan memilih menu hidangan yang diambilkan oleh pelayan. Adapun hidangan yang disajikan di Warteg di Ngaliyan sangat bervariasi dan sederhana, terdiri dari: sayur-sayuran (seperti sayur tahu, sayur kacang merah, dan soto), lauk pauk (tempe, tahu, perkedel, goreng-gorengan, ayam goreng, ikan goreng, jeroan ayam, dan urab) dan lain sebagainya (Hastiyanto, 2010).

Hidangan yang ada pada warteg kebanyakan adalah makanan khas jawa. Hal itu dapat dimaklumi mengingat pemilik usaha Warteg adalah orang-orang Tegal, Jawa Barat yang merantau ke kota besar khususnya di daerah Jabodetabek, Solo, Surabaya, dan kota besar yang lain. Penelitian ini akan berfokus pada Warteg di Kota Semarang tepatnya di Ngaliyan. Keberadaan Warteg di Ngaliyan merupakan salah satu bagian (institusi pendukung) dalam kehidupan kaum urban menengah kebawah tidak dapat dinafikan (Syam Surya, 2011). Dengan melihat masyarakat berpenghasilan rendah yang memerlukan kebutuhan makan, dijadikan sebuah peluang yang menjanjikan oleh para pendatang dari Tegal dengan menyajikan

berbagai macam hidangan dengan harga yang sangat terjangkau. Dapat dibuktikan dengan terlihatnya warteg yang banyak dipilih dan menjadi simbiosis antara masyarakat urban, dalam melengkapi kebutuhan premiernya yaitu pangan serta tempat sosialisasi yang terkenal murah serta membuat kenyang. Bentuk-bentuk dan lokasi adanya warteg pada biasanya ada di wilayah yang banyak didatangi oleh kaum urban antara lain di wilayah kampus, proyek-proyek pembangunan, pasar, tempat-tempat hunian kelas menengah hingga kelas bawah, serta pusat-pusat perbelanjaan dan lain sebagainya.

### **III.2.3 Profil Warteg Jaya**

Sejarah Warteg di Ngaliyan, sudah ada sejak tahun 1990-an, terbukti dimana bahwa Warteg Jaya yang dikelola oleh Ibu Suijah berdiri sejak tahun 1997, dan Warteg Leli Murah yang dikelola oleh Ibu Erni sudah berdiri sejak 2003. Keberadaan Warteg dari dulu hingga sekarang membuktikan bahwa eksistensi Warteg sangat terjaga. Dengan berbagai ciri khas yang Warteg miliki membuat konsumen tertarik untuk mencoba bahkan sampai berlangganan. Warteg yang ada di Ngaliyan berjumlah 3 Warteg yakni Warteg Jaya milik Ibu Erni, Warteg Jaya milik Ibu Suijah dan Warteg AS milik Ibu AS (disamarkan). Awal mula usaha Warteg di Ngaliyan karena daerah tersebut belum banyak warung makan nasi yang berdiri sehingga Warteg Jaya memutuskan untuk membukanya di daerah sekitar Ngaliyan. Seiring berjalannya waktu muncul Warteg lainnya yang membuka di daerah yang sama salah satunya Warteg Leli Murah.

## Gambar 2

### Profil Warteg Jaya (Dikelola Ibu Suijah)



*Sumber : Peneliti (2022)*

Warteg Jaya yang dikelola oleh Ibu Suijah berdiri di Ngaliyan sejak tahun 1997. Warteg Jaya yang mempelopori Warteg lain yang ada di daerah Kelurahan Ngaliyan. Awalnya, Ibu dari bu Suijah membuka Warteg di Taman Mas Semarang pada tahun 1995, kemudian Ibu Suijah membantu Ibunya untuk berjualan dan untuk menambah pengalaman, hingga 2 tahun kemudian Ibu Suijah memutuskan untuk mendirikan Warteg sendiri di Kelurahan Ngaliyan Semarang karena di daerah tersebut belum ada penjual makanan khas Tegal. Warteg yang dikelola Ibu Suijah awalnya tidak memiliki karyawan, yang membantu di Warteg yakni suami Ibu Suijah, dan anak-anaknya untuk membantu meminimalisir pengeluaran harian Warteg. Dengan seiring berjalannya waktu, Warteg Jaya sudah dikenal oleh banyak masyarakat dan daerah Ngaliyan sudah mulai ramai oleh warung makan lainnya dan Ibu Suijah sudah bisa menstabilkan usahanya kemudian berani untuk merekrut karyawan untuk membantu masak, menjaga, melayani Warteg. Sekarang Ibu Suijah sudah memiliki

total 5 karyawan yang dibantu suami dan anak-anaknya juga. Ibu Suijah mendirikan Warteg tersebut pastinya memiliki kendala untuk merintis Warteg yang pertama kali ada di Ngaliyan. Akan tetapi seiring dengan berjalannya waktu, Warteg Jaya mulai dikenali oleh masyarakat sehingga Warteg Jaya dapat bertahan sampai sekarang sudah berumur 25 tahun. Sekarang Warteg Jaya dikenal sebagai Warteg yang memiliki cita rasa yang khas dan harganya yang terkenal mahal.

### III.2.4 Profil Warteg Leli Murah

Gambar 3

Profil Warteg Leli Murah (Dikelola Ibu Erni)



*Sumber : Peneliti (2022)*

Kemudian Warteg Leli Murah yang di kelola oleh Ibu Erni merupakan Warteg yang bersumber dari keluarga (turun-temurun) kakak-beradik sejak 2003. Warteg Leli Murah awalnya berdiri di Bringin Ngaliyan yang dikelola oleh kaka kandung Ibu Erni yang bernama Syahrul, kemudian Ibu Erni menjadi tangan kanan dari kaka kandungnya untuk membuka Warteg Leli Murah yang ke-2 di Kelurahan Ngaliyan. Menurutnya, di daerah tersebut berlokasi sangat strategis karena banyak masyarakat yang berlalu-lalang melewati lokasi tersebut. Lokasi tersebut

dianggap strategis karena dekat dengan Kampus UIN Walisongo sehingga konsumen dari kalangan mahasiswa memilih Warteg Leli Murah untuk dijadikan tempat penghilang lapar dengan harga yang relatif terjangkau. Sudah 19 tahun Warteg Leli Murah berdiri, karena usaha yang dikelola merupakan mata pencaharian utama keluarga Ibu Erni sehingga ia akan terus mempertahankan usaha yang dimilikinya di tengah persaingan warung makan lainnya.

## **BAB IV**

### **STRATEGI PEDAGANG WARTEG DI NGALIYAN**

#### **IV.1 Eksistensi Usaha Warteg dan Proses Awal Membuka Usaha Warteg di Ngaliyan**

Eksistensi menurut kamus lengkap bahasa Indonesia, dijelaskan bahwa: “ Eksistensi artinya keberadaan, keadaan, adanya. Selain itu, dalam kamus besar Bahasa Indonesia dikemukakan bahwa:”Eksistensi:keberadaan, adanya”(Setiawan, 2011). Pernyataan serupa juga di jelaskan oleh beberapa ahli, yakni Menurut Sjafirahi dan Prasanti (2016:3-4), eksistensi di artikan sebagai keberadaan. Dengan demikian, keberadaan yang dimaksud adalah adanya pengaruh atas ada atau tidak adanya kita. Eksistensi perlu “diberikan” kepada kita oleh orang lain, karena adanya respon dari orang lain yang ada di sekeliling kita membuktikan bahwa keberadaan atau kita diakui. Masalah keperluan akan nilai eksistensi ini sangat penting, karena ini merupakan pembuktian akan hasil kerja atau performa di dalam suatu lingkungan. Sehingga eksistensi Warteg ini merupakan keberadaan warung makan yang terus hadir dalam kehidupan masyarakat hingga era saat ini. Dengan adanya eksistensi Warteg, konsumen yang membeli dari berbagai kalangan. Keberadaannya yang mudah di jangkau atau ditemui seperti di pinggiran kota bahkan pusat kota yang membuat warteg terus diminati oleh konsumen. Tidak asing bagi semua masyarakat mendengar kata warteg karena ‘keberadaannya’.

Terkait dengan eksistensi warteg di Ngaliyan, maka berbicara mengenai keadaan saat ini yang jumlahnya mengalami penurunan. Berkurangnya jumlah warteg tersebut dikarenakan berbagai alasan, salah satunya karena tidak adanya sumber daya manusia (SDM) yang mengelola atau menjaga warteg tersebut. Hal tersebut seperti yang telah disampaikan oleh Ibu Erni, yakni :

*“Didepan Kampus 3 UIN Walisongo dulu ada warteg Leli Murah juga masih saudara, tapi waktu covid tutup*

*karena tidak ada yang menjaga warteg disitu”*  
(Wawancara dengan Ibu Erni, 19 Januari 2022).

Hal tersebut termasuk ke dalam eksistensi, karena eksistensi juga adanya “keberadaan” dengan adanya Warteg yang tutup sehingga Warteg Leli Murah yang dikelola Ibu Erni harus tetap berkembang keberadaannya dengan inovasi yang baru atau pengelolaan sumber daya manusia yang harus dikembangkan. Begitu juga Warteg Jaya yang dikelola oleh Ibu Suijah, yang dapat disampaikan sebagai berikut :

*“Karyawan saya, membuka warteg sendiri didaerah Bringin, yasudah saya ajarkan bagaimana resep-resep menu masakan yang ada di warteg saya, berbagi dengan karyawan yang mau berkembang..”*  
(Wawancara dengan Ibu Suijah, Januari 2022).

Pengembangan usaha warteg yang dilakukan oleh karyawan Ibu Suijah membuat keberadaan Warteg semakin berkembang, walaupun termasuk di daerah dekat dengan warteg Jaya dan masih dalam satu lingkup Kecamatan Ngaliyan, akan tetapi Ibu Suijah tidak segan juga berbagi resep menu masakan yang akan disajikan di Warteg karyawannya yang baru. Terdapat toleransi, relasi dan kesejahteraan bagi karyawannya.

Pembukaan awal usaha warteg di Ngaliyan adalah alasan orang maupun para pengusaha menjadikan Warteg sebagai pilihan profesi. Hal ini merupakan titik awal pilihan para penjual karena tidak memiliki pilihan lain dalam bekerja. Selain itu, beberapa pedagang memilih untuk menjual masakan-masakan Warteg karena mereka telah mengambil pilihan untuk bertahan hidup Pilihan-pilihan tersebut tentunya menarik dan perlu untuk dikaji atau teliti melalui teori pilihan rasional. Bukan hanya dari segi pilihan pedagang untuk dapat memenuhi kebutuhan hidup, juga dari sisi pedagang dalam bersaing dan mempertahankan keberadaan Warteg miliknya agar tetap eksis di tengah-tengah persaingan para penjual makanan lainnya. Alasan memilih profesi sebagai pedagang Warteg:

#### **IV.1.1 Memenuhi Ekonomi Keluarga**

Kebutuhan ekonomi bagi setiap orang adalah mutlak yang harus dipenuhi baik untuk kebutuhan individu, maupun keluarga. Karena

setiap orang akan merasa tenang apabila kebutuhan ekonominya dapat terpenuhi (Mulyadi, 2003). Situasi atau keadaan ekonomi para pedagang Warteg sangat baik karena mereka dapat mencapai tujuan mereka atau untuk pemenuhan kebutuhan sudah tercukupi. Bahkan jika jam kerjanya panjang atau padat, mereka bekerja keras, sehingga beberapa Warteg ada yang buka hingga tengah kemudian buka pukul 6 pagi. Semua itu mereka lakukan untuk menghidupi keluarga mereka. Mereka senang bisa menjalani kehidupan yang layak dari keputusan yang mereka buat. Seperti pada kutipan wawancara berikut:

*“Ya, usaha warteg ini merupakan ekonomi utama keluarga saya..”* (Wawancara dengan Ibu Suijah, 12 Januari 2022).

Hal tersebut juga diperkuat seperti yang disampaikan oleh Ibu Erni sebagai pemilik Warteg Leli, sebagai berikut.

*“Ya, Warteg yang dijalaninya merupakan perekonomian utama keluarga saya jadi harus dijalani dan bersyukur. Apalagi sekarang banyak warung makan seperti padang dan lainnya. Saya mau makan apa mbak? kalau tidak berjualan warteg”* (Wawancara dengan Ibu Erni, 19 Januari 2022).

Berdasarkan pernyataan Ibu Suijah dan Ibu Erni menyatakan bahwa Warteg tersebut merupakan sumber utama perekonomian dari keluarganya. Penghasilan warteg tersebut untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari keluarga tersebut. Tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, mereka juga dapat menyekolahkan anak-anaknya dengan penghasilan yang diperoleh dari berjualan di Warteg. Bahkan sebagian dari pendapatan mereka cukup untuk ditabung. Mereka merasa dengan berjualan masakan Warteg, tidak perlu lagi untuk membeli makanan sehari-hari karena mereka bisa langsung mengambil makanan dari etalase warteg mereka sendiri. Mereka juga beruntung dapat bekerja sebagai penjual Warteg karena dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari karena pendapatan selalu ada setiap hari untuk memenuhi kebutuhan

ekonomi keluarga. Warteg menjadi penyokong kehidupan keluarga di Ngaliyan.

Jika dikorelasikan menggunakan teori pilihan rasional yang dikemukakan oleh J. Coleman bahwa aktor merupakan seseorang yang berperan penting sebagai pelaku usaha yang memiliki suatu tujuan tertentu. Pemilik Warteg selaku aktor memiliki tujuan yakni untuk menyekolahkan anak-anaknya, menyejahterakan karyawannya, dan untuk tabungan masa depan. Sehingga aktor berperan aktif untuk mengembangkan usaha Warteg miliknya, akan tetapi aktor menentukan pilihannya pasti ada dampaknya, dampak negatif maupun dampak positif secara internal maupun eksternal. Sehingga aktor harus memilih atas rasional atas tindakannya agar pilihannya tidak meragukan usaha yang sudah dibangunnya.

#### **IV.1.2 Usaha yang bersumber dari keluarga**

Warteg adalah setiap tempat usaha yang mempunyai ruang lingkup kegiatan menyediakan makanan dan minuman untuk umum yang biasanya usaha tersebut turun-temurun dari keluarga (Prasetya, 2012). Menurut Montgomery dan Sinclair (2000), bisnis keluarga terutama difokuskan pada pengembangan kesetiaan pelanggan, aktif dalam komunitas mereka dan mendukung karyawan mereka. Mereka berkonsentrasi pada pelanggan mereka dan kualitas dari pelayanan yang mereka tawarkan. Selain itu juga, operator keluarga biasanya sangat bangga dengan efek pemersatu dalam bisnis mereka pada kehidupan keluarga mereka (Montgomery & Sinclair, 2000). Para pedagang Warteg di Ngaliyan awalnya usaha mereka dikelola oleh orang tua, saudara, atau pengalaman bekerjanya di bidang yang sama, bukan karena membuka usahanya begitu saja tanpa adanya pengalaman. Hal ini seperti yang dilakukan oleh ibu Erni pemilik warteg *Leli Murah* yang berjualan awal karena dulunya dirinya sering membantu warung milik kakak iparnya yang pada akhirnya ibu Erni

akhirnya memberanikan diri untuk membuka warteg sendiri. Seperti pada kutipan wawancara berikut:

*“Jadi awal mula usaha warteg itu dari kakak ipar saya yang sudah membuka warteg di Bringin. Pada awalnya saya memang hanya membantu kakak ipar saya saja, akan tetapi lama – kelamaan akhirnya kakak ipar saya menyarankan untuk membuka wartegnya sendiri. Nah, dari situlah saya pertama kali membuka Warteg di Ngaliyan tahun 2003”* (Wawancara dengan Ibu Erni, 19 Januari 2022).

Hal yang sama juga dilakukan oleh Ibu Suijah yang memiliki pengalaman bekerja dengan orang lain terlebih dahulu kemudian baru membuka warteg sendiri.

*“Awalnya saya bekerja di warteg di Jakarta sebagai karyawan, setelah beberapa tahun bekerja, saya memutuskan untuk membuka usaha sendiri, akan tetapi masih mengikut ibu saya, kemudian benar-benar mendirikan sendiri di Ngaliyan tahun 1997”* (Wawancara dengan Ibu Suijah, 12 Januari 2022).

Berdasarkan pernyataan Ibu Erni dan Ibu Suijah menjelaskan bahwa usaha Warteg yang dijalani ibu Erni merupakan usaha turun-temurun yang bersumber dari keluarga sendiri, sehingga dapat membuka warteg dengan nama sendiri yaitu warteg Leli Murah yang berada di Ngaliyan tepatnya di jalan. Prof. Hamka Ngaliyan. Warteg yang buka dari jam 05.30 sampai 00.00 WIB tersebut sudah berdiri sejak tahun 2003. Warteg yang bersumber dari keluarga juga dilakukan oleh ibu Suijah pemilik warteg *Jaya* yang pada awalnya membuka usaha Warteg karena orang tuanya juga berjualan Warteg.

Ibu Suijah pemilik Warteg *Jaya* membuka usaha Wartegnya karena terinspirasi dari pekerjaan sebelumnya yang bekerja di Warteg tempat orang lain, sehingga dapat dikatakan bahwa usaha Warteg tersebut hasil kerja Ibu Suijah untuk membuka Warteg sendiri dan memiliki relasi dengan keluarganya. Warteg yang sudah memiliki dua cabang di

Semarang yang salah satunya di Ngaliyan tersebut tidak pernah sepi dari konsumen.

Dari dua usaha Warteg yang dijalani oleh ibu Suijah dan ibu Erni keduanya merupakan usaha yang terwujud karena faktor usaha yang digelutinya sebelumnya dan turun-temurun dari keluarga yang akhirnya dapat membuka usaha Warteg sendiri. Kedua Warteg tersebut dibuka di Ngaliyan Semarang. Ibu Suijah membuka Warteg dengan nama *Jaya*, sedangkan ibu Erni membuka Warteg dengan nama *Leli Murah*.

