

**STRATEGI SURVIVAL PEDAGANG KAKI LIMA DI JALAN
PROF. DR. HAMKA KELURAHAN TAMBAKAJI
KECAMATAN NGALIYAN KOTA SEMARANG**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Sosial (S.Sos)

Program Studi Sosiologi



Disusun Oleh:

KHOIRUM AZURA

2106026037

PROGRAM STUDI SOSIOLOGI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO

SEMARANG

2025

NOTA PEMBIMBING

Lamp : lima (5) eksemplar
Hal : Persetujuan Naskah Skripsi

Kepada.
Yth. Dekan FISIP
UIN Walisongo Semarang
di Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, mengoreksi, dan memperbaiki sebagaimana mestinya, maka kami menyatakan bahwa skripsi saudari:

Nama : Khoirum Azura
NIM : 2106026037
Jurusan : Sosiologi
Judul Skripsi : STRATEGI SURVIVAL PEDAGANG KAKI LIMA DI
JALAN PROF. DR. HAMKA KELURAHAN
TAMBAKAJI KECAMATAN NGALIYAN KOTA
SEMARANG

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 12 Juni 2025

Pembimbing,



Dr. Mohammad Parmudi, M.Si.
NIP. 196904252000031001

HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

STRATEGI SURVIVAL PEDAGANG KAKI LIMA DI JALAN PROF. DR. HAMKA KELURAHAN TAMBAKAJI KECAMATAN NGALIYAN KOTA SEMARANG

Disusun Oleh:

Khoirum Azura

2106026037

Telah dipertahankan di depan majelis penguji skripsi pada tanggal 20 Juni 2025
dan dinyatakan LULUS.

Susunan Dewan Pengaji

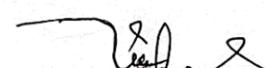


Sekretaris Sidang



Nur Hasyim, M.A.
NIP. 197303232023211007

Penguji Utama 1



Drs. Ghufron Adjib, M.Ag.
NIP. 196603251992031001

Pembimbing 1



Dr. H. Mochamad Parmudi, M.Si.
NIP. 19690425200031001

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini, menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri. Di dalamnya tidak terdapat karya orang lain yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar sarjana di perguruan tinggi atau lembaga pendidikan lain. Segala informasi dan pengetahuan yang saya peroleh, baik dari karya yang telah dipublikasikan maupun yang belum dipublikasikan, telah dicantumkan dengan jelas dalam naskah ini beserta daftar pustakanya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Semarang, 12 Juni 2025



Khoirum Azura
NIM. 2106026037

KATA PENGANTAR

Allhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT atas segala rahmat, taufik, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul **“Strategi Survival Pedagang Kaki Lima Di Jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji Kecamatan Ngaliyan Kota Semarang”** shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang senantiasa kita nantikan syafaatnya kelak di hari akhir.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana pada program studi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang. Dengan penuh rasa syukur, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan dukungan, doa, serta semangat selama proses penyusunan skripsi ini hingga selesai. Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada:

1. Prof. Dr. H. Nizar Ali, M.Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Prof. Dr. Imam Yahya, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UIN Walisongo Semarang.
3. Ibu Naili Ni'matul Illiyun, M.A selaku Ketua Program Studi Sosiologi UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak Dr. H. Mochamad Parmudi, M.Si selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan serta motivasi hingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Bapak Drs. Ghufron Adjib, M.Ag selaku Dosen Wali yang telah membimbing penulis dari awal hingga akhir studi.
6. Bapak dan Ibu Dosen serta staf administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UIN Walisongo Semarang yang telah memberikan ilmu, wawasan, serta bimbingan selama masa perkuliahan hingga dapat digunakan dalam penyusunan skripsi ini.
7. Untuk kedua orang tua tercinta, Bapak Khoiruman dan Ibu Sumiati, serta kakak saya tersayang, Khoiriya Fitri, terima kasih atas doa, kasih sayang, dan dukungan

yang tak pernah putus sepanjang perjalanan ini. Terima kasih telah menjadi tempat pulang terbaik, penyemangat di setiap langkah, dan pelipur lara di saat lelah. Tanpa doa dan cinta kalian, mungkin saya tak akan mampu sampai di titik ini. Semoga Allah SWT senantiasa membalas segala kebaikan dan cinta tulus yang telah diberikan.

8. Kepada diri saya sendiri, Khoirum Azura, terima kasih sudah bertahan sejauh ini. Terima kasih karena tetap memilih melangkah, meski tak jarang hati ingin menyerah saat harapan terasa jauh dari genggaman. Terima kasih telah menjadi pribadi yang terus mencoba, berani bangkit setiap kali jatuh, dan mampu melewati proses panjang hingga akhirnya skripsi ini bisa diselesaikan. Semangat terus ya, masih banyak impian yang menunggu untuk diwujudkan. Peluk hangat untuk diri sendiri.
9. Kepada seseorang yang begitu berarti, Mas Friga Prasetiyo, terima kasih telah menjadi bagian penting dalam perjalanan hidup saya. Terima kasih atas hangatnya kebersamaan, dukungan tanpa henti, tawa yang menghapus sedih, serta kesediaan untuk selalu menjadi pendengar setia di kala lelah menyapa. Terima kasih karena telah memilih tetap bertahan dan berjalan bersama, dalam suka maupun duka. Semoga langkah ini terus seiring, hingga waktu yang tak terhingga.
10. Yulinita Sabilla, sahabat terbaik yang telah membersamai penulis dalam suka dan duka selama menempuh pendidikan di UIN Walisongo Semarang. Terima kasih atas persahabatan dan segala dukungannya.
11. Fina, Olif, Linda, Rangga, Anggi K, Alfia, Anggi S, dan Nandai sahabat-sahabat luar biasa yang telah membersamai, mendukung, dan banyak membantu penulis dalam berbagai hal selama masa perkuliahan.
12. Bapak Lurah Kelurahan Tambakaji beserta jajarannya yang telah memberikan izin dan bantuan selama proses penelitian.
13. Bapak Ton, Ibu Fatmi, Bapak Joni, Bapak Heri, dan Bapak Yuli, selaku informan dalam penelitian ini. Terima kasih atas kesediaan waktu, informasi, dan pengalaman yang telah dibagikan.

14. Seluruh rekan mahasiswa Sosiologi angkatan 2021, khususnya Kelas Sosiologi A, yang telah menjadi teman seperjuangan, berbagi cerita, pengalaman, dan semangat selama proses perkuliahan.
15. Terima kasih saya ucapkan kepada semua pihak yang telah terlibat dan turut membantu dalam proses ini, meskipun tidak dapat saya sebutkan satu per satu. Semoga segala kebaikan kalian dibalas dengan limpahan rahmat oleh Allah SWT.

Dengan tulus, penulis berharap agar seluruh bantuan dan kebaikan dari pihak-pihak yang telah berperan dalam proses ini mendapatkan balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih belum sempurna karena adanya keterbatasan pengetahuan dan kemampuan dalam proses penelitian. Namun, penulis tetap berharap karya ini dapat memberikan manfaat di masa mendatang.

Semarang, 12 Juni 2025



Khoirum Azura
NIM. 2106026037

PERSEMBAHAN

Karya ini penulis persembahkan kepada:

Kedua orang tua tercinta, Bapak Khoiruman dan Ibu Sumiati yang senantiasa mendoakan dan memberikan kasih sayang, dukungan, nasihat, serta semangat yang tiada henti. Semoga Allah senantiasa melimpahkan kesehatan, keberkahan, dan kebahagiaan.

Almamater kebanggaan, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

MOTTO

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

“Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan.”

(Q.S. Al-Insyirah: 6)

ABSTRAK

Pedagang Kaki Lima (PKL) ialah pekerjaan di sektor informal yang dilakukan oleh individu atau kelompok dengan cara berjualan di ruang-ruang publik seperti trotoar, pinggir jalan, taman, pasar tradisional, dan area keramaian lainnya dengan menawarkan jenis barang dagangan yang beragam, mulai dari makanan, minuman, pakaian, hingga barang kebutuhan sehari-hari.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi survival apa yang diterapkan PKL di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji dalam mempertahankan dagangannya. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan metode deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara mendalam kepada kelima Pedagang Kaki Lima (PKL), dan dokumentasi. Dalam Penelitian ini peneliti menggunakan teori *Mekanisme Survival* James C. Scott. Sementara itu, Teknik analisis data menggunakan tiga tahap yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha dagang Pedagang Kaki Lima (PKL) memiliki peran vital sebagai sumber penghasilan utama untuk memenuhi kebutuhan pokok keluarga, seperti makanan, biaya pendidikan anak, kesehatan, pembayaran tagihan, hingga kebutuhan tak terduga. Selain itu, di tengah keterbatasan modal dan ketidakpastian pendapatan, para Pedagang Kaki Lima (PKL) menerapkan berbagai strategi survival untuk menjaga keberlangsungan usaha dan ekonomi keluarga. Strategi tersebut meliputi alternatif subsistensi, yakni memprioritaskan hasil dagang untuk kebutuhan harian; pemanfaatan jaringan sosial, seperti meminjam modal dari keluarga atau sesama pedagang tanpa bunga serta saling berbagi informasi usaha; dan strategi “mengikat sabuk lebih kencang”, yaitu menekan pengeluaran dan menunda kebutuhan sekunder saat pendapatan berkurang.

Kata Kunci: Strategi Survival, PKL , Ekonomi Keluarga, Jaringan sosial.

ABSTRACT

Street Vendors (Pedagang Kaki Lima/PKL) are informal sector occupations carried out by individuals or groups by selling goods in public spaces such as sidewalks, roadsides, parks, traditional markets, and other crowded areas. They offer a variety of merchandise, ranging from food, beverages, clothing, to daily necessities.

This study aims to identify the survival strategies applied by street vendors along Prof. Dr. Hamka Street, Tambakaji Subdistrict, in sustaining their businesses. The research employs a qualitative approach with a descriptive method. Data collection techniques include observation, in-depth interviews with five street vendors, and documentation. In this study, the researcher uses James C. Scott's Survival Mechanism Theory as the theoretical framework. Meanwhile, the data analysis technique follows three stages: data reduction, data display, and conclusion drawing.

The research findings indicate that street vending plays a vital role as the main source of income for fulfilling essential family needs, such as food, children's education expenses, healthcare, bill payments, and emergency needs. Moreover, despite facing limited capital and uncertain income, the street vendors implement various survival strategies to maintain their business continuity and family economy. These strategies include subsistence alternatives, prioritizing daily needs from business profits; utilizing social networks, such as borrowing capital from family members or fellow vendors without interest and exchanging business information; and the "tightening the belt" strategy, which involves reducing expenses and postponing secondary needs when income decreases.

Keywords: *Survival Strategies, Street Vendors, Family Economy, Social Networks*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

NOTA PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN	iv
KATA PENGANTAR	v
PERSEMBERAHAN.....	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	5
E. Tinjauan Pustaka.....	6
F. Kerangka Teori.....	9
G. Metode Penelitian	20
H. Sistematika Penulisan.....	24

BAB II RIWAYAT HIDUP DAN TEORI MEKANISME SURVIVAL

JAMES C. SCOTT.....	26
A. Riwayat Hidup James C. Scott.....	26
B. Asumsi Dasar Teori Mekanisme Survival James C. Scott	27
C. Konsep Kunci Teori Mekanisme Survival James C. Scott	27
D. Implementasi Teori Mekanisme Survival James C. Scott.....	29

BAB III GAMBARAN UMUM KELURAHAN TAMBAKAJI

DAN PKL KELURAHAN TAMBAKAJI	32
A. Gambaran Umum Kelurahan Tambakaji	32
1. Sejarah Kelurahan Tambakaji	32
2. Kondisi Geografis.....	36
3. Kondisi Topografis.....	37
4. Kondisi Demografis.....	37
B. Profil PKL Kelurahan Tambakaji.....	42
1. Profil Informan.....	42

2. Pendapatan PKL.....	43
BAB IV STRATEGI SURVIVAL PEDAGANG KAKI LIMA DI JALAN	
PROF. DR. HAMKA KELURAHAN TAMBAKAJI	45
A. Pola Adaptasi PKL dalam Menghadapi Lingkungan.....	45
1. Pemilihan Waktu dan Lokasi yang Strategi.....	45
2. Menjalin Relasi Antar PKL	48
B. Strategi Ekonomi, Strategi PKL Menghadapi Kebijakan	
Pemerintah	50
1. Strategi Ekonomi PKL	50
2. Strategi PKL Menghadapi Kebijakan Pemerintah	54
C. Inovasi dan Kreativitas PKL.....	58
1. Variasi Menu	58
2. Inovasi Peralatan Dagang	60
BAB V FAKTOR PENDORONG PEDAGANG KAKI LIMA	
DALAM MEMPERTAHANKAN DAGANGANNYA	62
A. Keterbatasan Lapangan Kerja	62
B. Modal Usaha yang Relatif Kecil	64
1. Gambaran Modal Usaha PKL	65
2. Dampak Modal Kecil terhadap Skala Usaha.....	67
3. Strategi Bertahan di Tengah Keterbatasan Modal	69
C. Kebutuhan Ekonomi Keluarga	70
1. Kebutuhan Hidup Sehari-Hari.....	71
2. Keterbatasan Penghasilan dan Strategi Pemenuhan Kebutuhan.....	72
3. Peran Usaha Dagang terhadap Ketahanan Ekonomi Keluarga	74
BAB VI PENUTUP	77
A. Kesimpulan.....	77
B. Saran.....	78
DAFTAR PUSTAKA.....	79
LAMPIRAN	83
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	86

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Data Informan.....	23
Tabel 2. Nama-Nama Lurah Kelurahan Tambakaji Tahun 1992.....	34
Tabel 3. Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin.....	38
Tabel 4. Jumlah Penduduk Kelurahan Tambakaji Berdasarkan Agama	38
Tabel 5. Jumlah Penduduk Kelurahan Tambakaji berdasarkan Mata Pencaharian	39
Tabel 6. Jumlah Penduduk Kelurahan Tambakaji Berdasarkan Pendidikan.....	40
Tabel 7. Jumlah Penduduk Kelurahan Tambakaji Berdasarkan Usia	41
Tabel 8. Data Informan.....	43
Tabel 9. Kategori Pendapatan Harian PKL.....	44

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Wawancara dengan Sekretaris Kelurahan Tambakaji	33
Gambar 2. Struktur Organisasi Kelurahan Tambakaji.....	34
Gambar 3. Peta Wilayah Kelurahan Tambakaji	36
Gambar 4. Wawancara dengan Ibu Fatmi.....	46
Gambar 5. Wawancara dengan Bapak Ton	50
Gambar 6. Wawancara dengan Bapak Yuli.....	52
Gambar 7. Wawancara dengan Bapak Heri	60

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Izin Penelitian	83
Lampiran 2. Daftar Informan dan Daftar Pertanyaan	84
Lampiran 3. Daftar Riwayat Hidup	86

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pedagang Kaki Lima (selanjutnya disingkat PKL) banyak di temukan di berbagai tempat, seperti di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji, Ngaliyan Semarang. Mayoritas orang memilih menjadi PKL karena berbagai alasan, seperti kondisi ekonomi menengah kebawah dan kebutuhan hidup yang terus bertambah setiap harinya. keterbatasan lapangan pekerjaan formal mendorong mereka mencari alternatif usaha yang mudah dijalankan dengan modal terbatas, seperti berjualan di trotoar atau pinggir jalan. Menjadi PKL menawarkan fleksibilitas dalam menentukan waktu dan lokasi berdagang, sehingga mereka bisa menyesuaikan dengan kondisi pasar dan kebutuhan pribadi. Selain itu, wilayah strategis seperti di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji menjadi daya tarik tersendiri karena memiliki potensi konsumen yang tinggi, terutama mahasiswa yang mencari makanan dan minuman dengan harga yang terjangkau. Tidak sedikit pula yang menjadi PKL karena meneruskan usaha keluarga atau ingin mandiri secara ekonomi tanpa bergantung pada pekerjaan formal yang sulit diakses.

Fenomena strategi survival PKL telah banyak dikaji oleh banyak peneliti, salah satunya yang dilakukan oleh (Afdikal et al., 2022). Kajian ini memaparkan terkait strategi yang diterapkan dalam usaha untuk mempertahankan hidup, sebagian besar PKL mengandalkan dana pribadi dan meminjam dari keluarga. Selama pandemi, beberapa PKL di kawasan waterfront tetap mematuhi kebijakan pemerintah Kota Pontianak, seperti mengenakan masker dan mengikuti jam malam yang ditetapkan.

Kelurahan Tambakaji di jalan Prof. Dr. Hamka terdapat sejumlah PKL yang menjual berbagai jenis makanan dan minuman yang sangat diminati oleh masyarakat. Mulai dari makanan berat seperti nasi goreng, mie ayam, sate, bakso, hingga ketoprak, serta camilan ringan seperti gorengan, risoles, tahu tempe, dan lumpia. Selain itu, ada juga penjual makanan ringan seperti siomay, cilor, dan pentol goreng yang menjadi favorit bagi banyak orang, terutama untuk dinikmati sambil berjalan. Para PKL ini membuka lapaknya pada pagi hingga sore hari di trotoar pinggir jalan yang ramai dilalui banyak orang. Keberadaan mereka di lokasi

yang mudah dijangkau ini memudahkan orang, baik yang sedang dalam perjalanan maupun yang ingin menikmati hidangan cepat saji setelah beraktivitas panjang, untuk singgah dan membeli makanan.

Tidak hanya makanan berat, para PKL di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji juga menjual berbagai minuman segar untuk menyegarkan dahaga. Beberapa minuman yang dijual antara lain es kelapa muda, es teh manis, jus buah segar, kopi, serta minuman kekinian seperti boba, es kopi susu, dan minuman es campur dengan berbagai topping. Beragam pilihan minuman ini membuat pengunjung yang datang bisa memilih sesuai dengan selera mereka. Selain menawarkan makanan dan minuman yang nikmat, para PKL ini juga terkenal dengan harganya yang terjangkau, sehingga banyak orang memilih untuk membeli di sana. Banyak orang yang datang untuk makan cepat atau sekadar menikmati camilan di tengah aktivitas yang padat. Suasana yang nyaman dan ramah yang ditawarkan oleh pedagang-pedagang ini juga menjadi alasan mengapa di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji menjadi tempat yang populer untuk berburu kuliner murah meriah.

Fenomena strategi survival PKL di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji menarik untuk dikaji. Berbeda dengan kajian-kajian sebelumnya, penelitian ini berfokus bagaimana PKL menerapkan strategi untuk terus bertahan dalam menghadapi berbagai tantangan yang ada ketika berjualan, seperti naik turunnya minat para konsumen yang tentu saja hal tersebut mempengaruhi omzet yang didapatkan. PKL juga seringkali diburu atau ditertibkan oleh Satpol PP karena dianggap melanggar aturan seperti berdagang di trotoar, jalan umum, atau kawasan terlarang lainnya. Penertiban ini membuat para PKL di jalan Prof Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji perlu menyusun strategi bertahan dan berjualan agar bisa tetap mencari nafkah tanpa terus-menerus berhadapan dengan Satpol PP. Strategi yang biasanya diterapkan oleh PKL yaitu dengan melakukan pelayanan yang ramah dan hubungan sosial yang baik kepada pelanggan, membentuk komunitas antar pedagang lainnya, serta adaptasi terhadap tindakan Satpol PP umumnya berupa penyesuaian perilaku, lokasi, waktu, hingga cara berjualan, agar bisa tetap bertahan sambil menghindari penertiban.

Kecamatan Ngaliyan merupakan salah satu wilayah yang memiliki potensi pertumbuhan yang sangat pesat, baik dari segi demografi maupun ekonomi. Wilayah ini dihuni oleh beragam lapisan masyarakat dan didukung oleh berbagai fasilitas publik, seperti pasar, puskesmas, dan sekolah. Di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji merupakan salah satu wilayah yang berada di Kecamatan Ngaliyan, wilayah ini menjadi titik pertemuan berbagai arus lalu lintas dan pusat aktivitas, menjadikannya lokasi strategis bagi PKL untuk menjalankan usaha menggantungkan hidupnya pada hasil penjualan untuk bertahan memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Bagi PKL, mempertahankan dagangan adalah bagian dari upaya bertahan hidup. Dagangan menjadi sumber utama penghasilan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Oleh karena itu, berbagai cara dilakukan agar usaha tetap berjalan, mulai dari menyesuaikan harga, menjaga kualitas barang, hingga mencari lokasi strategis untuk berdagang.

Berdasarkan wawancara awal yang dilakukan dengan beberapa PKL yang menjual makanan, minuman, dan lainnya bahwa di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji terdapat banyak sekali PKL yang menggantungkan hidupnya dari hasil penjualannya tersebut. PKL di suka oleh banyak konsumen karena harganya yang terjangkau, khususnya bagi mahasiswa-mahasiswi dan warga setempat di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji. Banyaknya PKL tentu ada jajan yang populer di kalangan konsumen seperti cimol kentang, dimsum dan jasuke. Selain harganya yang terjangkau, keramahan PKL saat melayani konsumen juga menjadi salah satu alasan mengapa PKL sangat di minati oleh konsumen. Meskipun begitu PKL tidak lepas dari penertiban Satpol PP yang seringkali melakukan penertiban di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji. PKL yang tidak bisa kabur dalam penertiban ini biasanya akan di rampas gas LPG atau payungnya, jika gas LPG atau payung di ambil meraka hanya bisa pasrah karena memang sudah menjadi resiko.

Fenomena strategi survival yang diterapkan oleh para PKL dalam mengatasi tantangan dari penertiban Satpol PP yaitu dengan selalu waspada dalam mendekripsi akan datangnya Satpol PP. Beberapa PKL bersifat semi-mobile (pakai gerobak roda) agar mudah pindah bila ada penertiban dari Satpol PP. Membentuk komunitas informal untuk memperjuangkan kepentingan bersama, seperti keamanan dari penertiban dari Satpol PP. Menjalin hubungan yang baik dengan mahasiswa, satpam dan juga warga setempat agar tidak di gusur. Menerapkan jam

operasional yang fleksibel dan juga memilih tempat berjualan yang strategis. Dengan adanya strategi yang di terapkan oleh para PKL diharapkan PKL dapat terus bertahan di tengah tantangan yang ada.

Fenomena strategi survival PKL menarik untuk dikaji karena PKL mengembangkan strategi adaptasi yang kreatif untuk bertahan di tengah tantangan seperti persaingan, keterbatasan ruang, dan peraturan yang ketat. Kajian ini penting untuk memahami bagaimana PKL bisa tetap bertahan dan berkembang meskipun berada dalam situasi ekonomi yang penuh tantangan. serta peran PKL dalam perekonomian informal yang signifikan, khususnya dalam menciptakan lapangan kerja dan pemberdayaan ekonomi masyarakat.

Dalam konteks tersebut, penelitian ini akan berfokus pada strategi survival yang diterapkan oleh para PKL yang beraktivitas di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji. Keberadaan PKL di wilayah ini tidak hanya mencerminkan dinamika ekonomi lokal, tetapi juga menjadi representasi dari sektor ekonomi informal yang terus berkembang di tengah tantangan urbanisasi dan regulasi pemerintah. Strategi survival yang dijalankan oleh para PKL tidaklah sederhana. Mereka harus mampu menyesuaikan diri dengan perubahan tren pasar yang terus berkembang, seperti perubahan preferensi konsumen terutama mahasiswa sebagai konsumen utama hingga kemunculan pesaing baru yang memanfaatkan teknologi digital. Dalam menghadapi kondisi tersebut, para PKL mengembangkan berbagai taktik, seperti menyesuaikan jenis dagangan, jam operasional, hingga metode pemasaran yang lebih efektif. Selain itu, penguatan jejaring sosial juga menjadi salah satu strategi penting yang digunakan oleh PKL. Jejaring sosial ini mencakup hubungan dengan sesama pedagang, pelanggan tetap, hingga aparat atau pihak-pihak tertentu yang memiliki pengaruh terhadap keberlangsungan usaha mereka. Melalui jaringan ini, PKL dapat saling bertukar informasi, memberikan bantuan dalam situasi darurat, serta menciptakan solidaritas dalam menghadapi tekanan eksternal, baik dari sisi ekonomi maupun kebijakan.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka oleh karena itu peneliti tertarik untuk meneliti strategi survival PKL di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji karena beberapa alasan. *Pertama*, PKL sering kali menghadapi tantangan besar dalam menjalankan usaha, baik dari segi peraturan pemerintah, persaingan, maupun kondisi ekonomi yang berubah-ubah. *Kedua*, di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji sebagai salah satu lokasi strategis di Kota Semarang, lokasi

ini menjadi titik temu bagi banyak pedagang dengan potensi pasar yang tinggi. Namun, keberadaan PKL juga sering kali menghadapi permasalahan terkait legalitas dan intervensi dari pihak berwenang.

