

**UPAYA PEDAGANG KAKI LIMA MAKANAN UNTUK KESEJAHTERAAN
KELUARGA
(Studi di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan Kecamatan Kebon Jeruk Kota
Jakarta Barat)**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Guna Memeroleh Gelar Sarjana Sosial (S.Sos)



Oleh:

Siti Nur Afifah

1906026045

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

2023

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp: 5 (lima) ekslembar

Hal : Persetujuan Naskah Skripsi

Kepada:

Yth. Dekan

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

UIN Walisongo Semarang

Di Tempat

Assalamu 'alaikum Wr.Wb.

Setelah membaca, mengadakan koreksi dan perbaikan sebagaimana mestinya, maka kami menyatakan bahwa Skripsi saudara/i:

Nama : Siti Nur Afifah

NIM : 1906026045

Jurusan : Sosiologi

Judul Skripsi : Upaya Pedagang Kaki Lima Makanan untuk Kesejahteraan Keluarga
(Studi di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan Kecamatan
Kebon Jeruk Kota Jakarta Barat)

Dengan ini telah saya setujui dan mohon agar segera diujikan pada ujian munaqosah. Demikian, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr.Wb.

Bidang Substansi Materi

Semarang, 15 Mei 2023

Pembimbing

Bidang Metodologi dan Tata Tulis



Dr. H. Mochamad Parmudi, M.Si

NIP: 196904252000031001



Ririh Megah Safitri, M.A

NIP: 199209072019032018

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

Upaya Pedagang Kaki Lima Makanan untuk Kesejahteraan Keluarga
(Studi di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan Kecamatan Kebon Jeruk Kota
Jakarta Barat)

Disusun Oleh:
Siti Nur Afifah
1906026045

Telah dipertahankan di depan majelis penguji skripsi pada tanggal 19 Juni 2023 dan telah dinyatakan lulus.

Susunan Dewan Penguji



Dr. Ahwan Fanani, M.Ag
NIP: 197809302003121001

Sekretaris

Dr. H. Mochamad Parmudi, M.Si
NIP: 196904252000031001

Penguji

Dr. Moh. Fauzi, M.Ag
NIP: 197205171998031003

Pembimbing I

Dr. H. Mochamad Parmudi, M.Si
NIP: 196904252000031001

Pembimbing II

Ririh Megah Safitri, M.A
NIP: 199209072019032018

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri yang dikerjakan dengan jujur dan penuh tanggung jawab. Di dalamnya tidak ada karya yang pernah diajukan pihak lain untuk memperoleh gelar sarjana di perguruan tinggi lembaga pendidikan lain. Sumber pengetahuan dan informasi yang diperoleh dari publikasi atau belum dipublikasikan dijelaskan di dalam tulisan dan daftar pustaka.

Semarang, 15 Mei 2023



Siti Nur Afifah

NIM. 1906026045

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Upaya Pedagang Kaki Lima Makanan untuk Kesejahteraan Keluarga (Studi di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan Kecamatan Kebon Jeruk Kota Jakarta Barat)”. Shalawat dan salam kita curahkan kepada Nabi Muhammad SAW, sebagai suri tauladan bagi umat Islam yang kita nantikan syafaat-Nya di yaumul akhir, memberikan petunjuk serta membawa kita kepada zaman yang penuh dengan keindahan, keselamatan, kenyamanan, keberkahan serta ilmu pengetahuan.

Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada para pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi. Penulis sadar dalam penyusunan skripsi ini banyak mendapatkan bimbingan dan dukungan dari banyak pihak. Berupa dukungan moral dan material, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan baik. Ucapan terima kasih ditunjukkan kepada:

1. Prof. Dr. H. Imam Taufiq. M.Ag. Selaku rektor UIN Walisongo Semarang
2. Dr. Hj. Misbah Zulfa Elizabeth, M. Hum. Selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UIN Walisongo Semarang.
3. Dr. Mochamad Parmudi, M.Si. Selaku Ketua Jurusan Sosiologi, dosen wali dan dosen pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, arahan dan nasihat kepada penulis
4. Ririh Megah Safitri, M.A Selaku Dosen Pembimbing II, yang telah membimbing dengan sabar sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi.
5. Segenap dosen pengajar di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik yang sudah membekali peneliti dengan berbagai pengetahuan dan membimbing dalam proses berpikir kritis.
6. Seluruh Civitas Akademika dan Staf Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UIN Walisongo Semarang yang selalu bersedia

membantu penulis untuk memenuhi kebutuhan surat menyurat dan dokumen lainnya selama proses perkuliahan.

7. Seluruh informan yang sudah bersedia memberikan keterangan sehingga penulis dapat memperoleh data dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Pegawai Kelurahan Kedoya Selatan yang sudah meluangkan waktunya untuk penulis saat mengambil data penelitian.
9. Orang tua tersayang, Bapak Suwaji dan Ibu Warsiti yang sudah membesarkan, mendidik, selalu memberi dukungan dan kasih sayang untuk anak-anaknya.
10. Yusuf sebagai adik yang selalu bersedia membelikan makanan ringan untuk teman penulis dalam menyusun skripsi.
11. Anggota keluarga lainnya yang sudah mendukung penulis dalam penyelesaian skripsi dengan baik.
12. Afdal Dinil Haq yang selalu menjadi tempat berkeluh kesah, mendampingi, memberi semangat, mendukung penulis dari awal hingga akhir skripsi ini selesai.
13. Sahabat penulis Agustin, Aisyah, Dinda, dan Wulan yang selama ini mendampingi penulis ketika sedih dan senang, menjadi partner kuliah dan kegiatan lainnya.
14. Teman-teman Sosiologi B angkatan 2019 yang telah menjadi bagian dari perjalanan penulis selama menempuh pendidikan di UIN Walisongo Semarang.
15. Almamater Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UIN Walisongo yang menjadi tempat menuntut ilmu, tempat menjadi diri yang berakhlak dan berakal.
16. Pemerintah DKI Jakarta karena telah memfasilitasi penulis selama perkuliahan dengan beasiswa KJMU sehingga penulis dapat terus berkuliah dan menyelesaikan skripsi hingga selesai.
17. Pihak-pihak lainnya yang turut membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung.

Demikian ucapan terima kasih yang tidak terhingga dari penulis kepada seluruh pihak yang telah membantu. Semoga Allah SWT memberikan balasan yang lebih baik kepada seluruh pihak yang telah membantu. Skripsi ini penulis sadari masih jauh dari kata sempurna. Penulis mengharapkan masukan dari semua pihak untuk menyempurnakan skripsi ini agar dapat bermanfaat bagi semua pihak.
Wassalamu'alaikum, Wr. Wb.

Semarang, 15 Mei 2023

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Siti Nur Afifah', written in a cursive style.

Siti Nur Afifah

NIM. 1906026045

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan kepada:

Kedua orang tua Bapak Suwaji dan Ibu Warsiti

Terima kasih atas segala dukungan, kasih sayang dan doa untuk anak-anaknya

Serta Almamater saya Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu

Politik UIN Walisongo Semarang.

MOTTO

"Hatiku tenang karena mengetahui bahwa apa yang melewatkanmu tidak akan pernah menjadi takdirku, dan apa yang ditakdirkan untukku tidak akan pernah melewatkanmu"

(Umar bin Khattab)

ABSTRAK

Kasus yang telah peneliti temukan melalui data dari Badan Pusat Statistik DKI Jakarta, bahwa jumlah pengangguran di wilayah Jakarta Barat tahun 2022 yang sebelumnya sebanyak 117.680 sekaligus menjadi wilayah dengan pengangguran terbanyak di DKI Jakarta menurun menjadi 94.205 orang. Didominasi pada tingkat pendidikan terakhir SMA, dengan usia 20-24 tahun. Pengurangan jumlah pengangguran ini akibat kontribusi besar sektor informal yang menyerap tenaga kerja dan dijadikan salah satu jalan mendapatkan pekerjaan. Sulitnya mendapatkan kesempatan kerja bagi mereka yang mempunyai pendidikan rendah, pengalaman dan keterampilan terbatas seperti masyarakat Kedoya Selatan, menjadikan berdagang sebagai jalan keluar untuk memenuhi kebutuhan dasar. Berangkat dari latar belakang di atas penulis mendalami permasalahan untuk mengetahui upaya pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya untuk kesejahteraan keluarga. Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan dengan metode penelitian yang dilakukan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif kualitatif, di mana penulis melakukan wawancara terhadap beberapa informan untuk menggali informasi yang dibutuhkan untuk penelitian. Untuk mendapatkan data yang dibutuhkan, penulis melakukan tiga tahap pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Data yang diperoleh kemudian dianalisis menggunakan teknik analisis data dari Miles dan Huberman yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini ditemukan bahwa bentuk upaya yang dilakukan pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya untuk kesejahteraan keluarga adalah melalui strategi pengolahan produk makanan, seperti pemilihan bahan baku, proses memasak dan ciri khas produk. Juga melalui strategi berdagang, seperti strategi produk, harga, lokasi dan promosi. Melalui penerapan strategi tersebut menjadikan kondisi perekonomian keluarga pedagang meningkat, dengan meningkatnya ekonomi keluarga mengharuskan pengelolaan keuangan keluarga sehingga tercipta kesejahteraan keluarga karena dapat memenuhi kebutuhan dasar keluarga. Dikatakan keluarga pedagang sejahtera karena pengeluaran yang dimiliki melebihi standar GK (Garis Kemiskinan) menurut BPS (Badan Pusat Statistik) DKI Jakarta tahun 2022.

Implikasi teori tindakan sosial Max Weber dalam upaya pedagang kaki lima makanan untuk kesejahteraan keluarga melalui empat tipe tindakan yang telah diklasifikasikan Weber, antara lain: a) tindakan rasionalitas instrumental, seperti tindakan pedagang menerapkan strategi pengolahan produk, strategi berdagang dan strategi pengelolaan keuangan keluarga. b) tindakan rasional nilai, anggota keluarga pedagang menjalankan perannya masing-masing. c) tindakan tradisional, tindakan menjalankan strategi yang dilakukan setiap hari secara berulang-ulang sehingga menjadi kebiasaan dan melanjutkan usaha warisan dari orang tua. d) tindakan afektif, perasaan bahagia keluarga pedagang karena kesejahteraan keluarga.

Kata Kunci: Pedagang kaki lima, strategi, ekonomi, keluarga sejahtera, tindakan sosial, Jalan Kedoya Raya

ABSTRACT

The case that researchers have found through data from the DKI Jakarta Central Bureau of Statistics, that the number of unemployed people in the West Jakarta area in 2022, which was previously 117,680 as well as the area with the most unemployed in DKI Jakarta, decreased to 94,205 people. Dominated by the last high school education level, with an age of 20-24 years. The reduction in the number of unemployed is due to the large contribution of the informal sector which absorbs labor and is used as a way to get a job. The difficulty of getting job opportunities for those with low education, experience and limited skills such as the people of Kedoya Selatan, makes trading a way out to fulfill basic needs. Departing from the above background, the author explores the problem to find out the efforts of food street vendors on Jalan Kedoya Raya for family welfare. This research is a type of field research with the research method carried out is qualitative research with a qualitative descriptive approach, where the author interviews several informants to dig up the information needed for research. To get the data needed, the author conducted three stages of data collection in the form of observation, interviews, and documentation. The data obtained was then analyzed using data analysis techniques from Miles and Huberman, namely data reduction, data presentation and conclusion drawing.

The results of this study found that the form of efforts made by food street vendors on Jalan Kedoya Raya for family welfare is through food product processing strategies, such as the selection of raw materials, cooking processes and product characteristics. Also through trading strategies, such as product, price, location and promotion strategies. Through the application of these strategies, the economic condition of the trader's family increases, with the increase in the family economy requiring family financial management so as to create family welfare because it can meet the basic needs of the family. It is said that the trader's family is prosperous because their expenses exceed the GK (Poverty Line) standard according to BPS (Central Bureau of Statistics) DKI Jakarta in 2022.

The implications of Max Weber's social action theory in the efforts of food street vendors for family welfare through the four types of actions that Weber has classified, including: a) instrumental rationality actions, such as the actions of traders implementing product processing strategies, trading strategies and family financial management strategies. b) value rational actions, family members of traders carry out their respective roles. c) traditional actions, the act of carrying out strategies that are carried out every day repeatedly so that it becomes a habit and continues the business inherited from parents. d) affective actions, feelings of happiness of the merchant family because of family welfare.

Keywords: street vendors, strategy, economy, prosperous family, social action, Kedoya Raya street.

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN	iv
KATA PENGANTAR	v
PERSEMBAHAN.....	viii
MOTTO.....	ix
ABSTRAK	x
ABSTRACT	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	6
E. Tinjauan Pustaka.....	7
F. Kerangka Teori.....	10
G. Metode Penelitian	16
H. Sistematika Penulisan Skripsi	20
BAB II KESEJAHTERAAN KELUARGA PEDAGANG KAKI LIMA DAN TEORI TINDAKAN SOSIAL	22
A. Strategi Pedagang Kaki Lima Makanan	22
1. Strategi.....	22
2. Kesejahteraan Keluarga.....	26
3. Pedagang Kaki Lima Makanan.....	28
4. Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima Makanan dalam Islam	31
B. Implementasi Teori Tindakan Sosial - Max Weber pada Penelitian	33
1. Teori Tindakan Sosial - Max Weber	33
2. Implementasi Tindakan Sosial - Max Weber	36
BAB III PROFIL PEDAGANG KAKI LIMA MAKANAN DI JALAN KEDOYA RAYA KELURAHAN KEDOYA SELATAN.....	39
A. Gambaran Umum Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan.....	39
1. Kondisi Geografis	39
2. Kondisi Topografi	40
3. Kondisi Demografi.....	41
4. Sejarah Kelurahan Kedoya Selatan	46
B. Gambaran Umum Pedagang Kaki Lima Makanan di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan	48

1. Pedagang Kaki Lima Makanan di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan.....	48
2. Sistem Berdagang Pedagang Kaki Lima Makanan di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan.....	49
3. Jenis Produk Pedagang Kaki Lima Makanan di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan.....	51
BAB IV STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA MAKANAN DI JALAN KEDOYA RAYA UNTUK KESEJAHTERAAN KELUARGA	53
A. Strategi Mengolah Produk Makanan	53
1. Pemilihan Bahan Baku	53
2. Proses Memasak.....	55
3. Ciri Khas Produk.....	58
B. Strategi Pemasaran Pedagang Kaki Lima Makanan.....	59
1. Strategi Produk.....	60
2. Strategi Harga	62
3. Strategi Lokasi	64
4. Strategi Promosi.....	66
BAB V DAMPAK STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA MAKANAN PADA KONDISI EKONOMI KELUARGA	73
A. Peningkatan Kondisi Ekonomi Keluarga Pedagang Kaki Lima Makanan ..	73
1. Peningkatan Pendapatan Berdagang	73
2. Pemenuhan Kebutuhan Sehari-hari.....	74
B. Kesejahteraan Keluarga Pedagang Kaki Lima Makanan.....	82
1. Anggaran Pengeluaran Kebutuhan Keluarga.....	82
2. Kesejahteraan Menurut Badan Pusat Statistik	84
BAB VI PENUTUP.....	89
A. Kesimpulan.....	89
B. Saran	90
DAFTAR PUSTAKA	91
LAMPIRAN	96
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	97

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Data Informan Penelitian.....	18
Tabel 2. Penggunaan Lahan Kelurahan Kedoya Selatan Tahun 2021	40
Tabel 3. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin	41
Tabel 4. Jumlah Penduduk Berdasarkan Usia	42
Tabel 5. Tingkat Pendidikan Penduduk Kelurahan Kedoya Selatan.....	44
Tabel 6. Mata Pencaharian Penduduk Kelurahan Kedoya Selatan	45
Tabel 7. Daftar Nama Lurah Kelurahan Kedoya Selatan	47
Tabel 8. Daftar Nama Perangkat Kelurahan Kedoya Selatan	47
Tabel 9. Bentuk Tindakan Strategi Informan	69
Tabel 10. Hasil Analisis Data Lapangan dengan Teori Tindakan Sosial	70
Tabel 11. Data Penghasilan Bersih Informan Perbulan	73
Tabel 12. Data Pemenuhan Kebutuhan Keluarga Informan	80
Tabel 13. Pengeluaran Anggota Keluarga Informan Setiap Bulan.....	82
Tabel 14. Garis Kemiskinan DKI Jakarta Maret 2022	85
Tabel 15. Hasil Analisis Data Lapangan dengan Teori Tindakan Sosial	88

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Peta Kelurahan Kedoya Selatan	39
Gambar 2. Lokasi Berdagang PKL Makanan di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan	49
Gambar 3. Pedagang Kaki Lima Makanan Menggunakan Gerobak untuk Berdagang	50
Gambar 4. Penyajian Produk Dagang yang Memudahkan Proses Penjualan	57
Gambar 5. Pak Roni Menjelaskan Mengenai Strategi Berdagang	61
Gambar 6. Bu Riyati Menjelaskan Mengenai Strategi Berdagang	66
Gambar 7. Pemetaan Teori Tindakan Sosial	71
Gambar 8. Bu Indah Menjelaskan Kondisi Ekonomi Keluarga	80

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Wawancara Penulis dengan Pihak Kelurahan Kedoya Selatan	96
Lampiran 2. Kondisi Lokasi Jalan Kedoya Raya Pukul 06.00 – 15.00 WIB.....	96
Lampiran 3. Kondisi Jalan Kedoya Raya Pukul 15.30 - 00.00 WIB.....	96

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dilansir dari Jakarta.bps.go.id pada tahun 2022 jumlah pengangguran terbuka di wilayah Jakarta Barat sebanyak 94.205 orang. Angka ini menurun dari tahun 2021 yang sebelumnya sebanyak 117.680 sekaligus menjadi wilayah dengan pengangguran terbanyak di DKI Jakarta. Pengangguran di tahun 2022 didominasi pada tingkat pendidikan terakhir SMA, dengan usia 20-24 tahun (Badan Pusat Statistik DKI Jakarta, 2023).

Penurunan jumlah pengangguran juga karena adanya kontribusi besar di sektor informal terutama kepemilikan usaha pribadi seperti pedagang kaki lima yang dapat menyerap tenaga kerja dan menjadi salah satu jalan mendapatkan pekerjaan untuk pemenuhan kebutuhan hidup. Sulitnya mendapatkan kesempatan kerja untuk mereka yang memiliki pendidikan rendah, pengalaman dan keterampilan terbatas. Berdagang dengan modal kecil erat dengan kehidupan masyarakat sehari-hari. Usaha kecil berdampak besar pada penciptaan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi daerah dengan memfasilitasi konsumen lokal menjadi pedagang kaki lima (Sundari, 2019).

Pedagang kaki lima adalah Jalan Kedoya Raya memilih lokasi yang merupakan salah satu wilayah strategis di Kelurahan Kedoya Selatan Kota Jakarta Barat karena berdekatan dengan sekolah, puskesmas, kantor kelurahan, perkantoran dalam bidang penghasil barang dan jasa, serta perumahan warga. Letak yang strategis menjadikan sepanjang Jalan Kedoya Raya mendukung keberadaan pedagang kaki lima makanan untuk berdagang. Waktu berdagang bervariasi mulai dari pagi hingga malam hari. Masyarakat Kedoya Selatan yang memutuskan menjadi pedagang kaki lima menyadari sulitnya mendapatkan pekerjaan karena pendidikan rendah dan pengalaman yang terbatas. Pada akhirnya memutuskan menjadi pedagang kaki lima agar terpenuhinya kebutuhan dasar keluarga untuk kesejahteraan keluarga melalui strategi berdagang yang berdampak pada peningkatan ekonomi keluarga.

Kondisi ekonomi keluarga pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya yang mayoritas adalah kelas menengah tengah dan ke bawah. Dilansir dari BAMAI (2022) menurut ADB (Asia Development Bank), kelas menengah menghabiskan \$2 hingga \$20 per orang setiap harinya. Saat ini, kisaran ini sering digunakan untuk memperkirakan ukuran kelas menengah di Indonesia. Kisaran pengeluaran per kapita ini dibagi lagi menjadi tiga kelas menengah: kelas menengah bawah dengan pengeluaran per kapita per hari sebesar \$2-4, kelas menengah dengan pengeluaran per kapita sebesar \$4-10, dan kelas menengah atas dengan pengeluaran per kapita sebesar \$10-20 (BAMAI, 2022). Hal ini membuat keluarga pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya membatasi pembelian kebutuhan sehari-hari dengan mengesampingkan selain kebutuhan utama. Untuk menyiasati hal tersebut, dibutuhkan kerja sama dan strategi pengelolaan keuangan setiap anggota keluarga untuk dapat mencukupi kebutuhan keluarga dan mencapai keluarga sejahtera menurut indikator Badan Pusat Statistik DKI Jakarta.

Indikator kesejahteraan keluarga, menurut Badan Pusat Statistik DKI Jakarta adalah ukuran kemiskinan yang didasarkan pada kemampuan untuk memenuhi kebutuhan dasar. Menurut data pengeluaran, kemiskinan didefinisikan sebagai ketidakmampuan untuk memenuhi kebutuhan dasar makanan dan non-makanan. Oleh karena itu, orang yang memiliki pendapatan per kapita bulanan di bawah garis kemiskinan dianggap miskin. Besaran uang yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan dasar seseorang dalam sebulan disebut sebagai garis kemiskinan. Mereka yang tidak dapat memenuhi kebutuhan dasarnya dianggap miskin atau dengan kata lain, penduduk yang sejahtera adalah penduduk yang tidak miskin (Rostiana & Djullius, 2018).

Penelitian Tuti Apriani (2018) mendapati bahwa menjadi pedagang sangat membantu kondisi perekonomian dan meningkatkan kesejahteraan keluarga. Terlihat dari peningkatan pendapatan keluarga sehingga bisa memiliki rumah pribadi, makanan, pakaian, pendidikan anak, kondisi sehat, dan waktu untuk berkumpul. Terdapat faktor internal yang menentukan tingkat kesejahteraan keluarga, seperti jumlah anggota keluarga, kondisi

tempat tinggal, kondisi sosial dan status ekonomi. Sedangkan faktor eksternal berupa lingkungan di sekitarnya.

Kondisi ekonomi menjadi hal krusial yang mempengaruhi pencapaian keluarga sejahtera. Diperlukan adanya bentuk upaya yang harus dilakukan pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya agar menghasilkan dampak positif pada peningkatan ekonomi keluarga sehingga dapat memenuhi kebutuhan dasar keluarga dan tercapai keluarga sejahtera. Penelitian Nurjanah (2017) mengenai pemenuhan aspek kesejahteraan keluarga diperlukan adanya strategi dan kerja sama antar anggota keluarga. Masing-masing anggota keluarga mempunyai peran, di masyarakat laki-laki yang menjadi ayah mempunyai tanggung jawab untuk mencukupi kebutuhan keluarga. Peran istri yang harus terlibat mencari penghasilan tambahan untuk mempertahankan kesejahteraan keluarga (Nurjannah, 2017).

Mengenai aspek yang harus terpenuhi untuk mencapai kesejahteraan. Data Badan Pusat Statistik Provinsi DKI Jakarta Tahun 2021 melalui Susenas. Pada aspek pendidikan menunjukkan data penduduk Jakarta Barat berumur 15 tahun ke atas yang mampu membaca dan menulis huruf latin sebanyak 99,52%. Penduduk berumur 7-24 tahun di Jakarta Barat menunjukkan sebanyak 63,56% masih bersekolah dan 0,25% tidak/belum pernah sekolah. Pada aspek kesehatan data penduduk Jakarta Barat yang mampu berobat pada layanan kesehatan sebanyak 36,50%, memiliki jaminan kesehatan sebanyak 45,83%. Pada aspek tempat tinggal data penduduk Jakarta Barat yang memiliki tempat tinggal pribadi sebanyak 49,05% (BPS DKI Jakarta, 2021).

Umumnya masyarakat memiliki pemikiran bahwa dalam hal mencari nafkah adalah pekerjaan suami. Tetapi di beberapa kalangan keluarga ekonomi menengah ke bawah kebutuhan keluarga tidak cukup apabila hanya dilakukan oleh kepala rumah tangga sehingga mendorong anggota keluarga lainnya untuk turut mencari penghasilan tambahan. Tentu dalam hal ini membutuhkan kerja sama dan strategi melalui peran masing-masing anggota keluarga agar bisa mencukupi kebutuhan dasar dan menyejahterakan keluarga. Wahid dkk (2020) Masing-masing anggota keluarga memiliki hak,

peran dan tanggung jawab. Hal ini tidak bisa dipisahkan dalam menyejahterakan keluarga. Peran ayah, ibu dan anak saling melengkapi, tolong menolong dan mendukung satu sama lain. Membangun keluarga yang sejahtera adalah proses dan fungsi mengatur kehidupan keluarga. Selain tanggung jawab utama pengurus rumah tangga, ibu juga dapat mengemban peran ganda ekonomi keluarga, tentunya atas persetujuan suami, agar tidak menimbulkan konflik keluarga (Wahid, Sahabuddin, & Dermawan, 2020).

Allah SWT berfirman dalam Surat An-Nisa:34 mengenai posisi masing-masing antara suami dan istri dalam keluarga sebagai berikut:

الرِّجَالُ قَوَّامُونَ عَلَى النِّسَاءِ بِمَا فَضَّلَ اللَّهُ بَعْضَهُمْ عَلَى بَعْضٍ وَبِمَا أَنْفَقُوا مِنْ
أَمْوَالِهِمْ ۗ فَالصَّالِحَاتُ قَنَاطٌ لِّلْغَيْبِ بِمَا حَفِظَ اللَّهُ

Artinya: Kaum laki-laki itu adalah pemimpin bagi kaum wanita, karena Allah telah melebihkan sebahagian mereka (laki-laki) atas sebahagian yang lain (wanita), dan karena mereka (laki-laki) telah menafkahkan sebagian dari harta mereka. Oleh karena itu wanita yang saleh, ialah yang taat kepada Allah dan memelihara diri ketika suaminya tidak ada, karena Allah telah memelihara (mereka)....” (QS. An-Nisa:34).