Dalam teori pilihan rasional memiliki unsur sumber daya, dimana sumber daya dimaksud dengan adanya modal, pengalaman dan relasi antar keluarga. Usaha Warteg tidak terlepas dari unsur kekeluargaan, keluarga sebagai penggerak kemajuan usaha Warteg. Seorang aktor harus memiliki pengalaman yang serupa dengan apa yang akan di pilihnya. Aktor dapat mencari pengalaman melalui usaha Warteg milik keluarganya sebelum aktor tersebut dapat berdiri sendiri untuk membuka Warteg dan dapat menjadi contoh bagi karyawan lainnya.

#### **IV.1.3 Pengalaman Berjualan Warteg**

Dalam melakukan usaha penjualan makanan, seorang pedagang harus mempunyai pengalaman yang baik dalam usahanya. Hal ini sebagai salah satu cara agar usaha tersebut dapat berjalan dengan baik (Prasetya, 2012). Begitu juga pendapat menurut Staw, 1991 (dalam Riyanti, 2003:37), berpendapat bahwa pengalaman dalam menjalankan usaha merupakan *predictor* atau indikator terbaik keberhasilan suatu usaha, terutama jika bisnis baru tersebut berkaitan dengan pengalaman bisnis sebelumnya yang meningkat. Seiring dengan meningkatnya kompleksitas lingkungan, kebutuhan akan pengalaman usaha juga meningkat. Kemandirian dan fleksibilitas yang tanamkan oleh orang tua seperti itu dapat melekat dalam diri anak-anaknya sejak kecil. Pedagang Warteg Ngaliyan biasanya memiliki pengalaman membuka

usaha sebelumnya. Karena pengalaman saat memulai usaha sangat penting, maka digunakan untuk menentukan kondisi dan strategi yang perlu ditempuh.

Pada usaha di bidang makanan seperti warteg, penting untuk mengetahui cita rasa makanan yang menyenangkan pembeli. Kemudian, cara melayani pembeli dengan baik dan benar juga dalam hal mengatur waktu setiap hari. Mereka memiliki pengalaman sudah sampai bertahun-tahun dalam menekuni profesi mereka sebagai penjual Warteg. Hal ini sesuai yang disampaikan oleh ibu Suijah pemilik Warteg *Jaya* dimana sebelum membuka usaha Warteg ibu Suijah sudah mendapatkan pengalaman beberapa tahun bekerja di Warteg di Jakarta. Seperti pada kutipan wawancara berikut:

*“Awalnya saya bekerja di Warteg di Jakarta sebagai karyawan, setelah beberapa tahun bekerja, saya memutuskan untuk membuka usaha sendiri”*  
(Wawancara dengan Ibu Suijah, 12 Januari 2022).

Hal tersebut juga dijelaskan oleh Ibu Erni sebagai berikut.

*“Jadi awal mula usaha Warteg itu dari kakak ipar saya yang sudah membuka warteg di Bringin. Pada awalnya saya memang hanya membantu kakak ipar saya saja, akan tetapi lama – kelamaan akhirnya kakak ipar saya menyarankan untuk membuka Wartegnya sendiri”*  
(Wawancara dengan Ibu Erni, 19 Januari 2022).

Berdasarkan pernyataan Ibu Suijah dan Ibu Erni menjelaskan bahwa ibu Suijah dalam membuka usaha Warteg juga memerlukan pengalaman. Hal ini menjadi bukti bahwa pengalaman itu sangatlah penting untuk memulai sesuatu, seperti usaha Warteg *Jaya* milik ibu Suijah. Pengalaman lain juga dialami oleh ibu Erni pemilik Warteg Leli Murah. Dimana sebelum membuka Warteg ibu Erni mendapat pengalaman berjualan Warteg dari kakak iparnya ketika membantu di Warteg tersebut. Pengalaman dari kakak iparnya dijadikan pembelajaran agar usaha Wartegnya juga bisa sukses usaha Warteg milik kakak iparnya.

Maka dapat disimpulkan bahwa pengalaman seseorang itu sangatlah penting, ketika dirinya akan memulai sesuatu hal. Pengalaman dapat dijadikan pembelajaran yang tepat agar kelak usahanya dapat sukses. Dari pengalaman mereka, mereka belajar memasak dengan enak, dan kemudian bagaimana mengatur waktu mereka. Seperti saat membuka Warteg, saat menutupnya, dan saat berbelanja di pasar. Mengelola waktu untuk membagi pekerjaan agar lebih efektif. Sehingga mereka dapat bekerja secara lancar dalam berjualan.

Pada dasarnya ibu Suijah dan ibu Erni sudah memiliki keahlian yang bisa terus dikembangkan, akan tetapi keahlian tersebut perlu disempurnakan melalui pengalaman yang didapat. Dengan pengalaman bertahun-tahun di bidang kuliner, mereka tentu saja ahli dalam hal tersebut. Khususnya, pengalaman para pedagang Warteg mempengaruhi kemampuan mereka dalam memasak makanan. Para pedagang Warteg mengakui bahwa pengalaman tersebut sangat penting untuk kesuksesan mereka ketika mereka mencoba membuka Warteg mereka di masa depan.

Jika dikorelasikan menggunakan teori pilihan rasional yang dikemukakan oleh J. Coleman bahwa dua unsur mengenai aktor dan sumber daya sangat berpengaruh terhadap perkembangan dan eksistensi usaha Warteg yang ada di Ngaliyan. Masing-masing usaha Warteg pasti memiliki latar belakang yang berbeda, baik latar belakang pengalaman yang didapatkan dari tiap aktor, maupun hal lainnya. Warteg Jaya dan Warteg Leli Murah sama-sama mengawali usahanya dari pengalaman aktor yang didaparkannya saat bekerja dahulu. Sehingga sumber daya yang dimiliki aktor untuk memberanikan diri membuka usaha Warteg sangat matang dan terperinci yang sudah berpengalaman. Setiap usaha harus memiliki inovasi dengan berkembangnya teknologi, sehingga aktor memiliki pengaruh besar terhadap eksistensi usahanya. Dan juga didukung oleh dorongan dari keluarga saat membantu aktor menjalankan usahanya dengan modal

usaha atau dengan mengenalkan relasi bahan pokok makanan yang sudah didapatkannya.

#### **IV.2 Tantangan dan Kendala Usaha Warteg**

Menurut Pius Abdillah dan Danu Prasetya (2008:329) dalam bukunya kamus lengkap Bahasa Indonesia, kendala ialah menghambat, sesuatu yang membatasi untuk mencapai suatu sasaran; rintangan, halangan, yang dimaksud penghambat ialah hal yang menjadi penyebab atau karena hanya tujuan atau keinginan tidak dapat diwujudkan. Setiap usaha pasti mempunyai kendala atau tantangannya tersendiri. Baik kendala oleh faktor internal maupun eksternal dari usaha tersebut. Begitu juga dengan usaha warteg di Ngaliyan, tidak berjalan lurus-lurus saja, akan tetapi adanya tantangan dan kendala dalam berusaha. Menghadapi tantangan dan kendala tidak bisa dihindari, harus dihadapi dan harus terus menerus belajar dari kesulitan. Kendala yang ditemui terjadinya persingan antar Warteg yang mengakibatkan rendahnya solidaritas yang terjalin antar Warteg di Ngaliyan. Adapun faktor tantangan dan kendala yang dihadapi oleh usaha Warteg di Ngaliyan, seperti yang dijelaskan oleh Ibu Suijah dan Ibu Erni, seperti berikut :

*“Ya kendalanya paling persaingan yang ketat antar warung makan atau warung nasi mbak. Sekarang banyak warung makan lokal atau warung nasi daerah seperti nasi padang, nasi gudeg, dll”* (Wawancara dengan Ibu Suijah, Januari 2022).

Pernyataan Ibu Suijah di perkuat oleh pernyataan Ibu Erni yang menghadapi tantangan usaha di bidang kuliner, sebagai berikut:

*“Pendapatan memang berkurang dengan banyaknya warung makan yang sekarang pada merintis, ga hanya warteg aja yang buka, tapi syukuri aja, rejeki ga kemana mbak pasti tetap ada yang mencari warteg karna harga merakyat”* (Wawancara dengan Ibu Erni, Januari 2022)

Tantangan dan kendala yang dihadapi oleh pemilik Warteg sama, mengenai pesaing bisnis pada bidang kuliner/makanan yang serupa yakni warung makan nasi. Akan tetapi dengan keberadaan Warteg dari dahulu

hingga sekarang yang sudah eksis, dengan menu masakan yang beragam, harga yang cukup terjangkau, sehingga pemilik warteg tidak risau dengan pesaing bisnis kuliner lainnya.

Bahwa itu adalah pilihan rasional yang mereka ambil. Solidaritas yang rendah membuat usaha mereka berjalan dengan sendiri-sendiri tanpa adanya relasi antar Warteg yang ada di Ngaliyan. Dalam hal ini warteg ingin mencapai tujuan tersendiri untuk tetap laris dan ramai, maka timbullah persaingan antar Warteg tersebut sehingga solidaritas menurun atau renggang karena memilih pilihan rasional yang tinggi untuk usahanya dia sendiri sehingga mereka akan mencapai tujuan mereka masing-masing. Sehingga aktor sangat berperan dalam usaha Warteg disini sebagai pemilik Warteg.

Ada beberapa hal yang mempengaruhi keberhasilan atau kegagalan suatu bisnis, diantaranya : (finance.detik.com, 2016)

1. Mental, kegagalan bisnis pasti terjadi ketika mendapatkan permasalahan, hal tersebut agar dapat memiliki kontrol terhadap permasalahan yang sedang terjadi.
2. Pengetahuan bisnis sendiri, mempunyai pengetahuan dan pengalaman mengenai bisnis yang akan dijalankan.
3. Sumber daya manusia, manusia yang berperan penting untuk mengontrol bagaimana jalannya bisnis.
4. Modal, merupakan hal penting bagi para pebisnis. Dalam Warteg sekalipun, modal tidak hanya tentang uang saja, akan tetapi modal kreativitasan seseorang dalam memasak juga termasuk modal dalam berbisnis dibidang kuliner.
5. Penjualan, bisnis yang sukses dapat dilihat dari penjualannya (laba yang didapatkan). Usaha warteg merupakan kebutuhan primer manusia sehingga tidak ada orang yang tidak butuh makan dalam keseharian. Maka, penjualan menu masakan warteg pasti dicari oleh semua kaum masyarakat.

6. Perencanaan bisnis, harus dapat merencanakan bisnis yang akan dijalankan dengan begitu akan mudah saat sudah terjun ke dalam dunia bisnis. Kesimpulannya bahwa usaha dibidang kuliner sekalipun harus dapat merencanakan matang, seperti pemilihan tempat yang strategis, harga yang dijual terjangkau, kualitas dari menu masakan dll.

Bisnis dibidang kuliner seiring berjalannya waktu pasti akan terus bertambah dan semakin banyak inovasi yang disajikan, oleh karena itu, pemilik Warteg harus dapat terus berinovasi dan dapat mengikuti perkembangan zaman yang ada sehingga tantangan atau persaingan yang sangat ketat dapat diatasi dengan baik dan bijak.

Tantangan yang dihadapi oleh pemilik Warteg yang ada di Ngaliyan, yakni dengan adanya Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) yang sangat berkembang pesat memudahkan masyarakat untuk membeli makanan melalui *online* terlebih dengan adanya pandemi *covid-19* yang membatasi aktivitas masyarakat untuk berinteraksi secara langsung dan menghindari kerumunan, Warteg Jaya mendaftarkan di aplikasi *online* untuk menambah pendapatan yang merosot karena adanya pandemi *covid-19*.

Kemudian kendala yang dihadapi pemilik Warteg relatif sama, yakni munculnya warung makan nasi yang serupa dengan ciri khasnya sehingga menjadi tantangan tersendiri oleh pemilik Warteg. Kendala yang dihadapi pemilik Warteg harga pokok makanan di pasar mengalami fluktuatif yakni suatu keadaan yang menunjukkan naik turunnya harga yang tidak dapat di prediksi. Ketika bahan pokok mahal, maka pemilik Warteg harus bisa menyesuaikan porsi makanan konsumen. Artinya, pemilik Warteg lebih baik mengurangi porsi makanan tetapi harga masih tetap sama seperti biasanya, daripada menaikkan harga makanan sesuai dengan porsi yang sama, hal itu akan mengakibatkan kerugian pada pemilik Warteg. Sehingga pemilik Warteg harus bisa menyesuaikan keadaan harga pasar

yang terjadi, agar konsumen juga dapat menikmati makanan yang ada di Warteg dengan harga terjangkau.

Peranan aktor untuk terus melanjutkan usaha Warteg dengan adanya tantangan dan kendala yang dihadapi harus dapat di fikir secara rasional untuk dapat menyelesaikan permasalahan perekonomian bahan pokok makanan yang tidak dapat di prediksi harga naik dan turun. Terlebih dengan kendala yang dihadapi Warteg Jaya dan Warteg Leli Murah dengan adanya warung makan nasi yang terus menerus muncul di daerah Ngaliyan. Aktor pemegang kendali dengan keputusan apa yang akan dibuat saat tantangan dan kendala muncul dalam usahanya. Setiap keputusan yang aktor pilih pasti sudah dipahami dan dengan memikirkan baik buruknya suatu pilihan yang sudah di putuskannya.

### **IV.3 Strategi Usaha Warteg**

Menurut Chandler dalam Rangkuti (2005:4), strategi adalah alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, dan prioritas alokasi sumber daya. Disisi lain, menurut Mintzberg, konsep strategi itu setidaknya memiliki lima makna yang saling terkait, dimana strategi adalah :

1. Perencanaan untuk lebih memperjelas arah yang akan diambil organisasi secara rasional mewujudkan tujuan-tujuan jangka panjangnya.
2. Acuan yang berkenaan dengan penilaian konsistensi ataupun inkonsistensi perilaku serta tindakan yang dilakukan oleh organisasi
3. Sudut pemosisian yang dipilih organisasi saat memunculkan aktivitasnya
4. Suatu perspektif menyangkut visi yang terintegrisasi antara organisasi dengan lingkungannya, yang menjadi tapal batas aktivitasnya
5. Rincian langkah taktis organisasi yang berisi informasi untuk mengelabui para pesaing.

Keberadaan Warteg di Ngaliyan merupakan bentuk persaingan antara pedagang makanan satu dengan pedagang makanan lainnya. Tentu saja, Warteg dikenal sebagai warung makan sederhana yang menyajikan nasi dan berbagai lauk pauk, Warteg masih menjadi tempat favorit di kalangan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pangannya sehari-hari. Para pedagang perlu punya cara untuk menjaga Warteg agar tetap eksis dan bersaing dengan warung makan lainnya. Tentunya, dengan menjamurnya warung makan sederhana, tentu dibutuhkan beberapa strategi untuk menarik pembeli dan tetap membeli kebutuhan pangan di Warteg.

Bagi para pedagang yang kurang memiliki kreativitas atau tidak memiliki daya saing yang kuat pasti usahanya akan mengalami kebangkrutan atau “*failed*”. Hal ini tentunya membuat para pedagang harus bisa menjaga eksistensinya sehingga mampu bersaing dengan warung makan sederhana lainnya. Oleh karena itu, para pedagang sektor informal Warteg membutuhkan strategi khusus untuk mempertahankan kelangsungan usahanya dan tentu bisa bersaing dengan usaha lainnya (Pohan, 2009). Berikut beberapa cara penjual Warteg *Jaya* dan *Leli Murah* untuk tetap eksis dalam mempertahankan Warteg tersebut, yaitu :

#### **IV.3.1 Variasi Menu Masakan**

Menu adalah rangkaian berbagai jenis masakan atau hidangan yang ditawarkan atau disajikan kepada seseorang atau sekelompok orang untuk setiap kali makan, berupa susunan hidangan pagi, siang, dan malam hari. Menu juga dapat diartikan sebagai susunan makanan atau lauk pauk yang disantap seseorang untuk suatu santapan atau sehari menurut waktu (Sandjaja, dkk, 2009). Masakan Warteg umumnya sederhana dan tidak membutuhkan peralatan dapur yang sangat lengkap. Warteg memiliki menu yang sangat beragam sehingga pembeli bebas memilih apa yang ingin dimakan (Pohan, 2009). Pedagang yang menjual makanan tentunya harus memiliki keahlian memasak agar makanannya enak. Hal ini dianggap penting dan

diharapkan pembeli akan puas dengan rasa makanannya dan dapat kembali dan membelinya lagi. Rasa bukanlah satu – satunya untuk menjaga kualitas warung makan. Akan tetapi, yang tidak kalah penting yaitu menu masakan yang beragam, sehingga pembeli dapat memilih makanan yang disukainya. Hal tersebut sudah diterapkan di Warteg *Jaya* milik ibu Suijah. Seperti pada kutipan wawancara berikut:

*“Perbandingan dengan warteg lain dengan warteg Jaya milik saya karena masakannya lebih enak, saya juga menjaga kebersihan, bahkan kekomplitan menu masakan, serta keramahan pegawai saya juga menjadi keunggulan warteg saya. Saya juga menambahkan menu makanan saat adanya musim corona. Tambahan menunya seperti pedo/gereh/gesek, dan lain-lain yang kebanyakan orang-orang pada suka. Warteg Jaya milik saya juga membuka secara online di aplikasi Grab dengannama “warung tegal”, Gojek dengan nama “warteg jaya”, dan Shopeefood dengan nama “warteg jaya” (Wawancara dengan Ibu Suijah, 12 Januari 2022).*

Berdasarkan pernyataan Ibu Suijah menjelaskan bahwa ibu Suijah selalu menambah menu masakan demi menjaga konsumennya agar tetap makan di Wartegnya tersebut. Salah satu cara yang dilakukan yaitu menambah beberapa menu seperti Pedo/Gereh/Gesek, dan lain – lain. Hal tersebut dilakukan agar wartegnya selalu diminati banyak orang dan konsumen yang datang tidak bosan saat makan di wartegnya karena banyak menu yang disajikan. Bahkan ibu Suijah juga mendaftarkan wartegnya di aplikasi online seperti Grab, Gojek, dan Shoopefood dengan harapan di masa pandemi seperti ini konsumennya tetap dapat merasakan masakan Wartegnya dengan aman dan nyaman karena dinikmati di tempat tinggalnya. Hal senada juga diungkapkan oleh ibu Erni pemilik warteg Leli Murah yang selalu mengani menu di setiap harinya. Seperti pada kutipan wawancara berikut:

*“Saya berusaha tetap menstabilkan harga makanan yang ada di warteg saya. Selain itu, saya juga mengganti menu setiap hari agar pelanggan tidak bosan dengan masakan yang sama sehingga beragam menunya..” (Wawancara dengan Ibu Erni, 19 Januari 2022).*

Berdasarkan pernyataan Ibu Erni menjelaskan bahwa ibu Erni selalu mengganti menu setiap harinya agar para pembelinya tidak merasa bosan. Beragam menu yang disajikan ibu Erni di Warteg *Leli Murah* tersebut di masak sendiri oleh dirinya agar cita rasanya tetap bertahan, meskipun menunya selalu berubah – rubah setiap harinya. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian Fitriyanur (2020) yang menyatakan bahwa kualitas produk sangat mempengaruhi kepuasan pelanggan sehingga usaha dibidang makanan harus mempunyai ciri khas tersendiri dibandingkan dengan usaha yang sejenis lainnya. Tujuannya jelas bahwa dengan selalu mengganti menu agar para konsumennya tetap setia banyak di Warteg *Leli Murah*. Para pedagang Warteg mempunyai cara agar pembeli tidak bosan dengan makanan yang ditawarkan. Mereka mencoba menambah atau mengubah menu setiap hari. Hal ini mungkin terlihat biasa, tetapi menyenangkan bagi pembeli. Pembeli tidak harus membeli makanan yang sama setiap harinya. Seperti pada kutipan wawancara berikut ini:

*“Ya sesuai apalagi sambal yang disajikan di warteg biasanya menggunakan sambal terasi, jika di padang sambalnya tidak memakai sambal terasi. Jadi masakan warteg sangat cocok di lidah saya..”* (Wawancara dengan Muhammad Aqil, 15 Januari 2022).