Peneliti tertarik untuk menggali bagaimana PKL di kawasan tersebut bertahan dan mengadaptasi diri untuk terus menjalankan usaha ditengah berbagai tantangan, baik dalam bentuk kebijakan yang tidak selalu mendukung, dinamika pasar, maupun perubahan sosial-ekonomi. Dengan memahami strategi yang diterapkan oleh para pedagang, penelitian ini dapat memberikan wawasan mengenai strategi survival yang digunakan oleh PKL dalam mempertahankan eksistensi. Hal ini juga dapat memberi kontribusi pada kebijakan yang lebih baik terkait pengelolaan PKL di daerah perkotaan.

B. Rumusan Masalah

Dengan merujuk pada penjelasan di atas, peneliti dapat menyusun rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi survival yang dilakukan oleh PKL di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji?
2. Apa faktor yang mendorong PKL di Kelurahan Tambakaji untuk mempertahankan usahanya?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana bentuk strategi survival PKL di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji.
2. Untuk mengetahui apa saja faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi PKL untuk mempertahankan usahanya.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini nantinya diharapkan dapat memberikan manfaat untuk tambahan literatur yang dapat dipergunakan baik bagi semua pihak, meliputi manfaat teoritis dan praktis.

1. Manfaat Teoritis
 - a. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan dalam pengembangan pemahaman tentang konsep dan teori sosiologi yang

relevan dengan strategi survival PKL di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji.

- b. Hasil dari penelitian ini semoga dapat digunakan sebagai bahan rujukan bagi penelitian selanjutnya yang akan melakukan penelitian sejenis.

2. Manfaat Praktis

- a. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan tentang strategi survival bagi para PKL lainnya sehingga kehidupannya bisa lebih stabil dari sebelumnya.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi rujukan pemerintah untuk merumuskan kebijakan yang lebih baik dalam mendukung keberlanjutan usaha PKL, sehingga kesejahteraan PKL lebih terjamin.

E. Tinjauan Pustaka

1. Strategi Survival

Strategi survival adalah seluruh kebutuhan manusia yang harus dipenuhi melalui berbagai upaya, agar dapat memenuhi standar minimum yang diperlukan dan mengatasi masalah-masalah yang sering muncul dalam kehidupan mereka. Penelitian mengenai bagaimana strategi bertahan hidup telah banyak dilakukan oleh para ahli.

Ada beberapa penelitian tentang strategi survival yang dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu, diantaranya: (Nurfitriani et al., 2021), (Dayanti & Harianto, 2022), (Irawan & Fauzi, 2023) (Kadir et al., 2023), (Leo & Budiman, 2024).

Menurut (Nurfitriani et al., 2021) dalam penelitiannya di Jurnal Sosial dan Sains memaparkan strategi survival yang diterapkan oleh buruh tani lansia di Desa Mancung meliputi terus bekerja di bidang pertanian, memanfaatkan lahan yang mereka miliki, mengakses bantuan sosial dari pemerintah desa, meminjam dana, serta memanfaatkan hubungan sosial yang terjalin antara buruh tani dan pemilik kebun. Menurut (Dayanti & Harianto, 2022) meneliti tentang strategi bertahan hidup PKL rantau yang berasal dari etnis Madura di Kota Surabaya telah melakukan berbagai cara untuk menghadapi pandemi, seperti mengurangi gaji karyawan sebagai salah satu strategi. Selain berjualan, mereka juga menjalani pekerjaan tambahan untuk meningkatkan pendapatan.

Etnis Madura, yang dikenal dengan solidaritas tinggi dalam sistem kekerabatannya, sering memanfaatkan hubungan sosial ini sebagai strategi untuk bertahan seperti meminjam uang kepada saudara dan teman-teman dari Madura.

Menurut (Irawan & Fauzi, 2023) dalam penelitiannya yang membahas bagaimana PKL Kabupaten Tanggerang bertahan hidup dalam menghadapi pandemi Covid-19, beberapa langkah yang diambil meliputi memperluas pasar melalui platform online, meningkatkan jumlah pekerja (untuk pengantaran barang), mengembangkan produk baru, serta menjalin kerja sama dalam hal promosi dengan pelaku usaha lainnya. Menurut (Kadir et al., 2023) dalam penelitiannya tentang strategi bertahan hidup yang diterapkan oleh pemulung di Tempat Pembuangan Akhir (TPA) Kecamatan Manggala. Mereka mengharapkan adanya interaksi yang saling menguntungkan dan membangun rasa saling percaya serta hubungan timbal balik yang dapat mempererat kerjasama antar sesama pemulung, pemilik warung, dan masyarakat di luar TPA Kecamatan Manggala adanya kepercayaan yang kuat antara pemulung, pengepul, dan sesama pemulung, timbal balik sebagai strategi untuk bertahan hidup, hal ini akan terus berlanjut dalam kehidupan mereka karena saling membutuhkan.

Menurut (Leo & Budiman, 2024) dalam penelitiannya yaitu mengenai strategi PKL di Pasar Maricaya Kota Makassar bertahan hidup dengan mempertahankan usaha mereka, yaitu dengan meningkatkan pelayanan kepada konsumen melalui semangat dan kerja keras yang tinggi, mereka menjual berbagai macam barang seperti tahu krispi, buah, bakso, dan lapak-lapak kecil. Selain itu, mereka memanfaatkan keterampilan dalam mengolah produk dagangan mereka dan menggunakan rumah sebagai tempat usaha untuk memperoleh penghasilan. Tak jarang, mereka melibatkan anak-anak mereka dalam proses pembuatan atau penjualan barang dagangan. Berbeda dengan penelitian sebelumnya, penelitian ini lebih fokus pada strategi survival yang diterapkan oleh PKL di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji.

Berbeda dengan keempat penelitian di atas, penelitian ini nantinya akan memfokuskan pada beberapa aspek yang lebih spesifik dan mendalam mengenai strategi survival PKL di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji.

2. Pedagang Kaki Lima

PKL merupakan julukan bagi mereka yang menyediakan barang maupun jasa di trotoar ataupun di tempat umum lainnya, biasanya mereka menggunakan tenda, gerobak, atau lapak sementara. Penelitian mengenai PKL telah banyak dilakukan, diantaranya ialah yang telah dilakukan oleh (Zulhijahyanti et al., 2022), (Nurhidayanti & Akbar, 2023), (Wikanti & Afrizal, 2023), (Hisyam et al., 2024), (Ardina et al., 2024).

Menurut (Zulhijahyanti et al., 2022) dalam penelitiannya di Jurna Ilmiah Ilmu Manajemen menjelaskan bahwa PKL sebagai salah satu komponen Usaha mikro yang berada di sektor informal menghadapi tantangan dari lingkungan yang masih kurang mendukung, yang menghambat kelangsungan dan perkembangan bisnis mereka. Hal ini menyebabkan produktivitas dan daya saing PKL cenderung rendah. Bekerja sebagai PKL menjadi pilihan bagi masyarakat yang memiliki latar belakang pendidikan rendah dan keterampilan serta pengalaman yang terbatas.

Menurut (Nurhidayanti & Akbar, 2023) dalam penelitiannya yang berjudul "Strategi Usaha PKL di Kota Metro: Pasca Pandemi Covid-19", dijelaskan bahwa pandemi Covid-19 telah mengubah segalanya. Sebelumnya, PKL mampu menyerap tenaga kerja dan membantu mengurangi pengangguran, namun sejak pandemi terjadi dan *social distancing* diterapkan, keadaan PKL yang awalnya dapat menciptakan lapangan pekerjaan justru berbalik, bahkan berisiko meningkatkan tingkat pengangguran.

Penelitian selanjutnya oleh (Wikanti & Afrizal, 2023) dalam penelitiannya mengenai Kondisi Sosial Ekonomi PKL Di Perumahan Mutiara Bekasi Jaya yang dimuat dalam jurnal Edusociata Jurnal Pendidikan Sosiologi menjelaskan bahwa padatnya Jakarta berdampak pada daerah penyangga seperti Kabupaten Bekasi. Meskipun Kabupaten Bekasi menyediakan banyak lapangan kerja, tidak semua pendatang dapat terserap oleh perusahaan. Akibatnya, sebagian masyarakat yang tidak diterima bekerja di sektor formal memilih untuk mencari pekerjaan di sektor informal, salah satunya sebagai PKL. PKL banyak ditemukan di area yang ramai, seperti di Perumahan Mutiara Bekasi Jaya. Namun, mereka menghadapi berbagai tantangan, seperti banyaknya pesaing, pendapatan yang tidak stabil, dan cuaca yang buruk.

Kondisi ini memengaruhi aspek sosial ekonomi mereka, termasuk pendapatan, pekerjaan, kesehatan, dan kebutuhan rumah tangga.

Menurut (Ardina et al., 2024) dalam penelitiannya yang berjudul Strategi Ekonomi PKL dalam Menghadapi Arus Pasar untuk Bertahan Hidup menjelaskan bahwa PKL dapat menghasilkan manfaat ekonomi melalui penciptaan lapangan kerja dan, jika dimanfaatkan dengan baik, dapat memberikan kontribusi terhadap pendapatan daerah. Jika pemerintah dapat mengatur dan mengembangkan PKL dengan lebih baik, mereka dapat membantu industri mengatasi permasalahan sosial seperti pengangguran, dan PKL dapat menarik pekerja, sehingga menjadikan mereka jembatan yang lebih efektif untuk menjamin hak-hak tenaga kerja. Bagi masyarakat yang kekurangan pekerjaan dan keterampilan. PKL tidak perlu memiliki keahlian khusus, uang dalam jumlah besar, atau izin usaha lainnya. Dalam hal ini, mereka adalah pengganti seseorang yang tidak atau belum memiliki gelar sarjana dan kurang memiliki keterampilan bertahan hidup.

Menurut (Hisyam et al., 2024) dalam penelitiannya yang berjudul "Strategi Keberlanjutan Pedagang Kopi Kaki Lima di Wilayah Rawamangun pada Era Digital: Analisis Berdasarkan Teori Pierre Bourdieu" menunjukkan bahwa pedagang kopi kaki lima beroperasi di lingkungan yang tidak sepenuhnya mendukung usaha mereka, akibat adanya regulasi ketat dari pihak berwenang dan persaingan ketat dengan bisnis kopi modern. Selain itu, dalam hal modal, para pedagang kopi kaki lima masih menghadapi keterbatasan sumber daya, sehingga mereka harus menerapkan strategi khusus untuk menjaga kelangsungan usaha mereka.

Berbeda dengan keempat penelitian di atas, penelitian ini nantinya akan memfokuskan pada beberapa aspek yang lebih spesifik dan mendalam mengenai strategi survival PKL di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji.

F. Kerangka Teori

a. Definisi Konseptual

1. Strategi Survival

Strategi survival yang memiliki arti strategi berasal dari kata dalam bahasa Yunani, yaitu "strategos," yang terbentuk dari dua kata, yaitu

'stratos' yang berarti militer dan 'ag' yang berarti memimpin, yang menggambarkan upaya anggota militer dalam merencanakan langkah-langkah untuk memenangkan perang. Secara umum, strategi merujuk pada rencana jangka panjang yang disusun untuk mencapai suatu tujuan. Dalam konteks ini, strategi mencakup serangkaian kegiatan penting yang dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut.

Menurut (Rhenald Kasali, 2014) seorang pakar ekonomi dan manajemen, dalam karyanya sering menekankan pentingnya inovasi dan kemampuan beradaptasi sebagai bagian integral dari strategi bisnis, khususnya dalam menghadapi perubahan yang sangat cepat dalam dunia global. Ia menganggap bahwa strategi tidak hanya soal merencanakan masa depan, tetapi juga kemampuan untuk berinovasi dan beradaptasi dalam menghadapi tantangan.

Bertahan hidup mencakup segala kebutuhan manusia yang harus dipenuhi melalui berbagai upaya agar dapat memenuhi standar minimum yang diperlukan dan mengatasi masalah yang muncul dalam kehidupan sehari-hari, baik dari sisi individu maupun kelompok. Menurut (M. S. A. Djojohadikusumo, 1989) seorang ahli dalam bidang sosiologi dan ekonomi, berpendapat bahwa bertahan hidup dalam konteks masyarakat adalah kemampuan individu atau kelompok untuk mengakses dan mengelola sumber daya yang ada dalam rangka mencapai kebutuhan dasar mereka, seperti sandang, pangan, dan papan, di tengah-tengah tantangan ekonomi, sosial, dan politik yang ada.

Menurut Ibrahim dkk (2010), mendefinisikan strategi sebagai rencana dan keputusan yang diambil untuk mencapai tujuan organisasi dalam menghadapi tantangan baik dari dalam maupun luar organisasi. Mereka juga membahas pentingnya perencanaan strategis dalam menghadapi ketidakpastian di pasar. Strategi adalah arah dan ruang lingkup jangka panjang suatu organisasi untuk mencapai tujuan dengan memanfaatkan sumber daya dalam lingkungan yang berubah. Ia menekankan pentingnya menganalisis faktor internal dan eksternal dalam penyusunan strategi (David, 2009).

Survival dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), survival didefinisikan sebagai kelangsungan hidup atau proses bertahan hidup.

Istilah ini sering digunakan dalam konteks kemampuan seseorang, organisme, atau entitas lainnya untuk tetap hidup dan berfungsi meskipun menghadapi berbagai tantangan atau kondisi yang sulit. Menurut Handoko (2001), menjelaskan bahwa survival dalam konteks organisasi mengacu pada kemampuan organisasi untuk bertahan hidup dan berkembang meskipun menghadapi tantangan yang datang baik dari faktor internal maupun eksternal. Organisasi harus memiliki strategi dan sumber daya yang memadai untuk bisa bertahan dalam jangka panjang. Dalam konteks yang lebih luas, survival bisa mencakup berbagai aspek, seperti bertahan hidup di alam liar, bertahan dalam persaingan bisnis, atau bahkan bertahan dalam kondisi sosial dan ekonomi yang tidak menentu.

Menurut Sutrisno (2015), menjelaskan bahwa survival bagi suatu organisasi bergantung pada pengelolaan sumber daya manusia yang efektif. Hal ini melibatkan penciptaan lingkungan kerja yang mendukung agar karyawan dapat berkontribusi maksimal, yang pada gilirannya mendukung kelangsungan hidup organisasi. Dalam dunia bisnis, survival sering kali mengacu pada kemampuan perusahaan untuk bertahan dan terus beroperasi meskipun menghadapi tantangan atau perubahan pasar yang besar, persaingan ketat, atau krisis finansial. Hal ini bisa mencakup pengelolaan sumber daya, inovasi, adaptasi terhadap perubahan, dan keputusan strategis yang mendukung kelangsungan hidup jangka panjang organisasi.

Strategi bertahan hidup dalam konteks manajemen strategi, terutama bagi usaha kecil dan menengah (UKM), termasuk PKL. Strategi survival mencakup langkah-langkah yang diambil oleh sebuah organisasi atau individu untuk dapat bertahan dan terus beroperasi dalam kondisi pasar yang penuh ketidakpastian dan tantangan. Strategi survival ini lebih berfokus pada pengelolaan sumber daya yang terbatas, pemilihan pasar yang tepat, dan penyesuaian diri dengan kondisi eksternal yang sering berubah. Ini adalah strategi yang bersifat lebih defensif, di mana organisasi harus bisa mengelola dan menanggapi ancaman yang ada. Menurutnya strategi survival dibagi menjadi 3 yaitu strategi aktif, strategi pasif, dan strategi jaringan (Suharto, 2014).

a. Strategi Aktif

Strategi aktif menurut Suharto (2014) adalah strategi yang melibatkan tindakan yang proaktif dan penuh perencanaan. Dalam hal ini, organisasi atau pelaku usaha tidak hanya menunggu perubahan pasar atau kesempatan, tetapi secara aktif menciptakan peluang dan mengambil langkah-langkah yang berani untuk mengarahkan organisasi menuju tujuan yang lebih besar. Strategi aktif yang dilakukan oleh buruh tani ialah dengan melakukan pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sedangkan menurut (M. S. H. Nasution, 2007), menyatakan bahwa strategi aktif adalah strategi yang melibatkan perencanaan dan pelaksanaan yang berkelanjutan serta berfokus pada penyesuaian strategi dengan kebutuhan pasar yang terus berubah. Dalam konteks PKL, strategi aktif melibatkan penerapan inovasi produk, pemilihan lokasi yang strategis, dan pemanfaatan teknologi untuk memperluas jangkauan pasar.

b. Strategi Pasif

Strategi pasif yaitu dengan mempertahankan produk atau lokasi yang sama tanpa mencoba memperkenalkan hal baru atau mengembangkan usaha mereka lebih jauh. Mereka hanya menunggu pelanggan datang dan tidak berupaya aktif untuk menarik lebih banyak konsumen. Strategi pasif juga diartikan sebagai cara untuk meminimalisir pengeluaran (Suharto, 2014). Strategi pasif yang biasanya di lakukan oleh PKL adalah dengan melakukan hidup hemat. Sikap hemat adalah kebiasaan atau sikap dalam mengelola sumber daya, terutama uang, dengan cara yang bijak dan efisien. Sikap ini mencakup pengendalian diri terhadap pengeluaran yang tidak perlu, berusaha untuk menggunakan sumber daya secara optimal, serta selalu mempertimbangkan manfaat dan kebutuhan sebelum melakukan pembelian atau pengeluaran.

Menurut (Sutrisno, 2011), menjelaskan bahwa strategi pasif dalam konteks sumber daya manusia adalah pendekatan yang lebih berfokus pada pemeliharaan hubungan kerja yang

stabil dan menghindari perubahan besar dalam struktur organisasi. Dalam hal ini, manajemen lebih cenderung bertindak berdasarkan kondisi yang ada, tanpa banyak mendorong inovasi atau perubahan dalam sistem yang ada. Pekerjaan PKL sering kali dilakukan oleh masyarakat kecil karena beberapa alasan yang terkait dengan kondisi ekonomi, akses terhadap modal, dan kebutuhan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Dengan begitu para PKL lebih mementingkan kebutuhan pokok di bandingkan dengan kebutuhan yang lainnya.

c. Strategi Jaringan

Strategi jaringan menurut Suharto (2014) melibatkan membangun hubungan dan kolaborasi dengan berbagai pihak untuk mencapai tujuan bersama. Dalam konteks ini, organisasi atau pelaku usaha membangun kemitraan dengan berbagai pihak, seperti sesama pedagang, pemasok, pelanggan, atau bahkan pihak pemerintah, untuk memperkuat posisi mereka di pasar. Strategi muncul dari interaksi sosial dalam masyarakat. Jaringan sosial membantu keluarga miskin dalam situasi mendesak, seperti meminjam uang dari kerabat atau tetangga (Kusnadi, 2000). Strategi jaringan yang dilakukan oleh PKL dalam mempertahankan dagangannya merupakan bentuk adaptasi sosial-ekonomi terhadap keterbatasan sumber daya, tekanan regulasi, dan persaingan pasar. Berikut ini adalah beberapa bentuk strategi jaringan yang sering digunakan:

1) Jaringan Sosial Keluarga dan Kerabat

- a. Bantuan Modal dan Tenaga: PKL sering mendapatkan dukungan modal dari keluarga atau mempekerjakan anggota keluarga tanpa upah tetap.
- b. Saling Tukar Informasi: Informasi penting seperti lokasi strategis, jenis dagangan yang laku, hingga waktu razia aparat, diperoleh dari jaringan ini.

2) Jaringan Sesama PKL

- a. Solidaritas Komunitas: Sesama pedagang saling membantu dalam menjaga dagangan, berbagi alat, dan saling memberi pinjaman kecil.
- b. Paguyuban atau Asosiasi: Dibentuk untuk memperkuat posisi tawar terhadap pemerintah atau saat menghadapi relokasi.

3) Jaringan dengan Aparat dan Tokoh Masyarakat

- a. Membangun Relasi Pragmatis: Beberapa PKL menjalin hubungan dengan oknum aparat untuk mengurangi risiko penggusuran atau dapat informasi lebih awal tentang penertiban.
- b. Melobi Lurah atau RT: Agar diizinkan berjualan di wilayah tertentu.

4) Jaringan Konsumen

- a. Menjaga Relasi Pribadi dengan Pelanggan: Melayani dengan ramah, memberi harga khusus, dan melayani pesanan melalui telepon/WhatsApp agar pelanggan tetap loyal.

5) Jaringan Digital dan Teknologi

- a. Promosi via Media Sosial: Banyak PKL kini memanfaatkan Instagram, Facebook, atau TikTok untuk menarik pembeli.
- b. Kemitraan dengan Platform Pesan-Antar: Seperti GoFood atau GrabFood, yang memperluas jangkauan pasar.

2. Pedagang Kaki Lima

PKL merupakan individu atau kelompok yang menjalankan usaha perdagangan secara informal di ruang publik, seperti pinggir jalan, trotoar, ataupun di pasar terbuka. Mereka umumnya menjual berbagai produk, seperti makanan, minuman, pakaian, dan barang maupun jasa untuk keperluan sehari-hari. Dengan adanya keberadaan PKL tentu memberi kemudahan bagi para konsumen.

PKL mempunyai peran penting untuk menyediakan akses kepada barang dan jasa dengan harga yang lebih terjangkau dan sering kali menawarkan produk yang tidak ditemukan di toko-toko formal. Mereka juga berkontribusi dalam menciptakan lapangan kerja dan mendukung perekonomian lokal. PKL di kota besar sering menghadapi berbagai tantangan, termasuk regulasi yang ketat, persaingan sengit, perubahan dalam perilaku konsumen, dan fluktuasi ekonomi. Mereka harus menavigasi peraturan yang kompleks dan sering kali tidak ada kepastian hukum mengenai keberadaan mereka.

Menurut (Mubyarto, 1983) menjelaskan PKL merupakan bagian dari sektor ekonomi informal yang banyak tumbuh di kota-kota besar. Ia mengemukakan bahwa PKL sering kali berjualan dengan menggunakan alat-alat sederhana di ruang-ruang publik, seperti trotoar atau pinggir jalan. Mubyarto menilai bahwa sektor informal, termasuk PKL, memiliki peran besar dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan mendukung kehidupan ekonomi masyarakat yang kurang beruntung. PKL adalah usaha yang dijalankan secara mandiri, biasanya dalam bentuk usaha kecil dan mikro, yang berlokasi di tempat umum dan tidak memiliki izin usaha resmi dari pemerintah. PKL sering kali terpaksa beroperasi di lokasi-lokasi yang tidak tetap, seperti trotoar, pinggir jalan, atau taman kota, karena keterbatasan sumber daya (Suryana, 2010).

Menurut Suwarno (2016), PKL juga berfungsi sebagai wadah untuk memperkenalkan produk lokal dan budaya daerah kepada masyarakat luas. PKL memberikan kontribusi terhadap ekonomi kreatif dan pariwisata melalui penawaran produk yang unik, terutama yang berkaitan dengan kuliner khas daerah. Kehidupan PKL juga memperlihatkan adanya semangat kemandirian, ketekunan, dan daya juang tinggi dalam menghadapi berbagai tantangan ekonomi dan sosial. Meskipun berada di sektor informal dan seringkali tidak memiliki perlindungan hukum maupun akses permodalan yang memadai, para PKL tetap menunjukkan semangat berusaha yang luar biasa. Mereka mengandalkan kekuatan jaringan sosial, adaptasi terhadap kondisi pasar, serta kreativitas dalam menjajakan dagangan sebagai bentuk perjuangan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan mempertahankan eksistensi usahanya.

Mubyarto (2002), menyebut PKL sebagai bagian dari sektor informal yang muncul karena keterbatasan akses masyarakat terhadap lapangan kerja formal. Profesi ini dicirikan oleh kemandirian usaha, fleksibilitas, dan ketahanan terhadap tekanan ekonomi. PKL juga merupakan suatu pekerjaan meskipun keberadaannya sering kali tidak diakui secara resmi oleh pemerintah. Keberadaan mereka seringkali dianggap sebagai sektor informal yang tidak memiliki izin dan beroperasi di luar sistem ekonomi formal. Meskipun demikian, PKL memainkan peran penting dalam perekonomian lokal, menyediakan berbagai produk dan layanan yang dibutuhkan masyarakat, terutama di daerah perkotaan.