Seperti yang telah di jelaskan di atas bahwa suami dan istri memiliki perannya masing-masing. Dalam hal keuangan suami adalah sumber pemberi nafkah untuk keluarganya sedangkan istri mengurus rumah tangga yang sekaligus mengelola keuangan. Meskipun demikian, suami juga boleh membantu istri mengelola keuangan keluarga dan juga sebaliknya tidak ada larangan bagi istri turut membantu suami mendapatkan penghasilan tambahan dengan izin suami. Implementasi tindakan rasional nilai tersebut memberikan pandangan bahwa nilai yang terkandung di dalamnya memiliki peran penting sebagai acuan bertindak berikutnya.

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi dalam pencapaian kesejahteraan keluarga pedagang kaki lima khususnya pedagang makanan di Jalan Kedoya Raya, salah satu yang terpenting adalah keadaan ekonomi keluarga. Hal ini mengharuskan pedagang kaki lima makanan melakukan upaya untuk mengubah kondisi ekonomi keluarga menjadi lebih baik.

Sebagaimana Allah berfirman mengenai kesejahteraan dalam surah Ar-Ra'd:11 sebagai berikut.

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ

Artinya: Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sehingga mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri” (QS Ar-Ra'd:11).

Al-Qur'an memerintahkan manusia untuk mengubah hal ke arah yang positif dan membimbing mereka keluar dari kesenjangan sosial dan bergerak menuju masyarakat yang ideal, yaitu mendorong dan membimbing manusia menuju tatanan sosial sesuai dengan nilai dari Al-Qur'an. Perlu adanya upaya untuk mencapai perubahan lebih baik, banyak cara yang bisa dilakukan pedagang kaki lima untuk mengubah keadaan ekonomi keluarga menjadi lebih baik.

Dari uraian permasalahan yang telah dijelaskan di atas penulis tertarik untuk mengkaji “Upaya Pedagang Kaki Lima untuk Kesejahteraan Keluarga (Studi di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan Kecamatan Kebon Jeruk Kota Jakarta Barat)”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang di atas, permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan Kecamatan Kebon Jeruk Kota Jakarta Barat untuk kesejahteraan keluarga?
2. Bagaimana dampak strategi untuk kondisi ekonomi keluarga pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan Kecamatan Kebon Jeruk Kota Jakarta Barat?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan penjelasan dari latar belakang di atas, tujuan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan Kecamatan Kebon Jeruk Kota Jakarta Barat untuk kesejahteraan keluarga.
2. Untuk mengetahui dampak strategi pada kondisi ekonomi keluarga pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan Kecamatan Kebon Jeruk Kota Jakarta Barat.

D. Manfaat Penelitian

Terdapat manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

- a. Bagi peneliti dapat digunakan untuk mengembangkan keilmuan dan kemampuan berpikir kritis, khususnya fenomena yang terjadi di sekitar.
- b. Bagi Akademisi dapat digunakan sebagai rujukan ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan strategi dan kesejahteraan keluarga pedagang kaki lima makanan.
- c. Penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi dalam pengembangan penelitian berikutnya pada lingkup yang sama.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Masyarakat

Penelitian ini memberikan informasi terkait strategi pedagang kaki lima makanan untuk kesejahteraan keluarga dan dijadikan sumber wawasan bagi masyarakat yang bekerja sebagai pedagang kaki lima makanan dengan mempelajari strategi untuk kesejahteraan keluarga.

b. Bagi Pemerintah

Penelitian ini bisa digunakan pemerintah sebagai acuan kebijakan dalam memperhatikan kesejahteraan keluarga khususnya keluarga pedagang kaki lima dan memberikan sosialisasi rutin untuk meningkatkan keahlian pedagang kaki lima.

E. Tinjauan Pustaka

1. Kesejahteraan Keluarga Pedagang Kaki Lima

Kajian mengenai kesejahteraan keluarga pedagang kaki lima telah dilakukan oleh Tuti Apriani (2018), Zuwardi (2020), Mince Yare (2021), dan Nazrin, dkk (2021).

Pertama, Tuti Apriani (2018) menjelaskan bahwa pedagang di Pasar Senin Desa Rantau Panjang Kiri sangat membantu kondisi perekonomian dan meningkatkan kesejahteraan keluarga. Terlihat dari peningkatan pendapatan keluarga sehingga bisa memiliki rumah pribadi, makanan, pakaian, pendidikan anak, kondisi sehat, dan waktu untuk berkumpul. Terdapat faktor internal yang menentukan tingkat kesejahteraan keluarga, seperti jumlah anggota keluarga, kondisi tempat tinggal, kondisi sosial dan status ekonomi. Sedangkan faktor eksternal berupa lingkungan di sekitarnya (Apriani, 2018).

Kedua, Ratika Sari, Eny Rochaida dan Siti Amalia (2018) menjelaskan bahwa karena mereka mampu memenuhi kebutuhan dasar keluarga mereka, termasuk makanan, pakaian, tempat tinggal, pendidikan, dan kesehatan, keluarga pedagang sayur di Pasar Segiri Samarinda dianggap sebagai keluarga sejahtera. Mayoritas keluarga pedagang sayur diklasifikasikan sebagai keluarga sejahtera I, yang merupakan tingkat dasar dalam tahapan keluarga sejahtera menurut indikator BKKBN (Sari, Rochaida, & Amalia, 2018)

Ketiga, Mince Yare (2021) menjelaskan bahwa peran wanita dalam kaitannya dengan mengasuh anak telah dilakukan dengan baik. Selain itu bertanggung jawab dalam menyediakan kebutuhan makanan, lalu berkaitan dengan memproduksi beberapa bahan untuk kebutuhan konsumsi rumah tangga yang bersumber dari kebun pribadi, dan ibu-ibu juga melakukan pekerjaan dengan baik. Peran perempuan dalam keluarga mempengaruhi upaya perempuan untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga, dan sebagai istri mereka melakukannya dengan baik untuk membantu suami meningkatkan pendapatan rumah tangga (Yare, 2021).

Keempat, Nazrin, La Ode Monto Bauto, Bakri Yusuf (2021) menjelaskan bahwa pedagang kaki lima di Desa Gumanano khususnya di Kawasan Wisata Pantai Mutiara mampu meningkatkan pendapatan keluarga sehingga membantu memenuhi kebutuhan seperti makan, tempat tinggal, pakaian, pendidikan, transportasi, cek kesehatan dan aspek lainnya. Serta dalam berusaha menyejahterakan keluarga dari hasil berdagang, pedagang di Kawasan Wisata Pantai Mutiara juga memiliki kendala seperti modal dan keterampilan yang terbatas (Nazrin, Bauto, & Yusuf, 2021).

Kelima, Dina Ulfa Fitria, Pudjo Suharso dan Wiwin Hartanto (2022) menjelaskan bahwa keluarga perajin tempe di Kelurahan Sumbertaman Kota Probolinggo mencapai kesejahteraan keluarga melalui strategi yang dilakukannya. Kondisi kesejahteraan keluarga perajin tempe dikategorikan berdasarkan pendapatan dan BKKBN, beragam tingkatan kondisi keluarga perajin tempe yakni dari tahap prasejahtera sampai keluarga sejahtera III (Fitria, Suharso, & Hartanto, 2022).

Dari penelitian-penelitian terdahulu pada penelitian ini memiliki perbedaan. Penelitian ini akan mengkaji dan mengetahui kesejahteraan keluarga pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan Kota Jakarta Barat menurut indikator pengukuran Badan Pusat Statistik DKI Jakarta dengan berdasarkan indikator pengeluaran makanan dan non makanan.

2. Strategi Pedagang Kaki Lima

Kajian mengenai strategi pedagang kaki lima telah dilakukan oleh Tuwis Hariyani (2021), Novi Yanti Winarta (2022), Rahmad Hidayat, Topan Iskandar (2022) dan Kusnanto Darmawan, dkk (2022).

Pertama, Tuwis Hariyani (2021) menjelaskan bahwa kondisi pendapatan pedagang kaki lima mengalami penurunan akibat pandemi Covid-19, tetapi mereka sukses meningkatkan dan mempertahankan dagangannya meskipun pendapatan tidak seperti semula. Strategi yang

digunakan pedagang kaki lima antara lain memperluas pasar di media sosial, menambah jumlah pekerja, menciptakan produk baru dan kerja sama dengan penjual lain (Hariyani, 2021).

Kedua, Diovita Hilary dan Imam Wibowo (2021) menjelaskan bahwa strategi yang harus diperhatikan dalam menciptakan kualitas produk adalah dengan memperhatikan kualitas bahan baku dan proses memasak yang baik. Karena memilih kualitas bahan baku dan proses produksi akan mendorong peningkatan kualitas produk, kemudian kualitas produk akan mempengaruhi pendapatan yang diterima karena konsumen merasa puas dengan produk yang telah dibeli (Hilary & Wibowo, 2021).

Ketiga, Novi Yanti Winarta (2022) menjelaskan bahwa strategi Pedagang Kaki Lima meningkatkan pendapatan terhadap kesejahteraan keluarga adalah dengan bekerja sama dengan pembeli untuk menyesuaikan keuntungan, memilih lokasi strategis, memberi diskon, mengikuti tren produk terbaru, kualitas produk dijaga (Winarta, 2022).

Keempat, Rahmad Hidayat, Topan Iskandar (2022) menjelaskan bahwa pedagang buah menggunakan berbagai strategi untuk meningkatkan penghasilan. Seperti penjualan produk, penetapan harga, lokasi strategis dan pelayanan yang baik (Hidayat & Iskandar, 2022).

Kelima, Kusnanto Darmawan, Sukma Irdiana, Kurniawan Yunus Ariyono (2022) menjelaskan bahwa situasi para PKL di Alun-alun Lumajang awalnya mengalami penurunan pendapatan yang menurun drastis akibat pandemi Covid-19, meski demikian para PKL mampu meningkatkan dan mempertahankan usahanya walaupun pendapatan mereka tidak seperti biasanya. Strategi yang diterapkan antara lain memperluas pasar melalui pemanfaatan media sosial, menciptakan produk baru dan berkolaborasi dengan pedagang kaki lima lainnya (Darmawan, Irdiana, & Ariyono, 2022).

Dari penelitian-penelitian terdahulu pada penelitian ini memiliki perbedaan. Penelitian ini akan mengkaji strategi yang dilakukan

pedagang kaki lima makanan untuk kesejahteraan keluarga di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan Kota Jakarta Barat.

F. Kerangka Teori

1. Definisi Konseptual

a. Strategi

Ismail Solihin (2012) menegaskan bahwa kata "Strategi" berasal dari bahasa Yunani "Strategos" yang memiliki dua suku kata: "Stratos" yang berarti militer, dan "Ag" yang berarti pemimpin. Strategi secara tradisional dipahami sebagai apa yang dilakukan oleh para jenderal ketika mereka menyusun rencana untuk mengalahkan lawan dan memenangkan perang. Strategi merupakan suatu hal yang dilakukan secara benar. Sebagai contoh, strategi masih sering dipahami dalam konteks ekonomi sebagai cara untuk mengecoh saingan, mengendalikan pasar, dll. Dracker menyatakan dalam Nugroho (2014) bahwa strategi adalah sesuatu yang dijalankan dengan baik. Karl Von Clausewitz mendefinisikan strategi sebagai seni bertindak sedemikian rupa agar berhasil dalam sebuah kontes (Nugroho, 2014).

Putusan strategi yang akan dilakukan telah melalui proses pemilihan dari berbagai alternatif strategi kemudian dipilih yang sekiranya paling efisien untuk mencapai suatu tujuan. Sangat penting untuk memberi perhatian pada proses pengambilan keputusan (Sembiring & Fatihudin, 2020). Strategi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah strategi pengolahan produk seperti pemilihan bahan baku yang berkualitas, proses memasak sebelum produk dijual di lokasi berdagang dan ciri khas yang diciptakan masing-masing produk makanan. Strategi pemasaran seperti nama produk, kemasan, penetapan harga, dan pemilihan lokasi. Serta strategi ekonomi seperti pembagian pengeluaran dengan membuat anggaran yang dilakukan pedagang kaki lima makanan yang berjualan di sepanjang Jalan Kedoya Raya untuk mencapai suatu

tujuan, yaitu dapat memenuhi kebutuhan keluarga untuk mewujudkan keluarga yang sejahtera. Strategi dilakukan ditujukan supaya pedagang tetap dapat mempertahankan usaha dengan baik dan memberi dampak baik bagi kondisi ekonomi keluarga.

Penelitian ini akan membahas mengenai upaya yang dilakukan melalui strategi berdagang oleh pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan Kota Jakarta Barat untuk kesejahteraan keluarga.

b. Pedagang Kaki Lima

Sektor informal menjadi salah satu sumber pendapatan dan pertumbuhan perekonomian di perkotaan. Namun faktanya sektor informal lebih banyak dijumpai adalah sebagai pedagang kaki lima karena tidak memerlukan pendidikan yang tinggi (Octaviani & Puspitasari, 2021).

Haryanto (2011) Keith Hart sebagai pencetus frasa "sektor informal" melalui studinya di Ghana, Afrika. Frasa ini kemudian digunakan dan diteliti secara ekstensif di sejumlah kota di negara-negara berkembang. Keith memisahkan lapangan kerja ke dalam sektor formal dan informal. Sektor informal sangat penting untuk menyerap tenaga kerja dan mengurangi pengangguran. Individu yang kurang berpendidikan dan mereka yang berasal dari kelas sosial ekonomi yang lebih rendah juga dapat memulai usaha di sektor informal karena mudah didirikan bahkan dengan modal yang sedikit. Pedagang kaki lima adalah salah satu yang paling banyak diminati di lingkungan tersebut (Haryanto, 2011).

Pedagang kaki lima menurut Agus Winoto, dkk dalam Sundari (2019) merupakan orang yang berdagang di tempat umum terutama jalan dan trotoar dengan menawarkan barang atau jasa. Pedagang kaki lima merupakan usaha kecil yang dijalankan oleh orang-orang dengan pendapatan rendah (upah harian) dengan modal terbatas (Sundari, 2019). Berdasarkan peraturan menteri

dalam negeri Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2012 ketentuan dalam Bab 1 Pasal 1 menjelaskan bahwa Pedagang Kaki Lima adalah pelaku usaha informal yang menggunakan sarana bergerak atau tidak bergerak untuk melakukan kegiatan usaha perdagangan dengan menggunakan sarana prasarana sosial, sarana umum, lahan dan bangunan milik pemerintah atau swasta (Jannah, 2016).

Tempat yang biasanya dipilih oleh pedagang kaki lima biasanya lokasi yang ramai seperti kawasan perdagangan, kawasan sekolah, trotoar dan pasar. Dipilihnya lokasi tersebut karena pedagang kaki lima berusaha menjual dagangannya dengan waktu yang efisien. Maka dari itu, lokasi berjualan pedagang kaki lima sering kali merupakan pusat kawasan padat penduduk, serta kawasan dengan lalu lintas padat. Cara penjualan yang banyak ditemui oleh pedagang kaki lima adalah toko, gerobak, tenda atau berjualan beralaskan tikar dengan menata barang dagangan. Umumnya lokasi berdagang menggunakan bangunan dengan atap dan dinding semi permanen terbuat dari kayu (Sundari, 2019).

Berdasarkan penjelasan di atas pedagang kaki lima adalah pekerjaan dengan menjajakan dagangan berupa barang kebutuhan, makanan, minuman, dan jasa pelayanan menggunakan gerobak, alat pikul atau bangunan seperti kios. Pedagang kaki lima umumnya berjualan di lokasi yang ramai dikunjungi orang-orang, seperti trotoar, fasilitas umum dan pasar. Penelitian ini memfokuskan pada pedagang kaki lima makanan di sepanjang Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan Kota Jakarta Barat untuk menyejahterakan keluarga.

c. Kesejahteraan Keluarga

Kesejahteraan berasal dari kata sejahtera, menandakan keadaan aman dan ketenangan pikiran dan tubuh. Kesejahteraan relatif setiap di setiap keluarga dan ditentukan oleh usaha masing-masing orang. Secara umum keluarga diartikan sebagai kelompok

kecil di masyarakat yang terikat oleh perkawinan yang sah. Keluarga terdiri dari ayah, ibu dan anak (Kuswardinah, 2019).

Keluarga adalah tempat individu tumbuh dan berkembang dan tempat interaksi pertama anak. Keluarga biasanya memiliki hubungan darah, kerangka perkawinan, hidup bersama dalam rumah dan membutuhkan seorang pemimpin seperti kepala keluarga untuk melindungi anggota keluarga. Anggota keluarga memiliki peran dan tugasnya masing-masing. Peran adalah aspek yang sudah pasti ada dari suatu kedudukan status. Untuk memenuhi peran individu harus memenuhi hak dan kewajibannya sesuai kedudukannya. Peran lebih menekankan pada fungsionalitas, kemampuan beradaptasi dan sebagai sebuah proses (Awaru, 2021).

Keluarga sejahtera sepenuhnya sesuai dengan UU RI No. 52 Tahun 2009. Keluarga sejahtera dibentuk atas perkawinan yang sah, kebutuhan jasmani dan rohani yang layak dapat terpenuhi, beribadah kepada Tuhan Yang Maha Esa, serta memiliki hubungan yang rukun antar anggota keluarga, masyarakat, dan lingkungan.

Indikator kesejahteraan keluarga, menurut Badan Pusat Statistik DKI Jakarta adalah ukuran kemiskinan yang didasarkan pada kemampuan untuk memenuhi kebutuhan dasar. Menurut data pengeluaran, kemiskinan didefinisikan sebagai ketidakmampuan untuk memenuhi kebutuhan dasar makanan dan non-makanan. Oleh karena itu, orang yang memiliki pendapatan per kapita bulanan di bawah garis kemiskinan dianggap miskin. Besaran uang yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan dasar seseorang dalam sebulan disebut sebagai garis kemiskinan. Mereka yang tidak dapat memenuhi kebutuhan dasarnya dianggap miskin atau dengan kata lain, penduduk yang sejahtera adalah penduduk yang tidak miskin (Rostiana & Djullius, 2018).

Kesejahteraan keluarga dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal, serta aspek-aspek pengelolaan sumber daya rumah tangga. Pendapatan, pendidikan, pekerjaan, ukuran dan usia

keluarga, kepemilikan aset, dan tabungan adalah faktor internal. Aksesibilitas barang, dukungan pemerintah, layanan lembaga keuangan, dan kredit perumahan adalah contoh pengaruh faktor eksternal. Perencanaan ke depan, pembagian tugas, dan evaluasi adalah aspek-aspek manajemen sumber daya yang berdampak pada kesejahteraan keluarga (Iskandar, Hartoyo, Sumarwan, & Khomsan, 2006).

Kesejahteraan keluarga adalah hasil dari proses pengembangan sumber daya keluarga. Artinya kesejahteraan keluarga yang dirasakan keluarga saat ini adalah akumulasi hasil proses pengembangan sumber daya keluarga yang dilakukan selama siklus kehidupan keluarga berlangsung. Oleh karena itu, upaya peningkatan kesejahteraan keluarga tidak bisa instan dan memakan waktu relatif lama (Syarief & Hartoyo, 1993).

Kesejahteraan yang dimaksud pada penelitian ini adalah kesejahteraan keluarga pedagang kaki lima makanan Jalan Kedoya Raya yang tercipta karena penerapan strategi-strategi sehingga mampu meningkatkan penghasilan dan memenuhi kebutuhan dasar keluarga.

2. Teori Tindakan Sosial Max Weber

Weber menafsirkan motif tindakan seseorang ada kaitannya dengan tujuan yang ingin dicapai. Bisa juga menjadi tindakan subjektif yang terjadi akibat pengaruh positif dari kondisi tertentu. Atau suatu perbuatan yang sengaja diulang-ulang karena pengaruh situasi yang serupa. Tindakan sosial dibedakan berdasarkan waktu, sehingga ada perilaku yang mengarah ke masa kini, masa lalu, atau masa depan. Secara karakteristik ia menilai jenis tindakan yang paling dapat dipahami yang bersifat rasional. Sedangkan tindakan kurang rasional dijelaskan oleh Weber dalam istilah afektif dan tradisional (Weber, 1946).

Weber memakai metodologinya untuk memperjelas makna tindakan dengan membagi empat tindakan dasar. Tipologi ini penting

untuk memahami tindakan yang dibicarakan Weber. Walaupun Weber membedakan antara empat tipe tindakan dasar, ada kemungkinan setiap tindakan yang dilakukan mengandung kombinasi dari empat tipe tindakan (Ritzer & Stepnisky, 2019).

Tipe-tipe tindakan sosial menurut Max Weber, sebagai berikut:

a. Tindakan Rasionalitas Instrumental

Tindakan Rasionalitas Instrumental dilakukan dengan sadar atas dasar pertimbangan yang berkaitan dengan tujuan tindakan. Tipe tindakan ini mempertimbangkan secara teliti agar tercapai tujuannya.

b. Tindakan Rasional Nilai

Tindakan rasional nilai merupakan tindakan yang dilakukan dengan pertimbangan dan perhitungan sadar. Mempunyai nilai-nilai bersifat mutlak dalam setiap tindakannya untuk mencapai suatu tujuan.

c. Tindakan Afektif

Tindakan afektif didasarkan pada emosi atau perasaan tanpa pemikiran rasional dan pertimbangan sadar. Tindakan ini terjadi secara otomatis karena adanya rangsangan dari luar.

d. Tindakan Tradisional

Tindakan tradisional merupakan tindakan menunjukkan perilaku karena kebiasaan yang sudah ada sejak lama (Arisandi, 2015).

Weber merasakan bahwa dunia yang kita lihat ada karena tindakan sosial. Manusia dalam mencapai tujuannya dengan melakukan keputusan sesuatu hal dengan proses pertimbangan situasi dan mengambil tindakan. Peneliti menggunakan teori tindakan sosial Max Weber untuk menganalisis tindakan anggota keluarga pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya untuk kesejahteraan keluarga.

G. Metode Penelitian

Metode penelitian ini digunakan untuk mempermudah penulis mencapai tujuan penelitian. Tujuan penelitian berupa pemecahan masalah yang dikaji, oleh karena itu membutuhkan langkah-langkah yang relevan sesuai masalah yang telah dirumuskan.

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini penelitian lapangan dan menggunakan metode kualitatif. Moleong (2007) Penelitian kualitatif adalah kajian ilmiah yang mencoba memahami fenomena secara wajar pada konteks sosial dengan mengutamakan komunikasi dan interaksi mendalam antara peneliti dengan pihak yang terkait di penelitian ini (Moleong, 2007).

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif. Pendekatan deskriptif dipilih karena penulis memerlukan data deskriptif melalui komunikasi yang terjadi di lapangan. Penulis menggunakan data deskriptif untuk memahami apa yang terjadi pada subjek penelitian. Fokus pada penelitian ini merupakan upaya pedagang kaki lima makanan untuk kesejahteraan keluarga di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan Kecamatan Kebon Jeruk Kota Jakarta Barat.

2. Sumber dan Jenis Data

a. Data Primer

Data primer didapatkan langsung melalui wawancara informan dan observasi lapangan. Informan adalah subjek untuk memperoleh informasi tentang kondisi latar belakang penelitian (Moleong, 2007). Informan pada penelitian adalah pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data pelengkap yang akan diperoleh dari individu atau lembaga yang bersangkutan, dapat berupa buku, dokumen, jurnal, skripsi, dan statistik yang diterbitkan pemerintah (Moleong, 2007).

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Penulis melakukan pengamatan secara sistematis, baik secara langsung maupun tidak langsung, terhadap suatu kejadian yang sedang berlangsung dalam upaya mengamati perilaku manusia sebagai peristiwa aktual yang membuat kita untuk mengamati perilaku sebagai suatu proses. Selain itu, observasi merupakan upaya untuk merekapitulasi keadaan kehidupan sosial (Dean & J, 1999). Penelitian ini menggunakan observasi partisipasi yang dilakukan di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan dengan mendatangi pedagang kaki lima makanan.

b. Wawancara

Wawancara adalah proses penulis memperoleh informasi dari informan secara tatap muka atau melalui media komunikasi lainnya melalui pedoman wawancara dengan melakukan percakapan oleh penulis dengan informan (Moleong, 2007). Wawancara dilakukan secara mudah dengan bantuan alat komunikasi saat ini atau dengan fitur aplikasi WhatsApp seperti telepon, berbagi pesan atau video *call*. Informan yang dipilih berdasarkan pemenuhan kriteria sebagai syarat pada penelitian ini. Dipilihnya berbagai informan untuk mengetahui upaya keluarga pedagang kaki lima makanan bagi kesejahteraan keluarga di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan.

Terdapat beberapa tahap pemilihan informan yakni dengan analisa informan, mencari informasi kesiediaan informan, serta memutuskan penerimaan atau penolakan informan. Masalah penelitian terkait upaya pedagang kaki lima makanan untuk kesejahteraan keluarga. Sedangkan objek sekaligus informan yang akan penulis wawancarai adalah pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan.

Teknik pemilihan informan menggunakan *Purposive*. penulis memilih informan yang memenuhi kriteria untuk mengetahui

strategi dan dampaknya pada keluarga pedagang kaki lima dari sudut pandang yang beragam dan mendukung penelitian agar hasilnya tidak subjektif. Informan penelitian adalah subjek penelitian dan sumber data penelitian diperoleh, memiliki pemahaman yang luas dan mendalam tentang pertanyaan penelitian, sehingga memberikan informasi yang berguna atau sebagai pemberi data penelitian (Bungin, 2010).

