

Sustainable Bagi Pedagang Canang Kaki Lima

Gine Das Prena

Universitas Pendidikan Nasional

(*ginedasfrena@undiknas.ac.id* , *ginedp07@gmail.com*, *ginedp@yahoo.com*)

ABSTRAK

Perkembangan perekonomian dan perdagangan selanjutnya menyebabkan perkembangan ekonomi perkotaan terlihat lebih menjajikan dibandingkan dengan kegiatan perekonomian di desa. Hal ini menyebabkan masyarakat pedesaan berbondong bondong datang ke kota sebagai masyarakat urban demi ikut memperebutkan kue ekonomi di wilayah perkotaan. Tulisan ini mencoba fokus pada salah satu sektor informal yaitu pedagang Canang Kaki Lima yang bertahan hidup dengan persaingan tersendiri.sektor mikro ini sangat menarik untuk diulas karena didalamnya akan terlihat bagaimana mereka mempertahankan hidup dengan berbagai tantangan dan konsekuensinya.apa yang menjadi strategi bersaing yang mereka terapkan untuk dapat tetap mempertahankan eksistensi mereka di tengah tengah kota Denpasar.

Kata Kunci: Sustainable, Canang Kaki Lima

PENDAHULUAN

Masyarakat Indonesia tersebar lebih banyak pada daerah pedesaan dengan dasar pekerjaan sebagai petani dan nelayan. Namun perkembangan perekonomian dan perdagangan selanjutnya menyebabkan perkembangan ekonomi perkotaan terlihat lebih menjajikan dibandingkan dengan kegiatan perekonomian di desa. Hal ini menyebabkan masyarakat pedesaan berbondong bondong dating ke kota sebagai masyarakat urban demi ikut memperebutkan kue ekonomi di wilayah perkotaan. Sebenarnya sebagian wilayah perkotaan di Indonesia pada dasarnya tidak dirancang sebagai kota industry ataupun kota perdagangan.

Pendatang yang datang dengan bekal keterampilan dapat mengeruk lebih banyak pedapatan dan capital di kota besar dan berkembang. Namun beberapa urban yang dating tanpa dibekali ketrampilan yang spesisik dan khusus akan menimbulkan keberadaan pendatang urban yang akan melakkan berbagai cara agar dapat bertahan hidup dikota. Faktanya hampir sebageian besar pendatang hanya mengandalkan keberadaan fisik untuk dapat bertahan pada persaingan kehidupan. Akibatnya dari keadaan ini adalah pemilihan sektor informal oleh kaum urban bagi dapat bertahan hidup kekuatan tubuh dan kekuatan fisik dijadikan tumpuan akhir untuk dapat bertahan hidup.

Pola perekonomian informal seperti pilihan tukang semir sepatu, tukang becak, sopir bemo, dagang makanan kaki lima, pedagang canang dan jasa kaki lima (seperti buruh angkut dan buruh gali) disudut sudut jalan di perkotaan seakan bersaing dengan semakin tingginya laju pembangunan mall, hotel dan pusat perdagangan besar di daerah perkotaan. Di Indonesia secara umum dan di Denpasar secara khusus perkembangan sektor informal justru mengalami pertumbuhan yang tajam selepas krisis tahun 1997. Hal ini banayak dipicu dari ambruknya sektor perekonoian besar yang secara serentak mengakibatkan banyaknya PHK yang dialami para pegawai sektor swasta di Indonesia.

Sektor besar yang pada tahun 1997 mengalami financial distress bahkan sampai dengan kebangkrutan antara lain sektor industri sekala besar yang banyak bermain di pasar global dimana segala bentuk saham, valas, obligasi dan off shore loans ditenggarai dalam pasar global. Kemudian perusahaan perbankan perusahaan properti, perusahaan pendanaan dan perusahaan ang menggunakan pendanaan dan pinjaman luar negeri serta perusahaan imoportir atau pelaku usaha yang menggunakan pendukung barang import.

Dengan berkembangnya usaha informal di perkotaan yang disulut dengan keberadaan PHK sekala besar pada sektor industri memberikan sentuhan tersendiri bagi wajah perkembangan ekonomi perkotaan khususnya perekonomian kaum kecil.