Banyak PKL yang mengandalkan keterampilan, kreativitas, dan ketekunan dalam menjalankan usaha mereka. Mereka juga sering kali beradaptasi dengan perubahan kondisi ekonomi dan sosial, serta memanfaatkan teknologi seperti media sosial untuk mempromosikan dagangan mereka. Dalam banyak kasus, pekerjaan ini memberikan peluang bagi mereka yang kurang terjangkau oleh pasar tenaga kerja formal, serta membantu memenuhi kebutuhan dasar mereka dan keluarga. Namun, tantangan besar yang dihadapi oleh PKL adalah ketidakpastian terkait kebijakan pemerintah yang sering kali berubah, seperti penertiban atau penggusuran yang dapat mengancam kelangsungan usaha mereka. Meski begitu, semangat berwirausaha dan kemandirian yang dimiliki oleh PKL sering kali membuat mereka tetap bertahan, bahkan berkembang, di tengah berbagai rintangan tersebut. Dalam Peraturan Daerah (PERDA) Kota Semarang No.3 Tahun 2018 pasal 9 membagi PKL dalam 5 kategori, diantaranya:

- a. Jenis tempat usaha sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 huruf b terdiri atas :
 - 1). jenis tempat usaha tidak bergerak; dan
 - 2). jenis tempat usaha bergerak.
- b. Jenis tempat usaha tidak bergerak sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a meliputi:
 - 1). gelaran;
 - 2). lesehan;
 - 3). tenda; dan

- 4). shelter.
- c. Jenis tempat usaha bergerak sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf b meliputi:
 - 1) tidak bermotor; dan
 - 2) bermotor.
- d. Jenis tempat usaha bergerak sebagaimana dimaksud pada ayat (3) huruf a meliputi :
 - 1). gerobak beroda; dan
 - 2). sepeda.
- e. Jenis tempat usaha bergerak sebagaimana dimaksud pada ayat (3) huruf b terdiri atas:
 - 1). kendaraan bermotor roda dua;
 - 2). kendaraan bermotor roda tiga; dan
 - 3). kendaraan bermotor roda empat

Pada umumnya kondisi para PKL apabila dilihat secara sepintas menunjukkan bahwa mereka berada dalam kondisi yang cukup memprihatinkan. Banyak dari mereka berjualan di tempat-tempat yang tidak sesuai dengan peruntukan ruang kota, seperti trotoar, tepi jalan, bahkan di area yang seharusnya steril dari aktivitas ekonomi informal. Hal ini mencerminkan kurangnya dukungan infrastruktur dan regulasi yang berpihak kepada para pelaku ekonomi mikro. Selain itu, para PKL juga sering menghadapi persoalan keamanan, kenyamanan, serta ketidakpastian dalam menjalankan usahanya akibat penertiban yang sering kali dilakukan secara mendadak dan tanpa solusi jangka panjang. Meskipun begitu, keberadaan PKL tidak dapat dipisahkan dari dinamika kehidupan kota karena mereka menyediakan barang dan jasa dengan harga terjangkau, serta membuka lapangan kerja informal bagi masyarakat berpenghasilan rendah.

3. Teori Mekanisme Survival James C.Scott

Mekanisme survival menurut James C. Scott merujuk pada serangkaian tindakan atau strategi yang diambil untuk bertahan hidup dalam situasi tertentu. Strategi ini berfokus pada cara-cara yang dipilih untuk menghadapi tantangan hidup. Dengan kata lain, kemampuan

seseorang untuk mengaplikasikan berbagai metode dalam mengatasi masalah kehidupannya merupakan inti dari konsep survival ini (Suharto, 2014).

James C. Scott berpendapat bahwa cara masyarakat mengatasi kesulitan ekonomi sangat dipengaruhi oleh prinsip etika bertahan hidup yang mereka anut. Bagi mereka, alih-alih mengejar keuntungan finansial, lebih diutamakan untuk memastikan kebutuhan dasar mereka tercukupi, seperti menjaga ketersediaan pangan untuk konsumsi pribadi, sehingga prioritas utama adalah keberlangsungan hidup sehari-hari daripada mengejar keuntungan materi.

Teori mekanisme survival yang dikemukakan oleh James C. Scott berkembang dari pengalaman masyarakat petani yang berusaha bertahan hidup di tengah ancaman kelaparan. Dalam konteks PKL, ada tiga elemen utama yang relevan dalam mekanisme survival mereka:

- 1) Pemanfaatan Jaringan Sosial
- 2) Mengikat Sabuk Lebih Kencang (Hemat)
- 3) Alternatif Subsistensi

Dengan adanya teori mekanisme survival James C. Scott ini maka dapat membantu penulis untuk mengupas secara mendalam strategi survival PKL di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji dalam mempertahankan dagangnya.

b. Berdagang dalam Pandangan Islam

Islam mengajarkan bahwa berdagang merupakan salah satu aktivitas ekonomi yang mulia dan dianjurkan, asalkan dilakukan dengan cara yang jujur, adil, dan tidak merugikan orang lain. Dalam ajaran Islam, perdagangan dipandang sebagai sarana mencari nafkah halal yang tidak hanya bermanfaat bagi diri sendiri, tetapi juga bagi masyarakat luas. Rasulullah SAW sendiri dikenal sebagai seorang pedagang sebelum diangkat menjadi Nabi, yang terkenal dengan kejujuran dan amanahnya. Islam melarang praktik-praktik perdagangan yang mengandung unsur penipuan, riba, monopoli, atau ketidakjelasan (gharar) yang dapat merugikan salah satu pihak. Hal ini sejalan dengan firman Allah SWT dalam QS. An-Nisa' 4 ayat 29 yang berbunyi:

أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمَوْالَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَن تَكُونَ تَجْرِةً عَنْ
تَرَاضِّ إِنْكَمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَّحِيمًا

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.” (QS. An-Nisa’ 4: Ayat 29)

Ayat ini berisi perintah kepada orang-orang beriman agar tidak memakan harta sesama manusia dengan cara yang batil, yaitu cara yang tidak dibenarkan oleh syariat maupun norma keadilan, seperti menipu, mencuri, memeras, riba, atau monopoli yang merugikan orang lain. Allah hanya membolehkan perolehan harta melalui jalan yang halal, seperti perdagangan yang dilakukan atas dasar suka sama suka dan tanpa paksaan. Selain itu, ayat ini juga melarang manusia membahayakan diri sendiri, baik secara fisik, mental, maupun sosial, karena Allah Maha Penyayang terhadap hamba-Nya.

Islam mengajarkan bahwa Allah tidak akan mengubah nasib seorang menjadi lebih baik kecuali dengan usaha dan jerih payahnya sendiri. Hal ini sesuai dengan surah Ar-Ra’d ayat 11 yang berbunyi :

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ

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

Ayat ini menekankan pentingnya usaha dan ikhtiar individu dalam mengubah nasibnya. Ayat ini juga mengajarkan bahwa perubahan nasib tidak akan terjadi tanpa usaha individu. Hal ini sejalan dengan perilaku PKL yang terus berjuang dan beradaptasi dengan kondisi ekonomi dan sosial demi mempertahankan usahanya, menunjukkan bahwa perubahan keadaan mereka lahir dari usaha dan kerja keras mereka sendiri.

G. Metode Penelitian

Metode penelitian memegang peranan penting dalam memastikan penelitian berjalan sesuai dengan tujuan yang diinginkan oleh peneliti. Dalam penelitian ini, peneliti memilih untuk menggunakan metode berikut:

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan penelitian lapangan dengan metode kualitatif dan pendekatan deskriptif. Penelitian ini dilakukan di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji yaitu para pelaku usaha PKL dengan fokus penelitian ini terkait bagaimana strategi bertahan hidup para pelaku usaha PKL di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji. Menurut (Creswell, 2013) seorang ahli dalam metodologi penelitian, menyatakan bahwa penelitian kualitatif adalah pendekatan penelitian yang berfokus pada pemahaman fenomena sosial melalui pengalaman dan persepsi individu. Peneliti kualitatif berusaha memahami makna yang diberikan oleh individu terhadap peristiwa atau pengalaman mereka dalam konteks kehidupan sehari-hari.

Pendekatan deskriptif ini sendiri sangat membantu peneliti dalam memahami pengalaman yang dialami oleh narasumber. Menurut (Sugiyono, 2017) menyatakan bahwa penelitian deskriptif bertujuan untuk menggambarkan fenomena yang ada tanpa adanya intervensi dari peneliti. Peneliti hanya mengamati dan menggambarkan apa yang terjadi secara objektif.

2. Sumber dan jenis Data

a. Sumber Data

Dalam penelitian ini, peneliti memanfaatkan sumber data primer dan sekunder.

1) Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah data utama yang diperoleh langsung melalui wawancara dan observasi. Data yang akan diambil dan digunakan ialah yang ada kaitanya dengan strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh para pelaku usaha PKL sehingga dengan melakukan observasi pengamatan terhadap PKL di jalan Prof. Dr. Hamka. Sedangkan dengan melakukan wawancara yang akan

ditujukan kepada para pelaku usaha PKL di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji.

2) Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data pendukung yang digunakan untuk melengkapi data utama yang dianggap kurang. Biasanya, sumber data sekunder diperoleh peneliti dari berbagai referensi berupa tulisan, rekaman audio, video, atau bentuk lainnya. Data sekunder sendiri mempunyai peran yang tak kalah penting dari data primer yaitu dengan adanya data sekunder mampu memberikan informasi tambahan yang dapat membantu memahami apa yang diteliti.

b. Jenis Data

Data yang dipaparkan nantinya merupakan data kualitatif. Menurut (Sugiyono, 2017), data kualitatif adalah data yang berbentuk kata-kata, kalimat, atau narasi yang diperoleh melalui wawancara, observasi, atau dokumentasi, dan digunakan untuk menggali pemahaman mendalam tentang fenomena sosial atau perilaku manusia dalam konteks tertentu. Sugiyono juga menekankan bahwa data kualitatif tidak dapat dihitung atau diukur dengan angka, melainkan fokus pada makna, proses, dan pengaruh yang terjadi dalam suatu situasi sosial. Dengan adanya data kualitatif peneliti akan terbantu untuk memahami bagaimana strategi bertahan hidup para usaha PKL di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu melalui observasi (pengamatan), wawancara mendalam dan dokumentasi, hal ini untuk memperoleh data penelitian sehingga dapat menjawab titik fokus penelitian.

a. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mengamati dan mencatat secara sistematis semua hal yang terlihat pada objek penelitian. Peneliti akan melakukan pengamatan serta pencatatan di lokasi dan objek tempat peristiwa berlangsung. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan observasi terbuka, yang berarti informan sadar bahwa mereka sedang diamati. Peneliti juga menerapkan metode observasi non-partisipatif, yaitu pengamatan langsung terhadap subjek yang diteliti,

yaitu PKL di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji. Peneliti tidak terlibat secara langsung dalam kegiatan sehari-hari PKL melainkan hanya mengamati bagaimana mereka beroperasi, kondisi sosial ekonomi dan bagaimana mereka berinteraksi dengan pelanggan, serta cara mereka untuk tetap bertahan ditengah keterbatasan mereka. Tentunya dengan menggunakan teknik ini, peneliti dapat mengidentifikasi perilaku dan strategi apa yang tidak terungkap dalam wawancara atau survei.

b. Wawancara

Wawancara adalah proses tanya jawab yang bertujuan untuk mendapatkan informasi dari pihak yang diwawancara melalui pertemuan langsung secara tatap muka. Dalam wawancara semi terstruktur yang dilakukan peneliti menyiapkan instrument tertulis guna menanyakan beberapa pertanyaan saat bersama informan. Alat bantu yang digunakan peneliti berupa perekam suara telepon seluler, hal ini dilakukan oleh peneliti yaitu untuk mempermudah dalam pelaksanaan wawancara. Pertanyaan yang diajukan oleh peneliti disampaikan dengan menggunakan bahasa daerah setempat yaitu bahasa Jawa. Peneliti memilih menggunakan cara tersebut agar suasana tidak terlalu formal sehingga nantinya informan leluasa dalam menjawab pertanyaan yang ditanyakan.

Teknik penentuan informan yang digunakan dalam penelitian ini adalah Teknik *purposive*, yaitu pengambilan dan pengumpulan data dengan memilih informan dengan menentukan kriteria. Dalam wawancara ini, informan dipilih dengan mempertimbangkan karakteristik tertentu dari individu yang dipilih. teknik *purposive* penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Teknik ini dilakukan ketika peneliti memiliki pertimbangan khusus terhadap karakteristik sampel yang dipilih karena dianggap dapat memberikan informasi yang lebih mendalam. Adapun kriteria yang digunakan dalam pemilihan informan penelitian ini antara lain:

1. Berjualan menggunakan sepeda motor yang dimodifikasi secara permanen/semi permanen sebagai alat berjualan (misalnya ditambah rak, box, payung, etalase, kompor mini, dll).

2. Telah menjalani usaha tersebut selama minimal 6 bulan (agar memiliki pengalaman yang cukup untuk dijadikan informan).
3. Berdagang secara mandiri atau bersama keluarga, bukan sebagai karyawan usaha orang lain.

Mengacu pada kriteria yang telah ditetapkan, informan yang dipilih sebagai sumber data dalam penelitian ini adalah:

Tabel 1. Data Informan

No	Nama	Pedagang
1.	Bapak Ton	Sempol Ayam, dan Cilok
2.	Ibu Fatmi	Es, dan Cilor
3.	Bapak Joni	Jasuke
4.	Bapak Heru	Pentol
5.	Bapak Yuli	Cilok

(Sumber: Data Pribadi, 2025)

c. Dokumentasi

Dokumentasi biasanya bisa didapat dari berbagai sumber tertulis, maupun dokumen, seperti halnya arsip, buku, catatan, surat, foto, dan lain-lain yang sudah ada sebelumnya. Mendokumentasikan objek yang dikaji dapat membantu peneliti memperoleh data secara akurat. Teknik ini tentu sangat membantu peneliti untuk memperoleh data yang akurat sesia kondisi yang ada dilapangan. Dengan menggunakan teknik ini nantinya peneliti akan mendokumentasikan strategi apa saja yang dilakukan oleh usaha PKL di jalan Prof. Dr. Hamka untuk mempertahyankan dagangannya.

4. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah proses pengorganisasian data secara terstruktur dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi, yang kemudian akan dijelaskan lebih lanjut. Menurut Miles dan Huberman (1994), analisis data kualitatif merupakan proses yang dilakukan secara sistematis dan terus-menerus hingga data yang diperoleh menjadi jelas dan bermakna. Apabila dilakukan secara konsisten, proses ini akan menghasilkan temuan yang valid

dan dapat dipertanggungjawabkan. Terdapat empat tahapan utama dalam proses analisis data kualitatif, yaitu:

a. Reduksi Data

Reduksi data adalah proses merangkum, memilih informasi yang penting, dan memfokuskan pada hal-hal yang dianggap relevan, serta menghilangkan data yang tidak diperlukan. Pada tahap ini, peneliti akan memusatkan perhatian pada data yang berkaitan dengan strategi yang diterapkan oleh para pedagang PKL di jalan Prof. Dr. Hamka untuk mempertahankan dagangannya.

b. Penyajian Data

Penyajian data adalah salah satu teknik dalam analisis data, yaitu dengan merangkum informasi yang telah di dapat guna untuk mengorganisasi informasi tersebut agar mudah dipahami, dianalisis, dan diinterpretasikan. Data yang telah didapat nantinya akan disajikan berupa teks deskriptif yaitu penyajian data yang sering kali dilakukan dalam bentuk narasi yang menguraikan tema atau pola yang ditemukan dalam data wawancara, observasi, atau dokumentasi. Dalam tahap ini data yang berkaitan tentang strategi survival PKL di jalan Prof. Dr. Hamka akan disajikan berupa uraian teks deskriptif.

c. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan adalah langkah terakhir dalam proses analisis data, di mana peneliti menginterpretasikan data yang telah diproses dan disajikan untuk menghasilkan temuan atau kesimpulan yang sesuai dengan tujuan penelitian. Pada tahap ini, peneliti memeriksa data yang telah dikumpulkan, kemudian memaparkan dan menyusunnya dalam laporan. Kesimpulan yang didapat semoga menjadi suatu pemenuhan baru yang belum pernah ada sebelumnya, yang menggambarkan bagaimana strategi survival PKL di jalan Prof. Dr. Hamka.

H. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika penulisan ini nantinya akan disusun dalam enam bab. Sistematika penulisan yang akan diuraikan oleh peneliti sebagai berikut:

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab pertama ini menjelaskan mengenai latar belakang permasalahan, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II RIWAYAT HIDUP DAN TEORI MEKANISME SURVIVAL JAMES C. SCOTT

Bab kedua ini menerangkan biografi James C.Scott, asumsi dasar , konsep kunci, dan implementasi teori mekanisme survival yang berkaitan dengan pembahasan penelitian yaitu “Strategi Survival Pedagang Kaki Lima di jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji”.

BAB III GAMBARAN UMUM PEDAGANG KAKI LIMA DI JALAN PROF. DR. HAMKA KELURAHAN TAMBAKAJI

Bab ketiga menggambarkan tentang kondisi geografis, demografis, topografis Kelurahan Tambakaji, serta profil PKL di jalan Prof. Dr. Hamka, Kelurahan Tambakaji, Kecamatan Ngaliyan, Kota Semarang.

BAB IV STRATEGI SURVIVAL PEDAGANG KAKI LIMA DI JALAN PROF. DR. HAMKA KELURAHAN TAMBAKAJI

Bab ini mengkaji tentang bagaimana PKL membuat strategi dalam mempertahankan dagangannya di jalan Prof. Dr. Hamka, Kelurahan Tambakaji, Kecamatan Ngaliyan, Kota Semarang.

BAB V FAKTOR PENDORONG PEDAGANG KAKI LIMA DALAM MEMPERTAHANKAN DAGANGANNYA

Bab ini akan memaparkan tentang apa saja faktor pendorong PKL dalam mempertahankan dagangannya di jalan Prof. Dr. Hamka, Kelurahan Tambakaji, Kecamatan Ngaliyan, Kota Semarang.

BAB VI PENUTUP

Bab ini akan menginterpretasikan kesimpulan dari hasil pembahasan tentang upaya apa saja yang dilakukan, dan dampak positif dan negatif apa yang muncul akibat adanya upaya yang dilakukan oleh PKL di jalan Prof. Dr. Hamka, Kelurahan Tambakaji, Kecamatan Ngaliyan, Kota Semarang.

DAFTAR PUSTAKA

Bab ini berisi referensi yang menunjang peneliti dalam menyelesaikan skripsi.

LAMPIRAN

Bab ini berisi data pendukung penulisan skripsi.

BAB II

RIWAYAT HIDUP DAN TEORI MEKANISME SURVIVAL JAMES C. SCOTT

A. Riwayat Hidup James C. Scott

Menurut Kurniawan (2014), James C. Scott adalah seorang ilmuwan sosial dan antropolog politik asal Amerika Serikat yang lahir pada 2 Desember 1936 di Mount Holly, New Jersey. Scott dikenal luas sebagai pemikir kritis dalam bidang politik petani, perlawanan masyarakat kecil, serta relasi antara negara dan rakyat jelata. Scott menyelesaikan pendidikan sarjana di Williams College dan meraih gelar Ph.D. dalam Ilmu Politik dari Yale University pada tahun 1967.

Dalam buku *Weapons of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance*, Scott (1985) mengungkapkan bahwa perlawanan masyarakat miskin seringkali berlangsung dalam bentuk-bentuk kecil yang tersembunyi, namun memiliki dampak sosial yang signifikan. Scott menulis, “*Everyday forms of resistance make no headlines. They are rarely recorded. They are, by their very nature, designed to avoid drawing attention to themselves*” (Scott, 1985: 33). Pernyataan ini menunjukkan ketertarikannya pada dinamika politik kelas bawah yang sering diabaikan dalam kajian ilmu politik arus utama.

Menurut Antlov (2005), Scott melakukan banyak penelitian lapangan di Asia Tenggara, khususnya di Malaysia, Burma (Myanmar), dan Indonesia. Pengalamannya di pedesaan Malaysia, bahkan sempat menjadi petani, memperkaya wawasan serta kepekaannya terhadap strategi survival masyarakat agraris.

Di lingkungan akademis, Scott menjabat sebagai *Sterling Professor of Political Science and Anthropology* di Yale University, jabatan akademik tertinggi di kampus tersebut. Selain itu, menurut The New Yorker (2024), Scott mendirikan Program in Agrarian Studies di Yale University pada tahun 1991, yang hingga kini menjadi salah satu program studi penting untuk penelitian agraria dan masyarakat marginal di negara-negara berkembang.

Scott juga dikenal melalui konsep *hidden transcripts*, yaitu wacana perlawanan tersembunyi yang dilakukan kelompok subordinat terhadap kekuasaan, yang diuraikannya dalam buku *Domination and the Arts of Resistance* (1990). Scott menegaskan bahwa, “*The public transcript is, of necessity, a partial and biased account of the public interactions between dominant and subordinate*” (Scott, 1990: 4). James C. Scott wafat pada 19 Juli 2024 di rumahnya di

Connecticut, Amerika Serikat, dalam usia 87 tahun. Meskipun telah wafat, pemikiran dan karya-karyanya tetap menjadi rujukan penting dalam studi sosial, politik, dan agraria di berbagai belahan dunia.

B. Asumsi Dasar Teori Mekanisme Survival James C. Scott

Teori Mekanisme Survival yang dikembangkan oleh James C. Scott berangkat dari asumsi dasar bahwa masyarakat kelas bawah, meskipun hidup dalam kondisi subordinasi dan di bawah tekanan kekuasaan, tidak sepenuhnya bersikap pasif. Mereka memiliki cara-cara tersendiri untuk mempertahankan kelangsungan hidup (*survival*) sekaligus melakukan bentuk-bentuk perlawanan tersembunyi terhadap kekuasaan atau situasi yang menindas. Menurut Scott (1985), mekanisme survival tersebut lebih banyak dilakukan melalui bentuk perlawanan sehari-hari (*everyday forms of resistance*), yang sifatnya tidak terbuka atau frontal, melainkan melalui tindakan-tindakan kecil, simbolik, dan tersembunyi dalam kehidupan sehari-hari.

James C. Scott berpendapat bahwa cara masyarakat mengatasi kesulitan ekonomi sangat dipengaruhi oleh prinsip etika bertahan hidup yang mereka anut. Bagi mereka, alih-alih mengejar keuntungan finansial, lebih diutamakan untuk memastikan kebutuhan dasar mereka tercukupi, seperti menjaga ketersediaan pangan untuk konsumsi pribadi, sehingga prioritas utama adalah keberlangsungan hidup sehari-hari daripada mengejar keuntungan materi.

C. Konsep Kunci Teori Mekanismne Survival James C. Scott

Teori mekanisme survival yang dikemukakan oleh James C. Scott berkembang dari pengalaman masyarakat petani yang berusaha bertahan hidup di tengah ancaman kelaparan. Dalam konteks PKL, ada tiga elemen utama yang relevan dalam mekanisme survival mereka:

1. Pemanfaatan Jaringan Sosial

Menurut James C. Scott, pemanfaatan jaringan sosial sangat penting dalam konteks perlawanan masyarakat terhadap kekuasaan yang dominan. Selain sebagai sarana perlawanan, jaringan sosial juga dimanfaatkan untuk mempertahankan nilai-nilai bersama dan memperkuat rasa kebersamaan dalam masyarakat. Scott menjelaskan bahwa hubungan sosial yang kuat antar anggota komunitas membantu menciptakan kepercayaan dan mekanisme dukungan timbal balik. Dalam banyak kasus, jaringan ini menjadi wadah pertukaran

informasi penting, bantuan ekonomi, dan perlindungan sosial. Dengan demikian, jaringan sosial menurut James C. Scott tidak hanya berfungsi secara politis, tetapi juga memainkan peran sentral dalam menjaga kohesi sosial dan kelangsungan hidup komunitas-komunitas kecil di tengah tekanan struktur kekuasaan yang lebih besar.