Kriteria Informan penelitian sebagai berikut:

1. Informan merupakan pedagang kaki lima makanan
2. Informan berjualan di Jalan Kedoya Raya
3. Informan berdomisili di Kelurahan Kedoya Selatan
4. Informan dapat memberi argumentasi secara baik

Oleh karena itu, informan dalam penelitian ini antara lain:

Tabel 1. Data Informan Penelitian

No	Nama	Usia	Pendidikan Terakhir	Keterangan
1	Herman	53th	SMA	Penjual Risol Mayones
2	Riyati	35th	SMA	Penjual Tahu Gejrot
3	Agus	54th	SMP	Penjual Nasi Uduk
4	Beti	52th	SMP	Penjual Nasi Uduk
5	Roni	34th	SMA	Penjual <i>Sea food</i>
6	Indah	45th	SMP	Penjual Dimsum
7	Ryan	17th	SMP	Anak PKL Makanan
8	Novi	22th	SMK	Anak PKL Makanan

Sumber: Wawancara peneliti dengan informan

c. Dokumentasi

Dokumentasi yakni kegiatan mengumpulkan data berupa gambar, dokumen tertulis atau hal lain yang berhubungan dengan topik yang diteliti (Widodo, 2017). Penulis mendokumentasikan pengamatan yang terjadi dengan mengambil gambar dan informasi dari informan. Data diperoleh dari buku sebagai referensi untuk mendukung data penelitian.

4. Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan proses analisis data menurut Miles dan Huberman (1984). Beberapa proses analisis data sebagai berikut:

a. Reduksi Data

Reduksi data merupakan proses seleksi atau menyederhanakan kalimat dalam catatan tertulis pada saat observasi. Hal yang penting untuk dilakukan dalam proses penelitian dimulai dengan mengidentifikasi kerangka awal konseptual penelitian, hingga penyusunan laporan akhir yang lengkap. Sebagai bahan analisis, proses pengklasifikasian, pemilahan dan pengorganisasian data.

b. Penyajian Data

Penyajian data adalah informasi yang dikumpulkan melalui penyimpulan. Penyajian data dalam bentuk teks naratif dan beberapa jenis representasi tabel yang berasal dari hasil observasi. Penulis akan menyajikan data dan menggunakan teori-teori sosial yang relevan untuk memahami fenomena di lapangan.

c. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan dilakukan melalui menganalisis serangkaian data berupa masalah di lapangan. Menarik kesimpulan bukanlah akhir dari analisis data. Terdapat kesimpulan awal bersifat tidak tetap dan dapat berubah apabila bukti dan data pendukung yang meyakinkan ditemukan selama tahap pengumpulan data berikutnya. Pada kesimpulan awal masih perlu di periksa sebelum menjadi kesimpulan akhir (Sugiyono, 2010).

Dalam penelitian ini, prosedur analisis data dilakukan saat melakukan observasi secara langsung. Melalui penggunaan data wawancara, observasi, dan dokumentasi, data penelitian akan dikumpulkan. Analisis data adalah proses pengorganisasian data analisis yang terkumpul.

H. Sistematika Penulisan Skripsi

Penelitian ini mempunyai sistematika penulisan skripsi sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini terdiri atas latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, tinjauan pustaka, kerangka teori, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II KESEJAHTERAAN KELUARGA PEDAGANG KAKI LIMA DAN TEORI TINDAKAN SOSIAL

Bab ini penulis akan membahas mengenai konsep strategi, pedagang kaki lima, kesejahteraan keluarga dan teori tindakan sosial oleh Max Weber serta perspektif Islam terhadap penelitian ini.

BAB III JALAN KEDOYA RAYA KELURAHAN KEDOYA SELATAN DAN PEDAGANG KAKI LIMA MAKANAN

Bab ini penulis akan memaparkan gambaran umum pedagang kaki lima makanan dan Jalan Kedoya Raya sebagai lokasi penelitian dan kondisi geografis, kondisi demografis, kondisi topografis, dan kondisi sosial budaya Kelurahan Kedoya Selatan.

BAB IV STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA MAKANAN DI JALAN KEDOYA RAYA UNTUK KESEJAHTERAAN KELUARGA

Bab ini akan membahas tentang realitas dan fakta yang terjadi secara mendalam mengenai strategi pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya untuk kesejahteraan keluarga. Berupa strategi produk, penetapan harga, pemilihan lokasi, dan promosi.

BAB V DAMPAK DARI STRATEGI UNTUK KESEJAHTERAAN KELUARGA PEDAGANG KAKI LIMA

Bab ini akan membahas tentang dampak yang dihasilkan dari strategi yang telah dilakukan untuk kesejahteraan keluarga pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya. Dampak yang dihasilkan yaitu peningkatan ekonomi dan terciptanya kesejahteraan keluarga pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya dengan pengukuran berdasarkan Badan Pusat Statistik.

BAB VI PENUTUP

Bab ini akan disampaikan kesimpulan dari hasil penelitian secara keseluruhan untuk dapat dipahami dengan jelas dan mudah. Serta berisi saran-saran untuk perkembangan penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

Bab ini berisi daftar sumber yang menjadi referensi yang digunakan dalam penyusunan laporan penelitian.

LAMPIRAN

Berisi tentang lampiran data-data pendukung terkait kegiatan selama penelitian berlangsung baik berupa surat, foto dan hasil wawancara.

BAB II

KESEJAHTERAAN KELUARGA PEDAGANG KAKI LIMA DAN TEORI TINDAKAN SOSIAL

A. Strategi Pedagang Kaki Lima Makanan

1. Strategi

Pemilihan strategi mengacu pada keputusan pilihan strategi tertentu yang paling sesuai dengan tujuan pedagang di antara strategi alternatif utama. Perlu ditekankan bahwa pilihan strategi adalah sebuah keputusan. Artinya, semua aspek proses pengambilan keputusan yang dibahas sebelumnya patut mendapat perhatian. Pengertian tersebut relevan jika dikaitkan dengan dunia politik. Saat ini, implementasi strategi sangat dekat dengan asumsi asalnya. Sebagai contoh, strategi masih sering dipahami dalam konteks ekonomi sebagai cara mengecoh saingan, mengendalikan pasar, dll. (Sembiring & Fatihudin, 2020).

Strategi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah strategi pengolahan produk seperti pemilihan bahan baku yang berkualitas, proses memasak sebelum produk dijual di lokasi berdagang dan ciri khas yang diciptakan masing-masing produk makanan. Kemudian akan dibahas juga mengenai strategi pemasaran yang digunakan pedagang kaki lima makanan. Strategi pemasaran merupakan serangkaian kegiatan atau upaya yang ditempuh untuk mencapai tujuan tertentu. Dengan cara membuat rancangan beberapa strategi pemasaran yang kemudian diterapkan dengan tujuan dapat memperlancar usaha. Membuat rencana pemasaran dengan menggunakan proses tiga langkah yang metadis, dimulai dengan strategi untuk segmentasi pasar, penentuan posisi, dan mengidentifikasi target pasar. Manajemen pemasaran bergantung pada tiga metode ini (Wibowo, Arifin, & Sunarti, 2015).

Strategi pengolahan produk makanan adalah berbagai tindakan yang digunakan untuk mengubah makanan dari keadaan mentah menjadi bentuk lain yang dapat dikonsumsi konsumen. Pada strategi pengolahan

produk makanan penulis menekankan kegiatan yang dilakukan pedagang dalam menyiapkan produk makanan yang akan dijual sebagai berikut:

a. Pemilihan Bahan Baku

Tahap pemilihan bahan baku merupakan hal utama yang harus dilakukan dalam membuat makanan yang akan dijual. Pemilihan bahan baku harus diperhatikan kualitasnya untuk menjaga rasa makanan yang sedap. Tujuan lainnya untuk menjamin produk makanan yang dijual terjamin kelayakannya. Produk yang diperdagangkan harus berkualitas tinggi, karena produk berkualitas tinggi dapat sangat mempengaruhi pertumbuhan penjualan. Konsumen menjadi percaya diri terhadap barang yang dikonsumsinya sehingga meningkatkan loyalitas konsumen.

b. Proses Memasak

Proses memasak juga dikenal sebagai kegiatan mengolah bahan mentah untuk menghasilkan produk yang lebih bernilai dari bahan asalnya. Proses memasak dimulai dari menyiapkan bahan baku yang telah dibeli sesuai kebutuhan bahan produk makanan yang dijual kemudian mengolahnya menjadi produk siap makan dan tidak lupa memperhatikan kualitas. Pengolahan bahan baku menjadi produk jual umumnya dilakukan di rumah untuk memudahkan proses penjualan di lokasi dagang.

c. Ciri Khas Produk

Ciri khas dengan karakteristik produk yang dijual pedagang harus memiliki sifat yang dapat menarik keinginan konsumen untuk membeli. Sehingga penting untuk menciptakan nilai atau karakteristik unik dari produk yang akan dijual. Ciri khas dapat dilihat dari segi rasa, bentuk, nama produk dan sebagainya.

Selain strategi pengolahan produk makanan dalam penelitian ini juga akan dijelaskan mengenai penerapan strategi pemasaran menurut Kotler dan Armstrong (2008) dalam Zainurossalamia (2020) bauran pemasaran adalah teknik pemasaran yang ampuh yang terdiri dari empat elemen: produk, harga, lokasi dan promosi. Elemen-elemen ini kemudian

dipadukan untuk mendapatkan respons yang tepat dari target pasar. Agar mencapai strategi pemasaran yang efektif, perlu melakukan strategi pemasaran (Zainurossalamia, 2020).

a. Strategi produk

Strategi produk adalah sesuatu yang berkaitan dengan keseluruhan produk, mulai dari nama dan kemasan. Strategi produk dapat lebih efektif mempengaruhi minat pembeli dalam penggunaan dan dengan demikian menjadi puas, sehingga pedagang harus memahami beberapa aspek dari strategi ini, yakni konsep produk, perjalanan hidup produk, dan jenis produk.

- 1) Konsep produk adalah gagasan seseorang tentang produk apa yang dibutuhkan dan diinginkan. Seseorang memilih produk yang bagus dan menyenangkan dan menggunakan produk itu berulang kali.
- 2) Siklus Kehidupan Produk, adalah siklus perputaran hidup dari produk. Seperti ada pada masa pengenalan ke masyarakat, masa pertumbuhan, masa konsisten, dan masa penurunan. Saat-saat itulah yang dilalui setiap produk.
- 3) Jenis-jenis Produk, penjual harus mengetahui bahwa setiap jenis produk memerlukan pendekatan yang berbeda agar berhasil dalam memasarkan produknya.

b. Strategi harga

Penetapan harga adalah komponen penting dalam mengelola strategi usaha, dan sangat penting untuk memperhatikan penetapan harga karena hal ini memengaruhi penjualan barang dan jasa yang dipasok. Sebuah produk yang ditawarkan akan mengalami kerugian jika harga yang ditetapkan tidak tepat karena tidak akan laku di pasaran. Harga yang dipilih harus mendukung tujuan pesaing.

c. Strategi tempat

Tempat meliputi kegiatan penjual untuk menjajakan produk ke pelanggan sasaran. Kemampuan penjual untuk meningkatkan

keuntungan dapat dipengaruhi oleh pemilihan lokasi. Jumlah pesaing, aksesibilitas pasar, perumahan, perkantoran, gedung pemerintah, dan kawasan industri adalah hal-hal yang perlu dipertimbangkan saat memilih lokasi.

d. Strategi promosi

Selain berfokus pada barang, biaya, dan distribusi, pemasaran juga melibatkan upaya untuk menyebarkan informasi tentang produk yang bersangkutan sehingga orang akan mengidentifikasinya dan akhirnya membelinya. Kotler dan Armstrong menyatakan bahwa ada berbagai metode untuk melakukan kegiatan promosi, antara lain: 1) periklanan, 2) promosi penjualan, 3) penjualan personal, 4) Promosi langsung, dan 5) Hubungan masyarakat,

Strategi berikutnya adalah pengelolaan keuangan dalam keluarga, merupakan suatu aktivitas mengelola keluar masuknya keuangan keluarga dengan tujuan terkendalinya penggunaan keuangan keluarga untuk memenuhi kebutuhan keluarga dan menjadi bahan evaluasi pada pengelolaan keuangan berikutnya. Pada pelaksanaan pengelolaan keuangan, anggota keluarga penting untuk memahami konsep kebutuhan dan keinginan. Apabila sulit membedakan kebutuhan dan keinginan, hal ini sering kali menjadi penyebab buruknya pengelolaan keuangan keluarga, maka dapat terjadi tidak terkendalinya pengeluaran. Kebutuhan adalah hal yang diperlukan dalam kehidupan dan harus dipenuhi dapat berupa sandang, pangan, papan, pendidikan dan sebagainya. Sedangkan keinginan merupakan sesuatu hal yang bukan kebutuhan utama dan tidak penting (Rostiana & Djullius, 2018).

Strategi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah strategi pengolahan produk, strategi berdagang dan strategi ekonomi pedagang kaki lima yang berjualan di sepanjang Jalan Kedoya Raya dalam memenuhi dan memenuhi kebutuhan rumah tangga guna mewujudkan keluarga sejahtera. Strategi yang dilakukan dirancang untuk memungkinkan pedagang menjalankan usaha dengan baik.

2. Kesejahteraan Keluarga

Keluarga adalah tempat individu tumbuh dan berkembang dan tempat interaksi pertama anak. Keluarga biasanya memiliki hubungan darah, kerangka perkawinan, hidup bersama dalam rumah dan membutuhkan seorang pemimpin seperti kepala keluarga untuk melindungi anggota keluarga. Setiap anggota keluarga memiliki tanggung jawab tersendiri. Peran posisi status adalah komponen yang pasti ada dalam keluarga. Untuk memenuhi peran individu harus memenuhi hak dan kewajibannya sesuai kedudukannya. Peran lebih menekankan pada fungsionalitas, kemampuan beradaptasi dan sebagai sebuah proses (Awaru, 2021).

Keluarga sejahtera sepenuhnya sesuai dengan UU RI No. 52 Tahun 2009. Keluarga sejahtera dibentuk atas perkawinan yang sah, kebutuhan jasmani dan rohani yang layak dapat terpenuhi, beribadah kepada Tuhan Yang Maha Esa, serta memiliki hubungan yang rukun antar anggota keluarga, masyarakat, dan lingkungan. Penelitian ini menggunakan ukuran standar melalui garis kemiskinan BPS DKI Jakarta yang merupakan ukuran standar nasional. Ukuran atau indikator yang menjelaskan jumlah keluarga yang sejahtera atau tidak yakni menurut ukuran standar GK (Garis Kemiskinan).

Indikator kesejahteraan keluarga, menurut Badan Pusat Statistik DKI Jakarta adalah ukuran kemiskinan yang didasarkan pada kemampuan untuk memenuhi kebutuhan dasar. Menurut data pengeluaran, kemiskinan didefinisikan sebagai ketidakmampuan untuk memenuhi kebutuhan dasar makanan dan non-makanan. Oleh karena itu, orang yang memiliki pendapatan per kapita bulanan di bawah garis kemiskinan dianggap miskin. Besaran uang yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan dasar seseorang dalam sebulan disebut sebagai garis kemiskinan. Mereka yang tidak dapat memenuhi kebutuhan dasarnya dianggap miskin atau dengan kata lain, penduduk yang sejahtera adalah penduduk yang tidak miskin. Garis kemiskinan terdiri dari Garis Kemiskinan Makanan (GKM) dan Garis Kemiskinan Non-

Makanan (GKNM). Dengan kata lain, penduduk sejahtera adalah penduduk yang tidak miskin (Rostiana & Djullius, 2018).

- a. Garis Kemiskinan Makanan (GKM) adalah nilai pengeluaran minimum untuk kebutuhan makanan setara dengan 2100 kilo kalori per kapita per hari. Seperti padi-padian, umbi-umbian, ikan, daging, telur, susu, sayur-sayuran, kacang-kacangan, buah-buahan, minyak, lemak, dan sebagainya.
- b. Garis Kemiskinan Non Makanan (GKNM) adalah nilai pengeluaran minimum untuk biaya selain makanan, seperti kebutuhan tempat tinggal, pakaian, pendidikan, kesehatan, transportasi, dan aneka kebutuhan lainnya

GK (Garis Kemiskinan) DKI Jakarta pada Maret 2022 tercatat sebesar Rp738.955 per kapita per bulan dengan komposisi GKM (Garis Kemiskinan Makanan) sebesar Rp508.239 (68,78%) dan GKNM (Garis Kemiskinan Non Makanan) sebesar Rp230.716 (31,12%). Dengan demikian, GKM masih mendominasi GK di Jakarta. Pada Maret 2022 terjadi kenaikan GK sebesar 5,92 persen dibandingkan Maret 2021 (Badan Pusat Statistik Provinsi DKI Jakarta, 2022).

Kesejahteraan keluarga dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal, serta aspek-aspek pengelolaan sumber daya rumah tangga. Pendapatan, pendidikan, pekerjaan, ukuran dan usia keluarga, kepemilikan aset, dan tabungan adalah faktor internal. Aksesibilitas barang, dukungan pemerintah, layanan lembaga keuangan, dan kredit perumahan adalah contoh pengaruh faktor eksternal. Perencanaan ke depan, pembagian tugas, dan evaluasi adalah aspek-aspek manajemen sumber daya yang berdampak pada kesejahteraan keluarga (Iskandar, Hartoyo, Sumarwan, & Khomsan, 2006).

Kesejahteraan keluarga adalah hasil dari proses pengembangan sumber daya keluarga. Artinya kesejahteraan keluarga yang dirasakan keluarga saat ini adalah akumulasi hasil proses pengembangan sumber daya keluarga yang dilakukan selama siklus kehidupan keluarga

berlangsung dan upaya menciptakan kesejahteraan keluarga tidak bisa instan dan memakan waktu relatif lama (Syarief & Hartoyo, 1993).

Kesejahteraan yang dimaksud pada penelitian ini adalah kesejahteraan keluarga pedagang kaki lima makanan Jalan Kedoya Raya yang tercipta karena penerapan strategi-strategi sehingga mampu meningkatkan penghasilan dan memenuhi kebutuhan dasar keluarga.

3. Pedagang Kaki Lima Makanan

Berdasarkan peraturan menteri dalam negeri Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2012 ketentuan dalam Bab 1 Pasal 1 menjelaskan bahwa pedagang kaki lima adalah pelaku usaha informal yang melakukan kegiatan perdagangan dengan menggunakan sarana bergerak maupun tidak bergerak, termasuk tanah milik pemerintah atau swasta, fasilitas umum, dan lahan (Jannah, 2016).

Karakteristik pedagang kaki lima yang serupa dengan karakteristik utama sektor informal menurut penelitian yang dilakukan oleh Kartini Kartono dkk, yaitu: (Wijayanti, 2009).

- a. Umumnya produsen adalah pedagang makanan dan minuman
- b. Menjajakan barang dagangannya di lokasi yang strategis
- c. Menjual produk secara ecer
- d. Sebagian besar bermodal kecil
- e. Penghasilan umumnya tidak besar
- f. Kebanyakan karyawan ialah anggota keluarga sendiri
- g. Ada kegiatan tawar menawar
- h. Tidak ada waktu kerja yang tetap
- i. Umumnya tidak memiliki izin usaha

Tempat yang biasanya dipilih oleh pedagang kaki lima biasanya lokasi yang ramai seperti kawasan perdagangan, kawasan sekolah, trotoar dan pasar. Dipilihnya lokasi tersebut karena pedagang kaki lima berusaha menjual dagangannya dengan waktu yang efisien. Maka dari itu, lokasi berjualan pedagang kaki lima sering kali merupakan pusat kawasan padat penduduk, serta kawasan dengan lalu lintas padat. Cara penjualan yang

banyak ditemui oleh pedagang kaki lima adalah toko, gerobak, tenda atau berjualan beralaskan tikar dengan menata barang dagangan. Umumnya lokasi berdagang menggunakan bangunan dengan atap dan dinding semi permanen terbuat dari kayu atau papan. Penyebutan pedagang kaki lima yang menjadi bagian dari sektor informan adalah untuk memberitahu bahwa kegiatan tersebut termasuk pada ekonomi berskala kecil (Sundari, 2019).

Haryanto (2011) Keith Hart sebagai pencetus frasa "sektor informal" melalui studinya di Ghana, Afrika. Frasa ini kemudian digunakan dan diteliti secara ekstensif di sejumlah kota di negara-negara berkembang. Keith memisahkan lapangan kerja ke dalam sektor formal dan informal. Sektor informal sangat penting untuk menyerap tenaga kerja dan mengurangi pengangguran. Individu yang kurang berpendidikan dan mereka yang berasal dari kelas sosial ekonomi yang lebih rendah juga dapat memulai usaha di sektor informal karena mudah didirikan bahkan dengan modal yang sedikit. Pedagang kaki lima adalah salah satu yang paling banyak diminati di lingkungan tersebut (Haryanto, 2011).

Sektor informal adalah sektor yang mencakup banyak jenis pekerjaan. Dari segi legalitas, ada jenis pekerjaan legal, ada juga jenis pekerjaan ilegal. Secara geografis, sektor ini mencakup pekerjaan yang dilakukan baik di pedesaan maupun di perkotaan. Bagi pelaku usaha, mencakup remaja hingga orang dewasa, baik laki-laki maupun perempuan. Definisi pekerja sektor informal sering kali dikaitkan dengan status pekerjaan, yang dimaksud dengan pekerja informal adalah wiraswasta, wiraswasta yang dibantu oleh pekerja lepas/tidak dibayar, pekerja tidak tetap dan pekerja rumah tangga/tidak dibayar (Haryanto, 2011).

Menurut Hidayat (1987) dalam Haryanto (2011), terdapat ciri-ciri utama sektor informal di Indonesia sebagai berikut:

- a. Sebagian besar tidak memiliki izin usaha
- b. Pola kegiatan usaha ada ketentuan pada lokasi dan jam kerja.

- c. Umumnya, kebijaksanaan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi tidak sampai ke pedagang kaki lima.
- d. Modal dan perputaran relatif kecil, skala usaha relatif kecil, dan umumnya sumber modal usaha adalah tabungan sendiri.
- e. Tidak memerlukan pendidikan formal
- f. Umumnya karyawan adalah anggota keluarga ikut serta dalam membantu usaha tersebut

Sektor informal kini menjadi pilihan sumber pendapatan dan pertumbuhan ekonomi di perkotaan. Sektor informal meliputi pedagang kaki lima, tukang ojek, tukang becak, dll. Namun faktanya masyarakat lebih banyak ditemukan di sektor informal yaitu pedagang kaki lima. Hal ini karena menjadi pedagang kaki lima tidak memerlukan pendidikan dan keterampilan (Octaviani & Puspitasari, 2021).

Munculnya pedagang kaki lima di perkotaan merupakan perkembangan besar dari perpindahan (migrasi) masyarakat dari berbagai wilayah pedesaan ke perkotaan. Jika dibandingkan dengan daerah pedesaan, daerah perkotaan memiliki biaya yang lebih tinggi dan lebih sulit untuk menciptakan lapangan kerja karena adanya pekerja migran yang cenderung melipatgandakan jumlah penawaran tenaga kerja di daerah metropolitan. Oleh karena itu, kesenjangan antara lapangan kerja dan tenaga kerja merupakan masalah jangka panjang karena menghasilkan surplus tenaga kerja perkotaan yang cukup besar yang tidak dapat dimanfaatkan. Sehingga banyak dari masyarakat imigran yang memutuskan menjadi pedagang kaki lima sebagai mata pencaharian utama. Begitu juga informan di penelitian ini yang bekerja sebagai pedagang kaki lima makanan yang terus bersaing.

Sebagian besar tenaga kerja ditampung oleh pedagang kaki lima, terutama pedagang makanan. Keberadaan pedagang kaki lima dapat berfungsi sebagai penghubung antara satu fungsi layanan perkotaan dengan fungsi layanan lainnya, sehingga meningkatkan kehidupan daerah tempat mereka berada. Selain mempermudah dan mempercepat individu untuk mendapatkan apa yang mereka butuhkan, pedagang kaki lima juga

beraktivitas di lingkungan sekitar. Pertumbuhan kota dan identitas khususnya tercermin dalam kegiatan sehari-hari masyarakat yang tinggal di sana salah satunya keberadaan pedagang kaki lima. Misal DKI Jakarta terkenal dengan keragaman kuliner dan makanan khas lainnya. Hal ini dapat menjadi pendorong pedagang kaki lima untuk mencapai identitas perkotaan. Hubungan antara pedagang kaki lima dan makanan sangat erat kaitannya dengan budaya yang dimiliki suatu daerah (Syawaludin, 2017).

Seiring berkembangnya zaman, makanan yang semula hanya kebutuhan pokok manusia telah berubah menjadi gaya hidup yang juga beragam dan pedagang kaki lima juga mengalami transformasi ini. Pedagang kaki lima menjadi perantara dan simbol perkembangan budaya makanan lokal, memberi warna baru pada identitas kota. Adanya perkembangan global yang mampu membuka sekat pemisah, masyarakat kini semakin mengenal berbagai kuliner lokal dari berbagai daerah. Wisata kuliner dianggap sebagai petualangan yang menarik karena seseorang dapat belajar tentang gaya hidup, kebiasaan, bahkan tradisi dan makanan khas berbagai daerah (Syawaludin, 2017).

Pedagang kaki lima yang dimaksud pada penelitian ini adalah penjual makanan yang berlokasi atau berjualan di Jalan Kedoya Raya menggunakan gerobak. Berdomisili di Kelurahan Kedoya Selatan dan memiliki keluarga yang diperjuangkan kebutuhan dasarnya dari penghasilan menjadi pedagang kaki lima makanan.

4. Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima Makanan dalam Islam

Islam sangat menganjurkan umatnya untuk bekerja keras karena hal tersebut dapat menghasilkan pendapatan dan pahala yang menyertainya. Para pedagang kaki lima dibekali dengan ajaran agama yang mendorong mereka untuk terlibat dalam perdagangan yang halal melalui etos kerja yang kuat. Agama juga menginspirasi orang untuk berusaha keras untuk mendapatkan apa yang mereka cari. Islam adalah salah satu agama yang memiliki gagasan bahwa bekerja adalah ibadah, atau bekerja sebagai ibadah (Syawaludin, 2017).