Tulisan ini mencoba fokus pada salah satu sektor informal yaitu pedagang Canang Kaki Lima yang bertahan hidup dengan persaingan tersendiri.sektor mikro ini sangat menarik untuk diulas karena didalamnya akan terlihat bagaimana mereka mempertahankan hidup dengan berbagai tantangan dan konsekuensinya.apa yang menjadi strategi bersaing yang mereka terapkan untuk dapat tetap memepertahankan eksistensi mereka di tengah tengah kota Denpasar.

Strategi Pedagang Canang kaki Lima Mempertahankan Hidup

Kota Denpasar bertumbuh dengan diiringi dinamika sosial masyarakatnya. Kota yang tumbuh dengan diikuti semakin tingginya unsur kapitalis menguasai lahan lahan subur perekonomian kota secara keseluruhan. Dengan berbagai bisnis modern dan megah unsur kapitalis ini akan semakin terlihat ketika masyarakat asli maupun masyarakat pendatang mulai hanya memperebutkan dan mengukuhkan

wilayah ujung atau sudut kota bagi kepentingan usaha ataupun bagi kepentingan eksistensi penghidupan mereka. Ketika keberadaan lahan dan ruang menjadi hal yang sangat penting bagi kehidupan perekonomian masyarakat kota Denpasar, hal ini menjadikantempat untuk berusaha dan tempat untuk pemukiman menjadi semakin mahal dan semakin sulit dijangkau terutama bagi masyarakat perkonomian mikro dan kecil. Walau sektor mikro yang seringkali menjadi sektor yang dianggap mengais remah remah sektor perekonomian raksasa namun keberadaannya dianggap sebagai bagian yang tak terpisahkan dan dianggap sebagai bagian yang dinanti oleh sebageian bessar masyarakat kota secara kessleruhan.

Bagian kecil dari sektor informa yang berkembang dimasyarakat kota denpasar adalah pedagang canang kaki lima. Pedagang canang kaki lima muncul karena semakin banyaknya masyarakat perkotaan yang memerlukan bantuan pihak ketiga dalam hal ini pihak pedagang informal untuk menyiapkan keperluan yadnya mereka, hal ini banyak dipicu dari keadaan masyarakat modern yang pergi bekerja dan dengan berbagai kesibukannya ternyata tidak sempat atau tidak bersedia menyiapkan

berbagai kebutuhan yadnya mereka. Sebagai gantinya masyarakat urban yang dating dari pedesaan ke kota dengan tidak membawa ketrampilan dan kompetensi spesifik mendapatkan keuntungan dengan menjadi penyedia berbagai kebutuhan yadnya masyarakat terutama kebutuhan yadnya harian. Perlu diingat sebagian besar masyarakat Denpasar yang beragama hindu banyak mengandalkan keberadaan pedagang canang untuk membantu pemenuhan kebutuhan mereka. Pada awalnya pedagang canang hanya mengisi lahan dan prospek perekonomian pasar sekitar, dengan semakin banyaknya pedagang yang ikut bersaing di sektor ini lambat laun menyebabkan para pedagang mulai kekurangan tempat berjualan di area pasar dan selanjutnya mulai berjualan di sudutsudut jalan, di trotoar maupun di parkir perkotoan mapun area parkir pasar tradisional.

Sebagai kelompok marjinal yang merupakan masyarakat pengisi ruang terendah perekonomian perkotaan sudut sudut buram pengusaha informal ini sebenarnya merupakan masyarakat yang mau tidak mau harus diterima dalam pembangunan kota secara keseluruhan walau jika ditilik keberadannya sebenarnya menjadi bagian yang tidak diharapkan dalam

pengembangan kota. Tanpa jalan keluar dan tanpa pilihan yang memadai bagi keadaanya menyebabkan mereka harus melakukan siasa sedemikian rupa agar bisa bertahan dan dalam kondisi tertentu diharapkan dapat bersaing memperebutkan laba atau keuntungan yang lebih besar dari apa yang saat ini telah mereka peroleh. Beberapa strategi yang mereka gunakan antara lain :