Dalam konteks PKL, pemanfaatan jaringan sosial menurut James C. Scott tampak melalui cara para PKL saling mendukung dan berbagi informasi secara informal untuk bertahan hidup di tengah tekanan regulasi dan persaingan pasar. Mereka sering membentuk hubungan solidaritas berbasis kedekatan lokasi atau kesamaan nasib, seperti berbagi info tentang razia aparat, lokasi strategis, atau harga barang. Jaringan ini menjadi sarana penting dalam melakukan perlawanan tersembunyi terhadap aturan yang dianggap merugikan, tanpa harus melakukan konfrontasi langsung dengan pihak berwenang. Dengan demikian, jaringan sosial bagi PKL bukan hanya alat bertahan secara ekonomi, tetapi juga bentuk resistensi kolektif terhadap sistem yang menekan.

2. Mengikat Sabuk Lebih Kencang (Hemat)

Mengikat sabuk lebih kencang dapat diartikan sebagai tindakan untuk lebih berhati-hati dalam mengelola keuangan atau sumber daya yang ada dengan cara menghemat pengeluaran yang ada, cermat dalam mengatur anggaran, agar tetap bisa bertahan dan beroperasi meskipun dalam situasi yang sulit. Tindakan ini sering kali menjadi respons terhadap kondisi krisis ekonomi, penurunan pendapatan, atau meningkatnya kebutuhan hidup yang tidak seimbang dengan kemampuan finansial. Dalam konteks rumah tangga, misalnya, mengikat sabuk lebih kencang dapat berupa mengurangi konsumsi barang yang tidak esensial, memasak sendiri daripada makan di luar, atau menunda pembelian barang-barang sekunder hingga kondisi keuangan membaik.

Mengikat sabuk lebih kencang juga mencerminkan sikap mental yang tangguh dan adaptif. Ini menuntut disiplin, kesabaran, serta kesediaan untuk mengorbankan kenyamanan jangka pendek demi kelangsungan hidup jangka panjang. Strategi ini tidak hanya bersifat ekonomis, tetapi juga sosiologis mendorong solidaritas dalam komunitas yang mengalami tekanan serupa, dan menguatkan nilai-nilai seperti gotong-royong dan saling membantu. Mengikat sabuk lebih kencang dengan penghematan pengeluaran berarti lebih bijak dalam

mengelola keuangan, mengurangi pembelian yang tidak penting, dan memprioritaskan kebutuhan utama. Langkah ini membantu mengurangi beban finansial, menjaga kestabilan, dan memungkinkan perencanaan yang lebih baik untuk masa depan.

3. Alternatif Subsistensi

Alternatif subsistensi merujuk pada berbagai cara yang digunakan oleh petani dan masyarakat pedesaan untuk bertahan hidup dalam menghadapi tekanan ekonomi, politik, dan sosial yang berat. Konsep ini penting karena Scott menekankan bahwa petani tidak hanya bergantung pada pola produksi pertanian utama mereka, tetapi mereka juga memiliki strategi alternatif untuk memastikan kebutuhan dasar mereka tetap terpenuhi, bahkan ketika menghadapi kesulitan. Beberapa alternatif subsistensi yang dilakukan dengan cara bekerja sebagai buruh lepas atau melakukan migrasi untuk mencari pekerjaan lain. Diharapkan dengan melakukan cara tersebut dapat membantu mereka untuk menciptakan pendapatan tambahan yang bisa menutupi kekurangan dalam pendapatan utama dari pertanian.

D. Implementasi Teori Mekanisme Survival James. C. Scott

Dalam kehidupan sosial masyarakat perkotaan, khususnya di sektor informal seperti PKL, terdapat berbagai tantangan yang harus dihadapi setiap hari. Mulai dari ketidakstabilan pendapatan, persaingan antar sesama pedagang, hingga ancaman penertiban dari pemerintah daerah. Dalam situasi ini, PKL sebagai kelompok masyarakat kelas bawah tidak serta-merta bersikap pasif. Mereka memiliki berbagai strategi bertahan hidup (*survival strategies*) yang bersifat kreatif dan adaptif demi mempertahankan mata pencarharian serta kelangsungan hidup keluarganya.

Hal ini sejalan dengan pemikiran James C. Scott dalam bukunya *Weapons of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance* (1985), di mana Scott berasumsi bahwa masyarakat lapisan bawah yang berada dalam posisi subordinat, seperti petani miskin, buruh kecil, dan pedagang informal, cenderung mengembangkan bentuk-bentuk perlawanan kecil, tersembunyi, dan tidak bersifat frontal atau terbuka. Perlawanan-perlawanan ini dilakukan melalui tindakan-tindakan sehari-hari (*everyday forms of resistance*) yang bersifat halus dan bersandar pada nilai solidaritas komunitas.

Dalam konteks PKL di Jalan Prof. Dr. Hamka, Kelurahan Tambakaji, implementasi teori Mekanisme Survival James C. Scott diwujudkan melalui berbagai strategi bertahan hidup yang dapat dikelompokkan ke dalam tiga bentuk utama, yaitu: strategi jaringan sosial (*social networking*), strategi mengikat sabuk lebih kencang (*tightening the belt*), dan strategi alternatif subsistensi. Adapun implementasi ketiga konsep tersebut sebagai berikut :

1. Strategi Jaringan Sosial (*Social Network*)

Implementasi strategi ini dapat dilihat dari cara para PKL memanfaatkan hubungan sosial antar sesama pedagang maupun dengan warga sekitar, tokoh lingkungan, hingga aparat pemerintah setempat sebagai modal sosial (*social capital*) untuk bertahan di tengah tekanan. Bentuk implementasi ini antara lain: Saling bertukar informasi terkait situasi lapangan, seperti jadwal razia, lokasi berdagang yang aman, harga bahan baku, hingga perkembangan kebijakan pemerintah yang berkaitan dengan penataan PKL. Meminjam modal tanpa bunga kepada keluarga atau sesama pedagang ketika kondisi keuangan mengalami kesulitan. Berbagi lokasi dan saling bergantian berdagang di tempat strategis agar semua pedagang mendapatkan kesempatan memperoleh penghasilan. Menjalin hubungan personal dengan aparat Satpol PP atau tokoh masyarakat agar mendapat toleransi saat berjualan di lokasi terlarang atau di jam-jam tertentu. Menurut Scott (1985: 33), kekuatan jaringan sosial ini menjadi salah satu bentuk perlawanan kecil (*weapons of the weak*) yang efektif bagi masyarakat kelas bawah untuk tetap bertahan tanpa harus melakukan perlawanan terbuka yang berisiko.

2. Strategi Mengikat Sabuk Lebih Kencang (*Tightening the Belt*)

Strategi ini merupakan bentuk penyesuaian diri terhadap situasi ekonomi yang tidak menentu. Para PKL menghadapi fluktuasi pendapatan harian akibat persaingan, perubahan cuaca, hingga kondisi sosial-ekonomi masyarakat sekitar. Bentuk implementasinya meliputi: Mengurangi konsumsi dan kebutuhan sekunder seperti hiburan, membeli pakaian baru, atau aktivitas rekreasi demi mengutamakan pemenuhan kebutuhan pokok. Mengatur ulang modal usaha, misalnya dengan membeli bahan baku dalam jumlah sedikit, mencari supplier alternatif yang lebih murah, atau mengurangi variasi dagangan. Menunda perbaikan lapak, perlengkapan usaha, atau pembelian barang modal sampai kondisi keuangan kembali stabil. Mengatur jam

operasional lebih efektif, hanya berdagang di jam-jam ramai untuk menghemat biaya operasional harian. Scott (1990) dalam *Domination and the Arts of Resistance* menyatakan bahwa penyesuaian gaya hidup sederhana dan penghematan ketat menjadi strategi bertahan penting yang dilakukan masyarakat miskin di tengah tekanan ekonomi tanpa perlu mengungkapkan protes secara langsung.

BAB III

GAMBARAN UMUM KELURAHAN TAMBAKAJI DAN PROFIL PKL KELURAHAN TAMBAKAJI

A. Gambaran Umum Kelurahan Tambakaji

1. Sejarah Kelurahan Tambakaji

Kelurahan Tambakaji merupakan salah satu kelurahan yang berada di wilayah Kecamatan Ngaliyan, Kota Semarang. Awal mula keberadaan wilayah ini dapat ditelusuri hingga sekitar abad ke-19, tepatnya sekitar tahun 1931 Masehi, pada masa pemerintahan Ratu Wilhelmina. Pada masa itu, terdapat sebuah sendang (mata air) yang airnya sangat melimpah, bahkan mampu mengalir hingga ke beberapa dukuh di sekitarnya seperti Dukuh Garut, Dukuh Dondong, Dukuh Karanganyar, dan Dukuh Ngebruk.

Untuk menjaga kelestarian mata air tersebut, masyarakat setempat mengadakan tradisi sedekah bumi. Dalam tradisi ini, dilakukan penyembelihan seekor kambing berjenis Wedus Kendit lanang yang dibalut dengan daun Plos. Darah hewan tersebut ditampung dalam empat buah takir (wadah dari daun pisang) dan diletakkan di keempat sudut sendang. Daging dari kambing tersebut tidak boleh dikonsumsi, melainkan hanya boleh dicicipi sambil dipanjatkan doa-doa dengan tujuan untuk menolak bala serta menjaga agar air sendang tetap berlimpah. Melimpahnya air dari sendang tersebut mendorong warga untuk bergotong royong membangun tambak satu demi satu hingga akhirnya terbentuk empat buah tambak. Karena nilai penting sendang ini, masyarakat dan para ulama setempat memberikan penghormatan khusus terhadapnya, atau dalam istilah lokal disebut "aji-aji sendang".

Para ulama yang terlibat dalam musyawarah tersebut antara lain adalah Kyai Siran, Kyai Ashari, Kyai Syarif, Kyai Nasirab, Kyai Marjuki, dan Kyai Maksun. Mereka sepakat bahwa jika suatu saat nanti kampung tersebut mengalami kemajuan, maka akan diberi nama "Tambakaji", sebagai penghormatan terhadap tambak dan air sendang yang menjadi sumber kehidupan. Kelurahan Tambakaji secara resmi menjadi bagian dari wilayah administratif Kota Semarang pada tahun 1992. Hal ini merupakan hasil dari

penataan wilayah berdasarkan Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 50 Tahun 1992. Sebelumnya, wilayah ini termasuk dalam Kelurahan Tugurejo, Kecamatan Tugu, sebelum akhirnya ditetapkan menjadi Kelurahan Tambakaji yang kini berada di bawah Kecamatan Ngaliyan.

Gambar 1. Wawancara dengan Sekretaris Kelurahan Tambakaji



(Sumber : Dokumentasi Pribadi Tahun 2025)

Kelurahan Tambakaji merupakan salah satu kelurahan di Kecamatan Ngaliyan, Kota Semarang, yang dikenal memiliki aktivitas perdagangan informal cukup tinggi, khususnya di sepanjang Jalan Prof. Dr. Hamka. Wilayah ini menjadi salah satu titik strategis bagi PKL karena letaknya yang berada di jalur penghubung antar perumahan, universitas, sekolah, pasar tradisional, serta area fasilitas umum lainnya. Di sepanjang ruas jalan ini berbagai jenis PKL berjejer mulai dari pedagang makanan, dan minuman. Keberadaan PKL di Jalan Prof. Dr. Hamka tidak hanya memenuhi kebutuhan masyarakat sekitar, tetapi juga menjadi salah satu bentuk mata pencaharian utama bagi warga lokal. Meski demikian, aktivitas PKL di kawasan ini kerap menghadapi persoalan ketertiban, khususnya terkait penataan ruang publik dan operasi penertiban oleh Satpol PP, sehingga memunculkan dinamika sosial tersendiri di lingkungan tersebut. Adapun Lurah yang menjabat di Kelurahan Tambakaji diantaranya :

Tabel 2. Nama-Nama Lurah Kelurahan Tambakaji Tahun 1992-
Sekarang

No.	Nama	Tahun
1.	KOESNADI	1992-1999
2.	SURACHMAN, SIP	1999-2000
3.	NOOR ROCHIM, SH	2000-2003
4.	ANANG BUDI PRASETYO, SH	2003-2008
5.	ADJI SUKARTONO, SmHk	2008-2009
6.	Drs. SIGIT SUWARSO	2009-2010
7.	AGUS MURYANTO, SH	2010-Sekarang

Sumber : tambakaji.semarangkota.go.id

Penulisan sejarah singkat mengenai asal-usul Kelurahan Tambakaji ini diperoleh berdasarkan keterangan dari narasumber, yaitu Bapak Rojikan dan Bapak Supa'at. Semoga informasi ini dapat memberikan kontribusi yang bermanfaat bagi Kelurahan Tambakaji, Kecamatan Ngaliyan, Kota Semarang, serta berguna bagi masyarakat dan bangsa Indonesia secara umum.

a. Susunan Struktur Kelurahan Tambakaji

Gambar 2. Struktur Organisasi Kelurahan Tambakaji



(Sumber : tambakaji.semarangkota.go.id)

Berikut struktur pemerintah Kelurahan Tambakaji :

- 1) Lurah : A. Agus Maryanto, SH
- 2) Sekretaris : Dhiroyah, SE
- 3) Bendahara : Saiful Hadi Ramdani
- 4) Staf IT : Putri Khamsatun, S.Kom
- 5) Kasi Pembangunan : Soekardi, SE
- 6) Kasi Perekonomian dan Kesejahteraan Sosial : Nur Marfuatun, SE
- 7) Kasi Pemerintahan Ketentraman dan Ketertiban Umum :-
- 8) Staf Front Office : Dwi Endro Widoyo
- 9) Staf : Syaeful Anwar
- 10) Staf Kebersihan : Dhimas Eko Saputra

b. Visi dan Misi Kelurahan Tambakaji

Visi Kelurahan Tambakaji yaitu “Terwujudnya Kota Semarang yang Semakin Hebat berlandaska Pancasila dalam Bingkai NKRI Yang Ber-Bhineka Tunggal Ika” sedangkan Misi Kelurahan Tambakaji ialah :

- 1) Meningkatkan kualitas & kapasitas Sumber Daya Manusia yang unggul & produktif untuk mencapai kesejahteraan & keadilan sosial.
- 2) Meningkatkan potensi ekonomi lokal yang berdaya saing & stimulasi pembangunan industri, berlandaskan riset & inovasi berdasar prinsip demokrasi ekonomi poncasila.
- 3) Menjamin kemerdekaan masyarakat menjalankan ibadah, pemenuhan hak dasar & perlindungan kesejahteraan sosial serta hak asasi manusia bagi masyarakat secara berkeadilan.
- 4) Mewujudkan infrastruktur berkualitas yang berwawasan lingkungan untuk mendukung kemajuan kota.
- 5) Menjalankan reformasi birokrasi pemerintahan secara dinamis & menyusun produk hukum yang sesuai nilai-nilai Pancasila dalam kerangka Negara Kesatuan Republik Indonesia.

2. Kondisi Geografis

Kelurahan Tambakaji merupakan salah satu kelurahan di wilayah Kecamatan Ngaliyan, Kota Semarang, Provinsi Jawa Tengah, tepatnya di sebelah selatan jalan raya pantura. Kelurahan Tambakaji berjarak 5,2 km dari Kantor Kecamatan Ngaliyan dan 29,1 km dari Kantor Wali Kota Semarang. Kelurahan Tambakaji terletak di antara $06^{\circ}58'42''$ - $06^{\circ}59'48''$ LS (Lintang Selatan) dan $110^{\circ}19'49''$ - $110^{\circ}21'51''$ BT (Bujur Timur). Adapun batas-batas Kelurahan Tambakaji adalah:

- a. Sebelah Utara : Kecamatan Tugu
- b. Sebelah Selatan : Kelurahan Gondoriyo, Kelurahan Bringin
- c. Sebelah Timur : Kelurahan Purwoyoso, Kelurahan Ngaliyan
- d. Sebelah Barat : Kelurahan Wonosari

Gambar 3. Peta Wilayah Kelurahan Tambakaji



(Sumber : tambakaji.semarangkota.go.id)

Kelurahan Tambakaji merupakan wilayah yang strategis karena terletak tepat di sebelah selatan Jalan Raya Pantura, salah satu jalur utama transportasi nasional di Pulau Jawa. Jalan ini menghubungkan berbagai kota besar dari ujung barat hingga timur pulau, sehingga menjadi urat nadi distribusi barang dan mobilitas penduduk. Kelurahan Tambakaji memiliki luas wilayah sekitar 383.040 Ha (Hektare) dan berada pada ketinggian sekitar 80 M (Meter) di atas permukaan laut.

3. Kondisi Topografi

Kelurahan Tambakaji merupakan salah satu wilayah administratif yang berada di Kecamatan Ngaliyan, Kota Semarang. Secara topografi, wilayah ini memiliki kontur tanah yang bervariasi, mulai dari dataran rendah hingga perbukitan dengan ketinggian antara 10 hingga 100 meter di atas permukaan laut. Kondisi ini membuat beberapa bagian wilayah Tambakaji cenderung landai, sementara sebagian lainnya berbukit, khususnya di daerah yang berbatasan dengan wilayah lain di bagian barat dan selatan. Keberagaman topografi ini memberikan pengaruh terhadap pola pemukiman, penggunaan lahan, serta aktivitas perekonomian masyarakat setempat.

Wilayah dataran rendah di Kelurahan Tambakaji umumnya dimanfaatkan sebagai kawasan permukiman penduduk, fasilitas umum, dan area perdagangan, karena kondisi tanahnya yang relatif datar dan mudah diakses. Sementara itu, kawasan perbukitan lebih banyak dimanfaatkan untuk lahan terbuka, resapan air, serta sebagian area pertanian rakyat. Dengan kondisi topografi yang bervariasi ini, Kelurahan Tambakaji juga memiliki potensi untuk pengembangan kawasan hijau dan wisata alam di wilayah perbukitannya, sekaligus tetap mempertahankan fungsi ekologis lingkungan agar tetap seimbang dengan perkembangan wilayah perkotaan.

4. Kondisi Demografis

a. Jumlah Penduduk

Kelurahan Tambakaji memiliki jumlah penduduk sebanyak 20.782 jiwa yang tersebar di 16 Rukun Warga (RW) dan 122 Rukun Tetangga (RT), dengan jumlah kepala keluarga sebanyak 7.080. Dari total penduduk tersebut, terdiri atas 10.501 jiwa laki-laki dan 10.553 jiwa perempuan, yang menunjukkan keseimbangan gender yang cukup merata. Rata-rata setiap RW menaungi sekitar 1.299 jiwa dan setiap RT mencakup sekitar 170 jiwa. Pembagian wilayah dan jumlah kepala keluarga ini mencerminkan struktur kependudukan yang padat namun terorganisasi, sehingga mendukung kelancaran pelayanan publik serta pelaksanaan program pembangunan di tingkat kelurahan. Berikut table jumlah penduduk Kelurahan Tambakaji:

Tabel 3. Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin

No.	Jenis Kelamin	Jumlah
1.	Laki-Laki	10.198
2.	Perempuan	10.275

(Sumber : tambakaji.semarangkota.go.id)

b. Agama

asyarakat Kelurahan Tambakaji menganut beragam agama yang mencerminkan keberagaman dan toleransi di wilayah tersebut. Mayoritas penduduk Kelurahan Tambakaji memeluk agama Islam dengan jumlah 20.127 jiwa. Selain itu, terdapat pula penduduk yang menganut agama Kristen Katolik sebanyak 363 jiwa, Kristen Protestan sebanyak 546 jiwa, Hindu sebanyak 7 jiwa, Budha 5 jiwa, Konghucu 3 jiwa, dan Kepercayaan terhadap Tuhan Yang Maha Esa sebanyak 3 jiwa. Kehidupan beragama di kelurahan ini berlangsung secara harmonis dan rukun, ditandai dengan adanya sikap saling menghormati antarumat beragama serta berbagai kegiatan keagamaan yang berjalan berdampingan. Beragam tempat ibadah seperti masjid, gereja, dan pura dapat ditemui di sekitar wilayah ini, sebagai wujud nyata dari keberagaman keyakinan yang hidup berdampingan dalam satu lingkungan.

Tabel 4. Jumlah Penduduk Kelurahan Tambakaji Berdasarkan Agama

No.	Agama	Jumlah
1.	Islam	20127
2.	Kristen Katholik	363
3.	Kristen Protestan	546
4.	Hindu	7
5.	Budha	5
6.	Konghucu	3
7.	Kepercayaan terhadap Tuhan YME	3

(Sumber : tambakaji.semarangkota.go.id)

c. Mata Pencaharian

Kelurahan Tambakaji memiliki beragam mata pencaharian. Jumlah penduduk yang belum atau tidak bekerja tercatat paling

banyak, yaitu sebanyak 6.759 jiwa, disusul oleh karyawan swasta sebanyak 6.641 jiwa. Selain itu, terdapat pula 2.772 jiwa yang berprofesi sebagai ibu rumah tangga dan 1.447 jiwa yang bekerja sebagai wiraswasta. Pegawai Negeri Sipil (PNS) berjumlah 662 jiwa, sementara pelajar/mahasiswa mencapai 533 jiwa. Pekerjaan lain seperti dosen/guru sebanyak 339 jiwa, buruh harian lepas 648 jiwa, pensiunan 192 jiwa, dan pedagang 179 jiwa juga cukup signifikan. Adapun penduduk yang bekerja sebagai anggota TNI berjumlah 76 jiwa, Polri 75 jiwa, dan petani/pekebun sebanyak 3 jiwa. Sementara itu, karyawan honorer tercatat 48 jiwa, karyawan BUMN sebanyak 49 jiwa, serta karyawan BUMD sebanyak 50 jiwa. Data ini menunjukkan bahwa sektor swasta dan wiraswasta masih menjadi pilihan utama mata pencaharian di Kelurahan Tambakaji, diikuti oleh berbagai profesi lain yang beragam. Adapun tabel mata pencaharian penduduk Kelurahan Tambakaji :

Tabel 5. Jumlah Penduduk Kelurahan Tambakaji Berdasarkan Mata Pencaharian

No.	Jenis Pekerjaan	Jumlah
1.	Belum/Tidak Bekerja	6759
2.	Pegawai Negeri Sipil/PNS	662
3.	Pelajar/Mahasiswa	533
4.	Pensiunan	192
5.	Perdagangan/Pedagang	179
6.	Mengurus Rumah Tangga	2772
7.	Wiraswasta	1447
8.	Dosen/Guru	339
9.	TNI	76
10.	Kepolisian RI	75
11.	Petani/Pekebun/Buruh Tani	3
12.	Karyawan Swasta	6641
13.	Karyawan Honorer	48
14.	Karyawan BUMN	49
15.	Karyawan BUMD	50
16.	Buruh Harian Lepas	648

(Sumber : tambakaji.semarangkota.go.id)

d. Pendidikan

Pendidikan merupakan hal yang sangat penting karena menjadi dasar utama dalam pengembangan diri dan peningkatan kualitas hidup seseorang. Tingkat pendidikan penduduk Kelurahan Tambakaji didominasi oleh lulusan SLTA/sederajat sebanyak 5.800 jiwa. Disusul oleh penduduk yang belum/tidak sekolah sebanyak 5.469 jiwa, serta yang tidak tamat SD/sederajat sebanyak 2.802 jiwa. Selain itu, jumlah penduduk lulusan SLTP/sederajat mencapai 2.796 jiwa dan yang tamat SD/sederajat sebanyak 1.099 jiwa. Untuk jenjang pendidikan tinggi, jumlah lulusan S1 tercatat sebanyak 1.591 jiwa, lulusan Akademi/D3/S.Muda sebanyak 608 jiwa, dan lulusan Diploma 1/2 sebanyak 89 jiwa. Sementara itu, lulusan S2 berjumlah 194 jiwa, dan S3 sebanyak 25 jiwa. Data ini menunjukkan bahwa sebagian besar penduduk Kelurahan Tambakaji memiliki pendidikan menengah, sementara angka penduduk dengan pendidikan tinggi masih relatif kecil dibandingkan dengan kelompok usia yang belum atau tidak bersekolah. Adapun tabel Pendidikan Penduduk Kelurahan Tambakaji sebagai berikut :

Tabel 6. Jumlah Penduduk Kelurahan Tambakaji Berdasarkan Pendidikan

No.	Pendidikan	Jumlah
1.	S3	25
2.	S2	194
3.	S1	1591
4.	Akademi/ D3/ S.Muda	608
5.	Diploma 1/ 2	89
6.	SLTA/ sederajat	5800
7.	SLTP/ sederajat	2796
8.	Tamat SD/ sederajat	1099
9.	Tidak tamat SD/ sederajat	2802
10.	Tidak/ belum sekolah	5469

(Sumber : tambakaji.semarangkota.go.id)

e. Usia

Jumlah penduduk Kelurahan Tambakaji berdasarkan usia, tercatat bahwa jumlah penduduk terbanyak berada pada kelompok umur 0-4 tahun sebanyak 3.480 jiwa, terdiri dari 1.829 laki-laki dan 1.651 perempuan. Selanjutnya, kelompok umur 30-34 tahun memiliki jumlah penduduk kedua terbanyak yaitu 1.968 jiwa, terdiri dari 979 laki-laki dan 989 perempuan. Sementara itu, jumlah penduduk paling sedikit terdapat pada kelompok umur 75 tahun ke atas sebanyak 29 jiwa, terdiri dari 5 laki-laki dan 24 perempuan. Secara umum, distribusi penduduk di Kelurahan Tambakaji cenderung menurun seiring bertambahnya usia, dengan jumlah penduduk usia produktif (15-64 tahun) cukup dominan dibandingkan kelompok usia lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar penduduk berada pada usia produktif yang dapat berkontribusi terhadap pembangunan wilayah tersebut. Adapun tabel jumlah penduduk Kelurahan Tambakaji sebagai berikut :

Tabel 7. Jumlah Penduduk Kelurahan Tambakaji Berdasarkan Usia

No.	Kelompok Umur	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah
1.	1	2	3	4
2.	0-4	1829	1651	3.480
3.	5-9	857	847	1.70
4.	10-14	882	773	1.655
5.	15-19	813	756	1.559
6.	20-24	809	835	1.644
7.	25-29	820	981	1.801
8.	30-34	979	989	1968
9.	35-39	808	836	1.643
10.	40-44	757	852	1.609
11.	45-49	577	660	1.238
12.	50-54	499	553	1.052
13.	54-59	373	214	589
14.	60-64	137	151	288
15.	65-69	28	102	130
16.	70-74	25	51	76
17.	75 s/d -	5	24	29

(Sumber : tambakaji.semarangkota.go.id)

B. Profil PKL Kelurahan Tambakaji

PKL di Kelurahan Tambakaji merupakan kelompok usaha mikro yang bergerak di sektor informal, dengan beragam jenis usaha seperti penjualan makanan dan minuman. Para PKL di Kelurahan Tambakaji banyak di temukan berjualan di pinggir jalan. Dari sekian banyak PKL ini merupakan perantau dan menjadikan usaha ini sebagai mata pencaharian utama untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Karakteristik usaha PKL cenderung fleksibel, dengan modal terbatas dan sistem penjualan langsung kepada konsumen tanpa perantara. Beberapa alasan yang mendorong mereka memilih pekerjaan sebagai PKL adalah karena berbagai faktor :

1) Faktor Ekonomi

Banyak PKL di Kelurahan Tambakaji yang memilih berdagang karena tuntutan kebutuhan ekonomi keluarga. Penghasilan dari pekerjaan sebelumnya, jika ada, dirasa tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, biaya pendidikan anak, atau kebutuhan lain. Dengan modal kecil dan keuntungan harian yang bisa langsung didapat, usaha PKL menjadi solusi cepat untuk menambah pendapatan.