Allah berfirman mengenai perdagangan dalam surah An-Nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu” (QS An-Nisa ayat 29).

Menurut An-Nisa ayat 29, Allah melarang umatnya untuk mencuri harta orang lain dengan cara yang bertentangan dengan hukum Islam. Allah telah memberi jalan untuk mendapatkan makanan dengan cara yang halal melalui perdagangan. Setiap perniagaan dilakukan atas dasar kesepakatan bersama sesuai aturan Al-Quran dan Hadits yaitu tidak boleh menipu, berbohong dan merugikan orang lain (Achmad, 2018).

Sudah seharusnya dalam berdagang berperilaku jujur, sejalan dengan nilai dan prinsip Islam. Supaya penghasilan yang diterima dapat digunakan dengan penuh berkah. Penghasilan digunakan pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya umumnya untuk memenuhi kebutuhan dasar keluarga, seperti sandang, pangan, papan, pendidikan, kesehatan, transportasi dan kebutuhan lainnya. Sehingga apabila kebutuhan tersebut dapat terpenuhi maka terciptalah keluarga sejahtera. Kesejahteraan keluarga tidak serta merta dapat diciptakan begitu saja, individu harus bekerja keras untuk dapat mempermudah menciptakan keluarga sejahtera. Pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya telah berusaha dengan menerapkan strategi berdagang dengan maksimal sehingga dampak yang dirasakan terciptanya keluarga sejahtera. Sebagaimana Allah berfirman dalam surah An-Ra'd ayat 11:

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ

Artinya: Sesungguhnya Allah tidak mengubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri” (QS Ar-Ra'd ayat 11).

Al-Qur'an mengarahkan manusia menuju tatanan sosial yang menjunjung tinggi cita-cita, Al-Qur'an mendorong mereka untuk melakukan reformasi positif, membimbing mereka keluar dari kesenjangan sosial, dan mengarahkan mereka ke arah masyarakat yang ideal. Siapa saja yang memiliki kesadaran sosial untuk mengenali ketidakadilan memiliki tanggung jawab untuk menuntut perubahan sosial, termasuk orang-orang dari semua lapisan masyarakat. Ada dua langkah kunci dalam proses transformasi masyarakat dalam Surat Ar-Ra'd ayat 11. Pertama, perubahan pribadi atau personal harus dilakukan terlebih dahulu sebelum perubahan sosial. Kedua, secara bertahap, dalam proses perubahan pribadi harus disertai dengan perubahan lainnya, seperti mengajarkan umat Islam tentang kewajibannya kepada Allah SWT dan sesama (aspek individu), kemudian membangun aspek kelembagaan, seperti zakat, dan sebagainya (Ulum, 2018).

B. Implementasi Teori Tindakan Sosial - Max Weber pada Penelitian

1. Teori Tindakan Sosial - Max Weber

Max Weber seorang sosiolog berkebangsaan Jerman kelahiran Erfurt, 21 April 1864 dan meninggal dunia di Munchen, 14 Juni 1920. Dalam proses menempuh pembelajaran hingga meraih gelar doktor dan mengajar di Universitas Berlin memberinya banyak pengaruh terhadap persoalan kehidupan seperti ekonomi, sejarah dan sosiologi. Pada persoalan sosiologi Weber menafsirkan motif tindakan seseorang ada kaitannya dengan tujuan yang ingin dicapai. Bisa juga menjadi tindakan subjektif yang terjadi karena pengaruh positif dari kondisi tertentu. Atau suatu perbuatan yang sengaja diulang-ulang karena pengaruh situasi yang serupa. Tindakan sosial dibedakan berdasarkan waktu, sehingga ada perilaku yang mengarah ke masa kini, masa lalu, atau masa depan. Weber membedakan berbagai jenis tindakan. Secara karakteristik ia menilai jenis tindakan yang paling dapat dipahami yang bersifat rasional. Sedangkan tindakan kurang rasional dijelaskan oleh Weber dalam istilah afektif dan tradisional (Weber, 1946).

Weber percaya bahwa tindakan sosial yang menciptakan dunia seperti yang kita lihat. Manusia mengambil tindakan karena mereka memilih untuk melakukannya untuk mencapai hasil yang diinginkan. Mereka memutuskan sebuah tujuan, mempertimbangkan keadaan, dan kemudian memutuskan sebuah tindakan. Struktur sosial adalah hasil dari tindakan, sedangkan gaya hidup adalah hasil dari keputusan yang dimotivasi. Tindakan yang berubah menjadi faktor struktural sebagai penghalang yang menyebabkan kondisi sosial yang muncul (Jones, Bradbury, & Boutillier, 2016).

Menurut Weber, tindakan sosial adalah aktivitas individu yang diarahkan pada tindakan orang lain dan memiliki makna subjektif bagi individu yang melakukannya. Sebuah tindakan "membatin" atau subjektif juga dapat terjadi sebagai hasil dari keadaan tertentu karena pengaruh positif atau perilaku yang sengaja diulang sebagai respons terhadap keadaan yang sebanding. Tindakan sosial dapat dibagi menjadi tindakan yang ditujukan pada masa kini, masa lalu, atau masa depan. Seseorang atau sekelompok orang dapat menjadi "lawan" yang merupakan subjek dari aktivitas sosial aktor dari sudut pandang target. Tindakan lain tidak dimasukkan sebagai subjek studi sosiologi ketika aktivitas sosial adalah satu-satunya tindakan yang dipertimbangkan. Sebagai contoh, jika sebuah tindakan ditunjukkan untuk sebuah benda mati, seperti yang ditunjukkan di atas, maka aktivitas tersebut tidak dianggap sebagai sebuah tindakan sosial. Oleh karena itu, Weber tidak memasukkan semua bentuk tindakan sosial dalam teori tindakannya (Ritzer, 2011).

Menurut Weber, realitas sosial adalah realitas yang dibangun oleh tindakan sosial dan dorongan pribadi. Sebagai sebuah disiplin ilmu yang empiris, sosiologi Weber bertujuan untuk memahami tindakan manusia dari segi pemahaman individu. Metode untuk memahami tindakan manusia melalui pemahaman atau "*Verstehen*" adalah metodologi sosiologi yang dikenalkan oleh Weber untuk memahami tindakan manusia melalui pemahaman subjektif individu. Kemudian ia merasa bahwa makna yang dirasakan dari tindakan seseorang selalu

dipertanyakan dan sering kali berbeda dari tindakan pelaku. Dengan demikian, Weber menunjukkan bahwa ada aturan di balik tindakan sosial, yang berarti bahwa proses menafsirkan makna tindakan dapat membingungkan karena campur tangan niat subjektif (Wirawan, 2012).

Max Weber juga memasukkan masalah pemahaman dalam pendekatan sosiologisnya, dan cenderung menekankan bahwa hal ini adalah salah satu jenis sosiologis, dengan banyak kemungkinan lainnya. Karena itulah ia menyebut pandangannya sosiologi atau pemahaman interpretatif. Transformasi konsep pemahaman adalah karakteristik rasional dan positivistisnya. Meski begitu, pemahaman tetap menjadi pendekatan moral unik yang melibatkan lebih banyak manusia. Karena manusia dapat memahami niat mereka sendiri melalui introspeksi, dan mereka dapat menjelaskan tindakan orang lain dalam hal niat yang mereka akui seperti dalam teori tindakan sosial (Syukur, 2018).

Weber membagi aktivitas ke dalam empat kategori utama dengan menggunakan metodologi tipe idealnya untuk menjelaskan arti tindakan. Tipologi ini sangat penting untuk memahami aktivitas yang dibahas Weber dan menjadi dasar penekanannya pada institusi dan struktur sosial yang lebih luas. Penting untuk diingat bahwa meskipun Weber mendefinisikan empat jenis tindakan sosial yang berbeda, ia juga mengakui bahwa sebagian besar tindakan biasanya melibatkan kombinasi dari keempat jenis tindakan tersebut. Selain itu, Weber menyatakan bahwa sosiolog memiliki peluang lebih besar untuk memahami tindakan yang lebih rasional daripada tindakan yang disebabkan oleh emosi dan tradisi (Ritzer & Stepnisky, 2019).

Weber merasakan bahwa dunia yang kita lihat ada karena tindakan sosial. Manusia dalam mencapai tujuannya dengan melakukan keputusan sesuatu hal dengan proses pertimbangan situasi dan mengambil tindakan. Penulis menggunakan teori tindakan sosial untuk menganalisis tindakan anggota keluarga pedagang kaki lima di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan Kecamatan Kebon Jeruk Kota Jakarta Barat dalam memilih strategi untuk kesejahteraan keluarga.

2. Implementasi Tindakan Sosial - Max Weber

Menurut Max Weber, teori ini memiliki tipe-tipe tindakan sosial yang berbeda. Penulis menggunakan empat tipe tindakan sosial di bawah ini dalam mengimplementasikan isi penelitian ini sebagai berikut:

a. Tindakan Rasionalitas Instrumental

Tindakan Rasionalitas Instrumental dilakukan dengan sadar atas dasar pertimbangan yang berkaitan dengan tujuan tindakan. Tipe tindakan ini mempertimbangkan secara teliti agar tercapai tujuannya. Pada tindakan ini aktor mengevaluasi kemungkinan tindakan yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan dan aktor juga terlebih dahulu mengidentifikasi tujuan sebelum mengambil tindakan yang dipertimbangkan. Pertimbangan dapat berupa pengumpulan informasi, memprediksi hal yang akan terjadi pada suatu tindakan, dan kemungkinan hambatan di sekitar. Setelah proses pertimbangan rasional, aktor akan memutuskan tindakan efisien dan efektif.

Tindakan rasionalitas instrumental pada penelitian ini berupa strategi yang digunakan anggota keluarga pedagang kaki lima makanan untuk kesejahteraan keluarganya. Strategi yang dimaksud adalah strategi saat bersama keluarga di rumah dan saat berdagang. Strategi saat di rumah berupa pengelolaan ekonomi untuk mencukupi kebutuhan papan, sandang, pangan, kesehatan dan pendidikan. Sedangkan strategi saat berdagang berupa penetapan harga, kualitas produk, pemilihan lokasi, melakukan promosi dan memberikan pelayanan baik pada konsumen. Strategi yang dipilih telah melalui proses pertimbangan dan dilakukan dengan sadar untuk mencapai tujuan menyejahterakan keluarga.

b. Tindakan Rasional Nilai

Tindakan rasional nilai merupakan tindakan yang dilakukan dengan pertimbangan dan perhitungan sadar. Mempunyai nilai-nilai bersifat mutlak dalam setiap tindakannya untuk mencapai

suatu tujuan. Artinya, tindakan ini sudah melalui proses pertimbangan karena mengutamakan nilai-nilai sosial atau agama yang dianutnya.

Tindakan rasionalitas nilai pada penelitian ini mengenai nilai agama dan sosial yang terkandung dalam tindakan anggota keluarga pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya untuk kesejahteraan keluarga. Seperti menjalankan peran sesuai posisinya, misalnya peran ayah sebagai kepala rumah tangga menafkahi seluruh anggota keluarga dan ibu/istri mengelola perekonomian keluarga dan anak harus menghormati dan membantu orang tua.

c. Tindakan Afektif

Tindakan afektif didasarkan pada perasaan atau emosi tanpa pemikiran rasional dan perencanaan sadar. Tindakan ini bersifat, non-rasional, dan tergolong ekspresi emosi pribadi. Tindakan ini terjadi secara otomatis karena adanya rangsangan dari luar. Tindakan afektif telah menerima perhatian paling sedikit di antara tipe tindakan sosial lainnya.

Tindakan afektif pada penelitian ini berupa hasil dari tindakan yang telah dilakukan oleh keluarga pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya untuk kesejahteraan keluarga berupa strategi yang dilakukan. Keluarga menjadi berkecukupan dan termasuk pada keluarga sejahtera. Secara tidak langsung akan menumbuhkan keharmonisan antar anggota keluarga karena tercukupi kebutuhan.

d. Tindakan Tradisional

Tindakan tradisional adalah tindakan seseorang menunjukkan perilaku karena kebiasaan yang sudah ada sejak lama. Tindakan ini tidak disertai dengan pertimbangan sadar dan sifatnya non-rasional. Pelaku hanya akan mengabaikan aspek rasional karena sudah

adanya kebiasaan. Jika individu atau kelompok dalam suatu masyarakat didominasi oleh perilaku seperti itu, kebiasaan mereka akan didukung oleh tradisi yang telah lama menjadi acuan mereka tanpa masalah (Arisandi, 2015).

Tindakan tradisional pada penelitian ini berupa sistem berdagang yang mengandalkan tenaga dari anggota keluarga pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya dan bisa juga berupa usaha berdagang turun temurun keluarga yang kemudian di lanjutkan pada anggota keluarga lainnya. Disebut sebagai tindakan tradisional karena sudah adanya kebiasaan yang kemudian dilanjutkan pada generasi berikutnya.

Tindakan rasional instrumental dan nilai oleh Weber merupakan tindakan antar hubungan sosial. Didefinisikan sebagai tindakan yang banyak dilakukan orang yang mempunyai makna dan terhubung dengan tindakan orang lain. Tidak semua kehidupan di masyarakat memenuhi syarat antar hubungan sosial. Sedangkan tindakan tradisional dan afeksi hanyalah respons spontan terhadap rangsangan luar. Karena itu bukan bagian dari kategori tindakan yang mempunyai makna yang dipelajari oleh sosiolog. Namun kedua tindakan tersebut pada akhirnya bisa menjadi tindakan yang memiliki makna karena dipicu oleh pola motivasi dan makna pribadi (Ritzer, 2011).

Teori ini dapat menjelaskan bagaimana setiap individu dan kelompok bertindak dan bagaimana tindakan mereka dimotivasi oleh berbagai tujuan dan motif. Dengan begitu kita dapat memahami motivasi setiap individu atau kelompok alasan setiap tindakan mereka. Metode terbaik untuk memahami berbagai kelompok adalah dengan menghargai tindakan yang menjadi ciri khas mereka, seperti yang dinyatakan oleh Weber. Sehingga kita dapat memahami alasan individu bertindak dengan caranya masing-masing.

BAB III
PROFIL PEDAGANG KAKI LIMA MAKANAN DI JALAN KEDOYA
RAYA KELURAHAN KEDOYA SELATAN

A. Gambaran Umum Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan

1. Kondisi Geografis

Jalan Kedoya Raya merupakan jalan utama yang berada di Kelurahan Kedoya Selatan. Kelurahan Kedoya Selatan merupakan salah satu kelurahan yang ada di Kecamatan Kebon Jeruk Kota Jakarta Barat, secara geografis luas wilayah Kelurahan Kedoya Selatan sebesar 228.42 Ha atau seluas 2.28 km² dengan jumlah penduduk sebanyak 40.264 jiwa. Batas-batas wilayah kelurahan ini yaitu Kelurahan Kedoya Utara di sebelah utara, Kelurahan Duri Kepa di sebelah timur, Kelurahan Kebon Jeruk di sebelah selatan dan sebelah Kelurahan Kembangan Selatan di sebelah barat. Kelurahan ini terdiri dari 5 RW dan 73 RT. Di tahun 2022 Rw 01 terdiri dari 9.413 jiwa, Rw 02 terdiri dari 7.348 jiwa, Rw 03 terdiri dari 5.726 jiwa, Rw 04 terdiri dari 4.821 jiwa, dan Rw 05 terdiri dari 12.956 jiwa. Kelurahan Kedoya Selatan memiliki kepadatan penduduk sebanyak 15.546 /km².

Gambar 1. Peta Kelurahan Kedoya Selatan



Sumber: https://kependudukancapil.jakarta.go.id/data_2022_1/ diunduh tanggal

10 Desember 2022

Kelurahan Kedoya Selatan terbagi menjadi beberapa bagian, termasuk bagian perumahan, bagian komersial seperti ruko, perkebunan atau tempat untuk memproduksi hasil bumi, jalan umum, rumah ibadah, sekolah, lapangan olahraga, dan taman bermain untuk anak-anak. Namun, rumah padat penduduk dan pedagang kaki lima lebih banyak ditemukan di sudut-sudut Kedoya Selatan. Selain itu, Kelurahan Kedoya Selatan mudah dijangkau dengan kendaraan pribadi atau umum roda dua maupun empat dari segala arah karena berada pada wilayah strategis perkotaan dan juga rambu penunjuk arah yang memadai di berbagai sisi wilayah kelurahan Kedoya Selatan.

2. Kondisi Topografi

Sebagai salah satu kelurahan di Jakarta Barat, Kedoya Selatan memiliki iklim tropis yang dipengaruhi oleh musim hujan dan musim kemarau. Kelurahan Kedoya Selatan memiliki keadaan topografi dataran rendah yang terletak sekitar 7m di atas permukaan laut. Banyak dimanfaatkan untuk sektor formal dan informal, yaitu berupa gedung-gedung perkantoran, sekolah, fasilitas kesehatan, perdagangan dan perkebunan. Hal tersebut menciptakan pemandangan yang beragam mulai dari perkebunan dan di dominasi oleh gedung-gedung perkantoran yang dimanfaatkan pelaku informal seperti pedagang kaki lima untuk menjajakan dagangannya di sekitar gedung perkantoran dan sepanjang jalan Kedoya Raya.

Tabel 2. Penggunaan Lahan Kelurahan Kedoya Selatan Tahun 2021

No	Bangunan	Jumlah
1	Fasilitas sekolah mulai dari SD s.d Perguruan Tinggi	28
2	Sarana kesehatan	13
3	Tempat peribadatan	32
4	Hotel	1
5	Rumah makan	6
6	Lembaga keuangan Bank	9
7	Sarana perdagangan seperti pasar, swalayan dan toko	39

Sumber data: BPS (Kecamatan Kebon Jeruk dalam Angka 2022)

Berdasarkan tabel di atas, kelurahan Kedoya Selatan yang berada di Kota Jakarta Barat lebih banyak menggunakan lahan dalam hal sarana perdagangan, yakni sebanyak 39. Terbagi menjadi beberapa jenis bangunan seperti toko sebanyak 24, swalayan sebanyak 14 dan 1 pasar. Semakin luasnya lahan yang digunakan untuk perdagangan menunjukkan bahwa kelurahan Kedoya Selatan cocok digunakan sebagai sektor informal seperti menjadi pedagang kaki lima. Beragamnya fasilitas, sarana dan prasarana di wilayah Kelurahan Kedoya Selatan mendorong masyarakat yang bekerja sebagai pedagang pedagang kaki lima makanan memanfaatkan lokasi berdagang di sekitar fasilitas yang ada di Jalan Kedoya Raya. Lokasi strategis dapat membantu pedagang kaki lima dalam meningkatkan penghasilan dan kebutuhan keluarga mereka akan terpenuhi.

3. Kondisi Demografi

a. Jumlah Penduduk

Jumlah penduduk sebanyak 40.264 jiwa, Kelurahan Kedoya Selatan merupakan salah satu kelurahan yang berada di Jakarta Barat. Terdapat 20.197 laki-laki dan 20.067 perempuan yang tinggal di sana. Dengan demikian, terlihat jelas bahwa jumlah penduduk laki-laki lebih banyak dibandingkan dengan jumlah penduduk perempuan. Oleh karena itu, jika ditampilkan dalam bentuk tabel, maka jumlah penduduk Kelurahan Kedoya Selatan dalam persentase adalah sebagai berikut:

Tabel 3. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Kependudukan	Jumlah
1	Jumlah penduduk	40.264
2	Jumlah KK	12.819
3	Jumlah laki-laki	20.197
4	Jumlah perempuan	20.067

Sumber data: Dukcapil DKI Jakarta 2022

Data pada tabel sebelumnya menjelaskan bahwa laki-laki mendominasi populasi kelurahan Kedoya Selatan. Serupa dengan hal tersebut, sebagian besar laki-laki yang bekerja sebagai pedagang kaki lima di sepanjang Jalan Kedoya Raya juga merupakan kepala rumah tangga, dan ada juga yang merupakan ibu rumah tangga. Berikut ini penulis akan menyajikan data demografi berdasarkan usia:

Tabel 4. Jumlah Penduduk Berdasarkan Usia

No	Usia	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
1	0-4 tahun	1.505	1.373	2.878
2	5-9 tahun	1.782	1.630	3.412
3	10-14 tahun	1.637	1.542	3.179
4	15-19 tahun	1.556	1.429	2.985
5	20-24 tahun	1.404	1.342	2.746
6	25-29 tahun	1.430	1.502	2.932
7	30-34 tahun	1.676	1.699	3.375
8	35-39 tahun	1.860	1.912	3.772
9	40-44 tahun	1.837	1.840	3.677
10	45-49 tahun	1.489	1.501	2.990
11	50-54 tahun	1.219	1.118	2.337
12	55-59 tahun	895	1.006	1.901
13	60-64 tahun	775	822	1.597
14	65-69 tahun	479	573	1.052
15	70-74 tahun	356	414	770
16	Di atas 75 tahun	297	364	661
Total		20.197	20.067	40.264

Sumber data: Dukcapil DKI Jakarta 2022

Berdasarkan tabel di atas, terdapat 40.264 jumlah penduduk dengan 20.197 laki-laki dan 20.067 perempuan. Telah diketahui bahwa orang dewasa yang berusia antara 35 dan 39 tahun merupakan mayoritas penduduk, sedangkan manula yang berusia di atas 75 tahun merupakan minoritas. Oleh karena itu, informasi

statistik di Kelurahan Kedoya Selatan bersifat indikatif dan dapat berubah sewaktu-waktu. Karena data ini diterbitkan pada bulan Maret tahun 2022 dan kemungkinan perubahan data dapat terjadi.

Sebagaimana telah dijelaskan banyaknya data penduduk berdasarkan usia. Usia tenaga kerja (produktif) di Kelurahan Kedoya Selatan terbanyak ada di usia 35-39 tahun sebanyak 3.772 penduduk dan usia 40-44 tahun sebanyak 3.677 penduduk. Usia pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya hampir keseluruhannya berada di usia produktif dari 35-44 tahun, yakni sebanyak 27 pedagang.

b. Pendidikan

Data yang ditemukan, jumlah masyarakat Kelurahan Kedoya Selatan banyak yang memiliki pendidikan terakhir pada tingkat SLTA atau sederajat dan menjadi mayoritas pendidikan yang ditempuh masyarakat Kelurahan Kedoya Selatan. Pendidikan terakhir Strata III paling sedikit ditempuh penduduk Kelurahan Kedoya Selatan. Jika dilihat dari sisi pendidikan formal, khususnya melihat tingkat kelulusan yang mereka capai, tingkat pendidikan penduduk Kelurahan Kedoya Selatan masih tergolong rendah, karena mayoritas dari mereka hanya lulus di tingkat SLTA sederajat.

Dari total jumlah penduduk 40.264 jiwa, sebanyak 2.018 orang tamat SD atau sederajat, 2.742 orang tamat SMP atau sederajat, 6.636 orang tamat SMA atau sederajat, 95 orang tamat Diploma I atau II, 673 orang tamat Diploma III, 2.756 orang tamat Diploma IV atau Strata I, 220 orang tamat Strata II dan 11 orang tamat Strata III. Hal ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5. Tingkat Pendidikan Penduduk Kelurahan Kedoya Selatan

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah
1	Tidak / belum sekolah	3.019
2	Belum tamat SD / sederajat	1.897
3	Tamat SD / sederajat	2.018
4	SLTP / sederajat	2.742
5	SLTA / sederajat	6.636
6	Diploma I/II	95
7	Akademi/ diploma III/S. Muda	673
8	Diploma IV/ strata I	2.756
9	Strata II	220
10	Strata III	11

Sumber data: Dukcapil DKI Jakarta 2022

Apabila dilihat dari tingkat pendidikan terakhir yang dimiliki penduduk Kelurahan Kedoya Selatan mayoritas adalah SLTA dan SLTP atau sederajat dengan mayoritas mereka mempunyai pekerjaan dengan menjadi pedagang kaki lima makanan. Adanya pekerjaan tersebut merupakan salah satu cara masyarakat Kelurahan Kedoya Selatan mengubah nasib. Karena menjadi pedagang tidak memerlukan pendidikan tinggi, dengan memanfaatkan kondisi geografis wilayah Kelurahan Kedoya Selatan yang banyak gedung perkantoran dan jalan yang ramai dilalui orang-orang masyarakat bisa mendapatkan pemasukan untuk memenuhi kebutuhan keluarga.

c. Kondisi Ekonomi

Bidang ekonomi sangat membantu masyarakat untuk hidup berkecukupan guna memenuhi kebutuhan hidup. Tingkat kesejahteraan suatu masyarakat dapat diukur dengan tingkat pertumbuhan ekonomi, semakin tinggi tingkat pendapatan ekonomi suatu masyarakat maka statusnya dalam kehidupan masyarakat setempat akan semakin tinggi, demikian pula sebaliknya. Statusnya

di masyarakat juga akan rendah jika tingkat pendapatan sosial ekonominya rendah. Ekonomi adalah bentuk usaha yang menghasilkan pendapatan melalui penjualan barang dan jasa. Dari data yang dikumpulkan penulis di lapangan, masyarakat Kelurahan Kedoya Selatan memiliki berbagai tingkat ekonomi yaitu dengan mata pencaharian wiraswasta, tenaga kesehatan, pertanian, peternakan, pejabat negara dan tenaga pengajar. Tabel berikut ini berisi data secara lebih mendalam (Dinar, Ahmad, & Hasan, 2020).