Membangun dan Menggunakan Kesadaran Kelompok

Mencoba membangun ketahanan kelompoknya dengan kesadaran kolektif yang tinggi. Membangun sebuah kesadaran bersama. Kesadaran kolektif merupakan kesadaran bersama yang mencakup seluruh kepercayaan dan perasaan kelompok yang bersifat ekstern dan memaksa. Sanksi terhadap pelanggaran sanksi terhadap pelanggaran akan bersifat represif. Kesadaran bersama ini akan mengikat kelompok. Kelompok sosial seperti ini menempatkan kebersamaan, imunitas nilai kelompok menjadi bagian penting cara mereka bersikap maupun bertindak. Oleh karena itu bisa dipahami jika *social fact* atau fakta sosial menjadi komitmen utama mereka. Akhirnya yang dirasakan

oleh setiap anggota kelompok adalah perasaan senasib dan sepenanggungan. Komitmen dan perjanjian seperti ini bisa menjadi pedoman bagi mereka disebabkan karena sebagai suatu komunitas sosial dari masyarakat kota yang keberadaannya sesungguhnya tidak diinginkan oleh komunitas *big capital* kota (karena dianggap sebagai sudut kotor merusak pemandangan kota), secara sosiologis mudah sekali untuk dipahami jika mereka dianggap masyarakat rendah oleh penghuni utama kota. Mereka pun akhirnya meliyan-kan kelompok mereka atau menjadi *the others* bagi kota. Sebagai *the other* memproduksi nilai-nilai bersama yang harus dijaga erat adalah hal yang paling rasional untuk dilakukan. Dengan cara seperti itu mereka merasa bisa untuk bertahan dalam kerasnya kehidupan kota. Karena mereka menganggap kelompok mereka akan menjadi suatu bagian yang saling membantu. Hal ini bisa sering ditemui ketika beberapa pedagang canang kaki lima berderet disuatu tempat. Tidak jarang akan dilihat bagaimana seorang pedagang canang katakalah bernama ibu Wayan (dengan suatu keperluan) akan serta merta dengan lugasnya akan menitipkan dagangannya kepada Ibu Nyoman yang juga berdagang canang secara kaki lima.

Ibu nyoman dengan tanpa rasa keberatan akan melayani seorang pembeli yang kala itu memerlukan barang yang dijual oleh ibu Wayan. Sikap saling percaya ini berkembang karena mereka merupakan kelompok dengan persamaan persamaan nasib dan persamaan golongan yang kemudian juga diperkuat dengan keberadaan kepercayaan akan sikap *menyama braya* dan perasaan serta ketaatan akan hukum *karma phala*.

Kemauan untuk selalu menjaga kemampuan untuk menempatkan kepercayaan sebagai bagian pelaksanaan interaksi di antara mereka menunjukkan bahwa secara ekonomi yang didasari pola social mereka sudah bisa dianggap sebagai sebuah kelompok yang derajat interaksinya sudah saling mendefinisikan. Menurut Robert King Merton, tiga kriteria objektif bagi suatu kelompok. Pertama, kelompok ditandai oleh sering terjadinya interaksi. Kedua, pihak yang berinteraksi mendefinisikan diri mereka sebagai anggota. Ketiga, pihak yang berinteraksi didefinisikan oleh orang lain sebagai anggota kelompok. Mendefinisikan berarti menempatkan individu dalam posisi yang sama sehingga yang akhirnya diproduksi adalah bangunan subjektifitas. Sebagai sama-sama PKL sejatinya mereka ada dalam posisi yang sama

yaitu samasama tidak punya kuasa terhadap ruang dimana mereka berdagang. Sudut sudut yang mereka pergunakan mengharuskan mereka bertahan pada kepentingan yang sama yaitu kepentingan untuk mendapat untung. Saling membantu antara para pedagang canang kaki lima membentuk gambaran ekologi bagaimana mereka dapat beradaptasi dengan keberadaan lingkungan ekonomi perkotaan dengan mencoba membangun sistem social yang terdiri dari kelompok kelompok sosial yang secara parsial menganggap diri memiliki nasib berbeda dari lingkungan sekitar dan hanya memiliki kesamaan nasib dengan kelompoknya.