2) Faktor Sulitnya Mencari Pekerjaan

Kesempatan kerja di sektor formal yang terbatas, ditambah persyaratan pendidikan, usia, dan keterampilan tertentu, menjadi kendala bagi sebagian warga. Kondisi ini membuat masyarakat memilih usaha PKL karena lebih fleksibel, tidak membutuhkan ijazah khusus, serta bisa dijalankan dengan kemampuan seadanya.

3) Faktor Pilihan Hidup Sendiri

Selain karena faktor kebutuhan, ada juga PKL yang memang memilih berdagang karena merasa lebih nyaman bekerja mandiri tanpa terikat aturan perusahaan. Mereka menganggap usaha PKL memberikan kebebasan dalam mengatur waktu, menentukan jenis dagangan, serta memiliki peluang usaha yang terus terbuka di lingkungan sekitar.

a. Profil Informan

Penelitian ini melibatkan lima orang informan PKL di Kelurahan Tambakaji, Kota Semarang, yang mewakili beragam jenis usaha dan latar belakang. Informan pertama adalah Ibu Fatmi, 40 tahun, yang sejak 2020

berjualan minuman dengan berbagai rasa dan sekarang juga berjualan cilor sebagai tambahan pemasukan. Kemudian, Bapak Joni, 47 tahun, seorang pedagang jasuke yang sudah menekuni usaha tersebut kurang lebih 10 tahun dengan berjualan di sekitar jalan Prof. Dr. Hamka. Bapak Ton, 45 tahun, memilih berdagang sempol ayam pada pagi hingga malam hari di depan area ruko. Bapak Heri, 50 tahun, adalah pedagang bakso yang menetap di satu lokasi strategis dekat kampus di wilayah Kelurahan Tambakaji. Terakhir, Bapak Yuli, 38 tahun, berjualan cilok di depan area perumahan sejak tahun 2024. Kelima informan ini memiliki latar belakang ekonomi yang serupa, dengan motivasi utama mencari penghasilan untuk keluarga, memanfaatkan peluang pasar di lingkungan sekitar, serta menikmati fleksibilitas waktu kerja sebagai PKL. Berikut daftar nama informan :

Tabel 8. Data Informan

No.	Nama	Jenis Dagangan	Usia
1.	Ibu Fatmi	Es dan Cilor	40 tahun
2.	Bapak Joni	Jasuke	45 tahun
3.	Bapak Ton	Sempol	50 tahun
4.	Bapak Heri	Pentol	40 tahun
5.	Bapak Yuli	Cilok	41 tahun

(Sumber: Data Pribadi, 2025)

b. Pendapatan PKL

Pendapatan yang diperoleh dari usaha PKL tidak hanya berfungsi sebagai sumber penghasilan harian, tetapi juga sebagai fondasi utama yang menjaga kelangsungan hidup dan kesejahteraan keluarga mereka. Keberhasilan dalam mengelola pendapatan ini memungkinkan PKL untuk tetap bertahan di tengah berbagai tantangan ekonomi, sosial, dan persaingan usaha yang ada. Oleh karena itu, pendapatan PKL menjadi salah satu elemen vital dalam meningkatkan kualitas hidup mereka serta mendukung keberlangsungan usaha di masa depan.

Pendapatan yang diperoleh PKL digunakan untuk memenuhi berbagai kebutuhan penting dalam kehidupan sehari-hari. Sebagian besar pendapatan dialokasikan untuk memenuhi kebutuhan pokok keluarga seperti membeli bahan makanan, membayar listrik, air, dan kebutuhan rumah tangga lainnya agar kehidupan keluarga berjalan lancar. Selain itu, pendapatan juga digunakan untuk

biaya pendidikan anak, termasuk uang sekolah, alat tulis, dan kebutuhan belajar lainnya. Kesehatan keluarga juga menjadi prioritas dengan menggunakan pendapatan untuk membeli obat-obatan dan biaya berobat jika diperlukan.

Selain kebutuhan rumah tangga, sebagian pendapatan PKL disisihkan sebagai modal usaha untuk membeli bahan baku dan memperluas usaha agar penghasilan dapat meningkat. Pendapatan ini juga berfungsi sebagai dana cadangan untuk menghadapi kebutuhan tak terduga seperti perbaikan alat usaha atau biaya darurat keluarga. Dengan pengelolaan yang baik, pendapatan PKL tidak hanya menjaga kelangsungan hidup keluarga, tetapi juga mendukung keberlanjutan dan pengembangan usaha mereka di tengah berbagai tantangan.

Tabel 9. Kategori Pendapatan Harian PKL

Kategori Pendapatan Harian	Rentang Pendapatan
Rendah	< Rp100.000
Sedang	Rp100.000- Rp200.000
Tinggi	>Rp200.000

(Sumber: Data Pribadi, 2025)

BAB IV

STRATEGI SURVIVAL PEDAGANG KAKI LIMA DI JALAN PROF. DR. HAMKA KELURAHAN TAMBAKAJI

A. Pola Adaptasi PKL dalam Menghadapi Lingkungan

PKL di sepanjang Jalan Prof. Dr. Hamka memiliki beberapa pola adaptasi dalam menghadapi lingkungan sosial dan ekonomi di sekitarnya. Strategi tersebut mencakup pemilihan waktu dan lokasi yang strategis untuk berjualan guna menjangkau konsumen secara optimal, membangun dan menjaga relasi yang harmonis antar sesama PKL maupun dengan masyarakat setempat, serta menerapkan strategi ekonomi yang sesuai dengan kondisi usaha mikro. Selain itu, para PKL juga menerapkan berbagai upaya dalam menghadapi kebijakan pemerintah, seperti mematuhi peraturan yang berlaku, berkoordinasi dengan aparat terkait, serta mencari solusi alternatif agar tetap dapat menjalankan aktivitas berdagang. Inovasi dan kreativitas menjadi faktor penting dalam strategi bertahan para PKL, baik dalam bentuk variasi produk, peningkatan mutu pelayanan, maupun pengembangan cara-cara baru untuk menarik minat konsumen di tengah persaingan yang semakin ketat dan dinamika lingkungan yang terus berubah.

1. Pemilihan Waktu dan Lokasi yang Strategis

Pemilihan waktu dan lokasi yang strategis merupakan salah satu faktor penting dalam menentukan keberhasilan aktivitas berdagang bagi PKL. Waktu berjualan yang tepat akan memengaruhi jumlah konsumen yang datang, sedangkan lokasi yang strategis dapat memberikan kemudahan akses bagi masyarakat untuk menjangkau tempat usaha tersebut. Para PKL di sepanjang Jalan Prof. Dr. Hamka cenderung memilih waktu-waktu tertentu yang disesuaikan dengan mobilitas masyarakat sekitar, seperti pagi hari saat aktivitas berangkat kerja dan sekolah, siang hari saat jam istirahat, serta sore hingga malam hari saat masyarakat mencari jajanan atau makan malam. Selain itu, pemilihan lokasi strategis dilakukan dengan mempertimbangkan tingkat keramaian, aksesibilitas, serta potensi daya beli masyarakat di sekitar area tersebut. Pemilihan lokasi juga memperhatikan faktor keamanan, kenyamanan, serta jarak dari pedagang lain yang sejenis untuk menghindari persaingan langsung. Strategi ini menjadi salah satu bentuk adaptasi PKL dalam menghadapi

dinamika lingkungan sosial dan ekonomi, sekaligus upaya untuk mempertahankan kelangsungan usaha di tengah keterbatasan ruang usaha formal. Salah seorang informan, Ibu Fatmi, pedagang es dan cilor, menyampaikan :

“Saya biasanya jualan mulai jam sebelas siang sampai maghrib pulang mbak, karena di jam segitu banyak mahasiswa juga masyarakat sekitar sini yang pada nyari es sama jajan. Soalnya kalau jualan terlalu pagi juga gak terlalu ramai mbak, soalnya saya juga masih punya anak yang masih kecil harus nganter sekolah, jadi saya memilih jualan jam segitu karena rame banyak orang. Kalau masalah tempat kenapa saya milih di sini karena strategis mbak, banyak yang lewat banyak mahasiswa dan saya juga tinggal deket sini di honggowongso” (Ibu Fatmi, penjual es dan cilor)

Gambar 4. Wawancara dengan Ibu Fatmi



Sumber : Dokumentasi Pribadi Peneliti Tahun 2025

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Fatmi, dapat disimpulkan bahwa pemilihan waktu dan lokasi berjualan dilakukan sebagai bentuk adaptasi terhadap kondisi lingkungan sosial dan ekonomi di sekitar lokasi usaha. Ibu Fatmi memilih waktu berjualan mulai pukul 11.00 siang hingga waktu Magrib karena pada rentang waktu tersebut aktivitas masyarakat, khususnya mahasiswa dan warga sekitar, cenderung meningkat. Selain itu, penyesuaian waktu tersebut juga berkaitan dengan situasi personal, yakni kewajiban mengantar anak ke sekolah di pagi hari. Dalam hal lokasi, Ibu Fatmi memilih tempat berjualan di area yang dinilai strategis, yaitu di sepanjang Jalan Prof. Dr. Hamka yang ramai dilewati mahasiswa dan masyarakat umum, serta dekat dengan tempat tinggalnya di kawasan Honggowongso, sehingga lebih mudah dijangkau.

Strategi yang diterapkan Ibu Fatmi ini sejalan dengan teori mekanisme survival yang dikemukakan oleh James C. Scott, khususnya dalam aspek adaptasi terhadap kondisi lingkungan. Menurut Scott, kelompok masyarakat kecil seperti PKL cenderung melakukan berbagai bentuk adaptasi terhadap situasi sosial, ekonomi, dan kebijakan yang ada di sekitarnya untuk mempertahankan kelangsungan hidup. Pemilihan waktu dan lokasi yang fleksibel, serta menyesuaikan dengan arus mobilitas masyarakat dan kebutuhan pribadi, menjadi salah satu upaya adaptif PKL untuk tetap bertahan di tengah dinamika lingkungan dan keterbatasan ruang usaha formal. Hal ini menunjukkan bahwa PKL memiliki kemampuan bertahan melalui strategi pragmatis yang disesuaikan dengan peluang dan tantangan yang ada di sekitar mereka.

PKL umumnya menjalankan aktivitas usahanya secara fleksibel tanpa terikat aturan atau ketentuan formal yang baku. Mereka menentukan sendiri waktu, lokasi, serta cara berjualan sesuai dengan situasi dan peluang yang ada di lingkungan sekitar. Kondisi ini terjadi karena para PKL beroperasi di ruang-ruang publik yang tidak memiliki pengaturan khusus bagi aktivitas perdagangan informal, sehingga para pedagang bebas berpindah-pindah tempat, menentukan jam operasional, hingga menetapkan harga dagangan tanpa harus mengikuti ketentuan pemerintah atau otoritas tertentu. Fleksibilitas tanpa aturan ini memudahkan PKL untuk menyesuaikan diri dengan dinamika kondisi sosial, cuaca, mobilitas masyarakat, hingga menghindari razia penertiban. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Ton, Penjual sempol ayam :

“Ya, awalnya saya jualan di sekolah, di pabrik, sama di sini. Lama-kelamaan saya pilih menetap di sini, soalnya capek kalau harus keliling, Mbak. Jadi, saya lebih milih menetap di sini, enggak apa-apa penghasilan sedikit, daripada capek dan risikonya lebih besar kalau jualan keliling, kan harus kejar-kejaran jam. Kalau jualan menetap di sini kan enak, enggak perlu kejar waktu, pindah sana-sini gitu. Intinya lebih enak fleksibel jualan di sini mbak” (Bapak Ton, penjual sempol ayam dan cilok)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Ton menunjukkan bahwa fleksibilitas dalam berjualan diterapkan melalui penyesuaian strategi yang mempertimbangkan kondisi fisik dan kemampuan pribadi.

Awalnya Bapak Ton memilih untuk berjualan berpindah-pindah di berbagai lokasi, seperti sekolah dan pabrik, namun kemudian memutuskan untuk menetap di satu tempat guna mengurangi kelelahan dan risiko yang terkait dengan berjualan keliling. Meskipun penghasilan dari berjualan menetap cenderung lebih sedikit, Bapak Ton mengutamakan kenyamanan dan keberlanjutan usaha jangka panjang.

Strategi ini sejalan dengan konsep mekanisme survival yang dikemukakan oleh James C. Scott, dimana masyarakat kecil, seperti PKL, melakukan berbagai bentuk adaptasi pragmatis terhadap lingkungan sosial dan ekonomi yang tidak stabil. Adaptasi yang dilakukan bukan hanya soal mencari keuntungan maksimal, tetapi juga menjaga keseimbangan antara penghasilan dan kondisi fisik agar usaha dapat terus berjalan. Pendekatan ini mencerminkan bentuk resistensi sehari-hari (*everyday forms of resistance*) yang efektif dalam mempertahankan kelangsungan hidup meskipun menghadapi keterbatasan dan tantangan lingkungan.

2. Menjalin Relasi Antar PKL

Menjalin relasi antar PKL sekitar menjadi salah satu strategi penting dalam mempertahankan kelangsungan usaha di ruang-ruang publik. Melalui aplikasi WhatsApp para PKL menjalin hubungan baik antar pedagang dibangun untuk menciptakan suasana kerja yang saling mendukung dan menghindari persaingan yang tidak sehat. Mereka saling berbagi informasi terkait lokasi strategis, waktu ramai, hingga berbagi pelanggan jika jenis dagangan berbeda. Selain itu, relasi dengan masyarakat sekitar, seperti warga setempat, pemilik lahan, hingga pembeli tetap, juga dijaga melalui komunikasi yang baik, sikap ramah, serta keterlibatan dalam kegiatan lingkungan. Dengan menjalin hubungan sosial yang harmonis, para PKL dapat mengurangi potensi konflik, mendapatkan perlindungan informal, serta memperluas jaringan pelanggan. Strategi ini merupakan bagian dari upaya adaptasi terhadap kondisi sosial yang dinamis sekaligus sebagai bentuk mekanisme survival sebagaimana dijelaskan oleh James C. Scott, di mana

kelompok masyarakat kecil seperti PKL memanfaatkan jaringan sosial sebagai modal untuk bertahan dalam situasi ekonomi informal yang penuh ketidakpastian. Salah seorang informan, Bapak Joni, penjual Jasuke mengungkapkan :

“Sekarang kan udah enak ya, Mbak. Kita di sini pedagangnya punya grup WA, jadi kalau ada apa-apa bisa langsung info di situ. Misalnya ada razia atau ada yang butuh bantuan, tinggal bilang aja di grup. Kadang juga kita saling share kalau ada tempat jualan yang rame atau kalau ada barang dagangan lebih, bisa nitip-nitip. Jadi lebih gampang komunikasi sama yang lain.” (Bapak Joni, penjual jasuke)

Berdasarkan apa yang diungkapkan oleh informan menunjukkan bahwa Bapak Joni dan para PKL di sekitar lokasi jualannya memanfaatkan grup WhatsApp sebagai sarana untuk menjalin relasi, berbagi informasi, dan menjaga solidaritas antar pedagang. Media komunikasi digital ini menjadi alat penting dalam mendukung aktivitas usaha mereka, mulai dari berbagi informasi penting seperti jadwal razia, peluang lokasi ramai, hingga saling bantu menjualkan barang. Penggunaan WA ini memperkuat jaringan sosial antarpedagang dan menjadi bagian dari strategi survival mereka.

Sesuai dengan teori mekanisme survival James C. Scott, di mana masyarakat kecil seperti PKL memanfaatkan berbagai bentuk adaptasi sosial dan jaringan informal untuk bertahan di tengah kondisi ekonomi informal yang penuh ketidakpastian. Dalam konteks ini, penggunaan teknologi sederhana seperti WhatsApp menjadi bentuk adaptasi modern yang mendukung keberlangsungan usaha PKL. Sama halnya dengan yang diungkapkan oleh Bapak Joni juga diungkapkan oleh Bapak Ton yaitu :

“Di sini sih enaknya udah ada grup WA, Mbak. Jadi kalau misal ada razia, biasanya yang lihat duluan langsung kasih kabar di grup. Biar yang lain bisa siap-siap atau pindah dulu. Pokoknya saling bantu lah di sini.” (Bapak Ton, penjual sempol ayam dan cilok)

Gambar 5. Wawancara dengan Bapak Ton



Sumber : Dokumentasi Pribadi Peneliti Tahun 2025

Dari apa yang diungkapkan oleh kedua informan menunjukkan bahwa penggunaan grup WhatsApp menjadi sarana komunikasi efektif antar PKL, yang dimanfaatkan untuk berbagi informasi penting terkait kondisi lapangan, kebutuhan dagangan, hingga peluang usaha. Relasi yang terjalin lewat media digital ini tidak hanya memperkuat solidaritas antar pedagang, tetapi juga menjadi salah satu bentuk adaptasi sosial modern dalam menghadapi berbagai situasi di lapangan.

Fenomena ini selaras dengan teori mekanisme survival James C. Scott, di mana masyarakat kecil memanfaatkan jaringan sosial dan komunikasi informal sebagai strategi bertahan hidup di tengah tekanan ekonomi, kebijakan, dan kondisi sosial yang dinamis. Dalam konteks saat ini, grup WhatsApp menjadi perpanjangan dari relasi sosial antar PKL yang dulunya bersifat langsung (tatap muka), kini lebih praktis dan cepat lewat media digital.

B. Strategi Ekonomi, Strategi PKL Menghadapi Kebijakan Pemerintah

1. Strategi Ekonomi PKL

PKL sebagai bagian dari sektor informal memiliki berbagai strategi ekonomi untuk mempertahankan kelangsungan usaha di tengah keterbatasan modal dan ketidakpastian pendapatan. Salah satu strategi yang umum dilakukan adalah dengan menekan biaya operasional seminim mungkin, seperti memilih lokasi berjualan tanpa biaya sewa, menggunakan peralatan sederhana, membeli bahan baku dalam jumlah pas atau secara kolektif agar lebih murah, serta mengatur jam operasional secara fleksibel sesuai kondisi

keramaian. Selain itu, untuk memenuhi kebutuhan modal, sebagian PKL memanfaatkan sistem hutang baik melalui lembaga keuangan formal seperti bank dan koperasi, maupun secara informal melalui pinjaman antar pedagang atau pemasok barang dagangan. Strategi ini dilakukan sebagai upaya adaptasi dalam menghadapi tekanan ekonomi, persaingan usaha, dan kebijakan pemerintah yang kerap tidak berpihak pada sektor informal. Dengan strategi tersebut, PKL berupaya menjaga kelangsungan usaha dan memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, sesuai dengan konsep mekanisme survival yaitu mengikat sabuk lebih kencang yang dijelaskan oleh James C. Scott.

Menekan Biaya Operasional Seminim Mungkin. Dalam aktivitas ekonomi informal seperti PKL, biaya operasional menjadi salah satu tantangan utama karena keterbatasan modal dan ketidakpastian pendapatan harian. Maka, para PKL cenderung menerapkan strategi adaptif untuk menekan biaya serendah mungkin dengan berbagai cara. Seperti yang diungkapkan oleh informan Ibu Fatmi, penjual es dan cilor :

“Saya milih jualan di pinggir jalan sini aja, Mbak, soalnya kalau nyewa kios atau tempat di pasar mahal, nggak kuat bayarnya. Di sini gratis, paling ya kalo ada razia ya kita geser dulu, nanti balik lagi. Daripada harus bayar sewa mahal tiap bulan, kan berat buat pedagang kecil kayak saya.”(Ibu Fatmi, penjual es dan cilor)

Berdasarkan kutipan wawancara tersebut, dapat disimpulkan bahwa salah satu strategi ekonomi yang diterapkan oleh PKL untuk mempertahankan usaha mereka adalah dengan memilih lokasi berjualan di area publik tanpa biaya sewa tetap, seperti di pinggir jalan, depan pertokoan, atau kawasan kampus. Meskipun lokasi tersebut memiliki risiko terjadinya razia atau penggusuran, para PKL tetap memanfaatkannya karena mampu menekan beban biaya sewa yang dinilai terlalu tinggi dan memberatkan pelaku usaha kecil. Dengan demikian, PKL lebih memilih menghadapi ketidakpastian di ruang-ruang publik daripada harus menanggung beban operasional di tempat usaha formal.

Fenomena ini sesuai dengan konsep mengikat sabuk lebih kencang mekanisme survival yang dikemukakan oleh James C. Scott, di mana kelompok masyarakat kecil seperti PKL melakukan berbagai strategi adaptif untuk bertahan hidup di tengah tekanan ekonomi, sosial, dan kebijakan

pemerintah yang tidak sepenuhnya berpihak pada mereka. Strategi berjualan di lokasi publik tanpa biaya sewa merupakan bentuk adaptasi praktis yang dilakukan PKL untuk menghindari beban ekonomi berlebihan sekaligus tetap mempertahankan pendapatan harian. Pilihan ini menjadi salah satu cara PKL menyiasati ketidakpastian sekaligus mempertahankan usaha mereka dalam sektor informal yang penuh risiko.