Tabel 6. Mata Pencaharian Penduduk Kelurahan Kedoya Selatan

No.	Mata Pencaharian	Jumlah
1	Belum / tidak bekerja	6.757
2	Pelajar/Mahasiswa	9.683
3	Wiraswasta	15.150
4	Tenaga Pengajar	418
5	Aparatur/Pejabat Negara	330
6	Tenaga Kesehatan	158
7	Agama dan Kepercayaan	21
8	Pensiunan	227
9	Pertanian/Peternakan	18
10	Nelayan	1
11	Lainnya	7.501

Sumber data: Dukcapil DKI Jakarta 2022

Tabel di atas menunjukkan mata pencaharian terbanyak masyarakat Kelurahan Kedoya Selatan adalah sebagai wiraswasta. Kewirausahaan adalah praktik memulai usaha atau terlibat dalam suatu kegiatan untuk menambah nilai pada suatu produk dan meningkatkan kebahagiaan konsumen. Nilai tambah maksudnya adalah hal baru pada proposisi nilai yang belum pernah dibuat atau dilakukan sebelumnya. Wiraswasta mencakup beberapa pekerjaan seperti pedagang, peternak, jasa cuci pakaian dan lain-lain: (Dinar, Ahmad, & Hasan, 2020).

Masyarakat Kelurahan Kedoya Selatan banyak dijumpai dengan pekerjaan sebagai pedagang, hal ini karena memanfaatkan situasi dari lokasi yang ada di wilayah Kelurahan Kedoya Selatan. Banyaknya gedung-gedung perkantoran, sekolah dan trotoar mendorong masyarakat membuka usaha pribadi dengan berjualan contohnya pedagang makanan yang menggunakan tenda, gerobak atau bahkan ruko. Tingkat pendidikan sangat berhubungan erat dengan jenis pekerjaan, pada masyarakat Kelurahan Kedoya Selatan sendiri masih dikatakan rendah dalam hal pendidikan. Tidak heran apabila masih banyak masyarakat yang bekerja sebagai pedagang kaki lima sebagai pilihan mereka agar tidak menjadi pengangguran dan bisa memenuhi kebutuhan keluarga.

4. Sejarah Kelurahan Kedoya Selatan

a. Sejarah Kelurahan Kedoya Selatan

Dikenal sebagai kelurahan dengan playangan atau penduduk setempat menyebutnya pintu air peninggalan zaman Belanda dan digunakan untuk menyuburkan sawah. Selain itu, Kedoya Selatan dikenal sebagai kawasan studio TV yang merupakan kantor redaksi Metro Tv dan Harian Media Indonesia. Lokasinya strategis dan memiliki ikatan sejarah dengan sejarah Batavia. Dahulu di kawasan Kedoya Selatan merupakan daerah penghasil buah-buahan dan petani Betawi banyak menanam berbagai jenis pohon buah-buahan. Salah satunya buah Duku banyak ditanam oleh warga dengan sengaja di kebun, karena buahnya yang enak dimakan. Nama Kedoya diambil dari pohon Duku yang berasal dari Australia. Dalam bahasa latin jenis pohon duku yang dikenal dengan sebutan Kedoya adalah *Dysoxylum Gaudhichaudianum* (HM, 2012).

b. Struktur Pemerintahan Kelurahan Kedoya Selatan

Kelurahan Kedoya Selatan mempunyai struktur yang terdiri dari lurah, sekretaris lurah, kasi pemerintahan dan ketertiban, kasi

pemberdayaan ekonomi dan kesejahteraan rakyat, kasi prasarana, sarana dan kebersihan umum dan kelompok jabatan fungsional. Kelurahan Kedoya Selatan terdiri dari 5 RW dan 73 RT. Kelurahan Kedoya Selatan telah dipimpin oleh banyak lurah, untuk lebih rincinya sebagai berikut:

Tabel 7. Daftar Nama Lurah Kelurahan Kedoya Selatan

No.	Nama	Periode Jabatan
1	Supri	-
2	Imron	-
3	Iskandar	-
4	Enny Yuliwati	2005-2006
5	Hasanudin, S.Sos	2010-2013
6	Nuraini Silviana, S.Sos	2013-2015
7	Suhardin	2015-2016
8	Achmad Mawardi	2016-2019
9	Marwan Sa'ari, SH	2019-2022
10	Aryan Syafari, SE	2022-2025

Sumber data: Data Monografi Kelurahan Kedoya Selatan 2022

Jabatan dan pembagian tugas pemerintah Kelurahan Benda adalah sebagai berikut:

Tabel 8. Daftar Nama Perangkat Kelurahan Kedoya Selatan

No.	Nama	Jabatan
1	Aryan Syafari, SE	Lurah
2	Enjang Sulaeman, S.Sos	Sekretaris Lurah
3	Widiyati Wirdan	Kasi pemerintahan dan ketertiban
4	Jaka Hadinata, S.Kom	Kasi pemberdayaan ekonomi dan kesejahteraan rakyat
5	Dwi Racmawati	Kasi prasarana, sarana dan kebersihan umum
6	Rusmiati	Kelompok jabatan fungsional
7	Ika Ratnasari	
8	Elly Murlinawati	

Sumber data: Data Monografi Kelurahan Kedoya Selatan 2022

Setelah melalui pertimbangan yang mendalam dan pembicaraan resmi dengan masyarakat Kelurahan Kedoya Selatan, yang mencakup sejumlah tokoh masyarakat sebagai perwakilan warga, maka visi, misi, dan motto telah disusun dan diadopsi. Visi dan misi tersebut diharapkan dapat menjadi peta jalan dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh kelurahan dan masyarakat. Adapun visi, misi, dan motto Kelurahan Kedoya Selatan adalah sebagai berikut:

Visi

“Mewujudkan Kelurahan Kedoya Selatan yang sesuai dengan prinsip *good governance* yang partisipatif, kompetitif dan unggul dalam memberikan pelayanan terbaik kepada masyarakat serta berusaha menciptakan suasana wilayah yang bersih, tertib, aman dan nyaman”.

Misi

1. Mewujudkan pelayanan prima kepada masyarakat
2. Membudayakan pola hidup bersih dan sehat
3. Melestarikan dan meningkatkan derajat lingkungan masyarakat
4. Menciptakan situasi yang aman, tertib dan kondusif
5. Meningkatkan peran serta aktif masyarakat dalam tugas-tugas pemerintahan.

Motto

“SENSASI” (Senyum, Sapa, Salam dan Ikhlas Melayani Sepenuh Hati).

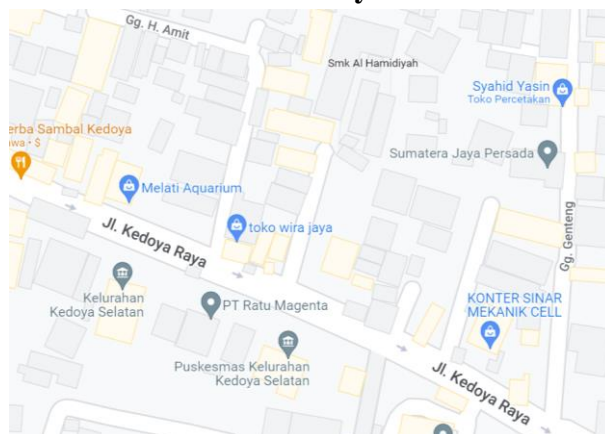
B. Gambaran Umum Pedagang Kaki Lima Makanan di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan

1. Pedagang Kaki Lima Makanan di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan

Karena sifat usahanya yang tidak membutuhkan tingkat pendidikan, modal kerja, atau kompetensi yang tinggi, pedagang kaki lima termasuk dalam sektor informal. Masyarakat dapat dengan mudah

mengakses fasilitasnya karena sifatnya yang mudah. PAD (Pendapatan Asli Daerah) sangat diuntungkan dengan adanya pedagang kaki lima. Hal ini benar adanya karena pajak daerah, retribusi, keuntungan perusahaan, dan sumber-sumber daerah lainnya merupakan sumber PAD yang sebenarnya. Pedagang kaki lima memberi retribusi besar seperti pajak dan retribusi tempat usaha. Sebagian besar pedagang kaki lima makanan di wilayah Kelurahan Kedoya Selatan berkerumun di sepanjang jalan utama, yakni Jalan Kedoya Raya. Makanan yang dijual mulai dari makanan ringan seperti tahu gejrot, dimsum, aneka gorengan hingga makanan berat seperti nasi uduk, *seafood* dan bakso. Pemilihan lokasi di Jalan Kedoya Raya tidak terlepas dari letaknya yang strategis dikelilingi oleh gedung perkantoran, fasilitas kesehatan dan pendidikan. Hal ini dapat dilihat pada gambar peta di bawah ini:

Gambar 2. Lokasi Berdagang PKL Makanan di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan



Sumber: <https://www.google.com/maps/> diunduh tanggal 15 Desember 2022

2. Sistem Berdagang Pedagang Kaki Lima Makanan di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan

Karena alasan efisiensi, kepraktisan, atau kemudahan dalam berbisnis, pedagang kaki lima makanan di Kelurahan Kedoya Selatan biasanya menggunakan gerobak dan terpal sebagai tempat mereka menjajakan barang dagangan. Pedagang kaki lima umumnya membutuhkan perubahan saat menjual dagangannya. Hampir semua

pedagang kaki lima di Jalan Keoya Raya menggunakan gerobak dorong yang lebih mudah untuk berpindah-pindah dari satu lokasi ke lokasi lainnya. Lalu membawa pulang kembali semua alat dan barang dagangan ke rumah.

Gambar 3. Pedagang Kaki Lima Makanan Menggunakan Gerobak untuk Berdagang



Sumber: Dokumen Pribadi Penulis

Berbagai macam barang yang ditawarkan oleh pedagang gerobak makanan, masing-masing disesuaikan dengan modal pedagang. Dibandingkan dengan usaha yang lebih besar atau pusat perbelanjaan, barang yang ditawarkan pedagang kaki lima biasanya lebih murah. Barang-barang yang dijual bisa berasal dari olahan mereka sendiri, bisnis rumahan berskala kecil dan perusahaan besar. Hal ini mengindikasikan adanya hubungan antara perusahaan besar berstatus formal seperti jaringan restoran cepat saji dan pelaku informal seperti pedagang kaki lima.

Pedagang kaki lima makanan di Kelurahan Kedoya Selatan menargetkan calon pembeli yang melintasi jalan Kedoya Raya dan masyarakat sekitar. Adanya sistem pembatasan waktu berjualan yang menjadi aturan pemerintah daerah mengharuskan pedagang mematuhi untuk tetap bisa mendapatkan penghasilan. Di sepanjang Jalan Kedoya Raya Pedagang kaki lima makanan diperbolehkan menjajakan dagangannya dari sore hingga malam hari dan membayar retribusi lokasi berjualan kepada petugas yang berwenang.

3. Jenis Produk Pedagang Kaki Lima Makanan di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan

Pedagang kaki lima makanan yang berada di Jalan Kedoya Raya memiliki jenis produk makanan sebagai berikut:

a. Nasi Uduk

Sesuai dengan lokasi berdagang yang terletak di salah satu kota di DKI Jakarta, nasi uduk yang menjadi ciri khas makanan Betawi di jual belikan dengan tujuan selain mendapat keuntungan juga untuk memperkenalkan kepada masyarakat luas ciri khas nasi uduk Betawi. Nasi uduk dikonsumsi umumnya sebagai makanan berat yang mengenyangkan, tidak heran apabila lapak nasi uduk ramai ketika memasuki jam makan pagi, siang atau malam. Pedagang nasi uduk Betawi yang menjadi informan pada penelitian ini adalah pasangan suami istri yakni Bapak Agus dan Ibu Beti dan sudah berjualan selama 7 tahun.

b. Tahu Gejrot

Salah satu usaha yang dapat dilakukan dengan menggunakan tahu sebagai bahan utama berdagang yakni dengan menjualnya sebagai tahu gejrot. Makanan yang cocok di konsumsi berbagai jenis cuaca sangat membantu pedagang meningkatkan penjualan. Sama halnya dengan Ibu Riyati sebagai pedagang kaki lima makanan yang menjual tahu gejrot di Jalan Kedoya Raya. Ia berjualan untuk membantu perekonomian keluarganya agar bisa memenuhi segala kebutuhan sehari-hari.

c. Risol Mayones

Mayoritas masyarakat Indonesia menyukai gorengan yang biasa di jual pada pedagang kaki lima. Risol mayones merupakan salah satu dari banyaknya jenis gorengan. Jajanan tradisional yang di modifikasi menjadi modern dengan berbentuk gulungan yang mempunyai berbagai isian juga banyak diminati masyarakat dari

kalangan anak-anak sampai orang dewasa. Satu-satunya pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya yang menjual Risol Mayones adalah Pak Herman yang terkadang dibantu oleh anaknya bernama Yusuf. Walaupun Risol Mayones telah ada dari jaman dahulu, kini keberadaannya mulai banyak dibicarakan oleh masyarakat penggemar kuliner di sosial media.

d. Dimsum

Sebagaimana diketahui Dimsum merupakan makanan tradisional berasal dari Tiongkok, kini banyak dijual dan diminati di Indonesia salah satunya di Jalan Kedoya Raya. Makanan yang dilapisi kulit pangsit dengan isian daging bervariasi seperti udang, ayam, daging sapi sangat terjangkau untuk dibeli. Pedagang Dimsum di Jalan Kedoya Raya yang menjadi informan adalah Bu Indah yang telah menjalankan usahanya selama 3 tahun. Dirinya memilih untuk berjualan karena kondisi perekonomiannya terdampak akibat pandemi Covid-19, kemudian memutuskan mencari penghasilan tambahan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

e. *Seafood* atau Makanan Laut

Sering kali masyarakat menganggap makanan laut sejenis kerang-kerangan, kepiting, ikan laut dan sebagainya dibanderol dengan harga mahal. Hal ini tidak berlaku pada usaha Pak Roni yang sudah menggeluti *seafood* selama 5 tahun. Dagangannya dapat dibeli dengan harga ramah dikantong semua kalangan masyarakat. Dengan bermodalkan tempat usaha menggunakan gerobak, Pak Roni telah merasakan peningkatan jualan dan pendapatannya.

BAB IV

STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA MAKANAN DI JALAN KEDOYA RAYA UNTUK KESEJAHTERAAN KELUARGA

Keberadaan pedagang kaki lima makanan ternyata tetap diperlukan dalam kehidupan masyarakat, karena harganya lebih mudah dan mudah dijangkau. Sangat penting untuk memiliki strategi operasi bisnis saat menjalankan bisnis seperti perdagangan sehingga penjualan meningkat, dan pendapatan meningkat, memastikan kelangsungan bisnis bagi para pelaku bisnis ini. Pelaku usaha seperti pedagang kaki lima makanan akan menciptakan keluarga yang sejahtera jika keberlangsungan usaha tetap terjaga. Keluarga yang sejahtera adalah keluarga yang terpenuhi kebutuhan pokoknya baik pangan maupun non pangan.

Memenuhi kebutuhan setiap anggota keluarga tidaklah cukup jika hanya berjualan tanpa adanya strategi untuk memajukan penjualan. Pedagang kaki lima makanan harus mampu beradaptasi dengan kondisi terkini merencanakan kemudian menyesuaikan strategi yang cocok untuk di terapkan pada penjualannya. Adapun strategi yang dilakukan pedagang kaki lima di Jalan Kedoya Raya dalam meningkatkan penjualannya meliputi strategi pengolahan produk makanan yang dijual dan strategi pemasaran.

A. Strategi Mengolah Produk Makanan

Strategi pengolahan produk makanan adalah berbagai kegiatan yang dilakukan untuk mengubah bahan mentah menjadi makanan untuk dikonsumsi pembeli. Kegiatan pengolahan produk makanan dilakukan di rumah dengan mekanisme pengolahan produk mulai dari pemilihan bahan baku mentah hingga produk makanan siap jual. Banyak hal yang perlu disiapkan dan dilaksanakan dalam kegiatan mengolah produk makanan hingga siap jual, antara lain:

1. Pemilihan Bahan Baku

Bahan utama dalam makanan yang akan dijual adalah bahan baku mentah. Proses memasak akan berjalan dengan baik jika bahan baku tersedia. Sebaliknya, jika salah satu komponen tidak tersedia, proses memasak akan terhambat. Oleh karena itu, mengontrol pasokan bahan

baku harus diperhitungkan untuk mencegah kekurangan barang tersebut serta kerugian yang berlebihan karena biaya yang harus dikeluarkan. Pemilihan bahan baku harus diperhatikan kualitasnya untuk menjaga rasa makanan yang sedap. Tujuan lainnya untuk menjamin produk makanan yang dijual terjamin kelayakannya. Adapun yang dilakukan pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya menurut penuturan beberapa pedagang dengan mementingkan kualitas dan kebersihan bahan makanan. Di bawah ini penjelasan dari pedagang nasi uduk adalah sebagai berikut.

“Saya kalau jualan selalu pakai kualitas bahan makanan yang bagus, karena hasil makanan juga pasti bagus. Terutama beras saya pilih kualitas bagus, karena buat nasi uduk kalau pake beras murahan pas mateng jadi ga putih warnanya dan kurang enak aja di liat. Semua bahan makanan untuk lauk juga saya pakai yang bagus dan bersih” (Agus sebagai pedagang nasi uduk di Jalan Kedoya Raya, 27 Februari 2023).

Dari hasil wawancara dengan Bapak Agus sebagai pedagang nasi uduk di Jalan Kedoya Raya, disimpulkan bahwa memilih dan menjaga kualitas bahan makanan yang dijualnya adalah hal yang utama. Bahan makanan yang biasa dipakai untuk berjualan nasi uduk seperti beras, santan, sayuran, tempe, tahu, telur dan jenis sembako lainnya. Karena secara tidak langsung dapat menarik perhatian pembeli. Kemudian terdapat pula persamaan dalam pemilihan bahan baku yang dilakukan oleh Pak Roni pedagang *Seafood* berikut ini:

“Di pasar itu saya ada langganan toko sembako, penjual sayuran dan jenis hewan laut supaya gampang untuk memesan bahan yang dibutuhkan dan karna sudah langganan beberapa kali harganya sedikit lebih murah. Kualitasnya udah pasti pakai yang bagus kalau jagung dan hewan laut, karna kan dari warnanya aja pembeli tau mba mana yang bagus dan kurang bagus, begitu juga cabai dan perbumbuan. Tapi kalau sembako seperti minyak dan tepung maizena, itu memang saya pilih harganya yang standar untuk neken modal gampangannya begitu mba” (Roni, sebagai pedagang seafood di Jalan Kedoya Raya, 27 Februari 2023).

Persamaan yang ada dalam pemilihan bahan baku adalah pedagang di Jalan Kedoya Raya memilih bahan baku makanan yang berkualitas, hal ini untuk mengutamakan kepuasan pembeli. Pak Roni salah satu pedagang yang memilih bahan baku makanan dengan mementingkan kualitas pada bahan utama produk dagangannya yakni aneka hewan laut seperti kerang, kepiting, lobster, udang dan lain-lain. Selain itu Pak Roni memiliki siasat untuk menekan modal yang dikeluarkannya untuk bahan baku dengan memiliki beberapa toko atau penjual langganan dan memilih bahan baku sembako seperti minyak dan tepung maizena dengan harga standar namun tetap berkualitas. Karena produk yang diperdagangkan harus berkualitas tinggi, karena produk berkualitas tinggi dapat sangat mempengaruhi pertumbuhan penjualan. Konsumen menjadi percaya diri terhadap makanan yang dikonsumsinya sehingga meningkatkan loyalitas konsumen.

2. Proses Memasak

Jika sebelumnya telah di bahas mengenai pemilihan bahan baku yang berkualitas, selanjutnya pada proses memasak juga berkaitan dengan kualitas produk makanan yang dihasilkan dari bahan baku yang dipakai. Agar makanan yang dihasilkan memenuhi standar, diperlukan pengolahan bahan baku yang efektif dan efisien. Setiap bahan baku harus mengalami proses pengolahan untuk menjadi barang jadi yang siap dijual. Umumnya pedagang di Jalan Kedoya Raya melakukan proses memasak dilakukan oleh istri karena kemampuan penguasaan resep dan suami yang bertugas menjajakan produk dagangannya. Tetapi tidak dengan Bu Riyati yang semuanya dilakukan hanya seorang diri, hal ini karena Bu Riyati turut membantu suami mencari nafkah dengan menjadi pedagang tahu gejrot dan suami memiliki pekerjaan tersendiri. Sebagaimana yang diungkapkan informan di bawah ini:

“Beli bahan dan masak itu saya yang lakuin, karena suami juga kan ada kerjaan juga. Paling kalau ke pasar ya dianter suami. Terus ya kalau buat tahu gejrot ga susah juga kok mba jadi bisa saya kerjain sendiri. Tahu sumedang yang udah di cuci bersih itu kita

goreng hingga matang tapi jangan sampai terlalu kering, itu supaya dia ga ada tekstur garing dan kalau kelamaan jadi agak keras. Habis itu siapkan kuahnya pakai asam jawa, gula merah, gula pasir, air dan sedikit kecap. Itu biasanya saya buat sampai 10 botol besar perharinya. Jadi setiap ada yang beli saya buat bumbu uleknya harus dadakan supaya sedep di makannya, isinya ada bawang merah, bawang putih, cabai rawit dan penyedap rasa” (Riyati sebagai pedagang tahu gejrot di Jalan Kedoya Raya, 27 Februari 2023).

Bu Riyati menuturkan pada proses memasak tahu gejrot dilakukan dengan mudah dan tidak memerlukan waktu banyak, hal ini karena bahan baku utama yang dipakai tahu pong yang hanya di goreng, dan dalam pembuatan kuah tahu gejrot Bu Riyati tidak memiliki kendala dalam membeli bahan baku dan memasak. Artinya bahan baku yang mudah di dapat dan keterampilan memasak mempengaruhi dalam proses memasak. Di lain sisi terdapat proses memasak produk makanan yang membutuhkan waktu cukup lama seperti pembuatan risol mayones, berikut penjelasan dari Pak Herman:

“Saya kan jualan dari sore kalo di sini dan pagi-pagi itu saya harus udah antar risol-risol saya ke warung-warung, jadi supaya risolnya siap di jual dari pagi, istri nyiapinnya dari malem mba, beli bahan-bahannya biasanya nyetok dari hari sebelumnya. Kalau malem itu istri saya yang buat risolnya buat persiapan jualan besok karna kan saya kalau malam masih jualan, risol yang sudah dibalurin tepung roti disimpan di dalam kulkas dulu baru besok paginya digoreng untuk di kirim ke warung-warung. Di lanjut lagi pagi sampai siang buat stok risol yang dijual di sini atau kalau ada pesenan orang” (Herman sebagai pedagang risol mayones di Jalan Kedoya Raya, 27 Februari 2023).

Selama proses produksi, pedagang berusaha menghasilkan produk makanan yang sesuai dengan kebutuhan dan selera pembeli agar dapat bersaing di pasar. Pak Herman yang dibantu istri bekerja sama dalam proses menyiapkan risol yang akan di jual. Kerja sama dalam hal ini sangat membantu meringankan pekerjaan satu sama lain. Dalam pelaksanaan proses memasak memakan waktu yang berbeda-beda, yakni

dalam waktu singkat dan waktu lama dengan selalu menjaga cita rasa makanan dengan tidak mengurangi rasa produk.

Gambar 4. Penyajian Produk Dagang yang Memudahkan Proses Penjualan



Sumber: Dokumen Pribadi Penulis

Kemudahan proses pembuatan produk makanan yang dijual juga menjadi salah satu aspek yang menjadi pertimbangan pedagang. Penyajian makanan membutuhkan waktu yang cepat karena pembeli membutuhkan makanan tersebut untuk dikonsumsi dalam waktu yang cepat. Selain membeli makanan karena benar-benar membutuhkannya, pembeli juga ingin memakannya saat masih hangat. Seperti halnya produk makanan dimsum yang dihidangkan langsung di wadah panci yang letakan di atas kompor, dimsum akan terus terasa hangat karna suhu dari proses memasak dijaga di dalam wadah panci yang selalu di tutup dan terhindar juga dari paparan debu jalan. Berikut penjelasan bu Indah:

“Selain ada meja saya juga selalu bawa gas dan kompor mba, karena dimsum paling cocok di makan pas hangat. Jadi kalau ada pembeli saya langsung ambil dari dalam panci tinggal di tata wadah mika ditambah saus” (Indah sebagai pedagang dimsum di Jalan Kedoya Raya, 27 Februari 2023).

Jenis produk makanan seperti dimsum memang dianjurkan untuk diolah atau dimasak terlebih dahulu sebelum waktu berdagang dimulai.

Hal ini karena proses pembuatannya yang memerlukan waktu cukup lama. Selain karena dimsum makanan yang dianjurkan dikonsumsi saat hangat menjadikan penjualnya perlu menyiapkan peralatan seperti gas, kompor dan wadah untuk selalu siap mengukus dimsum.

3. Ciri Khas Produk

Melalui penggunaan bahan baku berkualitas tinggi dan produk yang menarik serta khas, pedagang secara konsisten menjaga kualitas produk makanan mereka. Memproduksi barang dengan standar kualitas tertinggi yang dapat diterima dan menyenangkan konsumen serta memberi mereka keunggulan dibandingkan barang saingan adalah salah satu tujuan penerapan kualitas produk makanan. Oleh karena itu, penting untuk mengidentifikasi nilai atau karakteristik unik dari produk yang akan dijual seperti pernyataan informan di bawah ini:

“Ciri khas dagangan saya itu resep turun temurun dari ibu saya, cita rasanya saya jaga supaya pembeli langganan ga kecewa. Mungkin itu juga yang jadi ciri khas dagangan saya neng karena rasanya masih sama seperti waktu ibu saya yang jualan. Pokonya mah kalau saya bilang, rasa nasi uduk sama semur jualan saya itu beda dari yang lain neng” (Bu Beti sebagai pedagang nasi uduk di Jalan Kedoya Raya, 27 Februari 2023).

Meskipun mereka hanya menjual satu jenis produk, seperti nasi uduk, para informan tetap menjaga dan mempertahankan kualitas produk mereka. Hal ini dilakukan dengan memasarkan produk mereka dengan cita rasa yang khas berbeda dengan pesaing dan mempertahankan cita rasa resep warisan keluarga yang dikatakan Bu Beti pedagang nasi uduk.