Social systemness memungkinkan mereka punya ketergantungan sosial yang tinggi dengan sesama PKL. Hal ini menyebabkan pembangunan modal social bagi sesama pedagang kaki lima akan cepat terwujud. Praktek saling membantu menjualkan adalah contoh nyata bahwa social capital sudah berjalan sinergi dan berstruktur di antara pedagang canang kaki lima. Sebagai sesama kaum kecil mereka justru memberi ruang adaptasi dan saling ketergantungan antar para pedagang dalam bangunan social justru menguatkan kelompok mereka secara

keseluruhan. Sehingga manakala ada suatu gangguan dari luar mereka telah memiliki suatu bentuk pertahanan untuk mengatasi hal tersebut. Sementara jarring kerjasama yang dilakukan dapat membangun jejaring dengan kelompok masyarakat sosial yang punya kekuatan ekonomi dan keuangan yang sama. kelompok ekonomi diketahui sebagai kemampuan untuk bisa memberikan nilai tambah terhadap apa yang mereka perjuangkan selama ini. Tentunya mereka berharap dapat menerima peningkatan ekonomi dan keuangan sejalan dengan lamanya mereka berusaha sebab diakui atau tidak kebutuhan hidup juga semakin besar. Kerjasama menjadikan kegiatan berjualan mereka lebih mudah untuk dilalui dan keadaan persaingan lebih mudah dijalankan. Mereka tidak lagi cuma bisa berharap pada pemenuhan yang bersifat primer dan sekunder. Kebutuhan non primer utama yang menjadi tanggung jawab pemenuhan mereka adalah pemenuhan biaya sekolah anak. Sebab disadari atau tidak ebagaian besar pedagang kaki lima berkeinginan agar generasi penerus mereka mendapatkan perbaikan kedaan baik pada sisi ekonomi dan keuangan mauun dala sisi social, resiko untuk mneyekolahkan anak hapir sama

dengan resiko yang mereka jalani untuk menjalankan usaha dan bisnis. Bagi kepentingan sekolah anak mereka harus menyiapkan dana yang kadang kala tidak sedikit dan bagi pemenuhan kebutuhan ini para pedagang canang sering kali dapat mensiasatnya dengan melakukan arisan kelompok ataupun dengan meminjam sejumlah dana dari para pedagang lainnya dan mengembalikan dana tersebut dengan cara mencicil.

Lahan Sempit Tetap Asset Yang Berharga

Persaingan yang begitu ketat ditambah dengan semakin tingginya harga penggunaan lahan maupun tempat usaha di kota denpasar mengakibatkan kelompok social yang bertahan dalam pekerjaan sebagai pedagang kaki lima akan memanfaatkan setiap inchi lahan dalam ruang kota yang dianggap memiliki nilai ekonomis. Bagi pedagang kaki lima setiap jenggal lahan yang dapat mereka gunakan untuk berusaha pada dasarnya merupakan aktiva tetap yang harus mereka pertahankan bahkan jika itu berarti pertahanan secara mati matian. Pedagang kaki lima sebagai kelompok masyarakat yang subsistence melihat bahwa lapak tempat mereka berdagang adalah

sarana untuk mewujudkan rasionalitas instrumentalnya sehingga apapun akan dilakukan untuk mempertahankan diri. Sering kali mereka justru memanfaatkan lahan yang diklaim oleh pemerintah kota bukan sebagai area berjualan. Misalkan saja bagaimana pedagang canang kaki lima dikota Denpasar memanfaatkan dan menggunakan trotoar untuk berjualan setiap hari, padahal kita ketahui trotoar tercipta bukan sebagai lahan untuk mengais nilai nilai ekonomi dan hal ini secara tidak langsung telah mengganggu kepentingan masyarakat pejalan kaki secara keseluruhan.

Pedagang yang menyebut diri sebagai pedagang kaki lima selanjutnya menepati ruang publik secara berkelompok yang berarti secara bersama sama melanggar kebijakan kota. Bagaimana selanjutnya pihak pemerintah harus menerapkan strategi tersendiri untuk enertibkan pedagang yang secara berkelompok saling bahu membahu melindungi satu sama lain. Bagaimanapun kebijakan pemerintah tidak menghendaki memperlakukan warga dengan cara kasar inilah yang digunakan sebagai suatu senjata bagi kepentingan kelompok mereka. Kegiatan ini lambat laun justru dijadikan kesempatan untuk bertahan bagi kelompok PKL.