Berdasarkan pernyataan Muhammad Aqil menjelaskan bahwa salah satu konsumen yang selalu mengkosumsi Warteg sejak tahun 2016 karena menu *sambal terasinya*. Menurut konsumen tersebut, *sambal terasinya* enak dan mantap sehingga sangat cocok di lidahnya. Bagi para pembeli yang terpenting saat membeli warteg itu adalah dapat memilih makanan dengan bermacam – macam menu. Karena dengan beragamnya menu di Warteg para konsumen akan merasa senang untuk memilih makanan. Hal tersebut menjadi penting bahwa menu makanan tersebut juga harus diperhatikan setiap harinya, agar konsumen terus datang untuk makan di Warteg. Beragamnya menu di

Warteg menjadi penting karena konsumen dapat memilih sendiri sesuai keinginannya.

Gambar 4  
Variasi Menu Makanan



*Sumber :Peneliti (2022)*

Berbagai variasi menu Warteg yang ada di etalase penjual, pasti selalu ada menu sajian favorit atau menu andalan yang disajikan di setiap Warteg yang ada di Ngaliyan sehingga konsumen terus datang di Warteg tersebut dan berlangganan. Di warteg *jaya* menu yang sangat diandalkan adalah peda atau ikan asin. Konsumen sangat suka dengan peda yang dibuat oleh Warteg *jaya*. Sedangkan menu andalan dari Warteg *leli murah* ini yaitu orek tempe, menu orek tempe memang terbilang selalu ada pada setiap Warteg, akan tetapi konsumen lebih sering membeli orek tempe kering atau basah tanpa menggunakan nasi untuk konsumsi makan di *take away*.

#### **IV.3.2 Lokasi Strategis**

Menurut Ujang Suwarman (2004:280), lokasi merupakan tempat usaha yang sangat mempengaruhi keinginan seseorang konsumen untuk dating dan berbelanja. Sedangkan lokasi menurut Kasmir (2009:129) yakni tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memajang barang-barang dagangannya. Usaha

akan berjalan sukses apabila dapat menentukan tempat yang strategis dijangkau oleh konsumennya (Pohan, 2009). Memilih lokasi yang strategis adalah bagian terpenting dalam berbisnis terutama bisnis di bidang kuliner. Pedagang bisa mendapatkan keuntungan dari kesempatan untuk menarik banyak pembeli di tempat yang dekat dengan area tempat tinggal, area kerja dan pabrik. Dengan Warteg yang mudah dijangkau, pembeli dapat dengan mudah membeli masakan yang disajikan Warteg tersebut. Seperti pada kutipan wawancara berikut:

*“Warteg saya beralamatkan di jalan Prof. Hamka (sebelah pasar ngalihan) yang buka dari jam 06.00-21.30 WIB” (Wawancara dengan Ibu Suijah, 12 Januari 2022).*

Hal yang sama juga dijelaskan oleh Ibu Erni sebagai pemilik Warteg *Leli Murah*, sebagai berikut.

*“Warteg milik saya berlokasi di jalan Prof. Hamka Ngaliyan. Jam operasional warteg saya mulai jam 05.30 – 00.00 WIB” (Wawancara dengan Ibu Erni, 19 Januari 2022).*

Berdasarkan pernyataan Ibu Suijah menjelaskan bahwa Warteg ibu Suijah berlokasi sangat strategis, dekat dengan pasar atau pusat keramaian. Selain itu, Warteg tersebut juga berada di lingkungan sekitaran kampus yang pastinya akan banyak diminati baik pendidik maupun mahasiswa dan mahasiswi. Sesuai dengan penjelasan Hading dalam bukunya, Hading menjelaskan beberapa faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi : lingkungan masyarakat, sumber daya alam, tenaga kerja, pasar, transportasi, pembangkit tenaga, dan tanah untuk ekspansi (azizah dari Harding, 1976 : 67).

Ngaliyan termasuk lokasi yang sangat strategis untuk masyarakat sekitar, dengan adanya pasar, kampus, dan lain-lain. Lokasi tersebut juga cukup strategis untuk berjualan terutama makanan karena dekat dengan para pekerja yang setiap harinya sibuk, sehingga membutuhkan

asupan makanan yang cepat saji seperti Warteg. Hal ini tentunya dapat dimanfaatkan ibu Erni untuk mendapatkan konsumen yang lebih banyak.

Pembeli merasa terbantu oleh Warteg yang berada dekat dengan jangkauan tempat tinggal mereka. Terutama bagi pembeli yang merupakan orang rantau dan jauh dari keluarganya. Mau tidak mau harus pergi setiap hari dari pagi, siang dan malam untuk pergi membeli makan di warung makan. Terjangkaunya lokasi Warteg akan memudahkan pembeli dalam memenuhi kebutuhan pangannya.

#### **IV.3.3 Pelayanan Warteg**

Menurut R.A., Supriyono (2005:152) pelayanan adalah suatu kegiatan yang diselenggarakan oleh suatu organisasi menyangkut dengan kebutuhan pihak konsumen, untuk memberikan kesan yang jelas kepada konsumen, dengan demikian pelayanan merupakan hal yang sangat penting dalam upaya menarik konsumen untuk menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan. Saat pelayanan sudah baik, akan mempengaruhi terhadap pelanggan, sehingga usaha bisnis yang dijalankan akan terus berkembang. Kegiatan bisnis usaha yang berlangsung akan terjadi sebuah interaksi antara aktor dengan aktor dalam hal ini adalah konsumen dan pembeli. Dimana keduanya saling berkaitan untuk melakukan sebuah kerjasama (Ritzer, 2010). Interaksi antara pembeli dan pedagang semakin meramaikan suasana keakraban di Warteg. Dengan menyadari pentingnya arti interaksi yang dilakukan penjual, maka pembeli merasa bahwa mereka dianggap, tidak lupa juga bahwa dalam interaksi tersebut, pedagang menunjukkan kebaikan atau keramahan dengan memberikan pelayanan yang sangat baik kepada pembeli. Seperti pada kutipan wawancara berikut ini:

*“Warteg saya selalu menjaga cita rasa masakan dan pelayanan yang ramah. Karena jika masakan enak tapi pelayanan tidak ramah akan mempengaruhi warteg saya. Selain itu, perbandingan warteg saya dengan warteg lain adalah lebih menjaga kebersihan, kekomplitan menu masakan, dan keramahan kepada*

*pembeli”* (Wawancara dengan Ibu Suijah, 12 Januari 2022).

Berdasarkan pernyataan Ibu Suijah menjelaskan bahwa Warteg *Jaya* milik ibu Suijah memiliki pelayanan yang sangat ramah. Hal tersebut diungkapkan selain cita rasa yang selalu dijaga yang paling penting adalah keramahan pelayanan. Karena dengan keramahan pelayanan penjual kepada pembeli akan membuat konsumen merasa nyaman dan tenang saat menikmati makanan di Warteg ibu Suijah. Hal tersebut, juga dibenarkan oleh salah satu konsumen dari Warteg milik ibu Suijah yaitu Muhammad Aqil yang berasal dari Tegal yang sudah lama tinggal dan mengkonsumsi Warteg *Jaya*. Seperti pada kutipan wawancara berikut:

*“Karena saya berasal dari daerah yang sama, menggunakan bahasa yang sama, sehingga mudah dipahami dan menambah saudara. Selain itu, warteg tersebut memberikan pelayanan yang ramah, sehingga membuat saya nyaman”* (Wawancara dengan Muhammad Aqil, 15 Januari 2022).

Pernyataan diatas oleh Muhammad Aqil merasa puas sekali dengan keramah-tamahan penjual kepada pembeli yang dilakukan oleh Warteg *Jaya* milik ibu Suijah. Dimana dirinya merasa nyaman saat menikmati makanan. Selain itu, Muhammad Aqil juga merasa memiliki saudara di Semarang tepatnya di Ngaliyan karena sama-sama berasal dari daerah yang sama sehingga dapat berbagi cerita dan menggunakan bahasa yang sama serta lebih enak sambil mengobrol ketika menyantap makanan Warteg.

Warteg *Leli Murah* milik ibu Erni juga menerapkan pelayanan yang ramah kepada para pembelinya. Dimana para kosumennya dibuat nyaman ketika mengkonsumsi Warteg milik ibu Erni. Hal ini dilakukan agar konsumennya tidak berpaling dari warteg miliknya. Seperti pada kutipan wawancara berikut:

*“Pelayanan di warteg saya adalah pelayanan yang dapat mempertahankan pelanggan agar tetap berlangganan di warteg Leli Murah ini, karena jika*

*pelayanan mengecewakan, pembeli menjadi sungkan untuk datang lagi ke warteg saya” (Wawancara dengan Ibu Erni, 19 Januari 2022).*

Berdasarkan pernyataan oleh Ibu Erni menjelaskan bahwa Warteg *Leli Murah* milik ibu Erni selalu memberikan pelayanan yang baik agar pelanggannya tidak merasa kecewa. Pelayanan diberikan agar konsumennya dapat nyaman menikmati Warteg ditempatnya. Hal tersebut juga di perkuat oleh salah satu konsumen Warteg *Leli Murah* bernama Sukheri yang berasal dari Brebes. Seperti pada kutipan wawancara berikut:

*“Karena warteg Leli Murah makanannya harganya yang paling murah mbak, saya sudah berlangganan di warteg leli, karena banyak, bersih, pelayanannya juga bagus, terlebih pelayannya berasal daerah yang tidak jauh berbeda dengan saya” (Wawancara dengan Bapak Sukheri, 22 Januari 2022).*

Berdasarkan pernyataan Sukheri Warteg *Leli Murah* selain harganya yang murah paling penting adalah pelayannya yang yang bagus. Hal inilah yang membuat Sukheri berlangganan di Warteg milik ibu Erni tersebut. Para pedagang mengakui bahwa mereka harus bersikap ramah kepada pembeli agar pembeli puas dengan makanan yang ada di warung makan miliknya, dan berharap agar pembeli bisa datang kembali. Dalam konteks ini, para pedagang merasa bahwa ketika berjualan yang sulit adalah melayani pembeli dengan baik. Namun, ketika mereka sudah melayani pembeli dengan ramah dan baik, ada saja pembeli yang melakukan hal yang kurang baik. Tentu hal ini tentunya yang menjadi kendala bagi para pedagang.

#### **IV.3.4 Kebersihan Warteg**

Usaha yang menyediakan tempat perlu memperhatikan kebersihan lingkungan yang ada disekitar agar usahanya dapat berjalan dengan baik dan lancar (Mulyadi, 2003). Kebersihan merupakan upaya manusia untuk melindungi diri dan lingkungannya dari segala hal yang kotor dan hal yang tidak menyenangkan dalam rangka mewujudkan

dan melestarikan kehidupan yang sehat dan nyaman (pa-kualakurun.go.id, 2020). Setiap individu yang memutuskan untuk pergi ke warung makan pasti ingin makan di tempat makan yang bersih sehingga tidak perlu khawatir dengan kualitas makanannya. Dari tempat yang bersih juga tentunya pelanggan akan merasa nyaman untuk membeli makanan. Seperti yang diungkapkan oleh ibu Suijah yang selalu menjaga kebersihan baik tempat ataupun makannya. Seperti pada kutipan wawancara berikut:

*“Perbandingan warteg saya dengan warteg lain adalah lebih menjaga kebersihan tempat dan makanan, kekomplitan menu masakan, serta keramahan kepada pembeli” (Wawancara dengan Ibu Suijah, 12 Januari 2022).*

Hal tersebut diperkuat dengan adanya informasi dari pembeli yang mengatakan bahwa Warteg *Jaya* memiliki tempat yang bersih, sebagai berikut :

*“Warteg Jaya memang memiliki tempat yang bersih. Selain itu, memang kebanyakan rata-rata di warteg sekitar Ngaliyan memang cukup bersih” (Wawancara dengan Muhammad Aqil, 15 Januari 2022).*

Berdasarkan pernyataan Ibu Suijah menjelaskan bahwa kebersihan yang ada di Warteg *Jaya* milik ibu Suijah mulai dari kebersihan tempat dan makanannya. Ibu Suijah selalu menjaga kebersihan tempat dan makannya dengan tujuan agar para konsumennya merasa nyaman saat berkunjung di Wartegnya tersebut. Hal ini juga di utarakan oleh salah satu konsumen Warteg *Jaya* milik ibu Suijah. Konsumen tersebut bernama Muhammad Aqil yang sudah berlangganan sejak tahun 2016 ketika merantau ke Semarang tepatnya di Ngaliyan.

Konsumen Warteg *Jaya* milik ibu Suijah merasa nyaman ketika mengkonsumsi Warteg karena tempat dan makanannya yang bersih. Hal inilah yang membuat konsumen terus berlangganan di Warteg *Jaya*. Selain itu, dirinya juga mengungkapkan bahwa kebanyakan Warteg di

Ngaliyan memiliki kebersihan yang baik. Hal ini sejalan dengan Warteg Leli Murah milik ibu Erni yang memiliki kebersihan tempat dan juga makanannya. Seperti pada kutipan wawancara berikut:

*“Ya sesuai, cocok buat saya, Paling penting warteg Leli Murah porsi makannya banyak dan bersih tempat serta makannya membuat saya nyaman makan disana Mbak”*  
(Wawancara dengan Bapak Sukheri, 22 Januari 2022).

Berdasarkan pernyataan Sukheri menjelaskan bahwa Sukheri salah satu pelanggan Warteg Leli Murah merasa nyaman karena tempat dan makannya yang bersih. Pedagang Warteg juga berusaha untuk menyediakan tempat yang bersih dan nyaman bagi pembeli. Sebagai pedagang Warteg perlu memperhatikan kenyamanan pembeli. Mereka percaya bahwa kebersihan itu penting karena juga dapat meningkatkan keuntungan mereka. Warteg yang bersih akan banyak menarik banyak pembeli untuk mampir ke warungnya dan menarik pelanggan baru.

Gambar 5

Keadaan Warteg Saat Ini



*Sumber : Peneliti (2022)*

Warteg saat ini sudah mulai menjaga lebih bersih dan tertata rapih, tentunya berbeda dari sebelumnya. Beberapa pedagang Warteg yang memiliki modal cukup, berusaha untuk merenovasi warung agar terlihat lebih modern dan terlihat jauh dari pemukiman kumuh. Sehingga mereka ingin Warteg kini tidak hanya diperuntukkan oleh kalangan menengah kebawah tetapi juga untuk kalangan menengah keatas. Dengan tatanan Warteg menggunakan etalase mempermudah

pembeli dalam memilih menu apa saja yang akan di belinya. Disekeliling etalase disediakan meja dan kursi untuk konsumen yang ingin menikmati makan di Warteg tersebut dengan kondisi yang bersih dan rapih sehingga konsumen yang datang dan makan di tempat merasa nyaman.

#### **IV.3.5 Harga Masakan Warteg**

Menurut Kotler dan Amstrong (2016:324), harga adalah sejumlah uang yang dikeluarkan untuk suatu produk atau jasa, atau sejumlah nilai yang ditukarkan oleh konsumen untuk memperoleh manfaat atau keuntungan, kepemilikan atau penggunaan atas produk atau jasa. Perilaku kolektif seorang aktor harus menyesuaikan atau beradaptasi dengan situasi melalui pemikiran rasional (Coleman, 2013). Apa yang dikatakan Coleman dapat dijelaskan sebagai perilaku kolektif, merupakan perilaku dari dua individu atau lebih yang bertindak secara bersama-sama. Dalam hal ini, perilaku yang dilakukan oleh pedagang Warteg terhadap konsumen dengan menentukan harga makanan. Sangat penting untuk memperhatikan kondisi harga yang digunakan dalam penggunaan harga jual makanan. Salah satu cara untuk menarik pembeli adalah dengan menggunakan harga yang terjangkau untuk semua kalangan atau orang. Khususnya kalangan kelas menengah ke bawah, Warteg ini umumnya dikonsumsi sehari-hari oleh mereka yang bekerja dengan penghasilan pas-pasan ataupun para mahasiswa dan mahasiswi. Oleh karena itu, harga terjangkau sangat disenangi oleh pembeli, dengan tidak mengurangi keuntungan para pedagang. Seperti pada kutipan wawancara berikut ini:

*“Harga yang terjangkau, banyak pilihan menu masakan. Kurang lebih Rp. 10.000 sudah mendapat nasi rames dan es teh”* (Wawancara dengan Muhammad Aqil, 15 Januari 2022).