Berdasarkan hasil wawancara informan bahwa sebagian besar pedagang di Jalan Kedoya Raya pada proses kegiatan pembelian bahan baku hingga proses memasak umumnya dilakukan oleh istri dan lebih banyak dikerjakan di rumah, kemudian suami yang berjualan menjajakan dagangan dengan menggunakan gerobak dan menetap di sepanjang Jalan Kedoya Raya. Pembelian bahan kebutuhan umumnya di pasar dan memiliki toko langganan masing-masing dengan kualitas bahan baku dan harga yang terjangkau.

Pemanfaatan sumber daya manusia pada anggota keluarga sangat efektif untuk membantu kelancaran berdagang dan mengurangi pengeluaran modal untuk membayar karyawan.

Pemilihan bahan baku yang berkualitas menjadikan peningkatan kualitas produk, bahan baku dijaga kualitasnya dengan memperhatikan kebersihan dan kelayakan sehingga secara langsung berkontribusi terhadap peningkatan kualitas produk dan tingkat penjualan. Pada proses memasak juga berpengaruh terhadap kualitas produk. Hal ini dibuktikan dengan dukungan tenaga kerja terampil yang mampu berkolaborasi dengan tim dan bekerja sesuai ketentuan yang berlaku. Karena proses memasak merupakan salah satu faktor yang menentukan kualitas produk makanan yang dihasilkan pedagang. Data yang diterima pada penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hilary dan Wibowo (2021) hasil penelitiannya menunjukkan bahwa pemilihan bahan baku yang berkualitas dan proses produksi yang baik sangat mempengaruhi kualitas produk yang dijual. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang dalam proses mempersiapkan produk dagangannya perlu memperhatikan aspek kualitas di setiap tahapannya (Hilary & Wibowo, 2021).

Tindakan-tindakan yang telah dilakukan informan di atas merupakan bagian dari tindakan sosial Max Weber pada kombinasi beberapa tipe tindakan, yakni tipe tindakan rasional instrumental dan tradisional. Sebagaimana Weber mengatakan tindakan yang kita lakukan bisa saja kombinasi dari beberapa tipe tindakan yang telah ia bedakan. Seperti pada tindakan penjual nasi uduk yang tetap menggunakan resep warisan keluarga yang termasuk pada tindakan tradisional karena tetap menggunakan resep keluarga yang sudah ada dari lama dan menjadikannya sebagai strategi untuk meningkatkan penjualannya yang juga termasuk pada tindakan rasional instrumental.

B. Strategi Pemasaran Pedagang Kaki Lima Makanan

Wilayah Jalan Kedoya Raya merupakan wilayah strategis yang di kelilingi fasilitas, sarana dan prasarana umum. Kondisi ini dimanfaatkan masyarakat di Kelurahan Kedoya Selatan yang rata-rata dari mereka sebelumnya adalah pengangguran, sebagian besar memilih bekerja sebagai

penjual makanan karena tidak memerlukan keahlian khusus, modal besar, izin usaha resmi, dll. Dengan demikian, menjadi pilihan bagi masyarakat yang kurang berpendidikan dan kurang terampil untuk bertahan hidup. Berikut ini adalah strategi pemasaran yang dilakukan oleh pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya:

1. Strategi Produk

Strategi produk merupakan bagian yang sangat penting bagi seorang pedagang karena biasanya penjual makanan disukai oleh semua lapisan masyarakat. Sangat penting untuk menjaga kualitas makanan yang dijual setiap saat, karena produk berkualitas sangat berpengaruh dalam meningkatkan penjualan. Menurut Kotler dan Armstrong (2008) dalam Zainurossalamia (2020) Strategi produk adalah sesuatu yang berkaitan dengan keseluruhan produk, mulai dari nama dan kemasan. Strategi produk dapat lebih efektif mempengaruhi minat pembeli dalam penggunaan dan dengan demikian menjadi puas (Zainurossalamia, 2020). Adapun strategi mengenai produk dari sisi kemasan produk disampaikan juga oleh beberapa pedagang di Jalan Kedoya Raya. Salah satunya terdapat pernyataan dari Ibu Riyati sebagai berikut.

“Dulu saya pakai plastik es buat kemasan tahu gejrot, tapi sekarang sudah ganti ke gelas plastik yang biasa dipake untuk minuman es dan ada tutupnya juga. Supaya pembeli ga susah pas makan. Bagian bawah gelas plastiknya kan datar jadi bisa ditaro dan ga khawatir kuahnya tumpah” (Riyati sebagai pedagang tahu gejrot di Jalan Kedoya Raya, 27 Februari 2023).

Berdasarkan yang disampaikan Ibu Riyati bahwa selain kualitas bahan makanan yang bagus, strategi yang tidak boleh dilupakan adalah memilih kemasan produk menarik yang memudahkan pembeli saat mengonsumsi produk dagangannya, karena hal ini akan meninggalkan kesan bagi pembeli untuk kembali membeli dagangannya. Dahulu bu Riyati menggunakan kemasan plastik yang biasanya digunakan membungkus es batu, tetapi karena menyadari kualitas ketahanan plastik es batu tidak selalu aman sehingga bu Riyati menggantinya dengan gelas plastik yang menurutnya lebih kokoh dan menarik perhatian pembeli.

Gambar 5. Pak Roni Menjelaskan Mengenai Strategi Berdagang



Sumber: Dokumen Pribadi Penulis

Seperti pada gambar di atas Pak Roni memiliki strategi produk lainnya yang juga penting untuk diperhatikan adalah sebuah merek dagang yang bertujuan untuk membuat masyarakat atau pembeli mengingat produk yang telah mereka konsumsi dan untuk membedakan produk yang di jual pedagang satu dengan lainnya. Sebagaimana yang diungkapkan informan di bawah ini:

“Kenapa saya kasih nama di gerobak jualan saya Shakila *Seafood*, karena untuk mudahin pembeli kalau sedang mencari dagangan saya semisal saya pindah tempat jualan, juga supaya pembeli kenal sama makanan yang dibelinya” (Roni sebagai pedagang *Seafood* di Jalan Kedoya Raya, 27 Februari 2023).

Dari hasil wawancara pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya dapat disimpulkan pentingnya memilih kemasan makanan yang baik dan menarik sehingga membuat pembeli puas. Mereka juga mementingkan merek dagang untuk membuat pembeli mengenali dagangannya. Nama dagang sebagai simbol suatu produk, tujuannya untuk memudahkan pelanggan mengingat produknya.

Weber dalam tindakan sosial menurut Rasionalitas Instrumental, berpendapat bahwa pedagang kaki lima bertindak berdasarkan pencapaian tujuan untuk meningkatkan pendapatan mereka, sehingga

keluarga mereka sejahtera. Weber juga mengatakan bahwa individu bertindak atas dasar pengalaman dan pemahaman terhadap objek yang dapat merangsang mereka. Pedagang kaki lima di Jalan Kedoya Raya telah menerapkan strategi dagang berdasarkan pengalamannya sebagai pedagang dan memahami target pasar serta apa yang memotivasi dia untuk bertindak

2. Strategi Harga

Strategi berikutnya yang banyak dimaksimalkan oleh para pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya adalah strategi harga. Menurut Kotler dan Armstrong (2008) penetapan harga penting dilakukan dalam mengatur strategi bisnis. Harga yang ditentukan harus sesuai dengan tujuan penjual, yakni untuk bertahan hidup, meningkatkan penjualan untuk meningkatkan pendapatan, memperluas jumlah pelanggan, menghasilkan produk berkualitas tinggi, dan menawarkan harga yang lebih kompetitif daripada yang ditawarkan oleh pesaing. Adapun penjelasan dari beberapa pedagang sebagai berikut:

“Saya menjual risol di harga yang pas dikantong masyarakat, maksudnya tidak yang terlalu mahal yang membuat pembeli jadi berpikir dua kali kalau mau membeli dagangan saya. Saya jual satuannya itu di rentang harga Rp3.000 s.d Rp4000 saja, itu disesuaikan dengan isiannya di risolnya dan belinya juga bisa satuan. Saya mengambil untung yang sewajarnya aja karena menyesuaikan target konsumen saya di sini kebanyakan masyarakat ekonomi menengah ke bawah dan kebetulan juga di sini hanya saya yang menjual risol mayones” (Herman sebagai pedagang risol mayones di Jalan Kedoya Raya, 27 Februari 2023).

Berdasarkan penjelasan Pak Herman di atas selaku pedagang kaki lima makanan yang menjual Risol Mayones harga yang ditetapkan disesuaikan dengan jenis isian pada risol antara lain Risol Mayones isi kornet, sosis dan sayur. Harga yang ditetapkan juga disesuaikan dengan ekonomi target pembelinya. Masyarakat di Kelurahan Kedoya Selatan banyak yang bekerja sebagai wiraswasta atau jika digolongkan menjadi

ekonomi menengah ke bawah. Penetapan harga Rp3.000 s.d Rp4000 sangat mempengaruhi tingkat penjualannya. Pak Herman juga tidak menaikkan harga jual meskipun ada kenaikan di beberapa bahan baku, tetapi di alihkan pada pengurangan pada isian risol mayones. Hal ini dilakukannya untuk mempertahankan pelanggannya dan juga tetap pada pengambilan keuntungan.

Menurut (Dinar, Ahmad, & Hasan, 2020) penetapan harga dipengaruhi beberapa pertimbangan seperti disesuaikan terhadap sasaran pemasaran, disesuaikan dengan modal, disesuaikan dengan keadaan pasar atau konsumen dan persaingan. Begitu juga pada pedagang nasi uduk yang sudah mematok harga setiap porsinya sesuai dengan sasaran pemasaran dan modal yang digunakan.

“Harga yang saya pakai setiap porsi nasi uduk dengan lauk mulai dari Rp10.000 aja neng tergantung modal buat beli bahan makannya. Tapi kalau pembeli mau tambah lauk atau gorengan nanti harganya nambah menyesuaikan setiap lauk yang dibelinya” (Beti pedagang nasi uduk di Jalan Kedoya Raya, 27 Februari 2023).

Berbeda dengan penetapan harga yang dilakukan oleh Bu Beti dan Pak Agus sebagai penjual nasi uduk, mereka menetapkan harga bergantung dari modal yang dikeluarkannya dalam membeli bahan makanan dan harga yang ditetapkan ditentukan setiap porsinya. Karena keuntungan penjualannya bergantung pada harga yang ditetapkan pada produk dagangannya. Pada setiap porsi nasi uduk dihargai mulai dari Rp10.000 dengan lauk antara lain nasi uduk, telur, orek tempe, bihun, sambal dan kerupuk. Lauk lainnya berupa aneka gorengan, aneka semur, jengkol balado dan berbagai minuman.

Jika dilihat dari keputusan pilihan strategi harga yang telah dilakukan pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya, mereka tidak hanya didasarkan pada tujuan tetapi kapasitas mereka dalam melakukan tindakan tersebut. Mereka sadar bahwa dalam pemilihan strategi penetapan harga terdapat untung dan rugi. Pak Herman dalam menetapkan harga disesuaikan pada jenis isian Risol dan Bu Beti

menetapkan harga berdasarkan modal yang keluarkannya saat itu. Hal ini menunjukkan bahwa informan mengetahui kapasitas pengambilan keuntungan dalam berdagang. Kesadaran akan tujuan dan kapasitas telah menggambarkan bahwa pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya telah menerapkan tindakan rasional instrumental. Dibutuhkan informasi dan kemungkinan hambatan yang akan datang, hingga pada pengambilan keputusan dalam menetapkan harga.

3. Strategi Lokasi

Pemilihan lokasi berdagang berpengaruh besar dalam menjalankan usaha dan menjadi bahan pertimbangan pembeli dalam membeli suatu produk. Pembeli akan senang apabila lokasi produk yang dibelinya mudah dijangkau dengan angkutan umum atau pribadi. Selain itu pemilihan lokasi yang strategi mampu membantu pedagang memasarkan produk dagangannya karena di lalui banyak orang. Sebagaimana yang diungkapkan pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya berikut ini:

“Sebelumnya saya jualan di rumah dan kebetulan tahun 2020 di sini ada satu tempat kosong buat dagang jadi saya pindah di sini. Alasannya ya karna sepanjang jalan Kedoya ini udah dikenal pusatnya jajanan dan bersyukur banget penghasilan sekarang meningkat dari sebelumnya yang dagang di rumah” (Roni sebagai pedagang *seafood* di Jalan Kedoya Raya, 27 Februari 2023).

Pemilihan lokasi yang tepat seperti Jalan Kedoya Raya yang sudah lama dikenal sebagai lokasi berkumpulnya makanan kaki lima dan juga sebagai jalan utama yang menghubungkan jalan lain di wilayah Kelurahan Kedoya Selatan. Hal ini sangat menguntungkan pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya, salah satunya pak Roni sebagai pedagang *Seafood* yang memutuskan untuk berganti lokasi berdagang yang awalnya hanya di rumah kemudian memutuskan untuk pindah ke Jalan Kedoya Raya. Putusannya tersebut disebabkan pemasukan pada saat berdagang di rumah tidak selalu memuaskan karena letak rumah yang berada dalam gang sehingga belum banyak orang yang mengetahui

produk dagangannya. Dari pengambilan keputusan untuk berpindah lokasi dagang memberikan dampak baik pada tingkat penjualannya yang mampu menghasilkan keuntungan lebih banyak karena banyak pembeli yang mengetahui produk dagangannya. Ungkapan yang serupa juga diberikan oleh bu Surtika di bawah ini:

“Saya memilih berjualan di sini karena di pinggir jalan raya utama yang di lewatin banyak orang, diizinin juga sama pihak berwenang, terus juga ada sekolahan sama kantor-kantor. Jadi biasanya yang beli biasanya orang pulang kantor atau anak sekolah” (Indah sebagai pedagang dimsum di Jalan Kedoya Raya, 27 Februari 2023).

Berdasarkan ungkapan bu Indah sebagai pedagang Dimsum bahwa memilih lokasi di Jalan Kedoya Raya adalah hal yang menguntungkan bagi penjualannya. Sejak awal memutuskan berdagang bu Indah hanya berjualan di rumah dengan mengandalkan pemesanan dari masyarakat sekitar rumahnya. Adanya kesempatan di lokasi yang strategis dan di kelilingi oleh fasilitas umum serta perkantoran menjadi target pasar bu Indah. Tidak hanya faktor lokasi yang strategis, bu Indah juga memperhatikan perizinan pada pihak yang berwenang di daerah tersebut. Hal ini dilakukannya untuk kenyamanan berdagangnya, ia tidak mau sewaktu-waktu terdapat razia yang mengancam proses berdagang.

Data wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa pedagang kaki lima makanan memilih Jalan Kedoya Raya sebagai lokasi berdagang karena lokasinya yang strategis. Hal ini karena Jalan Kedoya Raya adalah jalan utama penghubung jalan lainnya di wilayah Kelurahan Kedoya Selatan. Lokasi yang strategis juga memberi dampak baik bagi penjualan pedagang kaki lima makanan, penjualan yang meningkat menandakan kondisi ekonomi mereka semakin baik.

Sebagaimana Weber menjelaskan tindakan sosial ditujukan pada tindakan orang lain (Ritzer, 2011) Pada jenis tindakan rasional instrumental melalui pemilihan lokasi dagang, pedagang memilih lokasi yang ramai dan strategis supaya pembeli mudah untuk menemukan

produk dagangnya. Hal ini akan mempengaruhi tindakan orang lain melalui keputusan untuk membeli produk dagangannya karena lokasi dagang strategis dan pembeli tertarik untuk membeli.

4. Strategi Promosi

Promosi merupakan salah satu strategi yang digunakan pedagang dalam menarik perhatian pembeli. Menurut Kotler dan Amstrong promosi berpengaruh dalam meningkatkan penjualan. Ada beberapa cara dalam melakukan kegiatan promosi, yaitu: antara lain: 1) periklanan, 2) promosi penjualan, 3) penjualan personal, dan 4) Promosi langsung (*direct promotion*) 5) Hubungan masyarakat (*public relation*). Berikut ini adalah penjelasan beberapa pedagang mengenai promosi yang telah dilakukan.

Gambar 6. Bu Riyati Menjelaskan Mengenai Strategi Berdagang



Sumber: Dokumen Pribadi Penulis

“Promosi yang saya lakukan membuat spanduk berdiri yang saya arahkan berlawanan dengan pengendara supaya dari kejauhan mereka bisa melihat kalau di sini saya berjualan Tahu Gejrot” (Riyati sebagai pedagang tahu gejrot di Jalan Kedoya Raya, 27 Februari 2023).

Berdasarkan penjelasan dari bu Riyati bahwa dirinya melakukan promosi dengan cara memasang spanduk supaya pengendara dan masyarakat mengetahui produk dagangannya. Spanduk yang dipakai

sengaja dalam ukuran besar hal ini diperuntukkan untuk pengendara dalam jarak jauh dapat mengetahui produk dagangan bu Riyati. Selain itu dekorasi pada lapak dagang bu Riyati di hiasi oleh bunga dan memakai alat seperti kendi yang dijadikan sebagai wadah bumbu atau kuah tahu gejrot. Tidak hanya mementingkan estetika, bu Riyati menerapkannya juga untuk menarik perhatian pembeli untuk menghampiri lapak dagangannya. Promosi lainnya dilakukan oleh Pak Agus dan Bu Beti berikut ini:

“Dulunya orang tua saya yang jualan nasi uduk, tapi karena sekarang udah ga kuat lagi buat dagang jadi saya sama suami yang nerusin dagang. Karna saya pakai resep yang sama dan nasi uduk orang tua saya udah dikenal orang jadi sekarang masih ada pelanggan mama saya yang masih beli” (Beti sebagai pedagang nasi uduk di Jalan Kedoya Raya, 27 Februari 2023).

Usaha turun temurun menjadi strategi promosi yang tidak memerlukan modal dalam melalukannya, karena pembeli sudah mengetahui atau sudah pernah membeli dagangan tersebut pada generasi sebelumnya. Bu Beti dan pak Agus tidak banyak yang dilakukannya dalam hal promosi, mereka menggunakan resep yang sama dan telah merasakan dampak positif dari berdagang nasi uduk turun menurun orang tuanya. Usaha keluarga dengan berdagang sebagai nasi uduk sudah berlangsung sudah cukup lama hingga pada tahun 2015 di lanjutkan oleh bu Beti dan Pak Agus hingga saat ini.

Weber dalam (Ritzer, 2011) pada tipe tindakan tradisional didasarkan pada perilaku atau tindakan karena adanya kebiasaan yang sudah ada sejak lama. Pada tindakan yang dilakukan oleh Pak Agus dan Bu Beti, mereka berdagang Nasi Uduk karena warisan usaha orang tua yang dahulu juga berjualan nasi uduk. Warisan dagang turun-temurun tetap dilestarikan oleh Bu Beti dan Pak Agus sebagai pekerjaan utama agar dapat mencukupi kebutuhan keluarga dan usaha.

Apabila strategi yang digunakan Pak Agus dan Bu Beti dengan cara meneruskan usaha warisan keluarga. Berikutnya strategi promosi dengan cara berbeda di sampaikan oleh Pak Herman sebagai berikut:

“Karena saya sudah dikenal tetangga rumah jualan risol mayones, jadi selain buat risol untuk dijual di sini juga kadang kalau ada pesanan untuk acara saya terima. Promosinya dari mulut ke mulut aja sih, jadi tetangga atau warga dari RT lain jadi tau saya jual risol mayones dan kadang ada pesanan masuk” (Herman pedagang risol mayones di Jalan Kedoya Raya, 27 Februari 2023).

Berdasarkan penjelasan dari Pak Herman disimpulkan bahwa cara promosi yang digunakannya mengandalkan promosi hubungan masyarakat sekitar. Cara ini dinilai efisien karna pedagang tidak membutuhkan uang dan tenaga untuk melakukannya. Secara tidak langsung pak Herman dibantu masyarakat sekitar rumah untuk membantu melakukan promosi dengan memperkenalkan produk dagangannya ke warga lainnya. Berkat bantuan promosi tersebut penjualannya menjadi meningkat dan mendapatkan pelanggan.

Weber dalam Wirawan (2012) untuk memahami motivasi dan makna tindakan manusia terdapat kaitkannya dengan tujuan. Oleh karena itu, tindakan individu merupakan tindakan subyektif yang mengacu pada motivasi tujuan. Untuk mengetahui tujuan pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya diperlukan adanya pemahaman dari tindakan yang telah dilakukan. Meningkatkan penghasilan melalui strategi pemasaran agar tercapainya keluarga sejahtera merupakan tujuan pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya.

Mengenai strategi dalam Islam juga telah dijelaskan sesuai firman Allah SWT dalam surat An-Nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu” (QS An-Nisa ayat 29).

Menurut An-Nisa ayat 29, Allah melarang umatnya untuk mencuri harta orang lain dengan cara yang bertentangan dengan hukum Islam. Allah telah memberi jalan untuk mendapatkan makanan dengan cara yang halal melalui

perdagangan. Setiap perniagaan dilakukan atas dasar kesepakatan bersama sesuai dengan aturan Al-Quran dan Hadits yaitu tidak boleh menipu dan merugikan orang lain (Achmad, 2018). Begitu juga halnya dalam menerapkan strategi pemasaran dalam usaha untuk meningkatkan penghasilan dan menyejahterakan keluarga. Pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya haruslah jujur dan tidak merugikan pihak mana pun dalam berdagang. Seperti yang dinyatakan dalam QS An-Nisa:29, Allah melarang kita untuk mencuri harta orang lain dengan cara menipu atau merugikan mereka. Pedagang menerapkan strategi pemasaran yang telah dijelaskan di atas, terutama pada pemakaian bahan makanan produk yang dijual haruslah dalam keadaan bersih dan keadaan bagus. Pada penetapan harga tidak boleh mengambil untung yang tidak wajar dan harus disesuaikan pada modal yang digunakan.

Tabel 9. Bentuk Tindakan Strategi Informan

Jenis Strategi	Hal yang dilakukan
Strategi Pemilihan Bahan Baku	Memilih bahan baku yang berkualitas
Strategi Memasak	Memanfaatkan SDM dari anggota keluarga yang memiliki keterampilan memasak
	Dilakukan saat di rumah
	Penyajian makanan dengan waktu efisien
Strategi Ciri Khas	Menjaga cita rasa yang sama
Strategi Produk	Memakai kemasan produk yang menarik
	Memberikan merek dagang
Strategi Harga	Harga terjangkau
	Disesuaikan dengan ekonomi target pembeli
	Disesuaikan dengan modal yang digunakan
Strategi Lokasi	Strategis
	Ada izin dari pihak yang berwenang
Strategi Promosi	Memasang spanduk
	Usaha turun temurun
	Penyaluran informasi dari orang ke orang lain

Sumber: Data wawancara dengan Informan

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan tersebut penulis meringkas bahwa pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya menerapkan beberapa strategi seperti strategi produk menerapkannya dengan

memperhatikan kualitas bahan makanan produk, memakai kemasan produk yang menarik dan memberikan merek dagang. Pada strategi harga mereka menerapkannya dengan mematok harga yang terjangkau melalui penyesuaian pada kondisi ekonomi target pasar, dan menyesuaikan dengan modal yang dipakai untuk berdagang. Pada strategi lokasi informan memilih lokasi yang strategis yakni jalan Kedoya Raya, memperhatikan izin lokasi usaha oleh pihak yang berwenang. Strategi promosi yang dilakukan dengan memasang spanduk, usaha turun temurun dan penyaluran informasi dari orang ke orang lain.

Pada teori tindakan sosial informan diposisikan sebagai aktor yang melakukan suatu tindakan. Tindakan yang dilakukan yakni melalui bekerja sebagai pedagang kaki lima, menerapkan strategi. Informan melakukan tindakan tersebut karna memiliki tujuan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari keluarganya. Karena bagi Weber dunia yang kita tempati dan saksikan selama ini terwujud karena tindakan sosial dan aktor melakukan suatu tindakan karna untuk mencapai yang mereka inginkan. Terdapat batasan untuk dapat dikatakan tindakan sosial, jika tindakan ditunjukkan untuk benda mati, itu tidak dianggap sebagai tindakan sosial. Akibatnya, Weber tidak memasukkan semua bentuk tindakan sosial dalam teori tindakannya. Tindakan yang dilakukan pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya ditujukan pada calon pembeli sebagai perantara mencapai tujuan, yaitu supaya tercukupinya kebutuhan dasar dan menjadi keluarga sejahtera.

Tabel 10. Hasil Analisis Data Lapangan dengan Teori Tindakan Sosial

Tipe Tindakan	Hasil Analisis
Rasionalitas Instrumental	Penggunaan strategi pengolahan produk dan strategi pemasaran
Rasional Nilai (Sosial dan Agama)	Ayah menjalankan perannya untuk mencari nafkah dan ibu yang ikut membantu menjadi pedagang tidak lupa menjalankan perannya sebagai ibu rumah tangga
Tradisional	Menjalankan strategi dilakukan secara konsisten dan menjadi kebiasaan
	Meneruskan usaha orang tua

Sumber: Data wawancara dengan Informan

Gambar 7. Pemetaan Teori Tindakan Sosial



Sumber: Dokumen Pribadi Penulis

Terdapat empat tipe tindakan sosial yang dikemukakan Max Weber yang digambarkan dalam gambar pemetaan di atas. Hasil analisis pada tabel di atas bahwa tindakan yang dilakukan informan dalam mengimplementasikan strategi berdagang masuk pada tipe tindakan instrumental rasional yang didasarkan pada tujuan melalui sarana yang sudah dipertimbangkannya, yakni melalui tindakan strategi. Dan juga tindakan tradisional yang menurut Weber dilakukan karena adanya kebiasaan, begitu juga dengan strategi yang terus dilakukan oleh informan hingga berjulan saat ini tetap dilakukan karena sudah adanya kebiasaan atau kegiatan berulang-ulang. Selain itu tindakan tradisional juga ditemukan pada Pak Agus dan Bu Beti sebagai pedagang nasi uduk yang menjalankan dagangannya karena warisan usaha dari orang tuanya, kegiatan tersebut adalah gambaran dari tipe tindakan tradisional yang didasarkan pada kebiasaan, budaya atau warisan dari orang terdahulu. Tetapi tindakan yang dilakukan pada pedagang nasi uduk tidak serta merta hanya didasarkan pada tipe tindakan tradisional yang termasuk pada tindakan non-rasional. Dengan berdagang yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari terdapat campuran tindakan rasionalitas instrumental, hanya saja dengan memiliki usaha turun-temurun termasuk tipe tindakan tradisional dan menjadi nilai lebih karena sudah dikenal orang banyak.