Meminimalisir pengeluaran tenaga kerja dengan memilih berjualan sendiri atau dibantu anggota keluarga ketimbang merekrut pegawai, untuk menekan pengeluaran harian. Seperti yang diungkapkan oleh informan Ibu Fatmi, penjual es dan cilok :

“Saya jualan sendiri aja, Mbak, nggak pakai orang bantu. Kadang paling anak saya kalau lagi libur sekolah bantuin jagain. Soalnya kalau pakai orang kan harus bayar, sementara hasil jualan segini-segini aja. Kalau dibuat bayar pegawai ya gabakal cukup buat memenuhi kebutuhan sehari-hari mbak, jadi ya mending dikerjain sendiri biar hemat.” (Ibu Fatmi)

Informan lain, Bapak Yuli, pedagang cilok , juga menuturkan hal serupa terkait memanfaatkan tenaga keluarga :

“Saya lebih pilih jualan sendiri atau dibantu keluarga saja, soalnya kalau pakai pegawai harus bayar gaji tiap hari, sedangkan penghasilan saya kadang nggak pasti, jadi nggak mampu bayar pegawai. Jadi mending keluarga yang bantu, lebih hemat dan enak juga.” (Bapak Yuli, penjual cilok)

Gambar 6. Wawancara dengan Bapak Yuli



Sumber : Dokumentasi Pribadi Peneliti Tahun 2025

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Fatmi dan Bapak Yuli, dapat disimpulkan bahwa salah satu strategi ekonomi yang diterapkan oleh PKL adalah meminimalkan pengeluaran dengan memilih berjualan sendiri atau dibantu oleh anggota keluarga, daripada merekrut pegawai. Hal ini dilakukan karena penghasilan yang tidak menentu dan terbatas membuat mereka tidak mampu membayar gaji pegawai secara rutin tanpa mengorbankan kebutuhan hidup sehari-hari. Strategi ini dilakukan karena biaya untuk membayar tenaga kerja dianggap terlalu memberatkan, terutama ketika pendapatan harian tidak menentu. Dengan meminimalisir pengeluaran tenaga kerja, PKL dapat mengalokasikan keuntungan yang ada untuk kebutuhan lain yang lebih prioritas, seperti pembelian bahan baku atau keperluan rumah tangga. Dengan mengandalkan tenaga sendiri dan keluarga, PKL dapat menghemat biaya operasional dan menjaga kelangsungan usaha di tengah ketidakpastian ekonomi.

Strategi ini sejalan dengan teori mekanisme survival dari James C. Scott yang menyatakan bahwa kelompok masyarakat kecil, seperti PKL, melakukan berbagai bentuk adaptasi sederhana dan pragmatis untuk bertahan hidup dalam kondisi yang penuh ketidakpastian dan keterbatasan. Penggunaan tenaga keluarga sebagai pengganti pegawai merupakan contoh konkret dari mekanisme adaptasi yang bersifat fleksibel dan informal, yang membantu PKL mengurangi beban ekonomi dan risiko kegagalan usaha. Dengan demikian, strategi ini merupakan upaya bertahan hidup yang efektif di tengah tekanan sosial, ekonomi, dan kebijakan pemerintah yang kurang mendukung sektor informal.

Mengikat sabuk lebih kencang dalam konteks PKL menggambarkan strategi penghematan ketat yang dilakukan untuk bertahan hidup di tengah keterbatasan ekonomi. PKL sering kali harus membatasi pengeluaran pribadi dan usaha, seperti mengurangi kebutuhan sekunder, menunda pembelian barang yang tidak mendesak, atau memanfaatkan sumber daya yang ada seefisien mungkin. Langkah ini dilakukan agar modal usaha tetap terjaga dan kebutuhan pokok sehari-hari terpenuhi, meskipun pendapatan yang diperoleh tidak selalu stabil. Dengan demikian, strategi “mengikat sabuk lebih kencang” menjadi bentuk adaptasi penting dalam mekanisme survival PKL untuk

menghadapi tekanan ekonomi dan menjaga kelangsungan usaha di sektor informal. Salah seorang informan, Bapak Heru, pedagang pentol, menyampaikan bahwa :

“Kalau penghasilan lagi pas-pasan, saya harus pintar-pintar atur pengeluaran. Kadang saya harus mengurangi beli kebutuhan yang nggak penting dulu, supaya uangnya bisa cukup buat beli bahan dagangan dan kebutuhan rumah. Intinya, harus lebih hemat supaya usaha tetap jalan.” (Bapak Heru, penjual pentol)

Informan lain, Bapak Heru, pedagang pentol, juga menuturkan hal serupa terkait mengikat sabuk lebih kencang :

“Sekarang mah harus lebih hemat, Mbak. Kadang kalau penghasilan sepi, saya ngirit banget, beli yang penting-penting aja. Bahkan pernah uang tabungan kepake buat nambah modal sama beli bahan dagangan. Namanya usaha kecil kayak gini, harus pinter-pinter berhemat biar tetap bisa jualan dan nutup kebutuhan di rumah.” (Ibu Fatmi, penjual es dan cilor)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Heru dan Ibu Fatmi, terlihat bahwa PKL menerapkan strategi “mengikat sabuk lebih kencang” sebagai bentuk upaya bertahan hidup di tengah penghasilan yang tidak menentu. Mereka berusaha menghemat pengeluaran dengan hanya memenuhi kebutuhan yang paling mendesak, menunda keperluan sekunder, serta terkadang menggunakan tabungan pribadi untuk menopang modal usaha dan kebutuhan rumah tangga. Fenomena ini sejalan dengan konsep mekanisme survival dari James C. Scott, yang menjelaskan bahwa kelompok masyarakat kecil seperti PKL akan melakukan berbagai bentuk adaptasi sederhana untuk mempertahankan kelangsungan hidup. Dalam hal ini, mengikat sabuk lebih kencang menjadi salah satu bentuk strategi adaptif yang dijalankan secara sadar oleh PKL untuk mengatasi keterbatasan ekonomi, menjaga kesinambungan usaha, dan memenuhi kebutuhan dasar di tengah ketidakpastian dan tekanan lingkungan sosial maupun kebijakan pemerintah.

2. Strategi PKL Menghadapi Kebijakan Pemerintah

Jaringan Informasi sebagai Strategi Sosial PKL. PKL di wilayah Jalan Prof. Dr. Hamka, Kelurahan Tambakaji, menghadapi berbagai tantangan akibat kebijakan pemerintah kota yang berupaya menertibkan aktivitas

perdagangan di ruang publik. Salah satu bentuk adaptasi sosial yang mereka lakukan untuk mempertahankan kelangsungan usaha adalah dengan membangun jaringan informasi antar sesama pedagang PKL. Jaringan ini terbentuk secara informal dan bersifat fleksibel, dengan tujuan utama untuk saling berbagi informasi tentang kondisi keamanan di sekitar lokasi berjualan, khususnya terkait keberadaan dan pergerakan petugas Satpol PP. Jaringan informasi tersebut berperan penting dalam menyelamatkan para PKL dari risiko razia yang berpotensi merugikan mereka, baik secara material maupun psikologis. Informasi yang disebarluaskan meliputi kabar tentang jadwal patroli, titik lokasi operasi, hingga kondisi situasi di sekitar lokasi jualan. Media komunikasi yang digunakan pun beragam, mulai dari komunikasi langsung, penggunaan kode atau isyarat tertentu di lapangan, hingga pemanfaatan grup WhatsApp. Seperti yang telah diungkapkan oleh informan Bapak Ton, Bapak Yuli yaitu :

“Kalau di sini kita sudah biasa saling kasih kabar, Mbak. Misal ada Satpol lewat, langsung saya kabarin teman-teman lewat grup WhatsApp. Kadang juga kalau lihat mobil Satpol muter-muter, kita pakai kode tangan atau teriakan tertentu biar cepat amanin barang dagangan. Soalnya kalau sampai kena angkut, rugi banget.” (Bapak Ton, penjual sempol ayam dan cilok)

Informan lain, Bapak Yuli, pedagang cilok, juga menuturkan hal serupa terkait jaringan informasi yaitu WhatsApp :

“Biasanya kalau ada kabar Satpol PP keliling, teman-teman langsung info lewat grup WhatsApp. Kadang kalau sinyalnya buru-buru, kita cuma kasih kode aja di lapangan, kayak teriakan atau angkat tangan. Jadi cepat amanin barang sebelum disita.” (Bapak Yuli, penjual cilok)

PKL di Jalan Prof. Dr. Hamka menunjukkan solidaritas yang kuat dalam menghadapi ancaman penertiban oleh petugas Satpol PP melalui jaringan komunikasi informal yang mereka bangun. Mereka menggunakan grup WhatsApp sebagai media utama untuk saling bertukar informasi tentang keberadaan dan pergerakan petugas, sehingga dapat memberikan peringatan dini kepada sesama pedagang. Selain itu, ketika sinyal atau komunikasi digital terbatas, mereka juga mengandalkan kode isyarat sederhana seperti teriakan atau gerakan tangan untuk menyampaikan informasi dengan cepat di lapangan.

Strategi komunikasi ini berfungsi sebagai mekanisme adaptasi yang efektif, memungkinkan para PKL untuk segera mengamankan barang dagangan dan menghindari kerugian akibat penyitaan oleh petugas. Dengan sistem informasi yang cepat dan solidaritas yang kuat, para pedagang PKL dapat mempertahankan kelangsungan usaha mereka meskipun berada dalam situasi tekanan regulasi dan risiko penertiban yang tinggi. Hal ini mencerminkan bagaimana PKL secara kolektif mengelola tantangan sosial dan ekonomi melalui bentuk perlawanan non-konfrontatif yang terorganisir secara spontan.

Strategi komunikasi dan solidaritas yang dibangun oleh PKL di Jalan Prof. Dr. Hamka dapat dipahami melalui konsep mekanisme survival yang dikemukakan oleh James C. Scott. Dalam teorinya, Scott menjelaskan bahwa kelompok-kelompok subordinat atau marginal sering mengembangkan bentuk-bentuk perlawanan sehari-hari (*everyday forms of resistance*) yang tidak langsung konfrontatif dengan kekuasaan, melainkan melalui cara-cara tersembunyi dan informal. Jaringan sosial yang kuat antar PKL, berupa pertukaran informasi cepat tentang patroli Satpol PP melalui grup WhatsApp dan kode isyarat, merupakan contoh nyata dari bentuk perlawanan tersebut. Dengan jaringan ini, PKL mampu bertahan dan menjaga eksistensi ekonominya meski menghadapi tekanan kebijakan yang membatasi aktivitas mereka.

Selain sebagai bentuk perlawanan, jaringan sosial ini juga merupakan strategi bertahan hidup yang krusial dalam konteks ekonomi informal. Scott menyebut bahwa kelompok marginal menggunakan jaringan sosial untuk memperkuat solidaritas, berbagi sumber daya, dan menciptakan ruang aman di tengah ketidakpastian dan ketidakadilan struktural. Melalui komunikasi yang cepat dan efektif, para PKL mampu mengantisipasi risiko penertiban, melindungi aset dagangan, dan mempertahankan kelangsungan usaha mereka. Dengan begitu jaringan informasi antar PKL di Jalan Prof. Dr. Hamka tidak hanya menjadi alat adaptasi praktis, tetapi juga manifestasi dari strategi sosial yang mendalam sesuai dengan teori James C. Scott tentang survival melalui jaringan sosial dan bentuk perlawanan tersembunyi.

Negoisasi dengan aparat dalam menghadapi kebijakan penertiban yang ketat dari pemerintah, sebagian PKL mengadopsi strategi negosiasi informal dengan aparat penegak hukum seperti petugas Satpol PP, tokoh masyarakat, atau pengurus lingkungan seperti RT dan RW. Negosiasi ini dilakukan sebagai upaya untuk memperoleh kelonggaran atau izin berjualan di lokasi tertentu yang dianggap strategis dan ramai, meskipun secara resmi area tersebut mungkin tidak diperuntukkan bagi PKL. Salah seorang informan Bapak Ton, penjual sempol ayam menyampaikan bahwa :

“Di sini kami biasa bernegosiasi langsung dengan petugas Satpol PP. Kami memberikan iuran atau “uang keamanan atau uang kebersihan” secara rutin agar mereka memberi kelonggaran dan tidak sering melakukan razia. Meskipun ini bukan aturan resmi, cara ini sudah menjadi kebiasaan untuk menjaga kelangsungan usaha kami. Dengan cara itu, kami bisa tetap berjualan tanpa takut lapak kami dibongkar atau dagangan disita.” (Bapak Ton, penjual sempol ayam dan cilok)

Pendekatan ini biasanya bersifat personal dan tidak resmi, di mana PKL memberikan semacam “setoran” atau iuran keamanan kepada aparat atau tokoh lokal sebagai bentuk kompensasi atas toleransi yang diberikan. Sistem ini bukanlah transaksi legal resmi, melainkan mekanisme pragmatis yang berkembang di lapangan untuk menjaga hubungan baik dan menghindari konflik langsung. Dengan adanya kesepakatan informal ini, PKL bisa mendapatkan keamanan relatif dalam berjualan, sementara aparat mendapat keuntungan tambahan di luar gaji resmi mereka. Strategi negosiasi ini mencerminkan bentuk adaptasi sosial yang kompleks, di mana kedua belah pihak menjalankan peran yang saling menguntungkan dalam menjaga stabilitas sosial dan ekonomi di lingkungan sekitar.

PKL di Kelurahan Tambakaji yang memberikan iuran informal kepada aparat sebagai kompensasi atas toleransi merupakan bentuk mekanisme survival sesuai teori James C. Scott. Dalam situasi ketidakpastian dan risiko, PKL membangun jaringan sosial yang semakin kencang untuk menjaga kelangsungan usaha dan menghindari konflik langsung seperti razia atau penyitaan dagangan. Jaringan ini menjadi alternatif substansi di luar mekanisme hukum formal, sebagai strategi adaptif pragmatis yang saling menguntungkan antara PKL dan aparat. Dengan cara ini, PKL dapat bertahan

dan menjalankan usaha secara relatif aman melalui kesepakatan informal yang menjaga stabilitas sosial-ekonomi di lingkungan mereka.

C. Inovasi dan Kreativitas PKL

1. Variasi Menu

Di tengah berbagai tekanan kebijakan penertiban dan keterbatasan ruang usaha, PKL di wilayah Jalan Prof. Dr. Hamka menunjukkan tingkat inovasi dan kreativitas yang tinggi dalam mempertahankan kelangsungan usaha mereka. Inovasi yang dilakukan tidak hanya terbatas pada jenis produk dagangan, tetapi juga menyangkut metode penyajian, mempertahankan kualitas dan rasa, hingga modifikasi sarana berjualan. Beberapa PKL dengan kreativitasnya juga terlihat dari variasi produk dagangan yang disesuaikan dengan tren dan selera konsumen setempat. Misalnya, pedagang minuman di kawasan ini menawarkan variasi es dengan berbagai rasa, dan juga menjual camilan yang sedang tren. Berbagai inovasi tersebut bukan hanya sebagai bentuk adaptasi terhadap situasi sosial dan ekonomi, tetapi juga menjadi strategi bertahan hidup yang memperlihatkan kemampuan PKL dalam membaca peluang pasar dan risiko di ruang publik yang terus berubah. Seperti yang di sampaikan oleh informan yaitu Ibu Fatmi dan Bapak Ton:

“Sekarang jualan nggak bisa itu-itu aja, Mbak. Saya dulu cuma jual es teh sama es jeruk, tapi anak-anak sekolah maunya yang kekinian kayak es dengan berbagai macam rasa. Ya sudah, saya coba jual itu juga, alhamdulillah laris. Kalau nggak ngikutin selera pembeli, ya bisa sepi,”(Ibu fatmi, penjual es dan cilok).

Informan lain, Bapak Ton, pedagang sempol ayam, juga menuturkan hal serupa terkait variasi menu :

“Dulu saya jual cilok mbak, tapi sekarang saya tambah jualan sempol ayam. Soalnya kadang sepi, ya mungkin yang beli bosan ya, jadi saya tambahin menunya biar bervariasi gitu mbak, kalau nggak ya sepi,” (Bapak Ton,penjual sempol ayam dan cilok).

Berdasarkan kutipan wawancara dengan Ibu Fatmi dan Bapak Ton, bahwa PKL di wilayah Jalan Prof. Dr. Hamka memiliki kemampuan adaptasi yang tinggi terhadap perubahan selera konsumen. Inovasi dalam variasi menu menjadi strategi penting yang mereka lakukan untuk menjaga minat pembeli dan mempertahankan keberlangsungan usaha. Ibu Fatmi menyesuaikan

dagangannya dengan tren minuman kekinian yang digemari anak-anak sekolah, sementara Bapak Ton menambah jenis dagangan dari semula hanya cilok menjadi sempol ayam agar pembeli tidak bosan dan tetap tertarik. Praktik ini menunjukkan bahwa keberhasilan PKL tidak hanya ditentukan oleh harga dan lokasi, tetapi juga oleh kemampuan membaca pasar dan menghadirkan produk sesuai kebutuhan serta keinginan konsumen. Inovasi sederhana namun efektif ini menjadi bagian dari mekanisme survival PKL dalam menghadapi persaingan dan kondisi ekonomi yang dinamis.

Fenomena inovasi variasi menu yang dilakukan oleh Ibu Fatmi dan Bapak Ton merefleksikan salah satu bentuk mekanisme survival dalam konteks ekonomi informal, sebagaimana dijelaskan oleh James C. Scott dalam konsep *everyday forms of resistance*. Dalam situasi ketidakpastian ekonomi, persaingan antar PKL, dan ancaman penertiban, para PKL di kawasan Jalan Prof. Dr. Hamka memilih untuk tidak melakukan perlawanan terbuka, melainkan bertahan melalui adaptasi kreatif terhadap kebutuhan pasar. Inovasi variasi menu menjadi cara halus untuk memperkuat posisi usaha tanpa harus bergantung pada ruang yang tetap atau perlindungan formal dari pemerintah.

Praktik tersebut dapat dipahami sebagai bentuk *hidden transcript*, di mana PKL secara cerdas mengatur strategi dagang demi mempertahankan penghidupan mereka di ruang publik yang terus berubah. Dengan membaca tren minuman kekinian, menghadirkan menu baru seperti es aneka rasa, sempol ayam, atau camilan kekinian lainnya, para PKL berhasil menciptakan celah untuk bertahan di tengah tekanan sosial dan ekonomi. Tindakan ini memperlihatkan bahwa dalam relasi kekuasaan yang timpang, kelompok marginal seperti PKL tetap memiliki ruang untuk bernegosiasi secara tidak langsung melalui inovasi produk dan layanan, sekaligus mempertahankan eksistensi mereka sebagai bagian dari dinamika ekonomi perkotaan.

2. Inovasi Peralatan Dagang

Salah satu strategi adaptasi yang dilakukan oleh PKL di wilayah Jalan Prof. Dr. Hamka adalah dengan memodifikasi bentuk lapak dan alat dagang mereka. Para PKL memilih menggunakan lapak bongkar-pasang, gerobak dorong, atau gerobak motor yang mudah dibuka dan dipindahkan dalam waktu singkat. Modifikasi ini dilakukan sebagai respons terhadap risiko penertiban dari Satpol PP, sehingga jika terjadi razia mendadak, pedagang PKL dapat segera membongkar atau memindahkan barang dagangnya tanpa meninggalkan kerugian yang besar. Seperti yang di sampaikan oleh informan Bapak Heru penjual pentol :

“Gerobak saya memang sengaja dibuat ringan dan bisa cepat didorong. Kalau ada Satpol lewat, tinggal dorong ke gang atau pura-pura beli ke warung. Nanti kalau sudah aman baru balik lagi,” (Bapak Heru, penjual pentol)

Gambar 7. Wawancara dengan Bapak Heru



Sumber : Dokumentasi Pribadi Peneliti Tahun 2025

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Heru, pedagang pentol di Jalan Prof. Dr. Hamka, dapat disimpulkan bahwa modifikasi alat dagang menjadi salah satu strategi adaptif yang dilakukan oleh PKL untuk menghadapi situasi ketidakpastian akibat kebijakan penertiban. Penggunaan gerobak ringan yang mudah dipindahkan memungkinkan pedagang untuk segera menghindar dari lokasi berjualan saat petugas Satpol PP melakukan razia. Tindakan cepat seperti mendorong gerobak ke gang atau berpura-pura menjadi warga biasa merupakan bentuk antisipasi yang sudah terlatih, lahir

dari pengalaman bertahun-tahun berjualan di ruang publik yang rentan dengan penertiban.

Strategi ini tidak hanya bersifat praktis, tetapi juga merupakan wujud dari *everyday forms of resistance* sebagaimana dijelaskan oleh James C. Scott. Dalam situasi dominasi kekuasaan yang menekan, kelompok subordinat seperti PKL memilih bentuk perlawanan diam-diam melalui taktik-taktik tersembunyi, tanpa melakukan konfrontasi langsung. Modifikasi lapak menjadi alat survival yang efektif, sekaligus cara halus untuk mempertahankan ruang ekonomi mereka. Melalui praktik ini, PKL menunjukkan kreativitas sosial dan kemampuan adaptasi yang tinggi dalam mengelola risiko, sekaligus mempertegas bagaimana relasi kekuasaan di ruang publik dapat dinegosiasikan secara informal.

BAB V

FAKTOR PENDORONG PEDAGANG KAKI LIMA DALAM MEMPERTAHANKAN DAGANGANNYA

A. Keterbatasan Lapangan Kerja

Keterbatasan lapangan kerja menjadi salah satu faktor utama yang mendorong para PKL untuk tetap mempertahankan usaha mereka. Kondisi ini terjadi karena jumlah kesempatan kerja di sektor formal tidak sebanding dengan jumlah angkatan kerja yang terus bertambah setiap tahunnya. Selain itu, persyaratan untuk dapat bekerja di sektor formal semakin ketat, baik dari segi pendidikan, keterampilan, maupun pengalaman kerja.

Sebagian besar masyarakat yang memiliki latar belakang pendidikan yang relatif rendah. Berdasarkan hasil penelitian, banyak PKL di wilayah ini yang hanya menamatkan pendidikan hingga tingkat Sekolah Dasar (SD) dan Sekolah Menengah Pertama (SMP). Bahkan terdapat beberapa pedagang yang tidak menyelesaikan pendidikan dasarnya karena keterbatasan ekonomi keluarga sejak kecil. Kondisi ini menyulitkan mereka untuk bersaing di dunia kerja formal yang umumnya mensyaratkan ijazah minimal Sekolah Menengah Atas (SMA) atau bahkan perguruan tinggi.

Dalam situasi tersebut, PKL menjadi pilihan yang paling realistik dan dapat diakses tanpa perlu ijazah atau keterampilan khusus. Selain itu, usaha ini dapat langsung menghasilkan pendapatan harian yang bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Meskipun pekerjaan ini memiliki risiko dan tantangan tersendiri, seperti persaingan antar pedagang, kondisi cuaca, hingga potensi penertiban dari pemerintah, banyak masyarakat tetap bertahan karena sulitnya mendapatkan pekerjaan formal. Hal ini diperkuat dengan hasil wawancara yang dilakukan terhadap salah satu PKL di Kelurahan Tambakaji, Bapak Yuli, seorang penjual cilok. Beliau menyampaikan :

“Saya dari dulu memang nggak punya ijazah, soalnya waktu kecil orang tua saya nggak mampu nyekolahin tinggi-tinggi. Cuma sampai SMP, habis itu bantu orang tua di rumah. Mau kerja di pabrik aja sekarang syaratnya minimal SMA, apalagi kerja kantoran. Ya saya nggak mungkin bisa mbak. Makanya saya milih dagang kayak gini aja. Walaupun kecil-kecilan, yang penting nggak perlu ijazah. Yang penting bisa buat makan, bayar listrik, sama sekolah anak. Lagian, kalau dagang kan waktunya juga bisa diatur sendiri jadi bisa bebas gitu mbak mau libur kapan jualan kapan. Bisa sambil ngurus keluarga di rumah.

“Daripada nganggur atau kerja nggak jelas, mending usaha sendiri meskipun berat.” (Bapak Yuli , penjual cilok)

Berdasarkan wawancara yang di sampaikan oleh Bapak Yuli bahwa keterbatasan pendidikan menjadi salah satu faktor utama yang mendorong individu untuk memilih profesi sebagai PKL. Dalam hal ini, ketidakmampuan menyelesaikan pendidikan hingga jenjang yang lebih tinggi akibat kondisi ekonomi keluarga membuat peluang kerja di sektor formal menjadi sangat terbatas.