Berdasarkan pernyataan diatas menjelaskan bahwa harga Warteg memang cukup terjangkau. Harga Rp. 10.000 sudah mendapatkan menu nasi rames dan es teh. Terbukti bahwa Warteg memang benar-

benar sangat terjangkau di semua kalangan masyarakat. Warteg *Leli Murah* juga menerapkan harga yang mudah terjangkau kepada para konsumennya. Meskipun bahan – bahan pokok naik harga, tetapi makanan di Warteg *Leli Murah* tetap dengan harga yang stabil. Seperti pada kutipan wawancara berikut:

*“Harga tetap stabil di warteg saya, walaupun bahan pokok makanan sedang naik, warteg Leli Murah milik saya tidak menaikkan harga. Akan tetapi, porsi makanannya berkurang sedikit, jadi pelanggan tidak sedikit kecewa dengan harga yang sedang naik”* (Wawancara dengan Ibu Erni, 19 Januari 2022).

Berdasarkan pernyataan Ibu Erni menjelaskan bahwa harga makanan di Warteg *Leli Murah* tetap stabil, meskipun bahan-bahan pokok makanan sedang naik. Akan tetapi, ibu Erni tidak akan merasa rugi karena porsinya dikurangi sedikit, sehingga pembeli tetap merasa tidak dirugikan karena tetap membayar harga seperti biasanya. Harga ditetapkan oleh pemilik usaha untuk memberikan nilai terhadap apa yang dijual, tujuannya untuk mendapatkan keuntungan. Hasil penelitian Rasyid, Kasim, & Kurniawan (2014 ; 50) mengatakan bahwa harga memberikan pengaruh yang searah terhadap pendapatan, dimana ketika harga naik maka pendapatan pedagang juga akan naik. Pilihan rasional Ibu Erni terhadap penentuan harga juga sangat dilihat agar pelanggan tidak kecewa dengan kenaikan harga sehingga ia mempertimbangkan harga dan porsi makan agar sesuai. Hal ini juga diperkuat oleh salah satu pelanggan Warteg *Leli Murah* yaitu Sukheri. Seperti pada kutipan wawancara berikut:

*“Karena warteg Leli Murah makanannya paling murah mbak, saya sudah berlangganan di warteg Leli Murah karena bersih, pelayanannya juga bagus, terlebih pelayannya berasal daerah yang tidak jauh berbeda dengan saya”* (Wawancara dengan Bapak Sukheri, 22 Januari 2022).

Berdasarkan pernyataan Sukheri menjelaskan bahwa Sukheri yang merupakan pelanggan setia Warteg *Leli Murah* beranggapan bahwa

makanan di Warteg tersebut sangat murah dan terjangkau. Hal ini yang membuat Sukheri berlangganan di Warteg milik ibu Erni tersebut. Rata-rata harganya hampir sama dari satu Warteg dengan Warteg yang lainnya. Hal ini dikarenakan para pedagang yang ingin menjual masakan Warteg terlebih dahulu membeli makanan di Warteg yang lain dan mencoba melihat harga pasar yang menjadi patokan harga yang mereka tawarkan kepada pembelinya. Alasan lainnya adalah untuk memastikan kisaran harga agar rentang harga tidak terlalu jauh, apabila harga yang ditawarkan lebih tinggi dengan kualitas yang sama atau bahkan rasa yang sama maka pembeli nantinya akan komplain dan membandingkan warung makannya dengan yang lainnya. Terkecuali harga yang ditawarkan lebih tinggi tetapi memiliki kualitas yang lebih bagus dibandingkan dengan Warteg lainnya. Hal itu juga terjadi karena mereka sudah pernah bekerja ataupun mengelola Warteg yang cukup lama, sampai akhirnya mereka membuka usaha Warteg sendiri.

#### **IV.3.6 Pemasaran Warteg**

Menurut Kotler dan Amstrong (1992), strategi pemasaran bertujuan untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah ditentukan sebelumnya oleh unit bisnis, termasuk di dalamnya keputusan-keputusan pokok yang berkaitan dengan target pasar, penempatan produk di pasar, bauran pemasaran, dan tingkat biaya pemasaran yang di perlukan (Suyonto, 2015). Semua usaha memiliki tujuan yang sama untuk meningkatkan produktivitas dan keunggulan agar dapat bertahan dipasaran. Oleh karena itu, pebisnis perlu menentukan pasar sasarannya dengan cermat. Penetapan pemasaran secara *online* (Dianawati, 2007 : 64) merupakan kegiatan komunikasi pemasaran dengan menggunakan media internet. Sesuai dengan berkembang TIK, pemasaran *online* tidak hanya menggunakan media *website*, tetapi juga *e-mail* dan aplikasi lain yang berjalan pada protokol internet.

Warteg yang ada di Ngaliyan mengikuti perkembangan zaman serta memiliki strategi inovasi, teknologi informasi dan komunikasi sudah sangat canggih, dengan adanya *gofood*, *grabfood*, *shopeefood*. Hal tersebut untuk memaksimalkan pemasaran dan penjualan Warteg *Leli* dan warteg *Jaya* terlebih dengan adanya pandemi covid saat itu, penjualan apapun termasuk penjualan makanan pokok diperjual belikan melalui aplikasi *online*. Penjualan yang sangat mudah juga membantu konsumen untuk membeli menu masakan yang ada di Warteg yang dipilihnya.

Keberadaan Warteg semakin meningkat, oleh karena itu para pedagang Warteg harus bijak dalam mengambil strategi untuk mempertahankan eksistensi Warteg itu sendiri. Lonjakan Warteg dan warung makan lainnya membuat persaingan penjualan semakin ketat. Hal ini tentu saja akan mempengaruhi pendapatan pengusaha. Beragam menu pun ditawarkan, bahkan ada pula yang berjualan lewat aplikasi agar Warteg miliknya dapat tetap eksis hingga sekarang.

Dalam pengelolaan Warteg agar tetap eksis tentunya ada beberapa faktor yang mendukung hal tersebut. Berikut faktor pendukung eksistensi Warteg *Jaya* dan *Leli Murah* yang ada di Ngaliyan, yaitu:

a. Faktor Kekeluargaan

Para pedagang Warteg, kebanyakan dari mereka sudah berkeluarga. Keluarga adalah alasan mengapa para pedagang bekerja keras untuk mencari kehidupan yang lebih baik dan tentu saja, untuk menghasilkan uang halal. Dorongan yang kuat dari keluarga membantu para pedagang bekerja lebih keras dalam menekuni profesinya sebagai pedagang Warteg. Para pedagang yang berstatus sebagai orang rantau, kemudian membuat mereka harus membawa keluarganya untuk menetap di daerah rantau-an, agar lebih memudahkan untuk melakukan pekerjaannya. Menurut Prasetya (2012), usaha keluarga Warteg merupakan salah satu faktor pendukung terpenting bagi keberlangsungan bisnis Warteg secara turun menurun.

Melibatkan keluarga dalam proses penjualan di Warteg dapat menghemat pengeluaran Warteg. Karena mereka tidak harus membayar karyawan untuk membantu mereka bekerja di Warteg miliknya. Seperti di warteg *Leli Murah*, Ibu Erni menjelaskan bahwa Warteg yang dikelola oleh ibu Erni berawal dari keluarganya yaitu kakak iparnya. Usaha warteg kakak iparnya justru memanfaatkan tenaga dari keluarganya sendiri untuk membantu penjualan di Wartegnya. Pada akhirnya pengalaman yang di dapatkan ibu Erni dari kakak iparnya dijadikan ilmu untuk membuka Warteg *Leli Murah*. Adanya keterlibatan keluarga di usaha yang baru dibukanya, sanak saudara yang ada dikampung untuk menjadi karyawan di Warteg tersebut.

Selanjutnya Warteg ibu Suijah yang membuka Warteg berdasarkan pengalaman yang didapatkan dari keluarganya yaitu ibunya sendiri. Dengan ketrampilan yang Ibu Suijah miliki saat bekerja menjadi karyawan menjadi nilai positif bagi dirinya dan keluarganya sehingga dapat membuka Warteg sendiri. Faktor keluarga sangatlah berpengaruh terhadap usaha Warteg Jaya milik ibu Suijah. Dimana pengalamannya yang didapatkan dari ibunya dijadikan bekal untuk membuka Warteg sendiri. Hal ini juga memberikan gambaran bahwa Warteg milik orang tua ibu Suijah adalah usaha Warteg yang memanfaatkan kekuatan keluarganya sendiri. Hal ini menunjukkan bahwa anggota keluarga yang terlibat biasanya adalah istri dan anak. Mereka mengajak anak dan istrinya untuk berjualan. Hal ini dilakukan karena untuk mengurangi biaya pengeluaran mereka. Akan tetapi, tetap memiliki dua karyawan dari luar untuk membantu berjualan Warteg.

Dalam pembagian tugas yang biasa mereka lakukan, suami bertanggung jawab untuk berbelanja di pasar. Di sisi lain, seorang istri bertugas untuk memasak dimana suaminya yang membeli bahan-bahan kebutuhan Warteg. Sedangkan mereka yang melibatkan anak dalam berjualan biasanya bertanggung jawab untuk melayani makanan

kepada pembeli. Hal ini mereka lakukan setiap hari agar pekerjaan cepat selesai dan terbagi sehingga tidak mudah lelah.

Pedagang yang belum mempunyai keluarga biasanya dibantu oleh adik-adiknya untuk berjualan sehari-hari. Mereka pun juga berbagi tugas, kaka bertanggung jawab untuk memasak makanan untuk dijual, adiknya bertanggung jawab untuk melayani pembeli. Pedagang Warteg yang hanya memiliki satu warung, biasanya mereka tidak menggunakan jasa karyawan, mereka akan lebih memanfaatkan tenaga dari keluarganya sendiri.

#### b. Faktor Kepercayaan

Agar usaha Warteg tetap berjalan lancar, diperlukan kepercayaan antara pemilik Warteg dan karyawannya. Terkadang, mempercayai orang lain bisa jadi sulit, terutama dalam hal menjalankan usaha. Menurut Wirawan (2015), kedua belah pihak harus saling menjaga kepercayaan yang diberikan oleh masing-masing individu. Sama seperti halnya pemilik Warteg yang memberikan kepercayaan penuh kepada karyawan Warteg yang bertanggung jawab untuk mengelola sendiri Warteg kepunyaan pemiliknya tersebut.

Para karyawan dibebaskan untuk bisa mengelola Warteg tersebut, akan tetapi dengan aturan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak di awal perjanjian. Pemilik Warteg mengatakan bahwa para karyawan harus menganggap warung tersebut seperti punya mereka sendiri, hal itu dilakukan agar mereka bertanggung jawab menjaganya untuk memelihara Warteg. Seperti pada kutipan wawancara berikut:

*“Saya selalu menganggap karyawan sebagai keluarga sendiri, bahkan saya suka berbagi resep masakannya kepada karyawan. Bahkan ada beberapa karyawan yang akhirnya membuka warteg sendiri, setelah mendapatkan ilmu dan resep dari saya. Mereka tinggal bagaimana mengelola wartegnya sendiri agar sukses dan berkembang”* (Wawancara dengan Ibu Suijah, 12 Januari 2022).

Berdasarkan pernyataan Ibu Suijah bahwa pemilik Warteg sangat menjaga perilaku dengan karyawannya. Hal tersebut dilakukan agar tidak ada batasan jarak antara majikan dengan karyawan. Pemilik Warteg sangat mengayomi karyawannya. Ibu Suijah sering memberikan motivasi dan solusi bagi karyawannya yang sedang mempunyai masalah. Pemilik Warteg menganggap bahwa semua karyawannya adalah keluarganya sendiri. Ibu Suijah tidak pernah melakukan diskriminasi terhadap karyawan. Pemilik Warteg juga menekankan bahwa karyawan merupakan bagian yang sangat diperlukan dalam perjalanan karir mereka. Kebanyakan dari pedagang Warteg mempekerjakan karyawan yang mereka kenal dari kerabat atau tetangga dekat di desanya, atau tetangga rumah warung mereka.

Selain menjalin keakraban dengan para karyawannya ibu Suijah juga menjalin hubungan baik dengan para pemasok kebutuhan Wartegnya. Hal tersebut dilakukan agar dirinya lebih mudah untuk mendapatkan semua kebutuhan yang diperlukan dalam usaha Wartegnya. Seperti pada kutipan wawancara berikut:

*“Iya mbak ada, tapi sayur mayur tidak, karena saya mempunyai tempat langganan, saya biasa membeli sayur-mayur di pasar karangayu karena harganya lebih murah dibandingkan dengan pasar ngaliyan yang ada didepan mbak. Tapi ada 3 orang (pemasok) yang jual ke saya, kayak beras, minyak, telur, gula pasir, penyedap makanan. Nanti saya bayar belakangan mbak, karena sudah langganan lama juga”*  
(Wawancara dengan Ibu Suijah, 12 Januari 2022).

Berdasarkan pernyataan Ibu Suijah bahwa pemilik Warteg *Jaya* adalah orang yang baik. Hal tersebut terlihat ketika dirinya mencukupi kebutuhan usaha Warteg ibu Suijah bisa mengambil barang terlebih dahulu, tetapi bayarnya bisa dilakukan belakangan. Tentunya ini menjadi keuntungan bagi ibu Suijah karena sudah mendapat kepercayaan dari orang-orang yang memasok kebutuhan Wartegnya. Maka dari apa yang dilakukan oleh ibu Suijah bisa menjadi contoh

yang bagus, bagaimana seharusnya kita menjalin hubungan yang baik dengan siapapun itu, agar usaha yang kita jalani juga berjalan dengan baik.

### c. Faktor Penjualan

Pandemi *Covid-19* ini terjadi di seluruh dunia yang berdampak nyata mempengaruhi pada semua sektor, beberapa diantaranya bahkan mengalami penurunan seperti sektor perdagangan makanan. Dalam hal ini Warteg. Banyak usaha kecil maupun menengah, di bidang kuliner yang gulung tikar, disebabkan karena penurunan daya beli di masyarakat. Pandemi memaksa masyarakat untuk tetap beraktifitas dari rumah saja, hal ini sesuai dengan anjuran pemerintah yang bertujuan untuk menekan dan memutus mata rantai penularan *Covid-19*, sehingga masyarakat harus mengurangi aktivitas keluar rumah.

Ditambah dengan penerapan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) semakin membatasi mobilitas masyarakat. Kondisi tersebut telah menjadi tantangan bagi hampir semua pedagang Warteg untuk bertahan hidup dari selama pandemi. Salah satu inovasi yang mungkin dilakukan adalah penggunaan strategi penjualan makanan secara online dengan fitur layanan *GoFood* di aplikasi *Grab*, *Gojek*, dan *Shoopeefood*. Warteg yang memanfaatkan aplikasi online adalah Warteg *Jaya* milik ibu Suijah. Seperti pada kutipan wawancara berikut:

*“Sejak adanya covid ini, mahasiswa banyak yang pulang ke kampung halaman, terus pasti banyak orang yang takut buat keluar rumah, jadi pada tahun 2020 saya mendaftarkan warteg saya ini di aplikasi grab dan gojek biar bisa memesan tanpa ke warteg gitu loh mbak, dan bisa lebih praktis mengikuti zaman sekarang. Alhamdulillah di grab dan gojek juga rame, sehari dapet uang kotor sekitar 200 - 500ribu (belum potongan admin)”* (Wawancara dengan Ibu Suijah, 12 Januari 2022).

Berdasarkan pernyataan Ibu Suijah bahwa dengan memanfaatkan aplikasi online gofood untuk tetap berjualan di masa pandemi. Hal ini tentunya dimanfaatkan ibu Suijah agar tetap dapat mencukupi kebutuhan ekonomi keluarganya. Bahkan pendapatnya yang didapatkan ibu Suijah cukup besar karena bisa nyampai 200-500 ribu rupiah. Gofood merupakan sebuah fitur layanan *food delivery* untuk masyarakat sehingga tidak perlu keluar rumah hanya untuk membeli makanan saja. Dengan menggunakan *smartphone* dan mengakses fitur Gofood di aplikasi, masyarakat bisa memesan makanan dari Warteg *Jaya* yang sudah bekerjasama dengan aplikasi gofood. Kemudian pemesanan dan pengantaran dilakukan langsung oleh mitra gofood, sehingga dapat mengurangi kontak langsung dengan orang banyak.

Kemudahan layanan yang sudah disediakan oleh pemerintah belum digunakan bagi sebagian Warteg atau warung makan lainnya, seperti Warteg *Leli Murah* milik ibu Erni. Hal tersebut karena bisa jadi ibu Erni tidak memahami aplikasi *online gofood*. Maka untuk itu perlu adanya bimbingan tentang penggunaan aplikasi *online* tersebut agar para pedagang Warteg tetap aktif meskipun dimasa pandemi seperti ini. Pada intinya aplikasi *online gofood* memang dibutuhkan untuk pedagang Warteg saat sekarang.

Keberadaan Warteg di kota adalah bentuk dari eksistensi yang dipertahankan oleh para pedagang Warteg. Mereka tentunya sudah mempersiapkan pilihan-pilihan atau keputusan yang dianggap rasional. Pilihan rasional adalah tindakan seseorang terhadap suatu tujuan dan tujuan itu termasuk tindakan seseorang yang ditentukan oleh pilihan atau sesuatu yang dianggap penting.

Dalam hal ini, pedagang Warteg telah mempertimbangkan dengan cermat pilihan yang rasional untuk menjalankan usahanya, karena terlihat bahwa sampai saat ini keberadaan Warteg tampaknya

dipertahankan dan mengalami perkembangan. Hal ini terlihat dimana Warteg *Jaya* milik ibu Suijah dan Warteg *Leli Murah* milik ibu Erni yang memiliki lebih dari satu cabang. Warteg *Jaya* milik ibu Suijah memiliki dua cabang yaitu pertama berada di Tamanmas (1995) dan kedua berlokasi di Ngaliyan (1997). Sementara itu, Warteg *Leli Murah* milik ibu Erni memiliki tiga cabang yaitu pertama berada di jalan Prof. Hamka Ngaliyan dan cabang kedua serta ketiga berada di depan Kampus 3 UIN Walisongo.