Secara tidak langsung suami telah menjalankan fungsinya sebagai kepala rumah tangga dengan bekerja sebagai pedagang kaki lima dan istri telah membantu suami dengan menjadi pedagang, namun tidak melupakan tanggung

jawabnya dalam mengurus rumah dan anak. Tindakan ini masuk pada tipe tindakan nilai yang berorientasi pada nilai agama dan sosial. Sudah kewajiban kepala rumah tangga mencari nafkah untuk keluarganya dan begitu juga pada istri yang telah diizinkan turut membantu mencari penghasilan tambahan dengan cara berdagang tidak melupakan kewajibannya di rumah.

BAB V

**DAMPAK STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA MAKANAN PADA
KONDISI EKONOMI KELUARGA**

A. Peningkatan Kondisi Ekonomi Keluarga Pedagang Kaki Lima Makanan

1. Peningkatan Pendapatan Berdagang

Pedagang kaki lima merupakan salah satu usaha masyarakat kelas menengah bawah yang kekurangan dana, salah satunya masyarakat di Kelurahan Kedoya Selatan. Tidak jarang dijumpai istri-istri yang membantu mencari penghasilan tambahan dengan menjadi pedagang kaki lima di Jalan Kedoya Raya, dikarenakan para suami menyadari bahwa penghasilan mereka terlalu kecil untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Cara pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya menjalankan strategi dagang mereka mempengaruhi peningkatan ekonomi rumah tangga. Strategi yang efektif menghasilkan pertumbuhan ekonomi bagi keluarga informan. Tidak hanya strategi dalam berdagang, pengelolaan dan pola pengambilan keputusan untuk menyejahterakan keluarga perlu adanya peran suami dan istri sebagai pengendali. Pengaruh dari strategi yang diterapkan pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya adalah terciptanya peningkatan pendapatan dan diperlukan adanya pengelolaan keuangan dalam memenuhi berbagai macam kebutuhan hidup pada setiap anggota keluarga. Berikut jumlah penghasilan bersih informan setiap bulannya, sebagai berikut:

Tabel 11. Data Penghasilan Bersih Informan Perbulan

No	Nama	Jenis Dagangan	Sebelum Peningkatan	Sesudah Peningkatan
1	Herman	Penjual Risol Mayones	Rp7.000.000	Rp8.000.000
2	Riyati	Penjual Tahu Gejrot	Rp2.500.000	Rp3.000.000
3	Agus	Penjual Nasi Uduk	Rp9.000.000	Rp10.500.000
4	Beti			
5	Roni	Penjual <i>Sea food</i>	Rp6.500.000	Rp8.000.000
6	Indah	Penjual Dimsum	Rp3.500.000	Rp4.000.000

Sumber data: Wawancara Peneliti dengan Informan

Berdasarkan tabel di atas, empat pedagang memperoleh pendapatan bersih kurang dari Rp10.000.000 setiap bulannya dan satu pedagang memperoleh pendapatan bersih lebih dari Rp10.000.000 dan kurang dari Rp11.000.000 setiap bulannya. Masing-masing informan mengalami peningkatan pendapatan setelah menerapkan strategi, jumlah pendapatan di atas adalah pendapatan dalam sebulan. Pada pedagang risol mayones mengalami peningkatan pendapatan sebesar Rp1.000.000 yang semula memiliki pendapatan bersih Rp7.000.000 naik menjadi Rp8.000.000, pedagang tahu gejrot mengalami peningkatan sebesar Rp500.000 yang semula memiliki pendapatan bersih Rp2.500.000 naik menjadi Rp3.000.000, pedagang nasi uduk mengalami peningkatan sebesar Rp1.500.000 yang semula memiliki pendapatan bersih Rp9.000.000 naik menjadi Rp10.500.000, pedagang *seafood* mengalami peningkatan sebesar Rp1.500.000 yang semula memiliki pendapatan bersih Rp6.500.000 naik menjadi Rp8.000.000 dan pedagang dimsum juga mengalami peningkatan sebesar Rp500.000 yang semula memiliki pendapatan bersih Rp3.500.000 naik menjadi Rp4.000.000.

Secara umum, ada beberapa hal yang dapat memengaruhi pendapatan informan, seperti pengalaman dan keterampilan. Semakin banyak pengalaman dan keterampilan, semakin tinggi jumlah pendapatan, dan strategi untuk memaksimalkan pemrosesan perdagangan juga dapat berdampak.

2. Pemenuhan Kebutuhan Sehari-hari

Setiap keluarga memiliki pengeluaran harian yang berbeda yang harus ditutupi dengan pendapatan keluarga. Dalam keluarga, suami dan istri memegang peranan penting dalam bersama-sama mewujudkan kesejahteraan keluarga. Berikut ini pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya dengan berbagai jenis produk makanan yang dijual:

a. Penjual Risol Mayones

Jajanan tradisional yang di modifikasi menjadi modern dengan berbentuk gulungan yang mempunyai berbagai isian juga

banyak diminati Baik anak-anak maupun orang dewasa. Pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya yang menjual Risol Mayones adalah Pak Herman sebagai kepala rumah tangga dengan dua anak. Istrinya membantu menyiapkan risol mayones di pagi hingga siang hari kemudian dijual pak Herman pada sore hingga malam hari yang terkadang dibantu oleh anaknya bernama Ryan. Berikut pernyataan pak Herman mengenai dampak yang dirasakan dari strategi jualannya:

“Udah dari tahun 2019 jualan risol, itu juga karena saya korban PHK. Hampir 1 tahun belum dapet kerjaan dan kalo diliat-liat penghasilan dari jualan risol lumayan bantu ekonomi keluarga untuk bayar kontrakan, sekolah anak, makan sehari-hari, modal dagang dan di tahun pertama jualan risol banyak juga yang suka, jadi yaudah difokusin jualan ini aja. Penghasilan bersih dari jualan di sini sebulan bisa Rp6.000.000 an belum ditambah penghasilan jualan buat pesanan sama nitip ke warung-warung jadi kalo ditotal penghasilan bersih bisa sampai kurang lebih Rp8.000.000 kalau lagi ramainya pembeli dan pesanan. Kadang sisanya ditabung buat keperluan mendadak seperti berobat” (Herman sebagai pedagang risol mayones di Jalan Kedoya Raya, 27 Februari 2023).

Berdasarkan pernyataan informan diketahui bahwa berdagang risol mayones awalnya hanya pekerjaan sementara, tetapi dijadikan pekerjaan utama karena melihat hasil dari penjualan risol mayones mampu mencukupi kebutuhan keluarga dan pak Herman sebagai kepala rumah tangga bekerja keras mencari nafkah. Dengan menerapkan strategi selama berdagang membuahkan hasil positif yang telah dirasakan, keluarga pak Herman menjadi berkecukupan memenuhi kebutuhan sehari-hari dan menabung untuk keperluan mendesak seperti biaya kesehatan.

b. Penjual Tahu Gejrot

Meningkatnya kondisi ekonomi keluarga tidak terlepas dari peran atau pekerjaan anggota keluarga dan perekonomian keluarga hasil dari kontribusi pendapatan sebagai pedagang tahu

gejrot. Semakin banyak sumber keuangan atau pendapatan yang tersedia, semakin baik standar hidup keluarga. Dalam dunia kebutuhan dasar yang terus meningkat, tidak ada salahnya keikutsertaan perempuan dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga tanpa mengesampingkan peran ibu dalam keluarga.

Peran ibu rumah tangga yang bekerja sudah banyak ditemui dan salah satunya bu Riyati sebagai pedagang tahu gejrot. Berikut penjelasan bu Riyati dalam menjadi pedagang:

“Dari hasil dagang tahu gejrot kisaran Rp3.000.000 per bulan jadi ada pemasukan tambahan buat keluarga. Otomatis ya ekonomi keluarga saya meningkat karna saya kerja, bantu suami sekaligus supaya saya ada kegiatan di luar rumah habis dari saya ngurus anak sama rumah. Tapi ya dari penghasilan tadi terus ditambah penghasilan suami jadi Rp7.000.000 ngepas banget buat beli kebutuhan ya kadang kalau jualan rame ada sisa sedikit buat kebutuhan anak” (Riyati sebagai pedagang Tahu Gejrot di Jalan Kedoya Raya, 27 Februari 2023).

Dari penjelasan bu Riyati bahwa membantu mencari penghasilan tambahan bagi Bu Riyati telah membantu meningkatkan perekonomian keluarga. Penghasilan dalam satu bulan berkisar Rp3.000.000 ditambah dengan penghasilan suami. Penghasilan tambahan yang didapat bu Riyati dan suami digunakan yang utama untuk modal berdagang, membeli kebutuhan keluarga, membayar sewa kontrakan, pendidikan anak serta biaya kesehatan seluruh anggota keluarga. Dalam hal menabung sangat sulit dilakukan karena kebutuhan yang beragam serta naiknya harga kebutuhan sehari-hari. Menurut bu Riyati Sebagai seorang pedagang bu Riyati tidak melupakan kedudukannya di rumah sebagai istri dan ibu, bu Riyati memulai kegiatan berdagangnya di sore hingga malam hari setelah menyelesaikan pekerjaan rumah dan mengurus anak. Biaya kebutuhan dasar semakin meningkat, tidak ada salahnya jika perempuan berpartisipasi dalam peningkatan ekonomi untuk menciptakan kesejahteraan keluarga tanpa mengesampingkan peran ibu dalam keluarga.

c. Penjual Nasi Uduk

Nasi adalah salah satu peluang dagang yang paling banyak dimanfaatkan masyarakat dan salah satunya diolah menjadi nasi uduk untuk mendapatkan keuntungan dan juga melestarikan budaya lokal. Penjual nasi uduk di Jalan Kedoya Raya salah satunya adalah Bu Beti dan Pak Agus yang merupakan pasangan suami istri. Mereka merasakan dampak baik dari strategi dagang yang dilakukannya terhadap kondisi ekonomi keluarganya.

“Bersyukur banget dagangan saya lancar, pendapatannya stabil, walaupun ya pasti pernah sepi juga tapi dari 7 tahun saya dagang nasi uduk ekonomi keluarga terbantu dari hasil dagang. Penghasilan dari sore sampe malem kalau dijumlah sebulan bisa Rp10.500.000 kalau lagi ramai. Itu penghasilan bersih sudah dikurangi untuk bayar karyawan, modal dagang, kebutuhan rumah dan lain-lain. Ya walaupun dibagi banyak kebutuhan menurut saya sudah lebih dari cukup dan selalu ada yang ditabung” (Agus sebagai pedagang Nasi Uduk di Jalan Kedoya Raya, 27 Februari 2023).

Berdasarkan hasil wawancara kepada pak Agus sebagai pedagang nasi uduk yang dibantu oleh istrinya bu Beti sudah menjadi pedagang nasi uduk sejak tahun 2015 dan telah memiliki pengalaman bekerja serta keterampilan untuk meningkatkan penghasilan telah dirasakan oleh Pak Agus dan Bu Beti. Penghasilan yang kadang tidak menentu membuat informan harus berusaha sekuat tenaga agar kebutuhan keluarga tetap terpenuhi, dengan penghasilan bersih Rp10.500.000 per bulan untuk beberapa kebutuhan seperti membayar karyawan, modal dagang berikutnya dan memenuhi kebutuhan keluarga. Dengan strategi yang dilakukannya, mampu membantu perekonomian keluar menjadi lebih baik dan tetap bisa menyisihkan uang untuk masa depan.

d. Menjual *Seafood*

Makanan yang banyak dijual dan diminati masyarakat dan bisa dijadikan camilan atau makanan berat seperti *seafood* di jual

oleh pak Roni yang merupakan kepala rumah tangga serta memiliki satu anak telah berdagang selama lima tahun untuk memenuhi kebutuhan keluarganya. Dengan bermodalkan tempat usaha menggunakan gerobak dan strategi yang telah diterapkannya, Pak Roni telah merasakan peningkatan jualan dan pendapatannya.

“Semenjak pindah ke sini saya merasakan penghasilan saya naik ga kaya sewaktu masih jualan di rumah. Di sini perbulan saya bisa dapet kurang lebih bersihnya itu Rp8.000.000 kalau lagi rame. Rata-rata penghasilannya saya pakai buat modal jualan yang pasti dan bayar kontrakan, listrik, kebutuhan anak, yang penting sih buat makan. Kadang uang segitu habis buat kebutuhan pokok dan modal, tapi kadang juga bisa ditabung buat kebutuhan mendadak. Alhamdulillah gapernah kekurangan dan saya sekeluarga merasa cukup buat kebutuhan hidup ya mungkin karna istri saya pintar ngatur uang” (Roni sebagai pedagang *Seafood* di Jalan Kedoya Raya, 27 Februari 2023).

Dari pernyataan pak Roni, ia merasa perekonomian keluarganya mengalami peningkatan saat memutuskan untuk pindah lokasi berdagang menjadi di Jalan Kedoya Raya. Penghasilan bersih dalam sebulan bisa mencapai Rp8.000.000 yang digunakan untuk kebutuhan sehari-hari seperti membeli makan, sewa tempat tinggal, modal berdagang, kebutuhan anak dan pak Roni merasa dari penghasilannya selalu cukup untuk membeli kebutuhannya dan tidak merasa kurang, hal ini karena adanya peran istri yang turut membantu mengelola ekonomi keluarga sehingga bisa berkecukupan.

e. Menjual Dimsum

Makanan yang dilapisi kulit pangsit dengan isian daging bervariasi seperti udang, ayam, daging sapi sangat terjangkau untuk dibeli. Pedagang Dimsum di Jalan Kedoya Raya yang menjadi informan adalah Bu Indah yang telah menjalankan usahanya selama tiga tahun. Ibu Indah mencari penghasilan tambahan untuk menutupi pengeluaran sehari-hari sebagai akibat dari kondisi

ekonomi yang disebabkan oleh wabah Covid-19. Selama tiga tahun berjualan Dimsum, perekonomian keluarga kian membaik. Berikut penjelasan dari Bu Indah:

“Dagangan saya kadang rame kadang sepi, penghasilannya juga apa adanya, per bulan bisa sampe Rp4.000.000 kalau lagi rame yang beli. Dicumuk-cukupkan sama gaji suami, kadang juga dikasih uang sama anak buat tambahan beli-beli kebutuhan. Uang penghasilan saya dan suami dipake beli makan sekeluarga, bayar cicilan. Kalo rumah punya pribadi, paling buat kebutuhan rumah, kebutuhan pribadi juga. Kalau anak satu-satunya udah kerja jadi bisa biayain kebutuhannya sendiri” (Indah sebagai pedagang Dimsum di Jalan Kedoya Raya, 27 Februari 2023).

Berdasarkan pernyataan informan di atas, dari hasil berdagang sebagai penjual dimsum didapatkan pendapatan bersih berkisar Rp4.000.000 per bulan ditambah penghasilan suami dapat memenuhi berbagai kebutuhan keluarga, seperti memenuhi kebutuhan tempat tinggal, membeli makan, membayar cicilan, dan keperluan pribadi. Ekonomi keluarga Bu Indah juga terbantu oleh anaknya yang sudah bekerja, sehingga dalam pemenuhan kebutuhan anak bisa terpenuhi dari penghasilannya pribadi.

“Habis lulus sekolah memang udah ada niatan mau kerja dulu bantu orang tua biar ada pemasukan tambahan buat keluarga. Sekarang udah jalan hampir 2 tahun bekerja jadi bisa biayain kebutuhan sendiri pakai uang sendiri, kadang sisa uangnya di kasih orang tua dan di tabung” (Novi sebagai anak pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya, 7 Maret 2023).

Disampaikan oleh Novi sebagai anak dari Bu Indah, perannya sebagai anak telah memantapkan diri mencari penghasilan tambahan untuk membantu perekonomian orang tuanya dan menabung dari penghasilannya. Waktu yang dimiliki Novi harus terbagi untuk membantu orang tua dan bekerja, tetapi hal ini tidak mengurangi semangatnya untuk bekerja.

Gambar 8. Bu Indah Menjelaskan Kondisi Ekonomi Keluarga



Sumber: Dokumen Pribadi Penulis

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan dapat penulis ringkas bahwa keluarga informan pada penelitian ini memiliki tiga sampai dengan empat jumlah anggota keluarga. Informan memperoleh beragam tingkat pendapatan dan mengalami peningkatan kondisi ekonomi keluarga dari hasil berdagang dengan menerapkan berbagai strategi. Peningkatan ekonomi juga berdampak baik dalam hal pemenuhan kebutuhan keluarga, seperti sandang, pangan, papan, pendidikan, kesehatan, dan transportasi, semuanya dapat terpenuhi dari pendapatan informan sebagai pedagang kaki lima, dan beberapa informan mengaku masih dapat menyisihkan pendapatannya untuk ditabung. Penulis telah merangkum data tersebut dalam tabel di bawah ini:

Tabel 12. Data Pemenuhan Kebutuhan Keluarga Informan

No	Informan	Jumlah Anggota Keluarga	Pemenuhan Kebutuhan Keluarga Berdasarkan Indikator Kesejahteraan Menurut BPS						
			Makanan	Non Makanan					
			Pangan	Sandang	Papan	Pendidikan	Kesehatan	Transportasi	DLL
1	Penjual Risol Mayones	4	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2	Penjual Tahu Gejrot	3	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
3	Penjual Nasi Uduk	4	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

4	Penjual <i>Seafood</i>	3	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
5	Penjual <i>Dimsum</i>	3	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Sumber: Data wawancara dengan informan

Keberhasilan informan dalam memenuhi kebutuhan keluarga selain karena berhasil menerapkan strategi berdagang juga merupakan dampak positif dari kedisiplinan anggota keluarga dalam menjalankan peran masing-masing dan keseimbangan menjalankan peran. Hal ini telah dilakukan oleh beberapa informan penelitian untuk membantu perekonomian keluarga seperti Bu Beti penjual nasi uduk, Bu Riyati penjual tahu gejrot dan Bu Indah penjual dimsum. Peran sebagai istri dan pedagang dilakukan dengan manajemen waktu yang baik dalam melakukan masing-masing peran. Informan tidak memperlakukan pendapatan suami, karena suami telah menjalankan kewajiban menafkahi dan bertanggung jawab atas segala kebutuhan keluarga. Melalui keadaan menjadikan istri untuk turut membantu mencari penghasilan tambahan dengan menjadi pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya.

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa tindakan mencari nafkah dan mengelola ekonomi keluarga merupakan bagian dari nilai agama dan merupakan salah satu tipe tindakan Weber dalam teori tindakan sosialnya. Seperti firman Allah SWT mengenai masing-masing peran suami dan istri dalam keluarga sebagai berikut dalam surat An-Nisa:34 sebagai berikut:

الرِّجَالُ قَوَّامُونَ عَلَى النِّسَاءِ بِمَا فَضَّلَ اللَّهُ بَعْضَهُمْ عَلَى بَعْضٍ وَبِمَا أَنْفَقُوا مِنْ
 ۞ أَمْوَالِهِمْ ۗ فَالصَّالِحَاتُ قَنِينَاتٌ حَافِظَاتٌ لِّلْغَيْبِ بِمَا حَفِظَ اللَّهُ

Artinya: Kaum laki-laki itu adalah pemimpin bagi kaum wanita, oleh karena Allah telah melebihkan sebahagian mereka (laki-laki) atas sebahagian yang lain (wanita), dan karena mereka (laki-laki) telah menafkahkan sebagian dari harta mereka. Sebab itu maka wanita yang saleh, ialah yang taat kepada Allah lagi memelihara diri ketika suaminya tidak ada, oleh karena Allah telah memelihara (mereka)....” (QS. An-Nisa:34).

Peran masing-masing suami dan istri seperti yang telah disebutkan sebelumnya. Dalam hal keuangan suami adalah sumber pemberi nafkah untuk keluarganya sedangkan istri mengurus rumah tangga yang sekaligus mengelola keuangan. Meskipun demikian, suami juga boleh membantu istri mengelola keuangan keluarga dan juga sebaliknya tidak ada larangan bagi istri turut membantu suami mendapatkan penghasilan tambahan dengan izin suami. Implementasi tindakan rasional nilai tersebut memberikan pandangan bahwa nilai yang terkandung di dalamnya memiliki peran penting sebagai acuan bertindak berikutnya. Tindakan di atas juga merupakan salah satu cara mewujudkan keluarga sejahtera adalah dengan mengelola keuangan keluarga, yang menjadi faktor kesejahteraan keluarga adalah kecukupan keuangan dan cara mengelola keuangan keluarga. Kesejahteraan keluarga tidak hanya bergantung pada besarnya pendapatan, tetapi juga mampu pengelolaan keuangan tersebut dapat memenuhi kebutuhan keluarga. Pendapatan dengan pengelolaan yang tepat akan memenuhi kebutuhan keluarga.

B. Kesejahteraan Keluarga Pedagang Kaki Lima Makanan

1. Anggaran Pengeluaran Kebutuhan Keluarga

Sebagian besar pengeluaran keluarga untuk memenuhi kebutuhan pokok, yakni berupa sandang, pangan, papan, pendidikan anak, dan kesehatan setiap anggota keluarga, digunakan untuk memenuhi kebutuhan dasar. Meskipun tidak ada aturan baku tentang proporsi yang dikeluarkan untuk kebutuhan harian. Faktanya, dari seluruh keluarga informan yang bekerja sebagai pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya memiliki anggaran tersendiri pada masing-masing kebutuhan keluarga.

Tabel 13. Pengeluaran Anggota Keluarga Informan Setiap Bulan

No	Informan	Anggota Keluarga	Pengeluaran Kebutuhan Berdasarkan Indikator Kesejahteraan Menurut BPS	
			Makanan	Non Makanan
1	Keluarga Penjual Risol Mayones	Ayah	Rp700.000	Rp2.000.000
		Ibu	Rp700.000	Rp2.000.000

		Anak Ke-1	Rp700.000	Rp600.000
		Anak Ke-2	Rp700.000	Rp600.000
2	Keluarga Penjual Tahu Gejrot	Ayah	Rp900.000	Rp1.800.000
		Ibu	Rp900.000	Rp1.800.000
		Anak	Rp1.000.000	Rp600.000
3	Keluarga Penjual Nasi Uduk	Ayah	Rp900.000	Rp3.000.000
		Ibu	Rp900.000	Rp3.000.000
		Anak Ke-1	Sudah Menikah	Sudah Menikah
		Anak Ke-2	Rp900.000	Rp1.800.000
4	Keluarga Penjual <i>Seafood</i>	Ayah	Rp800.000	Rp2.500.000
		Ibu	Rp800.000	Rp2.500.000
		Anak	Rp1.000.000	Rp400.000
5	Keluarga Penjual Dimsum	Ayah	Rp800.000	Rp2.300.000
		Ibu	Rp.800.000	Rp2.300.000
		Anak	Rp800.000	Sudah Bekerja

Sumber: Data wawancara dengan informan

Badan Pusat Statistik DKI Jakarta menyesuaikan pengeluaran untuk makanan dan non-makanan berdasarkan pengukuran kemiskinan. Berupa GKM, mencakup kebutuhan makanan dengan total 2.100 kalori per orang per hari. Contohnya termasuk biji-bijian, umbi-umbian, ikan, daging, telur, susu, sayuran, kacang-kacangan, buah-buahan, minyak, dan lemak. Kemudian GKNM yakni biaya untuk hal-hal selain makanan, seperti tempat tinggal, pakaian, perawatan kesehatan, pendidikan, dan kebutuhan lainnya. Data yang dikumpulkan oleh penulis dari hasil wawancara ditampilkan dalam tabel di atas dengan pengeluaran terbanyak untuk makanan yaitu Rp1.000.000 pada keluarga pedagang Tahu Gejrot dan keluarga pedagang *Seafood*, sedangkan pengeluaran terendah sebesar Rp700.000 pada keluarga pedagang Risol Mayones. Sedangkan pengeluaran non makanan terbanyak sebesar Rp3.000.000 pada keluarga pedagang Nasi Uduk dan terendah sebesar Rp400.000 pada keluarga

pedagang *Seafood*. Disimpulkan bahwa mayoritas keluarga informan mempunyai pengeluaran lebih banyak untuk non-makanan daripada makanan. Serta dapat dikatakan bahwa semua keluarga informan berasal dari latar belakang yang sejahtera.

Anggaran yang dibuat oleh masing-masing keluarga informan adalah bentuk pilihan tindakan yang dilakukan untuk dapat memenuhi kebutuhan keluarga secara merata. Anggaran dibentuk untuk mengetahui besaran yang harus dikeluarkan untuk setiap kebutuhan supaya kebutuhan lainnya bisa terpenuhi. Tindakan tersebut bentuk dari tipe tindakan rasional instrumental karena telah melalui proses berpikir menghitung dan memilih anggaran yang ditetapkan masing-masing. Melalui pembuatan anggaran pengeluaran keluarga informan melewati pengambilan keputusan berdasarkan skala prioritas sesuai kebutuhan dan mengetahui perencanaan penggunaan keuangan di masa depan

2. Kesejahteraan Menurut Badan Pusat Statistik

Terwujudnya keluarga sejahtera tidak terlepas dari upaya yang dilakukan oleh anggota keluarga dalam menciptakan keluarga yang berkualitas, dengan tujuan mewujudkan keluarga yang berkualitas yang ditandai dengan kemandirian dan ketahanan keluarga serta dapat memenuhi kebutuhannya. Jumlah uang yang dibelanjakan oleh setiap anggota keluarga dapat digunakan sebagai pengukur kesejahteraan keluarga. Badan Pusat Statistik menggunakan garis kemiskinan untuk mengukur kesejahteraan yang didasarkan pada data tentang pengeluaran dan konsumsi makanan dan bukan makanan. Secara lebih spesifik, Badan Pusat Statistik menyatakan bahwa sebuah keluarga dianggap sejahtera jika pengeluaran bulanan setiap anggota keluarga lebih besar dari garis kemiskinan saat ini.