Bapak Yuli, sebagai salah satu PKL, menyatakan bahwa pekerjaan di sektor formal seperti pabrik maupun perkantoran mensyaratkan ijazah minimal SMA, yang tidak dimilikinya. Oleh karena itu, menjadi PKL dipilih karena tidak memerlukan ijazah, modalnya relatif kecil, dan memberikan fleksibilitas waktu kerja. Selain itu, usaha ini dapat langsung menghasilkan pendapatan harian untuk mencukupi kebutuhan hidup, membayar listrik, biaya pendidikan anak, serta kebutuhan rumah tangga lainnya. Hal serupa juga di sampaikan oleh Bapak Heru :

“Sekarang susah mbak cari kerja. Saya udah coba ngelamar ke beberapa pabrik, tapi nggak diterima karena katanya minimal harus lulusan SMA. Saya cuma lulus SMP, ijazah pun udah lama banget. Mau kerja di kantoran juga jelas nggak mungkin. Ya akhirnya ya pilih dagang aja, yang penting bisa jalain sendiri. Nggak perlu ijazah, nggak perlu syarat ini itu. Emang capek, tapi ya mau gimana lagi. Yang penting dapat uang buat makan dan menuhi keperluan rumah.” (Bapak Heru, penjual pentol)

Dari pernyataan kedua PKL tersebut dapat disimpulkan bahwa keterbatasan lapangan pekerjaan dan modal usaha menjadi faktor utama yang mendorong masyarakat untuk memilih berjualan di sektor informal. Sulitnya memperoleh pekerjaan di sektor formal karena rendahnya tingkat pendidikan serta tingginya persyaratan administrasi membuat usaha kaki lima menjadi pilihan paling realistik. Selain itu, modal usaha yang kecil serta kemudahan dalam memulai tanpa harus memenuhi berbagai persyaratan izin menjadikan usaha ini sebagai alternatif untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga sehari-hari. Fleksibilitas waktu kerja dan potensi pendapatan harian juga menjadi alasan kuat bagi masyarakat untuk tetap bertahan di usaha ini, meskipun harus dihadapkan dengan berbagai tantangan di lapangan.

Keterbatasan lapangan kerja formal menjadi salah satu faktor utama yang memaksa masyarakat terutama di wilayah perkotaan untuk mencari alternatif bertahan hidup. Kondisi ini sesuai dengan konsep mekanisme survival yang dikemukakan oleh James C. Scott, di mana kelompok masyarakat marginal mencari alternatif subsistensi di luar sistem formal sebagai bentuk adaptasi terhadap keterbatasan ekonomi. Dalam hal ini, usaha PKL dipilih karena memberikan kesempatan bagi masyarakat untuk tetap memperoleh penghasilan di tengah keterbatasan peluang kerja formal. Dengan demikian, berdagang di sektor informal bukan semata-mata pilihan utama, melainkan sebuah strategi bertahan hidup di tengah himpitan ekonomi. Strategi tersebut meliputi diversifikasi mata pencaharian, pengandalan pada sektor informal, serta memanfaatkan jaringan sosial dan solidaritas komunitas sebagai bentuk perlindungan sosial. Dalam konteks ini, keterbatasan lapangan kerja formal mendorong masyarakat untuk terjun ke sektor informal seperti PKL sebagai bentuk mekanisme survival yang memungkinkan mereka tetap memperoleh penghasilan dan bertahan hidup di tengah kondisi ekonomi yang tidak stabil.

B. Modal Usaha yang Relatif Kecil

Modal usaha yang relatif kecil umumnya menjadi pilihan bagi PKL yang baru memulai usaha atau memiliki keterbatasan dana. Modal awal yang dibutuhkan biasanya berkisar antara Rp 1.000.000 hingga Rp 2.000.000, tergantung jenis barang dagangan yang dijual. Dengan modal tersebut, PKL dapat membeli peralatan sederhana seperti kompor, wajan, sutil, meja lipat, serta bahan baku awal seperti tepung, tahu, tempe, atau minuman instan. Selain itu, kebutuhan operasional harian juga tergolong ringan, meliputi biaya bahan baku, gas elpiji, plastik pembungkus, dan es batu bagi yang menjual minuman. Karena menggunakan peralatan sederhana dan tidak perlu menyewa tempat khusus, usaha dengan modal kecil ini dapat dijalankan di depan rumah, pinggir jalan, atau area keramaian. Meskipun dengan modal terbatas, usaha ini tetap memiliki peluang keuntungan harian yang cukup menjanjikan, tergantung dari lokasi dan jumlah pembeli.

1. Gambaran Modal Usaha PKL

PKL merupakan salah satu pelaku ekonomi informal yang memiliki peran penting dalam menyediakan barang dan jasa bagi masyarakat, khususnya di wilayah perkotaan. Modal usaha bagi PKL umumnya bersifat relatif kecil dan berasal dari sumber dana pribadi atau pinjaman dalam jumlah terbatas. Menurut Sulistianingsih (2019), keterbatasan modal merupakan salah satu ciri khas usaha mikro dan kecil, termasuk PKL, yang umumnya hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan dasar operasional seperti pembelian bahan baku, peralatan sederhana, serta biaya sewa atau retribusi tempat berjualan. Seperti yang disampaikan oleh salah satu informan Bapak Heri :

"Saya mulai usaha ini dengan modal pribadi mbak, sekitar satu juta lima ratus ribu rupiah. Modalnya saya pakai buat beli gerobak bekas sama bahan-bahan awal kayak tepung, saos, sama gas elpiji. Kalau buat tambahan modal sih belum pernah pinjam ke bank atau koperasi, soalnya takut nggak bisa bayar cicilan kalau dagangan sepi mbak." (Bapak Heri, Penjual Pentol)

Hal serupa juga disampaikan oleh informan Bapak Joni :

"Modal usaha saya kecil, cuma dari hasil nabung sedikit-sedikit. Dulu waktu mulai cuma bawa modal lima ratus ribu buat jualan Jasuke. Belum pernah dapat bantuan modal dari pemerintah atau pinjaman bank, paling pinjam sama tetangga kalau kepepet." (Bapak Joni, Penjual Jasuke)

Dalam praktiknya, modal usaha PKL digunakan secara fleksibel dan bersifat harian, menyesuaikan dengan skala usaha dan kondisi pasar. Kasmir (2010) menjelaskan bahwa pelaku usaha kecil dan mikro seringkali memanfaatkan modal pribadi karena keterbatasan akses terhadap perbankan dan lembaga keuangan formal. Kondisi ini diperkuat oleh hasil penelitian Kamal et al. (2024) yang menemukan bahwa pengelolaan modal kerja yang efektif menjadi faktor penting bagi keberlangsungan usaha kecil seperti PKL, khususnya dalam menghadapi fluktuasi permintaan pasar dan persaingan harga. Keterbatasan modal ini menjadi tantangan utama dalam pengembangan usaha PKL, baik dari sisi pengadaan barang dagangan, penataan lokasi usaha, maupun peningkatan kualitas layanan (Faizi & Yudhistira, 2023). Oleh karena itu, diperlukan dukungan permodalan yang mudah diakses dan sistem manajemen keuangan sederhana agar PKL dapat berkembang secara berkelanjutan.

Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan di lapangan, mayoritas PKL di Kelurahan Tambakaji, menjalankan usahanya dengan modal pribadi, dan ketika mengalami kekurangan modal, mereka lebih memilih meminjam kepada tetangga, kerabat, atau sesama pedagang. Fenomena ini menunjukkan bahwa para PKL tidak sepenuhnya mengandalkan kemampuan individu, melainkan memanfaatkan jaringan sosial di lingkungan sekitarnya sebagai bagian dari strategi bertahan hidup. Hal ini sesuai dengan James C. Scott (1993) dalam karyanya tentang mekanisme survival menjelaskan bahwa kelompok masyarakat kecil yang hidup dalam kondisi ekonomi terbatas biasanya mengembangkan berbagai strategi informal untuk mempertahankan eksistensi dan keberlangsungan hidupnya. Salah satunya adalah melalui alternatif subsistensi berbasis jaringan sosial, yaitu cara bertahan yang dilakukan dengan mengandalkan hubungan sosial, baik melalui pinjaman tanpa bunga, berbagi informasi dagang, hingga berbagi lokasi jualan.

Dalam konteks PKL di Kelurahan Tambakaji, jaringan sosial antar pedagang, keluarga, dan lingkungan sekitar menjadi instrumen penting dalam mengatasi keterbatasan akses permodalan formal. Misalnya, sebagaimana diungkapkan oleh salah seorang informan, Bapak Joni, yang menyatakan lebih memilih meminjam kepada tetangga dibandingkan ke lembaga keuangan formal saat membutuhkan tambahan modal. Pilihan ini mencerminkan bentuk adaptasi sekaligus resistensi terhadap sistem permodalan formal yang sering kali dianggap memberatkan pelaku usaha kecil.

Jaringan sosial ini berfungsi sebagai modal sosial (social capital) yang memiliki nilai ekonomi dan sosial sekaligus. Selain berperan dalam pemenuhan kebutuhan ekonomi, jaringan ini juga memperkuat solidaritas antar pedagang, khususnya dalam menghadapi fluktuasi pasar, persaingan harga, serta ancaman dari regulasi pemerintah yang kerap kali tidak berpihak.

Alternatif subsistensi melalui jaringan sosial terbukti menjadi mekanisme survival yang efektif bagi PKL di Tambakaji, memungkinkan mereka tetap menjalankan usaha di tengah berbagai keterbatasan ekonomi dan akses kebijakan. Strategi ini sejalan dengan kerangka pikir Scott

tentang bagaimana kelompok ekonomi lemah menciptakan ruang-ruang bertahan hidup melalui relasi sosial dan praktik informal di lingkungan komunitasnya.

2. Dampak Modal Kecil terhadap Skala Usaha

Keterbatasan modal yang dimiliki oleh PKL di Kelurahan Tambakaji berdampak langsung terhadap skala usaha yang dijalankan. Modal kecil membatasi jumlah dan jenis barang dagangan yang dapat dijual, sehingga para pedagang cenderung hanya menyediakan produk dalam jumlah terbatas dengan variasi yang minim. Kondisi ini menghambat peluang pengembangan usaha karena pedagang tidak mampu melakukan inovasi, memperluas usaha, ataupun menambah stok barang dalam jumlah besar. Selain itu, skala usaha yang kecil juga membuat posisi tawar PKL lemah dalam menghadapi persaingan pasar dan fluktuasi harga bahan baku. Ketidakmampuan dalam mengakses modal formal dan keterbatasan cadangan dana darurat memaksa para PKL lebih fokus pada keberlangsungan usaha sehari-hari dibandingkan upaya ekspansi. Pola usaha subsisten ini menunjukkan bahwa keterbatasan modal bukan hanya memengaruhi kapasitas produksi, tetapi juga memengaruhi strategi ekonomi informal yang dipilih pedagang demi menjaga kelangsungan hidupnya. Salah seorang informan Bapak Heri menyampaikan :

“Modal saya kecil mbak, jadi dagangannya ya seadanya saja. Paling jual Sempol ayam kadang cilok. Nggak bisa nambah dagangan lain karena kalau maksa beli banyak, takutnya nggak laku terus rugi.”
(Bapak Heri, Penjual Pentol)

Hal serupa juga turut disampaikan oleh salah seorang informan Bapak Ton :

“Sekarang ya yang penting jalan dulu aja. Dagangan habis, bisa bawa pulang buat makan anak-istri, itu sudah bersyukur. Nggak muluk-muluk mikir usaha gede, yang penting lancar tiap hari cukup buat makan mbak, ya walaupun kadang kurang dan harus terpaksa minjam sama tetangga atau ke pedagang lain.” (Bapak Ton, Penjual Sempol Ayam dan Cilok)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi di lapangan, diketahui bahwa sebagian besar PKL di Kelurahan Tambakaji menjalankan usahanya dengan modal yang relatif kecil. Modal tersebut sebagian besar berasal dari tabungan pribadi dan dalam beberapa kasus diperoleh melalui

pinjaman kecil dari tetangga atau kerabat dekat. Kondisi ini berdampak langsung terhadap skala usaha yang dijalankan oleh para PKL. Skala usaha PKL cenderung kecil, ditandai dengan jumlah barang dagangan yang terbatas, jenis produk yang sederhana, serta perputaran modal harian yang relatif kecil. Modal kecil membuat pedagang sulit untuk:

- a. Menambah variasi barang dagangan
- b. Memperluas lokasi atau area jualan
- c. Melakukan inovasi atau pengembangan usaha
- d. Menyediakan stok barang dalam jumlah besar

Kondisi ini menjadikan usaha PKL bersifat subsistensi, yakni hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari tanpa banyak peluang untuk melakukan ekspansi. Para PKL lebih fokus pada keberlangsungan usaha harian daripada orientasi keuntungan besar atau pengembangan usaha jangka panjang. Selain itu, modal kecil juga membuat PKL lebih rentan terhadap risiko fluktuasi harga. Ketika harga bahan baku naik atau daya beli konsumen menurun, PKL tidak memiliki cadangan modal yang cukup untuk bertahan lama. Akibatnya, sebagian PKL harus:

- a. Mengurangi jumlah barang dagangan
- b. Menurunkan kualitas bahan atau produk
- c. Meminjam kembali ke jaringan sosial untuk tambahan modal

Fenomena ini selaras dengan teori mekanisme survival James C. Scott, di mana kelompok ekonomi lemah seperti PKL di Tambakaji lebih mengandalkan strategi bertahan hidup berbasis jaringan sosial daripada akses permodalan formal. Ketidakmampuan mereka untuk meningkatkan skala usaha secara signifikan merupakan bagian dari strategi subsistensi yang lebih menekankan pada keberlangsungan hidup sehari-hari. Karena akses modal formal dinilai sulit dijangkau dan tidak berpihak, PKL lebih memilih membangun solidaritas antar sesama pedagang atau kerabat terdekat. Praktik seperti pinjaman kecil tanpa bunga atau berbagi lokasi jualan menjadi bentuk everyday resistance terhadap sistem ekonomi formal yang cenderung memmarginalkan pelaku usaha kecil.

3. Strategi Bertahan di Tengah Keterbatasan Modal

Keterbatasan modal merupakan salah satu kendala utama yang dihadapi oleh PKL di Kelurahan Tambakaji. Kondisi ini membuat para pedagang harus memutar otak untuk tetap bisa mempertahankan usaha di tengah situasi ekonomi yang tidak menentu. Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan di lapangan, terdapat beberapa strategi bertahan yang dilakukan oleh PKL dalam menghadapi keterbatasan modal, di antaranya memanfaatkan jaringan sosial, menyesuaikan jumlah barang dagangan, memilih produk dengan risiko kecil, serta berbagi informasi dan lokasi berdagang.

Salah satu strategi utama yang dilakukan PKL untuk mengatasi keterbatasan modal adalah memanfaatkan jaringan sosial yang ada di lingkungan sekitar. Para pedagang lebih memilih meminjam kepada tetangga, teman sesama pedagang, atau keluarga daripada harus mengakses lembaga keuangan formal yang persyaratannya dianggap sulit dan bunganya memberatkan. Selain itu, jaringan sosial ini juga berfungsi sebagai tempat saling berbagi informasi mengenai situasi pasar dan keamanan berdagang. Salah seorang informan Ibu Fatmi menyampaikan:

“Kalau lagi butuh uang cepat buat nambah belanja, ya saya biasanya pinjam ke teman sesama pedagang atau ke saudara mbak. Biasanya nggak pakai bunga, asal besok-besok bisa balikin pas jualan rame.”
(Ibu Fatmi, Penjual Es dan Ciilor)

Hal ini sejalan dengan konsep jaringan sosial sebagai alternatif subsistensi dalam teori mekanisme survival James C. Scott, di mana kelompok masyarakat kecil memanfaatkan hubungan sosial untuk bertahan di tengah keterbatasan ekonomi.

Menyesuaikan jumlah barang dagangan dengan modal. Keterbatasan modal membuat PKL tidak mampu menyediakan barang dalam jumlah besar. Oleh karena itu, para PKL memilih untuk menyesuaikan jumlah barang dagangan dengan kondisi modal harian agar tidak mengalami kerugian besar jika dagangan tidak laku. Seperti yang diungkapkan oleh informan Bapak Yuli :

“Modal pas-pasan ya jualan secukupnya aja, mbak. Nggak usah maksa banyak-banyak, yang penting habis dan nggak rugi.” (Bapak Yuli, Penjual Cilok)

Strategi ini dilakukan agar pedagang bisa tetap menjaga perputaran modal harian tanpa harus menanggung risiko kerugian akibat barang dagangan yang tidak terjual.

PKL memilih produk dengan risiko kerugian kecil. Selain menyesuaikan jumlah barang dagangan, para PKL juga cenderung memilih jenis produk yang memiliki risiko kerugian lebih kecil, seperti produk dengan modal ringan, mudah dijual, dan tidak mudah basi. Misalnya, sempol ayam, pentol, minuman dengan berbagai varian rasa, atau jajanan ringan yang bisa bertahan lama. Salah seorang informan Ibu Fatmi menyampaikan:

“Saya pilih jualan yang cepat habis, kayak cilor atau minuman es dengan berbagai varian rasa. Kalau makanan basah takut nggak laku, rugi soalnya cepet basi.” (Ibu Fatmi, Penjual Es dan Cilor)

Berdasarkan kutipan wawancara diatas disimpulkan bahwa keterbatasan modal mendorong PKL di Kelurahan Tambakaji untuk menjalankan pola mekanisme survival melalui berbagai strategi informal yang berbasis alternatif subsistensi dan memanfaatkan jaringan sosial di lingkungan sekitar. Para pedagang lebih mengandalkan relasi sosial seperti pinjaman tanpa bunga, berbagi informasi dagang, hingga solidaritas dalam menghadapi razia atau persaingan pasar. Strategi ini tidak hanya berperan dalam menjaga keberlangsungan usaha sehari-hari, tetapi juga menjadi sarana memperkuat ikatan sosial antar pelaku usaha kecil. Pola ini sejalan dengan konsep mekanisme survival yang dikemukakan oleh James C. Scott, di mana kelompok masyarakat ekonomi lemah menciptakan cara-cara bertahan hidup di luar sistem formal yang dianggap tidak berpihak, dengan memanfaatkan potensi sosial di lingkungan sekitarnya sebagai alternatif subsistensi.

C. Kebutuhan Ekonomi Keluarga

Kebutuhan ekonomi keluarga meliputi pemenuhan kebutuhan dasar (sandang, pangan, papan), kebutuhan sosial-psikologis (pendidikan, kesehatan), serta kebutuhan jangka panjang seperti tabungan dan asuransi. Menurut teori keluarga fungsional, fungsi ekonomi keluarga adalah mengelola

dan menggunakan sumber daya untuk memenuhi kebutuhan anggota keluarga saat ini dan masa depan (Mubarak, 2009).

1. Kebutuhan Hidup Sehari-Hari

Friedman (1999/2002) menyampaikan bahwa salah satu fungsi utama keluarga adalah pemenuhan kebutuhan dasar, yaitu sandang, pangan, papan. Sementara menurut Euis Sunarti & Adi Fahruddin (2006/2012), pemenuhan kebutuhan ekonomi keluarga juga mencakup aspek psikologis dan sosial yakni kesehatan, pendidikan, interaksi sosial, dan rekreasi. Salah seorang informan Ibu Fatmi menyampaikan :

“Modal jualan saya kecil, tapi tiap hari ya harus tetap buka, mbak. Soalnya hasil jualan ini kan buat makan sehari-hari, buat beli beras, lauk, sama kebutuhan anak-anak. Kadang juga buat bayar listrik sama cicilan. Kalau sehari aja nggak jualan, ya nggak ada uang masuk, terus bingung mau beli apa buat makan di rumah. Apalagi sekarang harga bahan-bahan naik terus, jadi harus pintar-pintar ngatur uang hasil jualan, biar cukup buat kebutuhan rumah. Kalau pas dagangan sepi, ya paling pinjam dulu ke tetangga atau saudara, yang penting bisa makan dulu di rumah sama anak-anak.” (Ibu Fatmi, Penjual Es dan Cilor)

Berdasarkan hasil dari kutipan wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa keterbatasan modal yang dimiliki PKL tidak hanya berdampak pada skala usaha, tetapi juga secara langsung memengaruhi pemenuhan kebutuhan ekonomi keluarga sehari-hari. Hasil jualan menjadi sumber penghasilan utama untuk memenuhi kebutuhan dasar seperti makan, listrik, biaya sekolah anak, hingga cicilan. Situasi ini menuntut pedagang untuk tetap berjualan setiap hari tanpa henti, meskipun dengan modal terbatas dan risiko dagangan sepi. Ketika pendapatan tidak mencukupi, alternatif yang diambil adalah memanfaatkan jaringan sosial di lingkungan sekitar melalui pinjaman informal. Kondisi ini menunjukkan bahwa keberlangsungan usaha kaki lima sangat erat kaitannya dengan kebutuhan ekonomi keluarga, di mana usaha kecil tersebut menjadi mekanisme survival yang krusial bagi keberlanjutan hidup rumah tangga pelaku usaha. Hal serupa juga turut disampaikan oleh informan Bapak Joni:

“Hasil jualan ini ya buat makan sehari-hari sama bayar sekolah anak, mbak. Kalau ada lebih ya paling buat beli beras, bayar listrik, sama keperluan dapur. Tapi jarang bisa sampai nabung banyak, paling kalau ada sisa sedikit ya ditabung buat jaga-jaga kalau anak sakit atau ada keperluan mendadak. Soalnya penghasilan dari jualan

ini nggak tentu, kadang rame, kadang sepi. Tapi ya yang penting kebutuhan rumah tangga bisa jalan dulu, anak bisa makan, sekolahnya juga jangan sampai nunggak. Kalau pas dagangan sepi atau harga bahan baku naik, ya saya harus pintar-pintar ngatur uang, kadang juga minta bantuan saudara atau tetangga dekat kalau lagi kepepet. Namanya juga usaha kecil, mas, asal bisa cukup buat hidup aja udah syukur.” (Bapak joni, Penjual Jasuke)

Berdasarkan kutipan wawancara tersebut, dapat disimpulkan bahwa hasil usaha PKL di Kelurahan Tambakaji sebagian besar digunakan untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga sehari-hari, seperti makan, pendidikan anak, dan kebutuhan rumah tangga lainnya. Kondisi penghasilan yang tidak menentu, ditambah dengan fluktuasi harga bahan pokok, membuat pedagang harus pandai mengatur keuangan agar kebutuhan pokok tetap terpenuhi. Kesulitan untuk menabung menunjukkan adanya keterbatasan dalam perencanaan keuangan jangka panjang, sehingga pedagang lebih berfokus pada pemenuhan kebutuhan saat ini. Dalam kondisi mendesak, jaringan sosial berupa bantuan saudara atau tetangga menjadi alternatif penting bagi pedagang untuk tetap bertahan. Pola ini mencerminkan mekanisme survival berbasis alternatif subsistensi dan solidaritas sosial yang menjadi ciri khas kelompok ekonomi kecil dalam menjaga keberlangsungan hidup di tengah keterbatasan modal dan pendapatan.

2. Keterbatasan Penghasilan dan Strategi Pemenuhan Kebutuhan

PKL di Kelurahan Tambakaji sebagian besar merupakan pelaku usaha kecil yang bergantung sepenuhnya pada hasil jualan harian untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Keterbatasan penghasilan yang tidak menentu, ditambah dengan modal usaha yang terbatas, membuat mereka harus menerapkan berbagai strategi agar tetap mampu mencukupi kebutuhan dasar keluarga, seperti makan, biaya pendidikan anak, kebutuhan listrik, hingga pengeluaran mendadak. Salah seorang informan Bapak Ton menyampaikan :

“Modal jualan saya kecil, tapi tiap hari ya harus tetap buka, mas. Soalnya hasil jualan ini kan buat makan sehari-hari, buat beli beras, lauk, sama kebutuhan anak-anak. Kadang juga buat bayar listrik sama cicilan motor. Kalau sehari aja nggak jualan, ya nggak ada uang masuk, terus bingung mau beli apa buat makan di rumah. Apalagi sekarang harga bahan-bahan naik terus, jadi harus pintar-

pintar ngatur uang hasil jualan, biar cukup buat kebutuhan rumah. Kalau pas dagangan sepi, ya paling pinjam dulu ke tetangga atau saudara, yang penting bisa makan dulu di rumah sama anak-anak.” (Bapak Ton, Penjual Sempol Ayam dan Cilok)

Berdasarkan hasil wawancara di lapangan, diketahui bahwa pendapatan harian yang diperoleh PKL cenderung fluktuatif dan sangat dipengaruhi oleh situasi pasar serta kondisi cuaca. Hal ini membuat para PKL tidak memiliki ruang keuangan yang cukup untuk menabung atau melakukan perencanaan jangka panjang. Dalam kondisi seperti ini, pedagang memprioritaskan kebutuhan pokok harian dibandingkan kebutuhan sekunder atau jangka panjang.