Bersekutu Dengan Pedagang Sedaerah

Cara bertahan lainnya bagi para pedagang kaki lima adalah membentuk entitas-entitas kecil yang biasanya berasal dari daerah asal yang sama. Manusia pada dasarnya akan merasakan kenyamanan ketika bisa bersama sama dengan orang sedaerah, sistem saling membantu dan saling menolong pun akan lebih mudah didapat jika berada dalam suatu kelompok dengan topologi daerah yang sama. Persamaan geografis dijadikan cara yang paling mudah unuk beradaptasi hingga menimbulkan kesan nyaman tinggal di daerah baru. Para pedagang canang di daerah denpasar memanfaatkan keadaan kesamaan daerah misalnya sama sama berasal dari karangasem atau sama sama berasal dari buleleng mengadu nasib di denpasar sehingga dalam kelompok mereka bisa saling membantu serta saling mendukung satu sama lain. Para supplier atau pemasok bunga dan busung pun akan memberikan harga special dan lebih ringan bagi pedagang canang kaki lima yang berasal dari daerah geografis yang sama.

Ikatan daerah dan dialek yang sama menjadi cara mereka bisa mempertahankan ritme hidup yang

kadang memang harus diisi tidak cuma dengan ketegangan mencari laba dan rejeki, tetapi memberi kesadaran bahwa komunitas yang dibangun berdasarkan kesamaan geografis bisa menghidupkan ruang humanis. Kesamaan daerah asal juga merupakan cara bagaimana sinergi dalam wilayah ekonomi bisa dipikul bersama, sehingga keseimbangan ekonomi akan selalu terjaga.

Ikut Bekerjasama Dengan Pemilik Modal

Banyak dari pedagang kaki lima yang barang dagangannya bukan merupakan barangnya sendiri, tetapi menjualkan milik orang lain. Pola penjualan konsinyasi merupakan pola penjualan yang mereka sisipkan diantara barang milik sendiri yang mereka jual. Bagi mereka cara ini lebih aman karena mereka tidak menanggung risiko rugi secara keseluruhan. Rasionalitas untung rugi menjadi laku tindak utama mereka. Karena itu mereka mengkalkulasi benar terhadap setiap tindakannya. Walau mungkin pendapatannya tidak terlalu besar. Bagi mereka yang untuk mempertahankan hidupnya cuma mengandalkan tubuh sebagai faktor produksi utama, pendapatan sebesar itu sudah mencukupi untuk logika-logika subsistence. Bagi pedagang

canang kaki lima sebagian barang jualan yang bersifat non rutin seperti beberapa jenis jahitan yang berbahan dasar ental didapat dari berbagai pemasok dengan sistem titip jual dimana mereka tidak mengeluarkan biaya yang terlalu besar bagi sistem persediaannya tetapi tetap dapat meraih keuntungan dari hasil penjualannya.

Memanfaatkan Kebijakan Pemerintah Daerah

Menjadi pedagang kaki lima berarti harus berani bertaruh dengan aparat pemerintah. Biasanya adalah SatPol PP (Satuan Polisi Pamong Praja) sebagai penegak ketertiban tata ruang kota. Dalam banyak kesempatan, cara-cara yang dilakukan SatPol PP kadang-kadang tidak memberi ruang dialog kepada pedagang kaki lima. Dari konteks seperti inilah mereka mencoba melakukan siasat-siasat tertentu agar bisa terlepas dari jeratan SatPol PP. Human capital dalam terminologi Anthony Giddens dipahami sebagai aktor aktif. Giddens beranggapan, bahwa para agen mereproduksi kondisi-kondisi yang memungkinkan keberadaan aktivitas-aktivitas itu. Dalam konteks pedagang kaki lima, reproduksi yang dilakukan adalah kemampuannya membentuk jejaring di antara pedagang kaki lima

sehingga menjadi tidak masalah walaupun harus bermain petak umpet dengan petugas keamanan. Itulah konsekuensi logis dari human capital yang cuma mengandalkan tubuh fisik untuk mereproduksi struktur. Oleh karena itu mereproduksi kondisi juga dengan jalan kemampuannya bersiasat terhadap arena dimana mereka melakukan interaksi sosial untuk kepentingan interest mereka. Dalam tafsir sosiologis, sekecil apapun kemampuan mereka mengakses ruang ekonomi, interest (kepentingan) tetap menjadi bagian paling mendasar