Dalam perspektif pandang pilihan rasional, aktor dapat menentukan keuntungan melalui pilihan-pilihan yang tersedia. Seperti halnya para pedagang Warteg yang memiliki warung sendiri, untuk bisa menjaga eksistensi Warteg mereka menentukan pilihan yang dirasa tepat dan menguntungkan baginya. Pertama mereka memilih lokasi usaha yang dinilai sangat strategis dan menawarkan banyak keuntungan saat berjualan dari lokasi tersebut. Kedua, pedagang Warteg dengan memiliki banyak cabang berusaha untuk menyeleksi karyawannya yang bisa menjalankan Warteg dan bisa dipercaya. Seperti yang dilakukan oleh ibu Suijah pemilik Warteg Jaya yang menganggap karyawan sebagai saudara sendiri. Bahkan ibu Suijah memberikan pelajaran yang berharga, seperti contoh mengajari mengelola Warteg, memberikan menu masakan, dan pelajaran yang lainnya. Tujuannya jelas agar kelak karyawannya tersebut bisa membuka usaha wartegnya sendiri.

Pemilik Warteg adalah orang yang bertanggung jawab untuk menentukan pilihan pengelolaan Warteg di masa depan. Pemilik Warteg ibarat sebuah aktor yang perlu mengendalikan atau mengontrol sumber daya agar mereka dapat terlibat dan bergantung pada pencapaian tujuan mereka. Sumber daya ini merupakan Sumber Daya Manusia yakni para karyawan atau pekerja yang ada di Warteg. Artinya sejalan dengan pemikiran Coleman, ia menjelaskan bahwa teori pilihan rasional memiliki 2 unsur utama yaitu aktor dan sumber

daya. Menurutnya, aktor dan sumber daya ini saling bergantung. Aktor adalah orang yang sengaja menentukan pertimbangan dalam segala situasi untuk menciptakan keuntungan (Coleman, 2013). Aktor dianggap sebagai individu dengan memiliki tujuan, dan aktor juga memiliki suatu pilihan yang bernilai dasar yang digunakan dalam mengambil keputusan. Singkatnya, aktor juga memiliki kekuatan untuk membuat keputusan dan mengambil tindakan melalui pertimbangan yang sadar dan terperinci (Ritzer, George, dan Douglas J. Goodman : 2012 ; 85). Dalam hal ini aktor adalah pengusaha Warteg yang melakukan suatu tindakan sosial untuk mencapai tujuannya. Tindakan sosial tersebut seperti menerapkan strategi-strategi dalam berdagang yang bertujuan untuk menjaga eksistensi Warteg itu sendiri. Oleh karena itu, berdasarkan pertimbangan tersebut, aktor dapat berperan dalam mengendalikan sumber daya, dan keduanya saling terlibat dalam tindakan yang bertujuan untuk memaksimalkan kepentingan masing-masing.

Dari penjelasan hasil wawancara, deskripsi dan teori yang ada di dalamnya maka dapat disimpulkan mengenai teori pilihan rasional ada beberapa hal yang harus diperhatikan diantaranya, yaitu:

1. Pemindahan hak kontrol dari pengusaha Warteg ke karyawannya merupakan suatu fenomena yang menggambarkan suatu tindakan pilihan rasional. Suatu tindakan didasarkan pada dua unsur yaitu aktor dan sumber daya. Dan hubungannya adalah bahwa setiap aktor akan menggunakan sumber daya mereka yang dimiliki untuk mencapai suatu tujuan. Aktor adalah pengusaha Warteg yang memiliki sumber daya yaitu karyawannya. Sumber daya adalah tempat di mana aktor memiliki kontrol atas kepentingan tertentu, dan sumber daya juga sebagai sesuatu yang dapat dikontrol oleh aktor (Ritzer, George, dan Douglas J. Goodman : 2012 ; 85). Pengusaha Warteg dapat menugaskan karyawannya untuk mengawasi Wartegnya saat beroperasi sebagai wujud pemanfaatan

sumber daya. Kepentingan mereka adalah untuk dapat mengembangkan Warteg bersama-sama dengan menggunakan beberapa cara pengelolaan atau metode pengelolaan yang baik dan benar. Dalam hal ini, karyawan dikendalikan untuk tidak bekerja di luar aturan yang telah disepakati. Pemilik Warteg percaya bahwa karyawan dapat mengelola Warteg atau dapat melayani pelanggan saat pemilik Warteg tidak di warungnya. Hal ini sudah diterapkan oleh ibu Suijah pemilik Warteg *Jaya* yang berusaha untuk selalu menjalin hubungan baik kepada karyawannya. Tujuannya menjalin hubungan baik tersebut agar rasa kepercayaan muncul antara keduanya, sehingga pekerjaan di dalam Warteg tersebut dapat diambil alih oleh karyawannya saat ibu Suijah tidak bisa melayani langsung konsumennya. Usaha yang dilakukan ibu Suijah tersebut bersifat rasional. Usaha dilakukan oleh seorang pengusaha berupa tindakan ekonomi bertujuan untuk mendapat keuntungan.

Karyawan melakukan usaha yang terbaik untuk memajukan Warteg sehingga karyawan dapat memperoleh manfaat salah satunya pengalaman menjadi karyawan Warteg. Begitu pula pemilik Warteg *Jaya* melakukan hal yang serupa, mereka pun melakukan usaha yang sama untuk bisa mendapatkan keuntungan dari Warteg yang mereka miliki. Hal ini merupakan perilaku kolektif yang dilakukan oleh pemilik Warteg dengan karyawan warung, namun di sisi lain mereka diuntungkan karena bisa mempertahankan eksistensi Wartegnya. Seperti apa yang telah dijelaskan Coleman dalam Ritzer dan Douglas, bahwa perilaku kolektif merupakan suatu fenomena makro yang di dalamnya menyangkut perilaku. Seperti pemindahan kontrol atas tindakan seseorang kepada orang lain. Dalam hal ini upaya tersebut dilakukan agar bisa memaksimalkan kepentingan mereka.

2. Aturan berguna untuk membantu menyesuaikan hal-hal agar berjalan dengan semestinya. Aturan menurut Kamus Besar Bahasa

Indonesia (KBBI) mengartikan aturan adalah hasil perbuatan mengatur, tindakan atau perbuatan yang harus dijalankan, adat sopan santun, ketertiban, serta cara (ketentuan, patokan, petunjuk, perintah) yang telah ditetapkan supaya diturut. Aturan-aturan ini biasanya dipertahankan oleh orang-orang yang mempunyai hubungan, terutama mereka yang memiliki kerjasama yang dibangun oleh Pemilik Warteg dengan Karyawan. Mereka biasanya terlibat dalam kesepakatan awal berupa kesepakatan tentang aturan yang tidak tertulis yang harus dipatuhi, khususnya bagi karyawan Warteg. Pemilik Warteg yang memiliki karyawan memberikan aturan yang harus diterapkan karyawan agar dapat saling menguntungkan bersama bagi keduanya.

Aturan yang ditentukan oleh pemilik Warteg diantaranya yaitu untuk menjaga kebersihan, menjaga kualitas makanan, dan memberikan keramah-tamahan kepada pembeli. Kemudian akan membagi tugas dan pengelolaan waktu yang harus perhitungkan dalam berjualan. Warteg Jaya dan Warteg Leli Murah juga sudah menerapkan aturan tersebut dengan selalu menjaga kebersihan makanan dan tempat, menjaga kualitas makanan, dan melayani pembeli dengan pelayanan yang baik dan nyaman. Selain itu, jam operasional buka pun sudah ditentukan dimana warteg Jaya beroperasi dari jam 06.00 – 21.30 WIB dan Warteg Leli Murah beroperasi dari jam 05.30 – 00.00 WIB.

Hal ini harus dipertahankan oleh pemilik Warteg dan karyawan agar mereka dapat menikmati keuntungan seperti peningkatan jumlah pelanggan, dan mendatangkan rezeki untuk mereka serta mampu bersaing dengan warung makan lainnya. Kemudian, jika aturan tidak diterapkan dengan benar, maka yang terjadi akan kehilangan pelanggan dan mendapatkan kerugian atau risiko lebih besar. Rezeki yang mereka terima juga tidak sebesar

ketika mereka menerapkan aturan tersebut, dan juga tentunya saja mereka tidak akan bisa bersaing dengan warung makan lainnya.

Aturan muncul dari kepercayaan, termasuk pengendalian hak kontrol atas masing-masing individu tersebut. Seperti yang dikatakan Coleman, tentang aturan dan norma yang pada awalnya muncul dan dipertahankan oleh sebagian orang. Dimana dari aturan tersebut akan menghasilkan keuntungan jika aktor dapat mengikuti aturan tersebut dengan baik, dan akan menimbulkan kerugian jika aktor melakukan pelanggaran terhadap norma tersebut. Coleman meringkas pendapatnya mengenai norma sebagai berikut:

“... melepaskan sebagian hak untuk mengendalikan tindakan diri sendiri dan menerima sebagian hak untuk mengendalikan tindakan orang lain dan itulah akan memunculkan norma” (Coleman dalam Ritzer dan Douglas, 2007:397).

Dalam hal ini, aktor dianggap sebagai upaya untuk memaksimalkan kepentingannya dengan menggunakan sebagian haknya untuk mengontrol diri mereka sendiri dan melepaskan sebagian haknya untuk mengontrol aktor lain.

3. Penggunaan model lain dalam metode penjualan Warteg yang dilakukan oleh para pedagang Warteg mempengaruhi terhadap perkembangan Warteg. Dengan cara ini, aktor individu berubah menjadi aktor korporat (berkumpulnya produksi). Korporat disini yaitu mengumpulkan semua produksi dalam satu metode penjualan. Dalam hal ini metode penjualan tersebut dilakukan secara *online* melalui aplikasi *gofood*. Salah satu Warteg yang sudah menerapkan tersebut yaitu warteg *Jaya* milik ibu Suijah. Warteg tersebut beroperasi di tiga aplikasi *online*, yaitu *Grabfood*, *Gojekfood*, dan *Shoopeeefood*. Hal tersebut dilakukan agar penjualan tetap maksimal, apalagi ketika diterapkan PSBB saat wabah *covid-19*. Para pelanggannya tetap bisa menikmati masakan Warteg *Jaya* dengan aman karena memesan melalui aplikasi dan menikmati

masakannya di rumah atau tempat tinggalnya. Penjualan online tersebut sudah dimulai sejak tahun 2020.

Ketika penjualan dilakukan secara online, maka Warteg akan tetap beroperasi dan berjalan dengan baik. Namun, mereka harus tetap dalam aturan yang telah ditetapkan secara bersama. Misalnya, jika harga yang digunakan terlalu tinggi, maka itu akan merusak *image* Warteg yang menawarkan makanan tradisional dengan harga yang terjangkau menjadi rusak. Hal ini sama dengan penjelasan Coleman dalam Ritzer (2011), bahwa aktor korporat merupakan aktor kolektif. Coleman berpendapat bahwa dalam suatu kolektivitas, aktor individual boleh bertindak menurut tujuan mereka pribadi yang bisa saja berbeda dari kepentingan kolektif, tetapi di sisi lain aktor individual harus bertindak menurut kepentingan kolektivitas. Kemudian dirinya menyatakan bahwa baik aktor kolektif maupun individual keduanya mempunyai tujuan. Tujuannya yaitu membuat Warteg tetap beroperasi dengan baik, seperti Warteg *Jaya* milik ibu Suijah yang tetap beroperasi hingga sekarang.

Dalam masyarakat modern, menurut Coleman, bagian terbesar dari hak dan sumber daya ada karena kedaulatan terletak ada ditangan aktor kolektif (Coleman, 1990 : 531) dalam Ritzer, 2011 ; 398). Dalam kehidupan modern aktor kolektif mengambil peran yang lebih penting. Aktor kolektif dapat bertindak demi keuntungan dan kerugian individu (Ritzer, 2011 : 398). Karena aktor kolektif memainkan peran yang lebih penting dalam kehidupan saat ini, aktor kolektif dapat bertindak untuk memaksimalkan keuntungan dari tindakan mereka dan meminimalkan akibat dari suatu tindakan. Sementara itu, munculah aktor korporat, sebagai pelengkap aktor “pribadi natural” (Ritzer, 2011 ; 398).

## **BAB V**

### **RELASI ANTAR PEDAGANG WARTEG DI NGALIYAN SEMARANG**

Relasi adalah suatu yang menyatakan hubungan atau kaitan yang khas antara dua orang atau lebih. Relasi sangat erat kaitannya dengan fungsi hubungan, dimana keduanya merupakan hal penting dalam menjalin hubungan yang baik. Relasi sosial disebut juga dengan hubungan social yang merupakan hasil dari interaksi social (rangkaiannya tingkah laku atau tindakan) yang sistematis antar dua orang atau lebih. Menurut Coleman (2013), hubungan dalam relasi social merupakan hubungan yang sifatnya timbal balik antara individu yang satu dengan individu yang lain dan saling mempengaruhi. Sedangkan menurut Spradley dan Mc Curdy (1975), relasi atau hubungan yang terjadi antara individu yang berlangsung dalam waktu yang relatif lama akan membentuk suatu pola, pola hubungan ini juga disebut pola relasi. Dari sini dapat ditarik kesimpulan bahwa relasi sosial adalah hubungan sosial yang dibangun dalam jangka waktu yang relatif lama dan membentuk suatu pola. Relasi social disebut juga sebagai hubungan sosial yang merupakan hasil dari interaksi sosial. Interaksi social merupakan tindakan, kegiatan atau praktik dari dua orang atau lebih, yang masing-masing mempunyai tujuan tertentu.

Hubungan kerja dalam kegiatan perdagangan Warteg merupakan sebuah relasi sosial. Hubungan relasi sosial ini dapat menghasilkan atau menciptakan suatu hubungan yang bersifat positif maupun negatif (Ritzer, 2010). Hubungan yang bersifat positif ini dapat berupa hubungan kerjasama jual beli barang antar pedagang Warteg, sedangkan hubungan yang bersifat negatif dapat berupa persaingan, bahkan memungkinkan terjadinya konflik. Mengingat banyaknya, para pedagang Warteg di Ngaliyan yang berjualan, maka kemungkinan terjadi relasi sosial yang berupa kerja sama, persaingan, maupun konflik tentunya sangat besar dan sering terjadi. Oleh karena itu, hal inilah yang menggambarkan hubungan

antar pedagang warteg di Ngaliyan. Berikut hubungan relasi sosial yang terjadi antar pedagang warteg di Ngaliyan, yaitu:

### **V.1 Relasi Pedagang Warteg dengan Pemasok Bahan Pokok di Ngaliyan**

Suatu tindakan sosial terdiri dari dua unsur yakni : aktor dan sumber daya. Aktor adalah seseorang yang memiliki peran untuk melakukan suatu tindakan, dimana tindakan tersebut mempunyai relasi (Coleman, 2013). Relasi dalam hal ini adalah pedagang Warteg dan penjualan bahan pokok karena keduanya sama-sama aktor penting dalam usaha Warteg. Relasi yang terjalin antara pedagang Warteg dengan para penjual bahan pokok sudah terjalin sejak lama. Hal inilah yang membuat hubungan keduanya menjadi semakin baik. Hubungan tersebut dilakukan keduanya agak sama-sama mendapatkan keuntungan. Hubungan dalam relasi sosial adalah hubungan yang sifatnya timbal balik antar individu yang satu dengan yang lainnya dan saling mempengaruhi (Astuti, 2012 : 1). Timbal balik antar pemilik Warteg dengan supplier bahan pokok atau pedagang sayuran, harus terjalin relasi dengan baik, karena pemilik Warteg akan membeli setiap hari kepada pedagang sayuran atau bahan pokok, dan pedagang sayuran juga mau untuk memberikan hubungan yang selaras juga. Relasi pertama terjadi antar pemilik Warteg *Jaya* ibu Suijah dengan para pemasok bahan pokok untuk keperluan jualannya di Warteg. Ibu Suijah telah menjalin hubungan kebeberapa pedagang sayur dan pedagang bahan pokok untuk kebutuhan jualan Wartegnya. Seperti pada kutipan wawancara berikut:

*“Iya mbak ada, tapi sayur mayur tidak, karena saya mempunyai tempat langganan, saya biasa membeli sayur-mayur di pasar Karangayu karena harganya lebih murah dibandingkan dengan pasar Ngaliyan yang ada didepan mbak. Tapi ada 3 orang (pemasok) yang jual ke saya, kayak beras, minyak, telur, gula pasir, penyedap makanan. Nanti saya bayar belakangan mbak, karena sudah langganan lama juga..”*  
(Wawancara dengan Ibu Suijah, 12 Januari 2022).

Hal ini menjelaskan bahwa ibu Suijah sudah menjalin hubungan kepada para penjualn sayur yang ada di pasar Karangayu. Dirinya tidak

membeli sayur di pasar Ngaliyan yang dekat dengan Wartegnya, justru malah belanja sayuran sampai ke pasar Karangayu yang lumayan cukup jauh karena harganya yang lebih murah. Hal tersebut dilakukan agar penjualan Warteg *Jaya* dapat lebih untung. Sayur murah tetapi kualitas tetap bagus.

Berbeda dengan bahan pokok, ibu Suijah mempunyai langganan atau pemasok yang sudah lama kenal sejak dirinya mendirikan Warteg *Jaya*. Pemasok tersebut biasanya akan menyetorkan beberapa bahan pokok seperti beras, miyak, telur, gula pasir, dan penyedap makanan. Aktor dianggap sebagai individu dengan memiliki tujuan, dan aktor juga memiliki suatu pilihan yang bernilai dasar yang digunakan aktor untuk membuat pilihan yaitu dengan menggunakan pertimbangan secara mendalam berdasarkan kesadarannya, selain itu juga aktor mempunyai kekuatan sebagai upaya untuk menentukan pilihan dan mengambil tindakan yang menjadi keinginannya (Ritzer, 2012). Adanya relasi atau hubungan yang baik, ibu Suijah memilih pemasok bahan pokok (selain sayur mayur) untuk memenuhi kebutuhan Wartegnya, karena dapat membayar bahan-bahan pokok yang dibelinya tersebut belakangan. Hal ini juga dapat menguntungkan ibu Suijah dalam melengkapi jualannya di Warteg, dimana bisa ambil bahan pokok terlebih dahulu, tetapi bayar bisa nanti setelah Warteg *Jaya* mendapatkan keuntungan.