Tabel 14. Garis Kemiskinan DKI Jakarta Maret 2022

Garis Kemiskinan (Rp/Kapita/Bulan)			Sumbangan Garis Kemiskinan (%)		
Makanan	Non Makanan	Total	Makanan	Non Makanan	Total
508.239	230.716	738.955	68,78	31,12	100,00

Sumber data: Badan Pusat Statistik DKI Jakarta

Tabel di atas menunjukkan GK (Garis Kemiskinan) DKI Jakarta pada Maret 2022 tercatat sebesar Rp738.955/kapita/bulan dengan komposisi GKM (Garis Kemiskinan Makanan) sebesar Rp508.239 (68,78%) dan GKMN (Garis Kemiskinan Non Makanan) sebesar Rp230.716 (31,12%). Dengan demikian, GKM masih mendominasi GK di Jakarta (Badan Pusat Statistik Provinsi DKI Jakarta, 2022).

Dalam membantu memenuhi kebutuhan sehari-hari, para informan penelitian bekerja sebagai pedagang kaki lima keterbukaan dan fleksibilitas diperlukan dalam keluarga yang terdiri dari ayah, ibu, dan anak untuk menciptakan keluarga yang sejahtera. Pendapatan pedagang kaki lima di Jalan Kedoya Raya memiliki dampak yang signifikan terhadap kesejahteraan keluarga mereka. Keuntungan berdagang digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Berdasarkan hasil wawancara, setiap informan menyatakan bahwa pendapatan dari hasil berdagang dapat mencukupi kebutuhan keluarga mereka. Berikut salah satu ungkapan dari ibu Indah:

“Jujur saja saya kebantu banget dari hasil dagang, ada pemasukan untuk beli makan, kebutuhan rumah, kebutuhan anak. Alhamdulillah semenjak saya dagang, merasa semua kebutuhan berkecukupan, bisa bayar utang. Sisa uang kadang juga bisa ditabung buat keperluan mendesak biarpun sedikit-sedikit” (Indah sebagai pedagang Dimsum di Jalan Kedoya Raya, 27 Februari 2023).

Kesejahteraan keluarga dipengaruhi oleh faktor ekonomi seperti pendapatan. Salah satu contoh yang diungkapkan bu Indah dari penghasilan yang didapatkannya mampu untuk memenuhi kebutuhan keluarga, membayar hutang dan bahkan sesekali masih bisa untung ditabung. Tidak hanya informan pedagang saja, anak dari keluarga

informan juga merasakan dampak baik dari kesejahteraan keluarganya. Anak dari pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya menjadi salah satu anggota keluarga informan yang turut merasakan kebahagiaan karena kesejahteraan keluarga. Berikut pernyataan dari Ryan dan Novi:

“Seneng mah udah pasti, apalagi kebutuhan sekolah saya dan adek kaya beli seragam, alat tulis, sepatu, ayah usaha buat bisa beliin. Kalau sakit masih bisa berobat, uang jajan atau transportasi ke sekolah cukup, ga kurang. Saya sering liat temen kalau istirahat sekolah ga jajan karna uangnya pas buat naik angkot pulang sekolah, jadi saya ngerasa keluarga masih tergolong mampu” (Ryan sebagai anak dari pedagang Risol Mayones di Jalan Kedoya Raya, 27 Februari 2023).

“Aku ngerasa bahagia ka sekaligus bersyukur karna merasa apa yang dibutuhin bisa dibeli, liat orang tua bisa makan tiga kali sehari aja udah seneng karna yang penting bisa beli buat kebutuhan sehari-hari dulu, kalau itu semua udah bisa dipenuhin sebetulnya udah merasa bahagia” (Novi sebagai anak pedagang Dimsum di Jalan Kedoya Raya, 7 Maret 2023).

Pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya bukanlah satu-satunya yang mengalami perasaan bahagia yang disebabkan oleh kesejahteraan keluarga, tetapi juga dirasakan oleh seluruh anggota keluarga. Dari kesejahteraan keluarga, anak dari informan merasakan segala kebutuhannya seperti biaya pendidikan, kesehatan, kebutuhan dasar seperti makan tiga kali sehari dapat terpenuhi. Perasaan bahagia yang timbul dari kesejahteraan keluarga yang mereka alami merujuk pada tipe tindakan afektif pada teori tindakan sosial, Weber menjelaskan pada tipe tindakan ini didasarkan pada perasaan atau emosi tanpa pemikiran rasional dan perencanaan yang sadar karena tingkah laku atau tindakan pelaku berada di bawah kendali atas perasaan. Tindakan afektif juga terjadi secara otomatis karena adanya rangsangan dari luar. Rangsangan di sini berasal dari kesejahteraan keluarga informan yang kemudian menstimulus atau mendorong munculnya emosi atau perasaan bahagia pada keluarga informan dilakukan secara tidak sadar.

Berdasarkan fakta dan data di lapangan keadaan keluarga pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya sudah tergolong dalam keluarga sejahtera. Keluarga sejahtera akan selalu tercukupi untuk mencukupi kebutuhan pokok

keluarga dan juga memberikan pendidikan dan keamanan yang dibutuhkan anak-anaknya. Dikatakan sejahtera karena anggaran pengeluaran yang dimiliki keluarga informan telah melebihi batas minimum GK (Garis Kemiskinan) DKI Jakarta pada Maret 2022 baik dalam GKM (Garis Kemiskinan Makanan) atau GKNM (Garis Kemiskinan Non Makanan) menurut Badan Pusat Statistik DKI Jakarta sebagaimana yang digunakan penulis dalam mengukur parameter keluarga sejahtera pada keluarga informan. Kesejahteraan keluarga yang dirasakan keluarga informan merupakan hasil dari suatu proses pengembangan sumber daya keluarga yang telah dilakukan selama siklus kehidupan keluarga. Sejalan dengan hasil penelitian Pita Prasetyaningtyas (2017) mendapati pendapatan yang dimiliki dari hasil berdagang dapat menciptakan kesejahteraan keluarga apabila keluarga tersebut mampu memenuhi kebutuhan dasar, seperti sandang, pangan, papan, kesehatan, pendidikan dan kebutuhan dasar lainnya seperti lingkungan yang nyaman, aman, bersih, terpenuhi hak asasinya. Selain itu dalam hal mengelola pengeluaran sangat dibutuhkan untuk tercapainya kesejahteraan keluarga (Prasetyaningtyas, 2017).

Allah berfirman mengenai kesejahteraan dalam surah Ar-Ra'd ayat 11:

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ

Artinya: Sesungguhnya Allah tidak mengubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri” (QS Ar-Ra'd ayat 11).

Siapa saja yang memiliki kesadaran sosial untuk mengenali ketidakadilan memiliki tanggung jawab untuk menuntut perubahan sosial, termasuk orang-orang dari semua lapisan masyarakat. Ada dua langkah kunci dalam proses transformasi masyarakat dalam Surat Ar-Ra'd ayat 11. Pertama, perubahan pribadi atau personal harus dilakukan terlebih dahulu sebelum perubahan sosial. Kedua, secara bertahap, dalam proses perubahan pribadi harus disertai dengan perubahan lainnya, seperti mengajarkan umat Islam tentang kewajibannya kepada Allah SWT dan sesama (aspek individu), kemudian membangun aspek kelembagaan, seperti zakat, dan sebagainya (Ulum, 2018).

Tabel 15. Hasil Analisis Data Lapangan dengan Teori Tindakan Sosial

Tipe Tindakan	Hasil Analisis
Rasionalitas Instrumental	Bijak dalam menggunakan keuangan keluarga
Rasional Nilai (Sosial dan Agama)	Anggota keluarga menjalankan peran masing-masing <ul style="list-style-type: none">- Ayah bekerja mencari nafkah- Ibu dan ayah mengelola keuangan keluarga- Ibu turut mencari penghasilan tambahan atas izin suami dan tidak meninggalkan kewajiban di rumah- Anak membantu pekerjaan orang tua
Afektif	Keluarga informan bahagia karena kondisi ekonomi keluarga meningkat
	Keluarga informan bahagia karena keluarganya mengalami kesejahteraan

Sumber: Data wawancara dengan Informan

Berdasarkan rangkuman penulis atas temuan analisis teoretis pada tabel di atas, kegiatan informan dalam bab ini termasuk ke dalam salah satu dari tiga tipe yang diidentifikasi oleh Max Weber sebagai tindakan sosial. Di antaranya dengan meningkatnya kondisi ekonomi dari hasil penerapan strategi berdagang keluarga informan lebih bijak dalam menggunakan keuangan keluarga dengan membuat anggaran di setiap kebutuhan dasar keluarga. Anggaran tersebut dikelola oleh suami atau istri sebagaimana termasuk pada implementasi tipe tindakan rasional nilai, selain itu istri yang turut menjadi pedagang atas izin suami dan tetap harus mengerjakan tanggung jawab sebagai ibu rumah tangga serta anak yang membantu pekerjaan orang tua termasuk pada tipe tindakan rasional nilai baik pada nilai sosial dan agama. Kemudian hasil dari usaha menjadi pedagang menjadikan keluarga informan bahagia karena kondisi ekonomi meningkat sehingga bisa mencukupi kebutuhan dasar keluarga dan menjadi keluarga sejahtera.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan tahap-tahap pembahasan di atas penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut:

Pertama, bahwa strategi berdagang yang dilakukan oleh pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya terdapat dua bagian, yakni strategi saat pengolahan produk makanan yang terdiri dari: a) strategi pemilihan bahan baku yang berkualitas, b) strategi memasak dengan SDM dari anggota keluarga yang terampil memasak, dan c) strategi ciri khas dengan cara menjaga cita rasa produk yang dijual. Kemudian terdapat strategi pemasaran, antara lain: a) strategi produk, seperti memperhatikan mulai dari nama, bentuk, isi dan kemasan produk yang dijual. Pedagang sangat memperhatikan kualitas bahan makanan yang dipakai, kemasan produk yang praktis dan nama produk yang dijual yang menarik. b) strategi harga, pedagang menetapkan harga yang kompetitif dari pesaing dengan menyesuaikan pada modal dan ekonomi target pasar. c) strategi lokasi, umumnya pedagang memilih berjualan di sepanjang jalan Kedoya Raya karena lokasi yang strategis dan terdapat izin berdagang. d) strategi promosi, banyak cara yang digunakan pedagang, seperti usaha turun temurun yang sudah dikenal banyak orang, penyaluran informasi melalui tetangga dan memasang spanduk.

Kedua, dampak yang dihasilkan dari strategi pada keluarga pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya adalah peningkatan ekonomi keluarga seperti pada pedagang risol mayones pendapatan bersih semula Rp7.000.000 menjadi Rp8.000.000, pedagang tahu gejrot pendapatan bersih semula Rp2.500.000 menjadi Rp3.000.000, pedagang nasi uduk pendapatan bersih semula Rp9.000.000 menjadi Rp10.500.000, pedagang *seafood* pendapatan bersih semula Rp6.500.000 menjadi Rp8.000.000 dan pedagang dimsum pendapatan bersih semula Rp3.500.000 menjadi Rp4.000.000. Peningkatan ekonomi tersebut dapat memenuhi kebutuhan keluarga, seperti sandang, pangan papan, pendidikan, kesehatan, transportasi dan kebutuhan

lainnya dapat terpenuhi dari penghasilan sebagai pedagang kaki lima makanan. Peningkatan ekonomi juga didukung dari kedisiplinan anggota keluarga dalam keseimbangan menjalankan peran masing-masing. Diketahui bahwa kebutuhan dasar keluarga pedagang telah terpenuhi karena melakukan pengelolaan keuangan keluarga dengan membuat anggaran pengeluaran dan diketahui bahwa keluarga pedagang kaki lima makanan di Jalan Kedoya Raya masuk pada keluarga sejahtera karena pengeluaran yang mereka miliki untuk makanan dan non makanan melebihi standar GKM (Garis Kemiskinan Makanan) dan GKNM (Garis Kemiskinan Non Makanan) tahun 2022 yang telah ditetapkan Badan Pusat Statistik DKI Jakarta.

B. Saran

Berlandaskan dari hasil penelitian di atas mengenai Upaya Pedagang Kaki Lima Makanan untuk Kesejahteraan Keluarga (Studi di Jalan Kedoya Raya Kelurahan Kedoya Selatan Kecamatan Kebon Jeruk Kota Jakarta Barat) terdapat beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi pedagang kaki lima makanan untuk selalu mematuhi aturan dan menjaga ketertiban, kenyamanan dan kebersihan di lokasi berdagang. Menciptakan inovasi dagangan dan memaksimalkan semua strategi berdagang yang telah dilakukan.
2. Bagi pemerintah diharapkan untuk dapat memberikan lebih banyak fasilitas tempat berdagang untuk pedagang kaki lima gratis dan menjaga keamanan lapak pedagang dari pungutan liar pihak yang tidak bertanggung jawab, serta turut memberikan pembinaan rutin kepada para PKL berupa sosialisasi kewirausahaan untuk peningkatan keahlian PKL yang akan berdampak pada kesejahteraan keluarga.
3. Bagi peneliti berikutnya, diharapkan dapat ditemukan isu-isu dan solusi lain tentang strategi pedagang kaki lima dan kesejahteraan keluarga.

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Arisandi, H. (2015). *Buku Pintar Pemikiran Tokoh-Tokoh Sosiologi dari Klasik Sampai Modern*. Yogyakarta: IRCiSoD.
- Awaru, A. T. (2021). *Sosiologi Keluarga*. Bandung: Media Sains Indonesia.
- Badan Pusat Statistik Provinsi DKI Jakarta. (2022). *Indikator Kesejahteraan Rakyat Provinsi DKI Jakarta 2022*. DKI Jakarta: Badan Pusat Statistik Provinsi DKI Jakarta.
- Bungin, B. (2010). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Dean, A. B., & J. (1999). *Metode dan Masalah Penelitian Sosial*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Dinar, M., Ahmad, M. S., & Hasan, M. (2020). *Kewirausahaan*. Bandung: Media Sains Indonesia.
- Haryanto, S. (2011). *Sosiologi Ekonomi*. Yogyakarta: Arruz Media.
- HM, Z. (2012). *212 Asal-Usul Djakarta Tempo Doeloe*. Jakarta: Ufuk Press.
- Jones, P., Bradbury, L., & Boutillier, S. L. (2016). *Pengantar Teori-Teori Sosial dari Teori Fungsionalisme hingga Post-modernisme*. Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia.
- Kuswardinah, A. (2019). *Ilmu Kesejahteraan Keluarga*. Semarang: UNNESPRESS.
- Moleong, L. J. (2007). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Nugroho, M. Q. (2014). *Manajemen Strategik Pemerintahan*. Tangerang Selatan: Universitas Terbuka.
- Ritzer, G. (2011). *Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berparadigma Ganda (terjemahan Alimandan)*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

- Ritzer, G., & Stepnisky, J. (2019). *Teori Sosiologi Klasik Edisi Ketujuh (Terjemahan Helly Prajitno Soetjipto dan Sri Mulyani Soetjipto)*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Rostiana, E., & Djullius, H. (2018). *Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan dalam Mewujudkan Keluarga Sejahtera*. Yogyakarta: Mirra Buana Media.
- Sembiring, M. J., & Fatihudin, D. (2020). *Manajemen Strategi dari Teori ke Praktek*. Pasuruan: CV. Penerbit Qiara Media.
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif & RND*. Bandung: Alfabeta.
- Syarief, H., & Hartoyo. (1993). *Beberapa Aspek dalam Kesejahteraan Keluarga. Prosiding*. Bogor: Universitas Pertanian Bogor.
- Syawaludin, M. (2017). *Islam dan Kesejahteraan Masyarakat: Siasat Usaha Pedagang Kaki Lima (PKL)*. Palembang: Rafah Press.
- Syukur, M. (2018). *Dasar-Dasar Teori Sosiologi*. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Ulum, M. (2018). *Dakwah Perubahan Masyarakat: Qur'anic Perspective*. Jepara: SMK Azzahra.
- Weber, M. (1946). *Essays in Sociology*. New York: Oxford University Press.
- Widodo. (2017). *Metodologi Penelitian Populer dan Praktis*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Wirawan, I. B. (2012). *Teori-Teori Sosial dalam Tiga Paradigma (Fakta Sosial, Definisi Sosial, dan Perilaku Sosial)*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Zainurossalamia, S. (2020). *Manajemen Pemasaran Teori dan Strategi*. Lombok Tengah: Forum Pemuda Aswaja.

Skripsi:

- Achmad, N. F. (2018). *Peran pedagang kaki lima terhadap kesejahteraan keluarga di Kelurahan Tidung Kecamatan Rappocini Kota Makassar. Dalam Skripsi*. Makassar: Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.

Jannah, I. R. (2016). *Strategi Sosial Ekonomi Pedagang Kaki Lima Pasca Pelarangan Berjualan di Kawasan Simpang Tujuh UNNES. Dalam Skripsi*. Semarang: Universitas Negeri Semarang.

Nurjannah. (2017). *Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima di Jalan Andi Pangerang Pettarani Kota Makassar (Studi Fungsi dan Peran Anggota Keluarga dalam Perspektif Sosiologi Keluarga)*. Dalam *Skripsi*. Makassar: Universitas Muhammadiyah Makassar.

Sundari, I. (2019). *Strategi Pedagang Kaki Lima dalam Meningkatkan Penghasilan Untuk Kesejahteraan Keluarga Studi pada Pedagang Kaki Lima Di Jalan Arif Rahman Hakim Telanaipura Kota Jambi*. Dalam *Skripsi*. Jambi: Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Safuddin.

Jurnal:

Apriani, T. (2018). Kesejahteraan Keluarga Pedagang Kecil di Pasar Senin Desa Rantau Panjang Kiri Kecamatan Kubu Babussalam Kabupaten Rokan Hilir. *Jurnal Online Mahasiswa FISIP*, Vol. 5, No. 1, Hlm. 1-15.

Darmawan, K., Irdiana, S., & Ariyono, K. Y. (2022). Strategi Peningkatan Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Masa Pandemi Covid 19. *JIP: Jurnal Inovasi Penelitian*, Vol. 2, No. 9, Hlm. 2.981-2.988.

Fitria, D. U., Suharso, P., & Hartanto, W. (2022). Kesejahteraan Keluarga Perajin Tempe di Kelurahan Sumbertaman Kota Probolinggo. *JPE (Jurnal Pendidikan Ekonomi)*, Vol. 16, No. 1.

Hariyani, T. (2021). Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Mempertahankan Usaha Di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Ekuivalensi*, Vol. 7, No. 1, Hlm. 147-164.

Hidayat, R., & Iskandar, T. (2022). Strategi Meningkatkan Penghasilan untuk Kesejahteraan Keluarga Pedagang. *Inovatif : Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi, Bisnis Digital dan Kewirausahaan*, Vol. 1, No. 4, Hlm. 305-315.

Hilary, D., & Wibowo, I. (2021). Pengaruh Kualitas Bahan Baku dan Proses Produksi terhadap Kualitas Produk PT Menjangan Sakti. *Jurnal Manajemen Bisnis Krisnadwipayana*, Vol. 9, No. 1.

Iskandar, Hartoyo, Sumarwan, U., & Khomsan, A. (2006). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kesejahteraan Keluarga. *Retrieved from <http://repository>*.

usu. ac. id/bitstream/123456789/18931/1/ikm-des2006-10, Vol. 20, No. 289, Hlm. 133-141.

Nazrin, Bauto, L. O., & Yusuf, B. (2021). Peran Pedagang Kaki Lima (PKL) dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga (Studi di Kawasan Objek Wisata Pantai Mutiara Desa Gumanano Kecamatan Mawasangka Kabupaten Buton Tengah)". *Well-Being: Journal of Social Welfare*, Vol. 2, No. 1, Hlm. 206-214.

Octaviani, S. L., & Puspitasari, Y. A. (2021). Penataan Dan Pemberdayaan Sektor Informal: Pedagang Kaki Lima. *Jurnal Kajian Ruang*, Vol. 1, No. 1, Hlm. 130-146.

Prasetyaningtyas, P. (2017). Identifikasi Kesejahteraan Ekonomi Pekerja Olahan Ikan Tuna Berdasarkan Pengeluaran Pendapatan Di Kecamatan Pacitan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, Vol. 6, No. 1.

Rafidah. (2019). Strategi dan Hambatan Pedagang Kaki Lima dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus PKL di Telanaipura Kota Jambi). *IJIEB: Indonesian Journal of Islamic Economics and Business*, Vol. 4, No. 2, Hlm. 55-6.

Sari, R., Rochaida, E., & Amalia, S. (2018). Tingkat kesejahteraan keluarga pedagang sayur di pasar segiri kota samarinda provinsi kalimantan timur. *JIEM (Jurnal Ilmu Ekonomi Mulawarman)*, Vol. 3, No. 4.

Wahid, S., Sahabuddin, C., & Dermawan. (2020). Kontribusi Pendapatan Ibu-Ibu Pedagang Kaki Lima Terhadap Pendidikan Keluarga di Pasar Sentral Pekkabata Kabupaten Polewali Mandar. *Journal Pegguruang: Conference Series*, Vol. 2, No. 2, Hlm. 123-128.

Wibowo, D. H., Arifin, Z., & Sunarti. (2015). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing Umkm (Studi pada Batik Diajeng Solo). *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol. 29, No. 01, Hlm. 59-66.

Wijayanti, R. (2009). Karakteristik Aktivitas Pedagang Kaki Lima Pada Kawasan Komersial di Pusat Kota, (Studi Kasus: Simpang Lima. *Jurnal Teknik*, Vol. 30 No. 3, Hlm. 162-167.

Winarta, N. Y. (2022). Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Penghasilan Untuk Kesejahteraan Keluarga Studi Pada Pedagang Pasar 16 Ilir, Palembang. *Prosiding National Seminar on Accounting UKMC*, Vol. 1, No. 1, Hlm. 357-370.

Yare, M. (2021). Peran Ganda Perempuan Pedagang Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Di Kelurahan Karang Mulia Distrik Samofa Kabupaten Biak Numfor. *Copi Susu: Jurnal Komunikasi, Politik & Sosiologi*, Vol. 3, No. 2, Hlm. 17-28.

Website:

Badan Pusat Statistik DKI Jakarta. 2023. "Keadaan Angkatan Kerja Provinsi DKI Jakarta 2022". Dalam <https://jakarta.bps.go.id/publication/2023/04/26/d8a1eab96d9b7df3d7d3ae46/keadaan-angkatan-kerja-provinsi-dki-jakarta-2022.html>., diakses pada 2 April 2023.

BAMAI, U. 2022. "Mengenal Kelas Menengah di Indonesia?". Dalam <https://bamai.uma.ac.id/2022/09/28/mengenal-kelas-menengah-di-indonesia/>., diakses pada 12 September 2022.

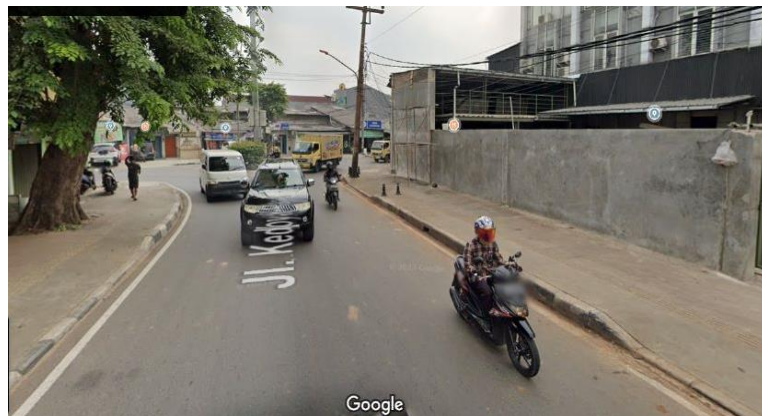
BPS DKI Jakarta. 2021. "Statistik Kesejahteraan Rakyat Provinsi DKI Jakarta 2021". Dalam <https://jakarta.bps.go.id/publication/2021/12/28/7bed24729253d4d868a54b55/statistik-kesejahteraan-rakyat-provinsi-dki-jakarta-2021.html>., diakses pada 12 September 2022.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Wawancara Penulis dengan Pihak Kelurahan Kedoya Selatan



Lampiran 2. Kondisi Lokasi Jalan Kedoya Raya Pukul 06.00 – 15.00 WIB



Lampiran 3. Kondisi Jalan Kedoya Raya Pukul 15.30 - 00.00 WIB



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas

Nama : Siti Nur Afifah
Tempat, Tanggal Lahir : Jakarta, 27 Februari 2001
Agama : Islam
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Jl. Pilar Baru, No.38K, RT.02/RW.03, Kedoya Selatan, Kebon Jeruk, Jakarta Barat, DKI Jakarta.
E-Mail : nuraaafifah27@gmail.com
No. Telp : 085715440074

B. Riwayat Pendidikan

1. SDN Kedoya Selatan 04 Pagi (2013)
2. SMPN 229 Jakarta (2016)
3. SMKN 60 Jakarta (2019)

C. Riwayat Organisasi

1. Generasi Eksekutif FISIP UIN Walisongo (2019)
2. HMJ Sosiologi FISIP UIN Walisongo (2020-2022)
3. PILAR PKBI Jawa Tengah (2021-2023)

D. Beasiswa

KJMU (Kartu Jakarta Mahasiswa Unggul) (2019-2023)

Semarang, 15 Mei 2023



Siti Nur Afifah

NIM. 1906026045