10 Giddens, Anthony, Teori Strukturasi, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm 3. dari cara manusia berinteraksi dengan manusia lain. Dia sedang menjadi aktor yang dengan statusnya sebagai pedagang kaki lima akan mencoba memerankan perannya sebaik mungkin sehingga interest atau kepentingannya bisa berjalan sesuai dengan yang diharapkannya.

Menanggapi permasalahan penertiban kota dari pedagang kaki lima akhirnya banyak pedagang canang yang memanfaatkan keberadaan lapak pasar dalam hal ini ruang parkir pasar dan berbagai jenis keberadaan ruang terbuka lainnya yang disediakan oleh pemerintah setempat dengan biaya sewa yang

relative ringan. Dengan kebijakan tersebut harapannya eksistensi keberadaan pedagang canang dapat dipertahankan begitu pula kebersihan dan ketertiban kota terutama jalur lalu lintas kota. Beberapa pedagang desawa ini juga dapat memanfaatkan keberadaan beberapa festival dan event kota maupun provinsi yang sengaja dipersiapkan oleh pemerintah untuk tetap mempertahankan eksistensi dan sustainabilitas budaya dan adat bali. Event event ini jauh memberikan kenyamanan dan kepuasan tersendiri bagi masyarakat modern, sebab segala kebutuhan bebantenan mereka dapat dipenuhi dengan sistem one stop shopping pada area rekreasi dan hiburan keluarga. Walau harus disadari dalam event event bebantenan dan pengembangan budaya bali ini banyak pedagang yang tidak bisa ikut berpartisipasi karena keikutsertaan yang melibatkan sejumlah biaya.

Beberapa strategi innovative lainnya yang dapat dijadikan suatu batu loncatan bagi para pedagang banten ataupun bahan banten di Bali adalah semakin maraknya keberadaan pasarmobil yang biasanya dikenal dengan sebutan pasar grosir di kalangan masyarakat. Pada pasar jenis ini para pedagang yang banyak diantaranya terdiri dari para pengepul mencoba merebut pasar dalam

kontekstua yang lebih besar karena sebagian besar pembeli yang datang ke pasar jenis ini adalah para pedagang eceran yang akan membeli alat dan bahan bebantenan dalam jumlah yang lebih besar untuk dijual kembali.

Dibeberapa tempat strategi bekerjasama dengan pembuat keputusan ini dapat dimanfaatkan oleh para pedagang canang dan banten kaki lima dengan cara memanfaatkan keberadaan domisili mereka, jika pihak anjar atau desa meu menyewakan lahan banjar atau senggol desanya untuk dapat dimanfaatkan bagi pengembangan bisnis dan ekonomi. Pengembangan sistem ini biasanya lebih mengutamakan keikutsertaan masyarakat banjar ataupun desa sekitar. Dengan sistem ini maka dapat dipastikan warga local dapat menyewa lapak bagi kepentingan berjualan dengan harga yang lebih murah. Kemudahan semaca ini dapat dijadikan suatu loncatan bagi para pedagang kaki lima untuk lebih maju dan lebih mengembangkan usahanya.

Strategi pengembangan bisnis kecil lainnya yang dapat dimanfaatkan adalah membangun jejaring bisnis berlangganan dengan menggunakan keuntungan wilayah domisili. Artinya jika seorang pedagang canang pernah berdagang

dipasar desa atau dilapak banjar maka selajutnya jika ada konsumen yang berbelanja maka pihak pedagang bisa menawarkan sistem berlangganan bagi kebutuhan canang dan banten hariannya, maka ini akan menjadi strategi pengembangan lanjutan lainnnya bagi penambahan penghasilan secara berkelanjutan. Omset penjualan dalam pemenuhan kebutuhan harian konsumen dari pemenuhan kebutuhan canang dan bebantenan dapat mencitkana suatu jaringan penjualan yang dapat bertahan daam waktu yang sangat panjang.