Berikutnya adalah relasi yang terjadi antara pemilik Warteg *Leli Murah* ibu Erni dengan para pedagang sayur dan penjual bahan pokok. Ibu Erni mengungkapkan bahwa dirinya tidak mempunyai langganan atau pemasok dalam melengkapi jualannya di Warteg. Dirinya hanya berbelanja di pasar dengan pedagang-pedagang yang berbeda dengan alasan cari harga yang sesuai *budget* kebutuhan Warteg *Leli Murah*. Seperti pada kutipan wawancara berikut:

*“Kalo saya ambil dari distributor kasian pedagang sayuran yang sudah menjadi langganan saya, bahan pokok yang di jual oleh distributor juga tidak jauh berbeda dengan yang ada di pasar mbak, kalo saya beli*

*sendiri di pasar jadi bisa melihat bahan mana yang masih fresh dan mana yang sudah tidak layak di konsumsi” (Wawancara dengan Ibu Erni, 19 Januari 2022).*

Hal ini menjelaskan bahwa ibu Erni pemilik Warteg *Leli Murah* tidak mempunyai langganan atau distributor dalam memasok bahan-bahan atau kebutuhan Wartegnya. Dirinya selalu membelanjakan kebutuhan Warteg di pasar. Pasar memiliki keunggulan yang tidak dimiliki oleh pusat perbelanjaan modern. Dengan kata lain, adanya aktivitas tawar-menawar yang menunjukkan kedekatan atau keakraban antar penjual dan pembeli. Aktivitas ini menciptakan suatu hubungan tersendiri antara penjual dan pembeli (Sari, 2021). Adanya peran dan relasi antar penjual dan pembeli, sehingga terjalinnya persaudaraan. Hal itu pula yang memicu Ibu Erni untuk membeli bahan pokok di pasar dan juga Ibu Erni lebih kasian melihat pedagang sayur yang di pasar yang sudah sering dirinya beli untuk melengkapi kebutuhan Warteg. Ibu Erni juga beranggapan bahwa barang yang di jual distributor tidak jauh berbeda dengan yang di jual di pasar. Alasan lain ibu Erni memilih membeli di pasar karena dapat memilih bahan-bahan yang masih *fresh* atau segar, sehingga layak untuk di konsumsi oleh pelanggan Warteg *Leli Murah*.

Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa Ibu Erni, Warteg *Leli Murah* tidak ada relasi antar pemasok bahan pokok karena memang dengan alasan tersendiri untuk berbelanja sendiri ke pasar, dengan mempunyai dua alasan, sebagai berikut :

- a) Ibu Erni menjaga nilai-nilai persaudaraan.

Tujuan dari nilai-nilai persaudaraan itu sendiri melibatkan tindakan rasionalitas yang berorientasi pada nilai. Artinya, tindakan ini mempertimbangkan semua cara yang paling efektif untuk mencapai suatu tujuannya. Dalam hal ini individu dapat mencapai obyektif mengenai tujuan mana yang akan dipilih (Maftuha : 2013). Adapun tujuan dari menjaga nilai persaudaraan yang dilakukan Ibu Erni ialah membatasi atau menekan pengeluaran

warteg sehingga hal tersebut dapat memaksimalkan keuntungan yang akan diperoleh. Dan dengan mempekerjakan saudara sebagai karyawan Warteg, Ibu Erni telah mensejahterakan keluarga atau saudara Ibu Erni sendiri. Hal tersebut membawa keuntungan bagi nilai persaudaraan Ibu Erni.

b) Perbandingan harga pemasok dan dipasar.

Perbandingan antara harga pemasok dan harga dipasar menjadi pertimbangan Ibu Erni dalam memilih relasi antara pemasok dan penjual dipasar. Menurut Ibu Erni barang dari pemasok tidak jauh berbeda harganya dengan yang ada dipasar. Hal tersebut yang membuat Ibu Erni menjalin relasi dengan penjual dipasar dan menjadi pelanggan tetap. Selain hal itu, Ibu Erni juga membatasi pengeluaran dengan cara Ibu Erni berbelanja sendiri ke pasar tanpa bantuan karyawannya.

Sedangkan dari Ibu Suijah, Warteg *Jaya* menjelaskan hal yang berbeda. Ibu Suijah memiliki relasi dalam menjalankan Wartegnya, yakni berlangganan pada distributor dalam memasok bahan-bahan atau kebutuhan Wartegnya. Hal ini mulai berjalan ketika distributor menawarkan bahan baku pada Ibu Suijah ketika dipasar dengan harga yang relatif lebih murah, kemudian penawaran tersebut disambut baik oleh Ibu Suijah dalam menjalankan Wartegnya hingga saat ini.

Gambar 6  
Pemasok Bahan Pokok Makanan



*Sumber : Peneliti (2022)*

Adapun beberapa bahan-bahan yang dipasok selama Ibu Suijah berjualan ialah distributor beras 2 sak dalam 3 hari dengan harga Rp.250.000,- /sak, bahan baku telur 1 peti telur dalam 5 hari dengan harga Rp. 250.000,- /peti, bahan baku minyak 1 drigen (16kg minyak) dalam 3 hari dengan harga Rp. 250.000,- /drigen, bahan baku penyedap 40 biji penyedap dalam 20 hari dengan harga Rp. 300.000,-, bahan baku teh atau minuman 1 pak dalam 2 minggu dengan harga Rp. 25.000 -/pak, bahan baku garam 10 biji dalam 1 minggu dengan harga Rp. 65.000,-.

Teknis pembayaran dengan pemasok yakni di akhir setelah Ibu Suijah memperoleh keuntungan dari bahan baku tersebut. Sehingga setiap bahan baku waktu pembayarannya bergantung pada habisnya bahan baku tersebut. Pemilihan Ibu Suijah untuk berlangganan dengan banyak pemasok bahan baku tersebut juga untuk mendapatkan keuntungan setiap tahunnya, tepatnya pada saat Idul Fitri, Ibu Suijah akan mendapatkan hadiah berupa parcel dari pemasok tersebut, sebab adanya keuntungan dari kedua belah pihak.

Dari kedua kasus Warteg tersebut membuktikan bahwa hubungan relasi sosial antara pedagang Warteg dengan distributor atau penjual kebutuhan Warteg sudah terjalin sejak lama. Hubungan yang positif akan menjadi kerja sama yang baik antar pedagang. Tujuannya hubungan relasi sosial tersebut agar mempermudah dalam proses pemenuhan kebutuhan masing-masing baik pemilik Warteg dan juga penjual bahan pokok. Hal ini juga menjadi bukti bahwa relasi sosial itu bisa terjadi karena adanya hubungan yang saling membutuhkan, sehingga keduanya akan sama-sama mendapatkan keuntungan untuk memenuhi perekonomian mereka. Hubungan tersebut juga dapat mempermudah keduanya, dimana penjual warteg dapat mudah mendapatkan kebutuhan Wartegnya, dan pemasok atau penjual bahan pokok dapat menjual bahan-bahan setiap hari karena sudah berlangganan. Hubungan sosial inilah yang disebut dengan hubungan keterkaitan karena ada hubungan timbal balik antara keduanya (penjual Warteg dan pemasok bahan pokok).

Jika dikorelasikan menggunakan teori pilihan rasional yang dikemukakan oleh J. Coleman mengenai dua unsur yakni aktor dan sumber daya, aktor berhak memiliki keputusan untuk menjalin kerja sama dengan pemasok bahan pokok makanan. Seperti halnya yang dilakukan oleh Warteg Jaya, aktor selaku pemilik Warteg bersedia melakukan kerja sama dengan pemasok, karena ada keuntungan yang didapatkan aktor. Harga yang lebih terjangkau, pemasok datang langsung ke Warteg Jaya, pembayaran yang bisa dilakukan di akhir saat barang sudah habis dan perlu stok kembali, setiap tahun mendapatkan hadiah dari pemasok karena sudah bersedia berlangganan, dengan adanya relasi antar pemasok, Warteg Jaya tidak perlu susah berbelanja yang sudah disediakan oleh pemasok bahan pokok makanan.

Sedangkan relasi yang dilakukan oleh pemilik Warteg Leli Murah, aktor mengambil pilihannya untuk tidak berelasi dengan pemasok bahan pokok makanan yang dikirimkan melalui distributor (sales). Pilihan tersebut dianggap rasional karena sudah ada pelanggan sendiri untuk aktor

mendapatkan barang-barang yang diinginkan melalui pelanggan yang ada di pasar, dengan berbelanja secara langsung aktor dapat melihat bahan pokok mana yang masih segar dan yang sudah tidak segar. Sehingga tidak ada permasalahan yang menjadi pilihan aktor karena sudah dianggap rasional oleh pilihannya sendiri dengan alasan tertentu.

## **V.2 Relasi antar Pedagang Warteg di Ngaliyan**

Aktor memiliki sumber yang berbeda dan akses yang berbeda terhadap sumber daya yang lainnya. Semakin besar atau banyak sumber daya yang dimiliki seorang aktor, semakin besar pula kemungkinan untuk mencapai tujuan tersebut. Sebaliknya, jika sumber daya yang dimiliki aktor cenderung lebih sedikit maka kesempatan buat meraih tujuan tersebut akan lebih sulit atau bahkan maustahil sama sekali. Dalam mengejar tujuan tertentu, aktor harus memperhitungkan besarnya biaya untuk melakukan tindakan selanjutnya yang sangat menarik yang tidak dilakukannya itu. Hal ini karena para aktor menyadari bahwa keberadaan sumber daya yang terbatas mengakibatkan seorang aktor tidak mengejar tujuan tersebut dan dapat mengancam peluangnya untuk mencapai tujuan selanjutnya yang berharga (Ritzer, 2010). Dalam hal ini aktor tersebut adalah para pedagang warteg, dimana banyak pedagang warteg yang bersaing untuk berjualan. Selain itu, ada pedagang makanan lain yang menjadi pesaing pula. Maka sebagai pedagang warteg tentunya perlu sebuah strategi yang pintar agar usahanya tersebut dapat eksis di masyarakat. Maka usaha tersebut salah satunya adalah menjalin sebuah relasi yang baik antar pedagang warteg agar dapat bersaing dengan pedagang warung makan lainnya. Sayangnya relasi antar pedagang warteg belum terjalin, sehingga para pedagang warteg hanya berjuang sendiri agar usaha wartegnya tetap berjalan dengan baik.

Keputusan antar pemilik warteg dengan tidak adanya relasi maka, eksistensi untuk berusaha dengan usahanya sendiri sangat kuat. Dalam Coleman (2013) menjelaskan bahwa setiap individu memiliki kebebasan

dalam menentukan pilihannya sehingga Coleman lebih melihat seseorang dalam konteks manusia yang bebas. Namun, kebebasan ini tidak terlepas dari struktur yang ada. Oleh karena itu, struktur tersebut juga mempengaruhi suatu tindakan individu. Hal ini, selaras dengan pemilik Warteg untuk memilih tidak menjalin relasi dengan pemilik Warteg yang ada di Ngaliyan. Karena, pilihan tersebut bukan berarti tidak baik, ia memilih untuk berdiri sendiri tanpa relasi juga untuk memfokuskan pada usaha yang dibangunnya sendiri. Sehingga tidak ada campur tangan antar pedagang Warteg yang lain yang ada di Ngaliyan. Fokus untuk mempertahankan ke-eksistensian-nya juga sangat kuat. Sehingga mereka berfikir bagaimana untuk mempertahankan usahanya sendiri.

Relasi yang terjalin antar pedagang warteg di Ngaliyan masih belum ada. Hal ini diungkapkan oleh ibu Suijah pemilik warteg *Jaya* yang mengatakan bahwa hubungan antar pedagang warteg tidak ada, apalagi sampai dengan pertemuan antar pedagang warteg pasti tidak akan terjadi. Karena tidak ada yang mewadahi atau berinisiatif untuk membuat perkumpulan antar warteg di Ngaliyan tersebut. Seperti pada kutipan wawancara berikut:

*“Jadi, tidak ada relasi yang terjalin, di warteg Ngaliyan Mbak. Belum ada organisasi yang mengkoordinasikan untuk pengadaan pertemuan tiap bulan untuk membahas mengenai warteg atau hanya untuk bersilaturahmi. Sehingga, tidak ada hubungan antar warteg diNgaliyan, dan kekompoakannya kurang. Karena memang adanya pesaing bisnis ketat didalamnya”* (Wawancara dengan Ibu Suijah, 12 Januari 2022).

Hal ini menjelaskan bahwa tidak ada perkumpulan Warteg yang terjadi di Ngaliyan. Ibu Suijah mengatakan bahwa tidak ada sebuah organisasi yang mengkoordinir untuk pengadaan pertemuan tiap bulan atau sekedar bersilaturahmi antar penjual Warteg guna membahas mengenai Warteg merak masing – masing. Ibu Suijah juga mengatakan bahwa tidak adanya pertemuan antar penjual Warteg diakibatkan persaingan bisnis

yang cukup ketat. Jadi bisa dikatakan mereka lebih mementingkan bisnis masing – masing.

Hal yang sama juga dikatakan oleh ibu Erni pemilik Warteg *Leli Murah* bahwa di Ngaliyan tidak ada pertemuan antar pedagang Warteg. Pertemuan atau hanya sekedar bersilaturahmi tidak ada. Justru yang ada itu pertemuan antar penjual Warteg, tetapi sesama saudara yang sama-sama merantau di wilayah perkotaan Semarang. Hal itupun dulu dilakukan sekarang sudah tidak ada. Seperti pada kutipan wawancara berikut:

*“Relasi antar warteg di Ngaliyan itu tidak ada, hanya saja relasi antar persaudaraan memang dulunya ada, akan tetapi seiring berjalannya waktu, sudah tidak ada”* (Wawancara dengan Ibu Erni, 19 Januari 2022).

Berdasarkan pernyataan Ibu Erni menjelaskan bahwa relasi antar Warteg di Ngaliyan tidak ada. Ibu Erni mengungkapkan bahwa pertemuan hanya terjadi antar saudara, tetapi lama kelamaan dengan berjalannya waktu akhirnya juga hilang. Hal ini menjadi bukti bahwa relasi itu tidak terlalu penting, karena paling penting itu membangun usaha sendiri agar terus berkembang dan berjalan baik. Warteg hanya perlu konsentrasi kepada konsumennya saja.

Dari kedua narasumber ibu Suijah pemilik Warteg *Jaya* dan ibu Erni pemilik warteg *Leli Murah* mengungkapkan bahwa tidak ada relasi antar pedagang Warteg. Hal inilah yang perlu kita perhatikan karena ternyata sebuah relasi antar pedagang Warteg itu tidak dianggap penting. Karena mereka akan lebih fokus kepada Wartegnya masing-masing bagaimana terus mengembangkan usahanya dan terus mencari konsumen Warteg sebanyak-banyaknya. Relasi tersebut tidak tercipta atau ada karena memang tidak ada yang berinisiatif untuk memulainya. Padahal relasi itu sebenarnya bagus agar semua pedagang Warteg bisa saling membantu untuk mengembangkan usahanya. Hal ini bisa dijadikan ajang silaturahmi untuk berbagi ilmu yang sudah mereka dapatkan selama berjualan Warteg. Relasi ini juga sangat penting bagi para pemula yang ingin berjualan Warteg dengan sukses. Mereka dapat menyerap, memepelajari, dan belajar

agar saat ingin mengembangkan usaha wartegnya tersebut dapat teraplikasikan dengan baik. Jadi relasi antar pedagang setidaknya dapat di bentuk di Ngaliyan.

Dielaborasikan dengan teori pilihan rasional berfokus pada aktor yang memiliki maksud atau tujuan. Aktor juga dianggap memiliki realitas pilihan, nilai, kebutuhan, dan yang terpenting yakni hal-hal yang dilakukan untuk mencapai tujuan yang sesuai dengan pilihan aktor. Pemilik Warteg selaku aktor berhak atas pilihan yang dibuatnya untuk tidak berelasi dengan pemilik Warteg lainnya yang ada di Ngaliyan. Dengan tidak ada relasi bukan mengurangi rasa semangat pemilik Warteg untuk terus berinovasi untuk menjaga eksistensi Warteg, akan tetapi dari masing-masing aktor dapat melakukan strategi usahanya sendiri dengan maksimal yang dibuatnya. Kemudian Seperti halnya Warteg Jaya, tidak ada relasi antar Warteg di Ngaliyan akan tetapi pemilik Warteg Jaya berelasi antar Warteg persaudaraan sehingga dalam pertemuan yang dilakukan akan membahas mengenai Warteg yang dikembangkannya serta kendala apa saja yang dihadapi masing-masing Warteg. Warteg Leli Murah juga melakukan hal yang serupa atas pilihannya dengan melakukan relasi antar Warteg Persaudaraan tidak dengan antar Warteg di Ngaliyan.

Warteg di Ngaliyan Semarang tidak diragukan lagi akan kesuksesannya. Meskipun tidak menjamin semua Warteg di Ngaliyan Semarang sukses, namun kekurangannya tertutupi oleh kesuksesan dan ketenaran Warteg lainnya yang bahkan sudah oleh semua lapisan masyarakat. Namun, keberhasilan Warteg di Ngaliyan tidak membuat semua warga harus merantau ke Semarang. Ada pilihan yang harus di ambil oleh masyarakat. Banyak juga yang memulai bisnis usaha Warteg di kampung halamannya sendiri, minimal di pusat kota yang cukup ramai. Walaupun sebenarnya mereka ingin juga membuka usaha Warteg di Semarang atau kota besar lainnya. Berikut seperti apa yang dikatakan Bu Suijah, yaitu:

*“Banyak saudara saya yang ingin merantau dan mengadu nasib untuk membuka warteg di Semarang, tetapi karena ada beberapa faktor seperti kekurangan modal membuat mereka akhirnya hanya mendirikan warteg di Tegal saja”* (Wawancara dengan Ibu Suijah, 12 Januari 2022).