Strategi bertahan yang diterapkan oleh para PKL di tengah keterbatasan penghasilan ini sesuai dengan konsep mekanisme survival yang dikemukakan oleh James C. Scott (1993). Scott menjelaskan bahwa masyarakat kecil yang hidup dalam kondisi ekonomi terbatas cenderung mengembangkan strategi informal untuk bertahan hidup. Salah satunya adalah melalui alternatif subsistensi, yaitu cara-cara sederhana dan lokal untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari tanpa bergantung pada sistem formal yang dianggap tidak berpihak. Dalam hal ini, PKL memanfaatkan hasil jualan sekadar untuk memenuhi kebutuhan pokok tanpa memprioritaskan akumulasi modal.

Selain itu, mereka juga mengandalkan jaringan sosial yang ada di lingkungan sekitar, seperti keluarga, tetangga, atau sesama pedagang, untuk saling membantu di saat-saat mendesak. Seperti bantuan pinjaman tanpa bunga, berbagi informasi dagang, hingga berbagi tempat jualan ketika terjadi persaingan atau relokasi. Jaringan sosial ini menjadi bentuk modal sosial yang sangat penting bagi kelompok masyarakat kecil dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi.

Seperti “mengikat sabuk lebih kencang” atau strategi pengurangan konsumsi juga diterapkan, di mana pedagang dan keluarganya melakukan penyesuaian pola konsumsi, misalnya dengan membeli kebutuhan pokok dalam jumlah minimal, menunda pembayaran kewajiban sekunder, hingga menghindari pengeluaran untuk hiburan atau rekreasi. Hal ini dilakukan demi memastikan kebutuhan dasar seperti makan dan biaya pendidikan

anak tetap bisa dipenuhi. Hal tersebut diperkuat dari hasil wawancara informan Bapak Yuli :

“Kalau pas dagangan sepi atau bahan-bahan mahal, ya terpaksa ngirit mas. Biasanya lauk beli ayam, sekarang ya cukup tempe tahu aja. Yang penting anak-anak bisa makan dulu, soal bayar listrik atau beli pulsa bisa belakangan, kalau sudah ada uang lagi.” (Bapak Yuli, Penjual Cilok)

Keterbatasan penghasilan mendorong PKL di Kelurahan Tambakaji untuk menerapkan berbagai strategi untuk mempertahankan usahanya, baik melalui alternatif subsistensi, penguatan jaringan sosial, maupun strategi “mengikat sabuk lebih kencang” dalam pengelolaan konsumsi keluarga. Pola adaptasi ini merupakan bentuk dari mekanisme survival dalam masyarakat kecil, sebagaimana diuraikan oleh James C. Scott, yang menunjukkan bahwa di tengah keterbatasan ekonomi, masyarakat kecil tetap mampu menciptakan ruang bertahan hidup melalui jalur informal dan solidaritas sosial.

3. Peran Usaha Dagang terhadap Ketahanan Ekonomi Keluarga

Usaha dagang memiliki peran penting dalam menjaga ketahanan ekonomi keluarga, khususnya bagi pelaku usaha kecil seperti PKL. Pendapatan yang diperoleh dari aktivitas berdagang digunakan untuk memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari, seperti membeli bahan makanan, membayar listrik, biaya sekolah anak, dan kebutuhan kesehatan. Selain itu, sebagian hasil usaha juga disisihkan untuk keperluan tak terduga, seperti biaya berobat atau perbaikan peralatan dagang. Usaha dagang ini tidak hanya menjadi sumber nafkah utama, tetapi juga berfungsi sebagai penyangga ekonomi keluarga di tengah ketidakpastian pendapatan dan tingginya biaya hidup. Dengan penghasilan yang diperoleh dari berjualan, keluarga dapat tetap bertahan secara ekonomi meskipun berada dalam kondisi sosial ekonomi yang terbatas. Salah seorang informan Bapak Heri menyampaikan :

“Hasil jualan saya tiap hari ya buat makan keluarga dulu, mbak. Bayar listrik, sekolah anak, sama belanja dapur. Kadang kalau ada sisa, saya simpan sedikit buat jaga-jaga, siapa tahu nanti ada keperluan mendadak, kayak anak sakit atau gerobak rusak. Soalnya penghasilan nggak tentu, kadang rame, kadang sepi. Tapi ya usaha kecil ini tetap harus jalan karena ini satu-satunya sumber penghasilan saya buat keluarga.” (Bapak Heri, Penjual Pentol)

Informan lain yaitu Bapak Joni juga menambahkan :

“Saya jualan tiap hari karena hasilnya buat kebutuhan rumah tangga, mbak. Buat beli beras, bayar listrik, sama sekolah anak. Kalau lagi ada lebih, biasanya saya simpan buat jaga-jaga, siapa tahu nanti anak sakit atau ada pengeluaran mendadak. Soalnya kalau sehari nggak jualan, ya nggak ada uang masuk, sedangkan kebutuhan tetap jalan.” (Bapak Joni, Penjual Jasuke)

Berdasarkan kutipan wawancara di atas, dapat disimpulkan bahwa usaha dagang bagi PKL di Kelurahan Tambakaji berperan sangat vital dalam menjaga ketahanan ekonomi keluarga. Pendapatan dari aktivitas berdagang digunakan untuk memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari seperti makanan, listrik, pendidikan anak, dan keperluan rumah tangga lainnya. Selain itu, para pedagang juga berusaha menyisihkan sebagian kecil hasil usaha untuk keperluan mendadak seperti biaya kesehatan atau perbaikan peralatan dagang. Ketidakpastian pendapatan yang dihadapi mendorong para pedagang untuk tetap menjalankan usahanya setiap hari demi keberlangsungan ekonomi keluarga. Hal ini menunjukkan bahwa usaha dagang merupakan sumber penghidupan utama sekaligus bentuk strategi survival ekonomi yang penting di tengah keterbatasan modal dan akses ekonomi formal.

Peran usaha dagang dalam ketahanan ekonomi keluarga tentu sangat mempunyai peranan penting, khususnya bagi pelaku usaha kecil seperti PKL. Usaha dagang menjadi sumber utama penghasilan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan dasar sehari-hari, seperti membeli bahan pangan, membayar listrik, biaya pendidikan anak, dan kebutuhan kesehatan keluarga (Badan Pusat Statistik Kota Semarang, 2023). Selain itu, pendapatan dari usaha dagang juga kerap disisihkan untuk menghadapi kebutuhan tak terduga, seperti biaya berobat atau perbaikan peralatan usaha (Yunus, 2016). Di tengah kondisi ekonomi yang fluktuatif dan penghasilan yang tidak menentu, usaha dagang menjadi penyangga utama bagi keberlangsungan ekonomi keluarga (Saptari, 2000). Para pedagang harus pintar mengatur hasil usahanya agar cukup untuk kebutuhan rumah tangga dan modal usaha keesokan harinya. Dengan demikian, usaha dagang bukan hanya berfungsi sebagai sumber nafkah, tetapi juga sebagai bentuk strategi bertahan hidup yang penting dalam menghadapi

keterbatasan akses terhadap sistem ekonomi formal dan ketidakpastian pasar, sejalan dengan konsep mekanisme survival dan alternatif subsistensi berbasis jaringan sosial yang dikemukakan oleh Scott (1993).

Peran usaha dagang dalam ketahanan ekonomi keluarga memiliki hubungan erat dengan konsep mekanisme survival yang dikemukakan oleh James C. Scott (1993). Dalam teori tersebut, masyarakat ekonomi lemah, termasuk PKL, mengembangkan berbagai strategi informal untuk bertahan di tengah tekanan ekonomi yang tidak berpihak. Salah satu bentuknya adalah melalui alternatif subsistensi, di mana PKL mengandalkan hasil usaha dagang sebagai sumber utama pemenuhan kebutuhan dasar keluarga seperti pangan, pendidikan anak, biaya kesehatan, dan kebutuhan rumah tangga lainnya. Ketika pendapatan usaha tidak menentu akibat fluktuasi pasar atau kenaikan harga bahan baku, para pedagang menerapkan strategi “mengikat sabuk lebih kencang”, yakni dengan menekan pengeluaran, mengurangi konsumsi, serta menunda kebutuhan yang dianggap kurang prioritas demi memastikan kebutuhan pokok tetap terpenuhi. Selain itu, jaringan sosial di lingkungan sekitar, baik antar pedagang, tetangga, maupun kerabat, dimanfaatkan sebagai cadangan ekonomi darurat, misalnya melalui sistem pinjaman tanpa bunga, berbagi informasi lokasi jualan yang strategis, hingga saling bantu ketika mengalami kesulitan modal atau stok barang. Strategi-strategi ini menunjukkan bahwa usaha dagang bukan hanya menjadi sumber penghidupan, tetapi juga bagian dari pola survival yang memanfaatkan kekuatan sosial dan kreativitas ekonomi di tengah ketidakpastian kondisi formal.

BAB VI **PENUTUP**

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti mengenai bagaimana strategi survival PKL di jalan Prof. Dr. Hamka, Kelurahan Tambakaji, Kecamatan Ngaliyan, Kota Semarang, dapat disimpulkan bahwa :

Pertama strategi survival yang diterapkan oleh PKL di wilayah tersebut yakni melalui dua elemen penting: pemanfaatan jaringan sosial, dan strategi “mengikat sabuk lebih kencang”. PKL memanfaatkan jaringan sosial dengan membangun solidaritas antar sesama pedagang, meminjam modal dari tetangga atau saudara saat kepepet, serta saling berbagi informasi tentang situasi lapangan. Selain itu, mereka menerapkan strategi penghematan dengan memprioritaskan kebutuhan dasar dan menekan konsumsi barang sekunder. Strategi-strategi tersebut terbukti mampu menjaga keberlangsungan usaha dan ketahanan ekonomi keluarga, meskipun dihadapkan dengan keterbatasan modal dan ketidakpastian situasi pasar.

Kedua, terdapat beberapa faktor yang mendorong PKL di Jalan Prof. Dr. Hamka, Kelurahan Tambakaji untuk tetap menjalankan usaha dagang mereka. Kegiatan berdagang yang dilakukan para PKL memiliki peranan penting dalam menjaga ketahanan ekonomi keluarga. Pendapatan yang diperoleh dari hasil usaha tersebut dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan dasar keluarga, membiayai pendidikan anak, keperluan kesehatan, kebutuhan mendesak, serta sebagian disisihkan untuk tambahan modal usaha. Meskipun dihadapkan pada berbagai tantangan, seperti pendapatan yang tidak menentu, harga bahan baku yang sering berubah, persaingan antar pedagang, dan penertiban dari aparat ketertiban umum (Satpol PP), para PKL tetap mampu bertahan dengan menerapkan berbagai strategi dalam mempertahankan dagangannya serta bertahan hidup (*survival strategy*) yang sesuai dengan kondisi mereka.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diperoleh, peneliti memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak-pihak terkait:

- 1. Bagi PKL**

Diharapkan para PKL dapat terus memperkuat jaringan sosial antar pedagang, pelanggan, dan lingkungan sekitar. Selain itu, penting bagi PKL untuk meningkatkan keterampilan dalam pengelolaan keuangan usaha serta lebih aktif memanfaatkan media digital sebagai alternatif promosi dan pemasaran, guna memperluas pasar dan menambah pendapatan.

- 2. Bagi Pemerintah Kota Semarang**

Pemerintah diharapkan dapat memberikan perhatian lebih terhadap keberadaan PKL dengan merancang kebijakan penataan yang humanis dan solutif, seperti menyediakan lokasi khusus yang layak dan legal untuk berdagang, serta memberikan program pelatihan kewirausahaan dan akses permodalan yang mudah dan terjangkau bagi PKL.

- 3. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan cakupan wilayah lain atau mengkaji lebih dalam tentang strategi survival PKL, agar hasil penelitian tersebut ke depannya bisa memberikan gambaran yang lebih menyeluruh mengenai mengenai dinamika ekonomi informal.

DAFTAR PUSTAKA

Afdikal, A., Budiharto, S., & Astuty, D. (2022). STRATEGI BERTAHAN HIDUP PEDAGANG KAKI LIMA (PKL) DI KAWASAN WATERFRONT CITY PONTIANAK PADA MASA PANDEMI COVID-19. *Jurnal Pendidikan Sosiologi Dan Humaniora*, 13(2), 583-589.

Ardina, R. E., Maharani, D. P., Yuliamanda, F. P., & Saputri, S. D. (2024). Strategi Ekonomi Pedagang Kaki Lima dalam Menghadapi Arus Pasar untuk Bertahan Hidup. *AKADEMIK: Jurnal Mahasiswa Ekonomi & Bisnis*, 4(2), 606-616.

Antlov, H. (2005). *Village, State and Civil Society in Indonesia: Local Leadership in Java and Madura*. Jakarta: LIPI Press.

Badan Pusat Statistik Kota Semarang. (2023). *Profil Ekonomi dan Ketenagakerjaan Kota Semarang 2023*. BPS Kota Semarang.

Creswell, J. W. (2013). *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing Among Five Approaches* (3rd ed.). Sage Publications.

Djojohadikusumo, M. S. A. (1989). *Ekonomi Sosial Indonesia*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

David, F. R. (2009). *Strategic Management: Concepts and Cases* (12th ed.). Pearson Prentice Hall.

Dayanti, F., & Harianto, S. (2022). Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima Rantau Pada Masa Pandemi Covid-19:(Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Etnis Madura di Kota Surabaya). In Prosiding Seminar Nasional Ilmu Ilmu Sosial (SNIIS) (Vol. 1, pp. 164-173).

Faizi, F., & Yudhistira, S. S. Y. (2023). The effectiveness of sharia micro-enterprise capital financing on the development of MSMEs in Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(3), 3179–3188.

Handoko, T. H. (2001). *Manajemen*. Edisi Kedua. Yogyakarta: BPFE.

Hisyam, C. J., Putri, A. N., Melani, A. R., & Nabila, S. R. (2024). Strategi Kebertahanan Pedagang Kopi Kaki Lima di Wilayah Rawamangun pada Era Digital: Analisis Berdasarkan Teori Pierre Bourdieu. *Journal of Creative Student Research*, 2(3), 52-66.

Ibrahim, S. & Rudianto, A. (2010). *Manajemen Strategi*. Ghalia Indonesia.

Irawan, B. F., & Fauzi, A. (2022). Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima di Tengah Pandemi Covid-19. *MASALIQ*, 2(3), 371-377.

Jabal. (2010). *Mushaf Aisyah (Al-Qur'an dan Terjemah untuk Wanita)* hal. 596.

Kadir, A., Radjab, M., & Muhammad, R. (2023). Strategi Bertahan Hidup Pemulung Di Tempat Penampungan Sampah Di Kecamatan Manggala ,/Kota Makassar. *Jurnal Ilmu Sosial*, 3(3), 366-371.

Kamal, S. N., Rachmina, D., & Feryanto. (2024). The impact of working capital management on profitability in micro and small processed food enterprises in Indonesia. *Jurnal AGRISEP*, 23(02), 685–704.

Kasali, R. (2014). *Disruptive Innovation: Mengubah Tantangan Menjadi Peluang*. Gramedia Pustaka Utama.

Kasmir. (2010). *Kewirausahaan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Kurniawan, A. (2014). James C. Scott dan Politik Perlawanannya. *Kaum Tertindas*. Yogyakarta: Resist Book.

Kusnadi. (2000). Nelayan: strategi adaptasi dan jaringan sosial. Jakarta: Humaniora Utama Press.

Leo, M. A. B., & Budiman, M. I. (2024). Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima di Pasar Maricaya Kota Makassar. *EDULEC: Education, Language, and Culture Journal*, 4(1), 49-63.

Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1994). *Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Mubyarto, E. (1983). *Ekonomi Rakyat: Sebuah Pengantar*. Yayasan Penerbitan Universitas Gadjah Mada.

Mubyarto. (2002). *Pembangunan ekonomi rakyat*. Yogyakarta: BPFE.

Nasution, M. S. H.. (2007). *Manajemen strategik*. Jakarta: Bumi Aksara.

Nurfitriani, N., Rahman, B., & Febriani, L. (2021). Mekanisme Survival Buruh Tani Lanjut Usia (Lansia) Desa Mancung Bangka Barat. *Jurnal sosial dan sains*, 1(2), 75-81.

Nurhidayanti, D., & Akbar, E. E. (2023). STRATEGI USAHA PEDAGANG KAKI LIMA (PKL) DI KOTA METRO: PASCA PANDEMI COVID-19:(Studi Kasus pada PKL di Jl. Kihajar Dewantara Metro Timur). *Jurnal Maneksi (Management Ekonomi Dan Akuntansi)*, 12(1), 149-157.

Pemerintah Kelurahan Tambakaji. 2025. Laporan Bulanan Kelurahan Tambakaji.

Rahmawati, Ayu. 2023. *Strategi Bertahan Hidup Pemulung (Study di TPA Darupono Baru Kecamatan Kaliwungu Selatan Kabupaten Kendal)*. Skripsi: Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Republik Indonesia. (2008). *Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*.

Saptari, R. (2000). Survival Strategies of the Urban Poor: Case Studies in Indonesia. *Indonesian Journal of Social and Economic Affairs*, 20(2), 117–134.

Semarang, Peraturan Daerah Kota Semarang. 2018. *Peraturan Daerah Kota Semarang Nomor 3 Tahun 2018 tentang Penataan Dan Pemberdayaan Pedagang Kaki lima*. Semarang.

Scott C.James. (1981). The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia. *Moral Ekonomi petani*. Terjemahan : Hasan Basari. Jakarta: LP3ES

Scott C.James. (1993). Weapons of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance. *Perlawanan Kaum Tani*. Terjemahan : Kusworo et al., Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.

Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Suharto, E. (2005). Analisis kemiskinan dan strategi penanggulangannya. Bandung: Alfabeta.

Suharto. (2014). Manajemen Strategik: Teori dan Praktik untuk Meningkatkan Kinerja Organisasi. Kencana.

Sulistianingsih, D., Adhi, Y. P., & Pujiono, P. (2019). Permodalan bagi usaha mikro, kecil dan menengah di Kabupaten Batang. *Jurnal Pengabdian Hukum Indonesia*, 1(2), 123–133.

Suryana, Y. (2010). Peran PKL dalam Perekonomian Kota. Jakarta: Penerbit Kencana.

Sutrisno, E. (2011). Manajemen Sumber Daya Manusia. Kencana.

Suwarno, H. (2016). PKL dan Ekonomi Kreatif: Membangun Ekonomi Lokal. *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan*, 5(3), 29-38.

The New Yorker. (2024). James C. Scott and the Art of Resistance. Diakses dari: <https://www.newyorker.com/magazine/2025/04/14/in-praise-of-floods-james-c-scott-book-review>

Tjiptono, F. (2008). Strategi Pemasaran. Yogyakarta: Andi Offset.

Wikanti, W. A., & Afrizal, S. (2023). Kondisi Sosial Ekonomi Pedagang Kaki Lima Di Perumahan Mutiara Bekasi Jaya. *Edu Sociata: Jurnal Pendidikan Sosiologi*, 6(1), 122-133.

Winarno, S. (2010). Penataan Pedagang Kaki Lima dalam Perspektif Perencanaan Kota. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

Yunus, M. (2016). *The Economics of Microfinance and Poverty Alleviation*. Oxford University Press.

Zulhijahyanti, H., Safira, K. A. A., Saputri, L. L., & Permana, E. (2021). Strategi mempertahankan usaha pedagang kaki lima (PKL) di masa pandemi covid19. *Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen* E-ISSN, 2598, 4950.

LAMPIRAN

A. Surat Izin Penelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
Jl. Prof. Dr. Hamka Km.2 Kampus III Ngaliyan Semarang Kode Pos 50185
Telepon (024) 76435986; Website: www.fisip.walisongo.ac.id

Nomor : 1066/Un.10.6/D1/KM.05.01/05/2025 07 Mei 2025
Lamp : -
Hal : Permohonan Ijin Penelitian

Yth.
Kelurahan Tambakaji
Di tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat kami sampaikan, bahwa dalam rangka pelaksanaan *Penulisan Skripsi* Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (FISIP) UIN Walisongo, maka kami mohon perkenan Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan ijin kepada mahasiswa tersebut di bawah ini untuk melakukan Penelitian Skripsi yang berjudul "*Strategi Survival Pedagang Kaki Lima di Jalan Prof. Dr. Hamka Kelurahan Tambakaji Kecamatan Ngaliyan Kota Semarang*" di tempat/instansi yang Bapak/Ibu pimpin.

Nama : Khoirum Azura
NIM : 2106026037
Semester : VIII
Jurusan : Sosiologi
Tempat/ Tgl lahir : Tuban/ 08 September 2002
CP/e-mail : khoirumazuraa@gmail.com
Nama Ayah/ Ibu : Khoiruman/Sumiati
Pekerjaan : Wiraswasta
Alamat : Bangilan, Kec.Bangilan, Kab.Tuban, Prov.Jawa Timur

Demikian, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Tembusan :
Dekan FISIP UIN Walisongo

B. Identitas Informan Penelitian

1. Nama : Ibu Fatmi
Umur : 40th
Keterangan : Penjual es dan cilok
2. Nama : Bapak Ton
Umur : 50th
Keterangan : Penjual Sempol ayam dan cilok
3. Nama : Bapak Joni
Umur : 45th
Keterangan : Penjual Jasuke
4. Nama : Bapak Heri
Umur : 40th
Keterangan : Penjual pentol
5. Nama : Bapak Yuli
Umur : 41th
Keterangan : Penjual cilok

C. Daftar Pertanyaan Penelitian

1. Sejak kapan Bapak/Ibu mulai berjualan di sini?
2. Apa saja jenis dagangan yang Bapak/Ibu jual?
3. Bagaimana sistem permodalan yang Bapak/Ibu gunakan untuk memulai usaha?
4. Apakah modal usaha saat ini masih cukup untuk memenuhi kebutuhan dagangan setiap hari?
5. Biasanya hasil jualan digunakan untuk apa saja?
6. Apakah penghasilan dari usaha ini cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga sehari-hari?
7. Apakah hasil usaha juga digunakan untuk biaya pendidikan anak dan kebutuhan kesehatan keluarga?
8. Apakah Bapak/Ibu menyisihkan sebagian pendapatan untuk kebutuhan tak terduga atau tabungan?
9. Apa saja tantangan atau kesulitan yang sering Bapak/Ibu hadapi selama berdagang?

10. Bagaimana cara Bapak/Ibu mengatasi saat dagangan sepi atau saat modal usaha kurang?
11. Apakah Bapak/Ibu pernah meminjam modal kepada sesama pedagang, tetangga, atau keluarga?
12. Apakah ada kebiasaan saling berbagi informasi atau membantu antar pedagang di sini?
13. Ketika harga bahan pokok naik atau ada gangguan berdagang, apa strategi yang Bapak/Ibu lakukan?
14. Seberapa penting usaha ini bagi keberlangsungan ekonomi keluarga Bapak/Ibu?
15. Bagaimana pengaruh hasil dagang terhadap kehidupan sehari-hari dan kebutuhan anak-anak?
16. Apakah usaha ini membantu keluarga Bapak/Ibu bertahan di tengah situasi ekonomi sulit?

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Data Pribadi

Nama : Khoirum Azura
Tempat/Tanggal Lahir : Tuban/08 September 2002
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : RT 002/ RW 006, Desa Bangilan, Kecamatan Bangilan, Kabupaten Tuban, Provinsi Jawa Timur
E-Mail : khoirumazura892@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. TK Muslimat NU 04 : 2007-2009
2. SD Negeri 2 Bangilan : 2009-2015
3. SMP Negeri 1 Bangilan : 2015-2018
4. SMA Negeri Jatirogo : 2018-2021
5. S1 UIN Walisongo Semarang : 2021-2025

C. Pengalaman Organisasi

1. Dewan Penggalang (DP) SMP Negeri 1 Bangilan : 2015-2018
2. Pecinta Alam Terrarosa SMA Negeri Jatirogo : 2018-2021