Bangun Ekonomi Subtantif

Sebagai kelompok yang sejatinya menerima sorotan tinggi karena dianggap perwakilan ekonomi mikro dan kecil oleh pengambil kebijakan kota, mereka harus tetap bisa menghidupi dirinya sendiri. Menurut Didik J. Rachbini dan Abdul Hamid hal tersebut disebabkan kebijakan pembangunan yang tidak diikuti oleh kesadaran untuk memberikan peluang dan suasana yang mendukung mereka yang bergerak di sektor informal sehingga tidak memungkinkan bagi mereka untuk berpartisipasi Lebih jauh Didik dan Hamid menambahkan bahwa proses informalisasi dari kegiatan ekonomi mereka dapat dipandang

sebagai upaya untuk survive, paling tidak untuk memenuhi kebutuhan yang paling mendasar. Bagi Muhammad Hayat, Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima (PKL) 65 3 Ibid, hlm. 72-73. 4 Rachbini, J, Didik, dan, Hamid, Abdul, Ekonomi Informal Perkotaan, (Jakarta: LP3ES, 1994), hlm. 8. 66 SOSIOLOGI REFLEKTIF, Volume 6, Nomor 2, April 2012 pedagang kaki lima bisa melakukan aktifitas bekerja setiap harinya adalah bagian dari cara mereka mempertahankan diri untuk bisa menyambung hidupnya. Menurut mereka itulah cara yang bisa dilakukan sehingga mau tidak mau harus dijalankannya. Walau mungkin dengan pendapatan yang cuma bisa digunakan untuk keperluan sehari-hari (subsistence). Seperti yang dikatakan oleh S.V. Sethuraman, mereka yang terlibat dalam sektor ini pada umumnya miskin, berpendidikan sangat rendah, tidak trampil dan kebanyakan para migran, jelaslah bahwa mereka bukanlah kapitalis yang mencari investasi yang menguntungkan dan juga bukan pengusaha seperti yang dikenal pada umumnya. Cakrawala mereka nampaknya terbatas pada pengadaan kesempatan kerja dan menghasilkan pendapatan yang langsung bagi dirinya sendiri. Dalam tafsir sosiologis, hal tersebut bisa dipahami

dari kaca mata piramida masyarakat kota. Piramida masyarakat kota menempatkan pedagang kaki lima berada pada struktur paling bawah. Oleh karena itu mereka harus bisa mempertahankan hidupnya sedemikian rupa. Hal ini dikarenakan mereka adalah kelompok masyarakat yang tidak punya kemampuan akses apapun. Baik akses ekonomi, politik, hukum maupun lainnya. Alat produksi yang mereka miliki hanya sebatas tenaga sehingga dengan tenaga itulah mereka mencoba mempertahankan diri. Mereka sangat paham jika tenaga lama kelamaan akan mengalami penyusutan kapasitas, sehingga memaksimalkan pekerjaan adalah cara yang paling rasional yang bisa mereka lakukan. Logika subsistence menjadi cara hidup yang terpaksa harus dipilihnya dan merupakan cara untuk mempertahankan diri.

Kesimpulan

Pendatang yang datang dengan bekal keterampilan dapat mengeruk lebih banyak pendapatan dan capital di kota besar dan berkembang. Namun beberapa urban yang datang tanpa dibekali ketrampilan yang spesifik dan khusus akan menimbulkan keberadaan pendatang urban yang akan melakukan berbagai cara agar dapat

bertahan hidup dikota. Faktanya hampir sebagaimana besar pendatang hanya mengandalkan keberadaan fisik untuk dapat bertahan pada persaingan kehidupan. Akibatnya dari keadaan ini adalah pemilihan sektor informal oleh kaum urban bagi dapat bertahan hidup kekuatan tubuh dan kekuatan fisik dijadikan tumpuan akhir untuk dapat bertahan hidup. Pola perekonomian informal seperti pilihan tukang semir sepatu, tukang becak, sopir bemo, dagang makanan kaki lima, pedagang canang dan jasa kaki lima (seperti buruh angkut dan buruh gali) disudut sudut jalan di perkotaan seakan bersaing dengan semakin tingginya laju pembangunan mall, hotel dan pusat perdagangan besar di daerah perkotaan. Di Indonesia secara umum dan di Denpasar secara khusus perkembangan sektor informal justru mengalami pertumbuhan yang tajam seepas krisis tahun 1997. Hal ini banayak dipicu dari ambruknya sektor perekonoian besar yang secara serentak mengakibatkan banyaknya PHK yang dialami para pegawai sektor swasta di Indonesia.