Berdasarkan pernyataan Ibu Suijah menjelaskan bahwa keterbatasan modal membuat mereka hanya bisa menyewa dan membuka usaha Warteg pada titik- titik kota yang dirasa relatif ramai untuk orang berlalu lalang dan mampir makan. Modal usaha merupakan salah satu aspek yang harus ada dalam berwirausaha selain aspek lain yang tidak kalah pentingnya yaitu Sumber Daya Manusia (keahlian tenaga kerja), teknologi, ekonomi, serta organisasi atau legalitas (Juliasti, 2009 : 4). Modal usaha terkadang salah diartikan sebagai “modal uang” padahal pada kenyataannya, tidak hanya modal berupa uang saja yang dibutuhkan akan tetapi juga di lihat dari skill pemilik usaha. Bagi sebagian orang, membuka Warteg merupakan wujud kemandirian. Dirinya menentukan pilihan untuk tidak bergantung dengan orang lain. Bahkan sebaliknya, para pengusaha Warteg membuka pekerjaan untuk orang lain dengan menjadi karyawan di warungnya. Jiwa kewirausahaan dan etos kerja yang tinggi serta keuletan dalam bekerja itulah yang membuat warung yang mereka kelola semakin maju dari waktu ke waktu. Sepintas boleh saja terlihat seperti warung biasa dengan ukuran sekitar 3x5 meter persegi, tapi jangan ragukan penghasilan mereka yang bisa memperoleh 2.000.000 – 3.000.000 per harinya. Hal tersebut seperti apa yang diungkapkan oleh Bu Suijah, yaitu:

*“Para penjual warteg memang beberapa jualan di kota dengan tempat yang kumuh akan tetapi, mereka mandiri dan dari mereka juga memberikan pekerjaan untuk orang lain. Selain itu, meskipun tempatnya kecil tetapi penghasilannya bisa mencapai jutaan. Hal ini sudah saya buktikan sendiri”* (Wawancara dengan Ibu Suijah, 12 Januari 2022).

Hal ini adalah wujud konkret berdasarkan dari bentuk kemandirian mereka. Mereka tidak hanya pergi merantau ke kota untuk bekerja, melainkan mereka pula yang memberi makan warga kota. Sudah banyak yang membuktikan dan menikmati hasil dari berjualan di Warteg. Mereka mampu membiayai pendidikan anak mereka sampai ke perguruan tinggi dan menjadi sarjana. Selain itu, kebutuhan hidup mereka pun terpenuhi dengan cukup baik. Bagi pengusaha Warteg, usaha ini memang sangat menjanjikan. Hal ini tidak menjadi heran jika banyak orang yang memilih pergi ke kota-kota besar untuk merantau dan menciptakan usaha sendiri. Seperti di Ngaliyan Semarang salah satu kota rantauan dan membuka usaha warteg daripada mereka tinggal di kampung halaman mereka. Seperti apa yang diungkapkan oleh Bu Erni sebagai berikut;

*“Kami berusaha memenuhi kebutuhan keluarga dengan berjualan warteg. Hal ini karena kebutuhan ekonomi harus terus di penuhi. Anak penjual warteg juga berhak untuk bersekolah tinggi agar anak – anaknya bisa sukses kedepannya. Bahkan tidak sedikit para penjual warteg yang bisa kaya sehingga cabang warteg ada dimana – mana”* (Wawancara dengan Ibu Erni, 19 Januari 2022).

Usaha Warteg yang stabil dapat menghidupi kehidupan mereka dan keluarga mereka. Hasilnya sangat terlihat dan jelas dari rumah yang mereka punya di kampung halamannya dan pendidikan tinggi bagi anak-anak mereka. Terdapat kesejahteraan ekonomi dari sang pemilik Warteg. Kesejahteraan ekonomi menurut Pareto Criteria, yakni menyatakan adanya suatu perubahan keadaan dikatakan baik atau layak jika dengan adanya perubahan tersebut ada pihak yang diuntungkan dan tidak ada pihak manapun yang merasa dirugikan (Purbaya, 2016 ; 76). Pemilik Warteg merasa disejahterakan dan karyawannya pun ikut sejahtera karena ada pengalaman kerja. Menurut teori pilihan rasional, aktor disini sudah dianggap sudah mencapai tujuan yang di inginkan. Tujuan masing-masing aktor untuk memenuhi kebutuhan hidupnya karena merupakan ekonomi utama keluarga dan untuk mensejahterakan keluarganya. Berdasarkan

pengalaman secara turun temurun dari anggota keluarga yang sudah merantau ke kota besar seperti Ngaliyan Semarang, sanak saudara, ataupun tetangga yang terbukti lebih mudah untuk membuka usaha ketika berada di kota dan kemudahan dalam memperoleh uang, menarik masyarakat desa untuk segera pergi meninggalkan desanya dan bergerak menuju kota yang penuh impian tersebut. Selain itu, kesempatan untuk bisa berpendidikan tinggi sangat besar peluangnya karena di kota disediakan sarana pendidikan yang sangat memadai. Seperti apa yang diungkapkan oleh ibu Erni, yaitu;

*“Kebanyakan keluarga sanak saudara saya merantau ke kota besar untuk mengadu nasib demi kehidupan yang lebih baik. Mereka berani berjualan makanan di kota besar guna mencukupi dan memenuhi kebutuhan keluarganya yang ada di Tegal. Terbukti beberapa dari mereka sukses dan dapat membangun rumah serta menyekolahkan anaknya hingga sarjana”* (Wawancara dengan Ibu Erni, 19 Januari 2022).

Relasi mereka yaitu para pedagang Warteg sangatlah kuat terbukti dari beberapa orang justru memilih berjualan Warteg ke kota setelah beberapa dari penjual Warteg sukses berjualan di kota besar seperti Ngaliyan Semarang. Sebuah kota yang identik dengan kemewahan dengan tempat hiburan dan tempat rekreasi yang melimpah, masyarakat urban dengan mudah menghilangkan stres dari pekerjaan penuh waktu dan lembur mingguan. Hal inilah yang menarik masyarakat desa untuk meraih mimpinya di masa depan dengan datang ke kota. Selain itu, kemajuan teknologi informasi komunikasi yang menampilkan informasi segala bentuk kehidupan kota yang penuh dengan kemodernan semakin menarik masyarakat desa untuk mengadu nasib di kota yang dirasa menjanjikan banyak hal. Teknologi dapat pula dimaknai sebagai “pengetahuan mengenai bagaimana membuat sesuatu” atau “bagaimana melakukan sesuatu”, dalam arti kemampuan untuk mengerjakan sesuatu dengan nilai yang tinggi, baik nilai manfaat maupun nilai jualnya (Martono : 2012 : 276).

Hal itulah yang dirasakan oleh ibu Suijah dan ibu Erni. Mereka membuka usaha ke Ngaliyan Semarang dengan impian bisa memperoleh kehidupan yang lebih layak, dapat memperbaiki perekonomian keluarga dan dapat merubah status sosial yang ada di masyarakat. Dimana status sosial merupakan kedudukan individu dalam suatu stratifikasi sosial yang didasarkan atas kemampuan ekonomi, tingkat pendidikan dan pekerjaan (Christopher : 1997). Harapan terbesar mereka ada di Warteg yang mereka bangun. Mereka berharap dengan usaha yang ditekuninya saat ini yang mereka rintis dari nol bisa memberikan penghidupan yang lebih layak dibandingkan ketika mereka hidup di wilayah pedesaan yang serba dalam keterbatasan. Hal ini sesuai seperti yang diungkapkan oleh ibu Suijah, yaitu;

*“Para pedagang warteg yang berjualan pada awalnya di Tegal, justru beralih ke kota seperti Ngaliyan setelah melihat dari mereka yang sukses. Seperti saudara dan tetangga saya yang nekad berjualan warteg di Jakarta karena melihat saya sukses di Ngaliyan Semarang”*  
(Wawancara dengan Ibu Suijah, 12 Januari 2022).

Seperti yang dijelaskan di atas, bahwa ada relasi yang kuat antara desa dan kota. Keterbatasan yang ada di desa seperti kemiskinan, sempitnya lapangan kerja di desa, pendidikan yang rendah dan modal usaha kecil, urbanisasi, keinginan untuk mandiri dan tidak bergantung pada orang lain, dan keinginan untuk menghidupi keluarga menjadi faktor pendorong seseorang untuk melakukan perubahan, dimana mereka harus mengadu nasib dari desa untuk pergi ke kota mencoba penghidupan yang lebih baik. Sebaliknya, keinginan untuk merantau ke kota, kesempatan kerja yang luas di kota, keinginan mencari rejeki halal di kota, akses pendidikan yang mudah di kota, tersedianya fasilitas penunjang hidup di kota menjadi faktor penarik yang sangat kuat bagi masyarakat pedesaan untuk pergi ke kota. Laju pertumbuhan penduduk bisa mempengaruhi perkembangan lingkungan suatu kota. Perkembangan dan pertumbuhan suatu kota terjadi karena adanya proses urbanisasi yakni masuknya

penduduk dari desa ke kota (Arini : 2009). Ada pula faktor pendorong dan penarik untuk memiliki relasi yang sangat kuat sebagai modal awal usaha masyarakat pedesaan hidup di kota. Dengan memiliki relasi, menambah persaudaraan pula.

Kemudian, ketika penduduk kota kembali ke kampung halamannya, mereka bisa menjelaskan kepada tetangganya mengenai pengalaman saat merantau di kota orang, menceritakan atas pencapaian yang telah di raih seperti penghasilan yang lebih banyak, mobil, dan lain sebagainya. Meskipun tidak semua masyarakat pedesaan yang pergi ke kota berhasil mencapai penghidupan yang lebih layak, akan tetapi mereka percaya bahwa kota menjanjikan banyak hal untuk mencapai kehidupan yang lebih baik daripada hanya berdiam diri di tempat tinggal mereka di desa. Hal tersebut tidak dapat dipungkiri bahwasanya dengan usaha Warteg di kota seperti Ngaliyan Semarang status sosial mereka naik. Dimana yang tadinya mereka hanya dianggap “wong cilik” oleh masyarakat, namun lambat laun mereka membuktikan keberhasilannya dengan usaha warteg dan bisa membiayai sekolah anak-anaknya hingga perguruan tinggi. Seperti yang diungkapkan oleh ibu Suijah sebagai berikut:

*“Saya setelah merantau ke Semarang dan berjualan warteg saya setidaknya memperbaiki perekonomian keluarga. Anak – anak saya bisa bersekolah tinggi dan saya di kampung dapat membangun rumah dengan bagus. Cerita inilah yang saya bawa ke kampung, sehingga membuat para warga disana ingin juga mengadu nasib ke kota dengan berjualan makanan dengan ciri khas yaitu warung Tegal. Kami juga sering sekali 4 bulan sekali pulang untuk memengok keluarga”*  
(Wawancara dengan Ibu Suijah, 12 Januari 2022).

Rumah yang mereka miliki dianggap cukup saat di kampung halaman berkat hasil dagang warteg di kota besar. Mereka yang sukses usaha warteg di kota tidak lagi dianggap sebelah mata ketika pulang ke desa, dan hal ini bisa mendorong saudara atau tetangga mereka yang di desa untuk ikut usaha Warteg di Semarang.

Relasi yang terjalin menjelaskan bagaimana status sosial yang melekat pada para pelaku Warteg menjelaskan bahwa ada sesuatu yang mengikat mereka antara ibu kota dan daerah tempat asal mereka. Keduanya memiliki keterkaitan dan bisa di lihat ketika sebulan sekali atau disaat senggang atau perayaan besar Islam mereka kembali ke desa dan kembali lagi ke kota setelah dirasa cukup waktu untuk istirahat bagi mereka di desa. Relasi status sosial yang berbeda ketika mereka di desa dan di kota menjelaskan bagaimana para pelaku Warteg di kota besar dianggap kaum kelas bawah bagi sebagian masyarakat kota, namun ketika di desa mereka masuk dalam kelas sosial atas masyarakat. Dua hal yang berbeda namun masih sangat mempunyai relasi atau berhubungan erat antar keduanya.

Jika dikorelasikan dengan teori pilihan rasional yang dikemukakan oleh J. Coleman dan berdasarkan hasil penelitian yang di dapatkan ketika dilapangan yang menjadi faktor utama dalam eksistensi Warteg di Ngaliyan yaitu Pemilik Warteg sebagai aktor. Hal ini didasarkan pada kenyataan bahwa suatu perubahan sosial yang paling penting adalah dengan munculnya aktor korporat sebagai pelengkap aktor individual. Aktor korporat merupakan aktor yang muncul dari upaya kelompok sosial yang mendorong aktor secara bersama-sama untuk mencapai tujuan yang sama ([library.uns.ac.id](http://library.uns.ac.id)). Dimana keduanya dianggap sebagai aktor yang mempunyai pengendalian atas sumber daya dan peristiwa, dan memiliki kemampuan dalam mengambil tindakan untuk mencapai kepentingan mereka melalui pengendalian itu sendiri. Oleh karena itu, dalam pilihan rasional, individu telah memikirkan bagaimana efek yang akan terjadi setelah keputusan dibuat. Pemilik Warteg memiliki interaksi antara aktor dan sumber daya di tingkat sistem sosial. Basis minimal dari sistem sosial adalah tindakan dua orang aktor, yang masing-masing dari setiap aktor dapat mengendalikan sumber daya yang menarik perhatian bagi pihak lain. Aktor selalu memiliki tujuan, dan masing-masing bertujuan untuk memaksimalkan wujud dari kepentingannya yang memberikan ciri saling

tergantung pada tindakan aktor tersebut. Pemilik warteg memiliki relasi yang luas untuk mempertahankan eksistensinya, yaitu dengan komunikasi interpersonal yang memungkinkan informasi mengenai warteg memiliki kualitas yang bagus dan bisa dinikmati oleh semua kalangan. Dalam menentukan pilihan yang tepat, para pihak perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi. Salah satunya adalah pengalihan kendali oleh pemilik Warteg yang memiliki banyak cabang kepada karyawan, dilakukan guna memaksimalkan keuntungannya. Kepentingan mereka adalah untuk bisa bekerjasama dan mengembangkan Warteg, dengan beberapa cara pengelolaan yang baik dan benar. Dalam hal ini, memiliki kontrol sedemikian rupa sehingga mencegah karyawan bekerja di luar aturan yang disepakati. Karyawan telah dipercaya oleh pemilik Warteg untuk dapat melayani pelanggan sendiri.

Para pegawai berusaha sekuat tenaga untuk bisa menaikkan level warteg, agar warteg juga mendapat manfaat, dan juga, pemilik warteg melakukan hal yang sama, mereka juga bekerja untuk meningkatkan kualitas. Hal ini, merupakan perilaku kolektif yang dilakukan oleh pemilik Warteg dengan karyawan, di sisi lain mereka mendapatkan keuntungan juga untuk dapat mempertahankan eksistensi Warteg yang dimiliki. Munculnya perilaku kolektif karena aktor menilai perlu menyandarkan kepentingan atau tujuannya kepada individu lain agar mendapat keuntungan yang maksimal tanpa harus melakukan usaha yang besar. Apa yang terlibat di dalam pergerakan dari aktor rasional menuju penggunaan sistematis yang liar dan bergolak yang disebut perilaku kolektif yakni pemindahan sederhana dan rasional kendali atas tindakan-tindakan seseorang terhadap aktor yang lain, yang dilakukan secara sepihak bukan sebagai bagian dari pertukaran (Coleman : 1990 : 198 dalam Ritzer 2004 : 396 ).

Dalam hal ini, upaya-upaya tersebut dilakukan agar bisa memaksimalkan kepentingan mereka. Dalam mempertahankan eksistensi warteg, norma atau aturan dibuat berguna untuk mengatur sesuatu agar

berjalan dengan semestinya. Norma-norma diprakarsai dan dipelihara oleh beberapa orang yang melihat keuntungan-keuntungan yang dihasilkan kepatuhan terhadap norma-norma dan kerugian yang diakibatkan pelanggaran terhadapnya (Ritzer : 2004 : 396 ). Aturan tersebut biasanya dipertahankan oleh orang-orang yang mempunyai hubungan, terutama hubungan kerjasama yang dibangun oleh Pemilik Warteg dengan karyawan. Biasanya mereka terlibat dalam perjanjian awal yang berupa kesepakatan tentang aturan-aturan secara tidak tertulis yang harus dijalankan, terutama untuk karyawan Warteg. Pemilik Warteg yang memiliki karyawan memberikan aturan-aturan yang harus diterapkan oleh karyawannya agar dapat menghasilkan keuntungan bersama bagi keduanya. Aturan yang diberikan yaitu untuk menjaga kebersihan, menjaga kualitas masakan dan juga keramah tamahan dalam melayani pembeli, kemudian juga dalam pembagian tugas dan pengelolaan waktu yang harus diperhatikan dalam berjualan. Hal tersebut harus dipertahankan oleh pemilik Warung Tegal beserta karyawannya sehingga mendapatkan manfaat seperti bertambahnya jumlah pelanggan, memberikan mata pencaharian dan mampu bertahan bersaing dengan warung lainnya. Kemudian jika tidak dibuat dengan benar, resiko kerugiannya semakin besar karena mereka akan kehilangan pelanggan, sehingga makanan yang mereka dapatkan tidak sebanyak jika mereka menerapkan standar dan tentunya tidak akan mampu bersaing dengan warung. lainnya. Norma atau aturan berakar pada keyakinan bahwa melibatkan pengendalian kontrol atas masing-masing dari individu.

Pengaruh diskusi antara saudara-saudara aktor yang memiliki tujuan yang sama yaitu pedagang warteg merupakan salah satu relasi dapat mempertahankan eksistensi warteg berpengaruh terhadap perkembangan warteg Karena dalam asosiasi ini, agen individu bersatu menjadi agen kolektif. Mereka biasanya mengumpulkan arisan, termasuk arisan. Tidak hanya itu, mereka juga sering bertukar pikiran dan juga mendiskusikan apa yang dapat dilakukan untuk memajukan warteg. Ketika digabungkan,

mereka menjadi satu kesatuan, tetapi selain itu mereka dapat memutuskan sendiri apa yang dapat mereka lakukan untuk kepentingan warteg mereka, seperti sistem Warung Tegal yang digunakan digunakan, harga yang digunakan, dan sebagainya. Namun tidak boleh menyimpang dari aturan yang ditetapkan oleh, misalnya, karena harga yang digunakan untuk terlalu tinggi, yang kemudian akan merusak citra Warung Tegal, di mana menawarkan makanan tradisional dengan harga yang terjangkau.

Saudara-saudara dari pemilik warteg juga ikut memberikan saran dan kritik dalam mengembangkan usaha warteg. Saran dan kritik yang diberikan merupakan sebuah evaluasi serta informasi yang didapat berasal usaha warteg yang tersebar tidak hanya di Ngaliyan saja. Penilaian kinerja yang efektif memiliki pengukuran yang akurat, mekanisme penguatan, mampu mengidentifikasi kekurangan, dan memberikan informasi sebagai umpan balik kepada karyawan agar dapat meningkatkan kinerja mereka di masa yang akan datang (Schneier & Beatty : 1982). Informasi yang didapatkan berguna untuk mengembangkan usaha warteg serta melebarkan visi dan tujuan warteg tersebut. Interaksi pdengusaha warteg diluar Ngaliyan menjadi ide-ide baru yang bisa diterapkan oleh pengusaha warteg Ngaliyan dalam menghadapi perkembangan jaman, hal ini dikarenakan struktur sosial pada setiap wilayah memiliki perspektif yang berbeda serta terdapat kelas-kelas sosial dalam wilayah tersebut. Interaksi yang terjadi juga memiliki pola yang berbeda dengan di wilayah Ngaliyan.

Perkembangan suatu wilayah juga memicu pertumbuhan wilayah tersebut, baik secara sektor ekonomi atau struktur sosial. Perkembangan menurut Zen dalam Alkadri (2001) perkembangan wilayah sebagai suatu bentuk hubungan yang tercipta antara sumber daya alam (SDA), sumber daya manusia (SDM) dan teknologi untuk pemberdayaan masyarakat yang berjalan secara harmonis dengan mempertimbangkan daya tampung. Pengalaman yang didapat pada pengusaha warteg diluar Ngaliyan juga memiliki kontral, norma dan cara mempertahankan eksistensinya sendiri. Dengan adanya suatu informasi yang diberikan dari pengusaha warteg dari

luar wilayah Ngaliyan menjadikan inovasi yang dapat diterapkan oleh pengusaha warteg di Ngaliyan. Hal ini juga dapat sebagai bentuk komparaasi antara warteg Ngaliyan dan luar Ngaliyan. Dampak positif dari pertukaran informasi yang diberikan pengusaha warteg di luar Ngaliyan dikarenakan perbedaan masyarakat desa dan masyarakat kota yang Setiap jenis memiliki ciri khasnya masing-masing. Masing-masing memiliki sistem yang independen, dengan fungsi, struktur sosial, dan proses sosial yang sangat berbeda dan terkadang bahkan “berlawanan”.

Masyarakat pedesaan dan perkotaan bukanlah dua komunitas yang sepenuhnya terpisah. Bahkan dalam keadaan normal, ada hubungan intim antara keduanya. Tergantung, karena mereka saling membutuhkan. Kota bergantung pada pemenuhan kebutuhan masyarakat akan pangan seperti beras, sayur mayur, daging dan ikan. Desa-desa juga merupakan sumber tenaga kerja tidak terampil untuk jenis pekerjaan tertentu di kota (kompasania.com : 2012) . Misalnya, seorang pekerja konstruksi di perumahan bekerja. Proyek konstruksi atau perbaikan jalan dan pengemudi trailer. Pada umumnya mereka adalah pekerja sementara. Selama musim tanam mereka, sibuk bekerja di ladang. Ketika lapangan pekerjaan di bidang pertanian mulai berkurang, menunggu musim panen, mereka merantau ke kota terdekat untuk mengisi lapangan pekerjaan yang tersedia.

Dalam faktor-faktor yang dijelaskan dapat disimpulkan bahwa warteg di luar Ngaliyan dan di Ngaliyan memiliki pasar yang berbeda tetapi hal ini menjadikan sebagai inovasi apabila terjadinya urbanisasi dan juga wilayah Ngaliyan yang banyak dihuni oleh masyarakat pendatang yaitu mahasiswa atau mahasiswi. Orang yang pindah ke kota bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dan membuat kemajuan tidak ditemukan di Ngaliyan. Pada dasarnya, beberapa orang datang untuk belajar atau belajar di Ngaliyan. Hal ini merupakan efek positif dari urbanisasi, karena masyarakat yang tidak beraktivitas juga dapat merasakan kemakmuran dan kemajuan kota.

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **VI.1 Kesimpulan**

Setelah dilakukan analisis dan berdasarkan hasil temuan dan analisis teori yang telah diuraikan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut, yaitu:

1. Usaha Warung Tegal (Warteg) di Ngaliyan dipilih sebagai usaha oleh ibu Sujah dan ibu Erni karena beberapa faktor, yaitu: usaha yang bersumber dari keluarga, pengalaman berjualan Warteg, dan memenuhi ekonomi keluarga. Adapun strategi yang digunakan untuk mempertahankan eksistensi Warteg miliknya, diantaranya : Variasi Menu Masakan, Lokasi Strategis, Pelayanan Warteg, Kebersihan Warteg, Harga Masakan Warteg, Pemasaran Warteg. Hal tersebut dirasa penting dan harus dijaga agar Warung Tegal di Ngaliyan tetap eksis hingga sekarang. Warteg dahulu yang hanya dinikmati oleh kalangan kelas menengah ke bawah, namun sekarang juga bisa dinikmati oleh banyak kalangan.
2. Relasi antar pedagang Warteg di Ngaliyan kurang terjalin dengan baik, pemilik Warteg memilih pilihannya sendiri yang dianggap rasional untuk tidak berhubungan dengan pemilik Warteg yang lain sehingga untuk mempertahankan eksistensi-nya aktor memiliki caranya sendiri. Akan tetapi, relasi sosial pemilik Warteg dengan para distributor atau pemasok bahan pokok Warteg terjalin dengan baik. Adanya timbal balik keuntungan yang didapatkan oleh pemilik Warteg dengan pemasok bahan pokok. Relasi ini untuk memudahkan pemilik Warteg membeli bahan pokok yang di butuhkan di warungnya dan harganya yang sangat miring sehingga keuntungan dari Warteg bertambah.

#### **VI.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah diperoleh, maka saran yang bisa peneliti anjurkan sebagai berikut, yaitu:

1. Bagi peneliti selanjutnya yang ingin meneliti dengan tema serupa, diharapkan agar bisa mengungkapkan tentang strategi apa saja yang digunakan oleh penjual warteg agar bisa bertahan hingga sekarang dan apa saja yang dilakukan pedagang warteg sehingga bisa mendapatkan bahan pokok, tetapi bayar di belakang.
2. Bagi pemilik Warteg dengan adanya penelitian ini diharapkan untuk lebih meningkatkan kualitas dan layanan yang bisa menjaga keberadaan warteg agar tetap bersaing dengan warung makan lainnya terutama di daerah Ngaliyan. Para pemilik warteg juga bisa menciptakan perkumpulan atau organisasi yang mewadahi para pengusaha warteg di Ngaliyan guna ajang silaturahmi.
3. Bagi masyarakat terutama yang mungkin masih mengandalkan warung makan sederhana, diharapkan agar bisa *mensupport* keberadaan sektor informal yaitu Warung Tegal sebagai bentuk dari eksistensi makanan tradisional. Caranya yaitu terus membeli dan mengkonsumsi makanan yang ada di warteg Ngaliyan.

## DAFTAR PUSTAKA

### Sumber Buku :

- Abidin, Z. (2007). *Analisis Eksistensial*. Jakarta: P. Raja Grafindo Persad.
- Ambo Upe. 2010. *Tradisi Aliran dalam Sosiologi*. Jakarta: PT Raja Grafindo, halm, 193.
- Basrowi dan Suwandi. (2008). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Coleman, J. S. (2013). *Dasar-Dasar Teori Sosial Foundation of Social Theory*. Bandung: Nusa Media.
- Dagun, S. M. (1992). *Sosio-Ekonomi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Damsar. 2011. *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, hal 153
- Doyle P. Johnson. 1994. *Teori Sosiologi Klasik dan Modern*. Jakarta: PT. Gramedia PustakaUtama. Halm. 220.
- Dianawati, Ajen. (2007). *6 Rahasia Sukses Menjadi jutawan Internet*. Jakarta : Mediakita.
- Effendi, C. M. (1985). *Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor Informal di Kota*. Jakarta: Gramedia.
- Emzir. (2009). *Metodologi Penelitian Pendidikan Kuantitatif dan Kualitatif*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- George Ritzer, Douglas J. Goodman. 2004. *Teori Sosiologi Modern*. Jakarta: Kencana PrenadaMedia Group, Halm. 550.
- George Ritzer, Douglas J. Goodman. 2012. *Teori Sosiologi*. Bantul: Kreasi Wacana, hal 480.
- Harding. ( 1976). *Manajemen Produksi*. Jakarta : Balai Aksara.
- Haris, Rosdakarta, H. (2011). *Para Pendatang di Kota Besar*. Jakarta: Salemba.

- Haryanto, Sindung. ed., Sandra. (2011). *Sosiologi Ekonomi*. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media.
- Hasan, M. I.(2002). *Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian dan. Aplikasinya*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Harsojo. 1984. *Pengantar Antropologi*. Jakarta: Binacipta, Halm. 241-243.
- Hasibuan, Malayu. (2005). *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta : PT. Bumi Aksara.
- Ibrahim. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta CV.
- James S. Coleman. 2013. *Dasar-dasar Teori Sosial Foundation of Sosial Theory*. Bandung: Nusa Media, hal 7.
- Juliasti, Sari. (2009). *Cerdas Mendapatkan dan Mengelola Modal Usaha*. (Jakarta : PT Persero).
- Kasmir. 92009). *Pengantar Keuangan*. Jakarta : Kencana.
- Kotler, Amstrong. (2016). *Principles of Marketing Sixteenth Edition Global Edition*. England. Pearson Education Limited.
- Manning and T. N. Effendi. (1991). *Sektor Informal. Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor Informal di Kota*. Jakarta; Yayasan.
- Moleong Lexy. (2004). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mulyadi. (2003). *Ekonomi Sumber Daya Manusia Dalam Perspektif Pembangunan*. Jakarta : Rajagrafindo Persada.
- Payaman, J. Simanjuntak. (1985). *Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Penerbit FE UI
- Susanto, Astrid, S.. 1983. *Pengantar Sosiologi dan Perubahan Sosial*. Jakarta: BinaCipta, hal. 180.
- Punaji, Setyosari. (2010). *Metode Penelitian Pendidikan dan Pengembangan*. Jakarta: Kencana.
- Prasetya, H. (2012). *Sektor Usaha Informal dan Formal*. Yogyakarta: Pustaka.

- Ritzer, G. (2014). *Teori Sosiologi : Dari Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Terakhir Posmodern*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Ritzer, G. (2014). *Teori Sosiologi : Dari Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Terakhir Posmodern*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Ritzer, Goodman. 2012. *Teori Sosiologi Modern, Teori Sosiologi Modern Edisi Revisi*. Yogyakarta: Kreasi Wacana.
- Ritzer, George, dan Douglas J. Goodman. 2012. *Teori Sosiologi Modern Edisi Revisi*. Yogyakarta: Kreasi Wacana, hal 85.
- Sandjaja, dkk. (2009). *Kamus Gizi : Pelengkap Kesehatan Keluarga*. Jakarta : Penerbit Kompas.
- Soekanto. 2000. *Sosiologi Suatu*. Jakarta: Binacipta, Halm. 304.
- Setiawan, E. (2011). *Kamus Bahasa Indonesia*. Jakarta: Pusat Bahasa.
- Sudarwan Danim, (2002). *Menjadi Peneliti Kualitatif Rancangan Metodologi, Presentasi, dan Publikasi Hasil Penelitian untuk Mahasiswa dan Penelitian Pemula Bidang Ilmu Sosial, Pendidikan, dan Humaniora*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sumantri, R Gumilar, dkk. (2004). *Sosiologi Perkotaan, Modul UT*.
- Sumarsono, Sonny. (2003). *Ekonomi Manajemen Sumber Daya Manusia dan Ketenagakerjaan*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Susanto, Astrid, S.. 1983. *Pengantar Sosiologi dan Perubahan Sosial*. Jakarta: BinaCipta, hal. 180.
- Suyanto, Danang. (2015). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta : CAPS.
- Syam, Surya. (2011). *Pengusaha Warung tegal Di Jakarta (Pendekatan Modal Sosial)*. Pekalongan: STAIN Pekalongan.
- S. James, Coleman. Dasar-dasar Teori Sosial Foundation of Sosial Theory. Bandung: Nusa Media, 2013S, M. (2003). *Ekonomi Sumber Daya Manusia Dalam Perspektif Pembangunan*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- S. M. (2003). *Ekonomi Sumber Daya Manusia Dalam Perspektif Pembangunan*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.

Tambunan. (1999). *Pengantar Perencanaan dan Pembangunan Ekonomi. Daerah edisi 1*. Yogyakarta: BPFE.

Todaro, MP dan Smith, Stephen C. (2004). *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga*. Jakarta; Erlangga.

Ujang, Suwarman . (2004). *Perilaku Konsumen*. Jakarta : Ghalia Indonesia.

### **Sumber Skripsi :**

Juanda, (2004), Analisis Karakteristik Usaha Warung tegal di Kebayoran Baru Jakarta Selatan dan Implikasinya terhadap Pemberian Kredit Mikro pada PT Bank BNI. *Tesis* Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis Institut Pertanian Bogor.

Nugroh, F. A. (2010). Penataan Sektor Informal di Belakang Kampus UNS (Studi Kasus Dampak Sosial Ekonomi Pada Pedagang Di Pasar Panggungrejo Jebres, Surakarta). *Skripsi* Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.

Nurhayati, S. F. (2017). Analisis Kondisi Sosial Ekonomi, Kendala dan Peluang Usaha Pedagang Kaki Lima : Studi Pada Pedagang Kaki Lima Di Seputaran Alun-Alun Kabupaten Klaten. *Skripsi* Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Putri, W. L. (2015). Karakter Kewarganegaraan Organisasi Komunitas Warteg Jakarta Dalam Pengelolaan Warung tegal. *Skripsi* Fakultas Ilmu Sosial Politik dan Kewarganegaraan. Universitas Negeri Semarang.

### **Sumber Jurnal :**

Apriyanti, Dini. Dkk. (2020).Kondisi Sosial Ekonomi Pekerja Wanita Sektor Informal di Kecamatan Talang Ubi. *Jurnal Swanabhumi*, Vol. 5, N. 12-24.

Asytuti, Rinda. (2015). Pengusaha Warung tegal Di Jakarta (Pendekatan Modal Sosial). *Jurnal Hukum Islam (JHI)*, Vol. 13, No. 1-15.

- Hurt. (1985). Development of a Scale to Measure Professional Skepticism. *AUDITING: A Journal of Practice & Theory: May 2010*, Vol . 1, N. 15-30.
- Novianti,M.D. (2018). Kajian Identifikasi Faktor Untuk Pengembangan Usaha Warung tegal (Warteg) Masuk Mall (Studi Kasus Di Jabodetabek). *Jurnal of Entrepreneurship, Management and Industry* Vol. 1, N. 3(2018).
- Nurhayati, Mufizatun. 2015. Pengaruh Kemandirian Daerah, Investasi Pemerintah, Angkatan Kerja dan Pendapatan Perkapita Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Daerah di 33 Provinsi Tahun 2008 - 2013. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*. Volume 1, Nomor 3.
- Purbaya A. Ghofar. (2016). Strategi Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat : Kasus Pengusaha Kerupuk dan Camilan Hasil Laut di Pantai Kenjeran Lama Surabaya. *Volume 1, No. 1 Desember 2016*.
- Prabowo, A. dkk. (2016). Profil Kepribadian Tes Warteg (Study Deskriptif pada Seleksi Karyawan). *Seminar ASEAN 2<sup>nd</sup> Psychology dan Humanity @Psychology Forum UMM, 19 – 20 Februari 2016*.
- Sari, Indah Hikmah. (2021). Analisis Pendapatan Pedagang Sayuran Sebelum dan Sesudah Relokasi Pasar Tradisional Angso Duo Kecamatan Pasar Kota Jambi. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*. Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Sifuddin Jambi.
- Sihaloho, L.U. (2013). Eksistensi Pasar Malam (Studi Kasus Pasar Malam Bayang Ohana di Kota Pekanbaru). *Jurnal Online Mahasiswa* Vol.1, No. 2 Oktober 2014.
- Trijayanto, N.P. (2017). Motif Eksistensi Melalui Penggunaan Hashtag (#OOTD) di Media Sosial Instagram.*Jurnal Ilmu Komunikasi* Vol. 3, No. 2 (2017).

**Sumber Internet :**

Hastiyanto, Febri (2010), *Spirit Warteg dan Kultur Wirausaha Tegal*, Tegal, Radar Tegal.

Kompas 15 Agustus 1997. *Di Kabupaten Tegal Jabatan Kades Kurang Menarik*. Diakses pada 29 Nvember 2020 pukul 11.20 WIB.

Liputan6.com. 2 Juli 2020. Diakses pada 29 November 2020 pukul 11.00 WIB.

Pa-kualakurun.go.id (2020). Diakses pada 6 Juni 2022 pukul 12.30 WIB.

Pusat Bahasa Kemdiknas. 2016. *Pengertian Rasional*. Dalam URL <https://pusatbahasakemdiknas.co.id>. Diakses pada Kamis, 26 Januari 2022.