Sebagai kelompok marjinal yang merupakan masyarakat pengisi ruang terendah perekonomian perkotaan sudut sudut buram pengusaha informal ini sebenarnya merupakan masyarakat yang mau

tidak mau harus diterima dalam pembangunan kota secara keseluruhan walau jika ditilik keberadannya sebenarnya menjadi bagian yang tidak diharapkan dalam pengembangan kota. Tanpa jalan keluar dan tanpa pilihan yang memadai bagi keeradaanya menyebabkan mereka harus melakukan siasa sedemikian rupa agar bisa betahan dan dalam kondisi tertentu diharapkan dapat bersaing memperebutkan laba atau keuntungan yang lebih besar dari apa yang saat ini telah mereka peroleh. Beberapa strategi yang mereka gunakan antara lain : memanfaatkan keberadaan kebijakan pemerintah, menggunakan kekuatan kelompok, bersekutu dengan pedagang yang berasal dari satu daerah sampai dengan mengandalkan strategi bangun ekonomi kreatif.

Saran

Bagi peneliti selanjutnya yang hendak mengetahui strategi yang digunakan oleh pedagang canang kaki lima disarankan untuk menginterview lebih banyak responden sehingga generalisasi yang dituliskan dalam penelitian tersebut dapat mewakili cerita tentang bagaimana mereka mempertahankan kehidupan bisnisnya akan menjadi terungkap sehingga pembaca nantinya

dapat melihat dari sudut pandang yang berbeda hal apa yang dapat dipergunakan sebagai strategi pedangan canang kaki lima untuk memprtahankan kehidupannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Dahya. J., McConnell, J J. and Travlos, N.G.2002. The Cadbury Committee, Corporate Performance, and top Management turnover. *The Journal of Finance*. 57(1): 461-483.999
- Dastgir, Mohsen and Velashani, Ali, Saeedi. 2008. Comprehensive Income and Net Income as Measures of Firm Performance: Some Evidence for Scale Effect. *European Journal of Economic. Financial and Administrative Sciences*. Issue 12.
- Davies, B and Whittred, GP, 2010. The Association Between Selected Corporate Attributes and Timeliness in Corporate reporting: Further Analysis. *Abacus*, Vol 16 (1), June: p. 48-60
- Dye, R.A, and Sridhar, S.S, 1975. Industry-wide Disclosure Dynamics. *Journal of Accounting Research*, Vol. 33, Spring, p. 157-174.
- Dyer, J.CIV and A.J.McHugh,1995. The Timeliness of The Australian Annual Report. *Journal of Accounting Research*; Autumn:.p. 204-219.
- Giddens, Anthony, 2010, Teori Strukturasi, Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Immanuel Wlurstein. 2004. Lintas Batas Ilmu Sosial, Yogyakarta : L Kis.
- Indriyo Gitosudarmo ; Agus Mulyono. 2011. Prinsip Dasar Management, BPFE Yogyakarta
- Kuncoro, Mudrajat, 2010, Ekonomika Pembangunan, Jakarta: Erlangga
- Manning, Chris, dan, Effendi, Noer, Tadjuddin, 1996, Urba
- Rachbini, J, Didik, dan, Hamid, Abdul, 1994, Ekonomi Informal Perkotaan, Jakarta: LP3ES
- Salim, Agus, 2002, Perubahan Sosial, Yogyakarta: Tiara Wacana
- Schoorl, W, J, 1988, Modernisasi Pengantar Sosiologi Pembangunan Negara-Negara SedangBerkembang, Jakarta: Gramedia
- Sunarto, Kamanto, 2000, Pengantar Sosiologi, Jakarta: FEUI