

**STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA DALAM
PEMEMUHAN KEBUTUHAN KELUARGA DI
JALAN MANURUKI 2 KELURAHAN
MANGASA, KOTA MAKASSAR**

**Nur Padillah Arifin, Mario,
Jusnawati**
Universitas Negeri Makassar
nrpadillah02@gmail.com
mariosm@unm.ac.id
jusnawati@unm.ac.id

Abstract

This study aims to determine (1) the active strategies used by street vendors in meeting family needs on Jalan Manuruki 2, Mangasa Village, Makassar City, (2) Passive strategies used by street vendors in dealing with income instability, (3) Network strategies used by street vendors in meeting family needs on Jalan Manuruki 2, Mangasa Village, Makassar City. This study uses a qualitative method with a descriptive approach. Informant selection using purposive sampling techniques, data was collected through observation, interviews and documentation, then data examination using source triangulation techniques. The results of the study show: (1) Active strategies include actualizing human resources by involving families in the business, verifying the business by adding types of merchandise and working part-time as online motorcycle taxis, buying and selling used motorbikes and farming (2) Passive strategies carried out by street vendors, namely minimizing expenses by reducing trading operational costs, saving by eating what is available, turning off water and electricity when not in use. (3) Network strategies are carried out by establishing social relationships and receiving assistance from the government. The three strategies are implemented in a complementary manner, as a form of rational action in the face of income uncertainty and ensuring the continuity of basic family needs. This research focuses not only on street vendors but also on the families of street vendors who engage in strategies using rational considerations aimed at meeting family needs such as food, education, housing, health care, and business capital.

Keywords: Reflect; Street Vendors, Survival Strategies, Meeting Family Needs, Informal Sector

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) strategi aktif yang dilakukan pedagang kaki lima dalam pemenuhan kebutuhan keluarga di Jalan Manuruki 2 Kelurahan Mangasa, Kota Makassar, (2) Strategi pasif yang dilakukan pedagang kaki lima dalam menghadapi ketidakstabilan pendapatan, (3) Strategi Jaringan yang dilakukan pedagang kaki lima dalam pemenuhan kebutuhan keluarga di Jalan Manuruki 2 Kelurahan Mangasa Kota Makassar.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pemilihan Informan menggunakan teknik *purposive sampling* data dikumpulkan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi, kemudian pemeriksaan data menggunakan teknik triangulasi sumber. Hasil penelitian menunjukkan: (1) Strategi aktif meliputi aktualisasi sumber daya manusia dengan melibatkan keluarga dalam usaha, diversifikasi usaha dengan menambah jenis dagangan dan bekerja sampingan sebagai ojek online, jual beli motor bekas dan bertani (2) Strategi pasif dilakukan PKL yaitu meminimalisir pengeluaran dengan menekan biaya operasional dagang, berhemat dilakukan dengan makan seadanya, mematikan air dan listrik jika tidak digunakan. (3) Strategi jaringan dilakukan dengan menjalin hubungan sosial dan menerima bantuan dari pemerintah. Ketiga strategi dijalankan dengan saling melengkapi sebagai bentuk tindakan rasional dalam menghadapi ketidakpastian pendapatan dan menjaga keberlangsungan pemenuhan kebutuhan dasar keluarga. Penelitian ini tidak hanya berfokus pada PKL tetapi keluarga PKL yang ikut melakukan strategi menggunakan pertimbangan rasional yang bertujuan untuk terpenuhinya kebutuhan keluarga seperti makanan, pendidikan, tempat tinggal, kesehatan dan modal usaha.

Kata Kunci: PKL, Strategi Bertahan Hidup, Pemenuhan Kebutuhan Keluarga, Sektor Informal.

Pendahuluan

Sektor informal memiliki kontribusi besar terhadap ekonomi Indonesia, sektor ini mencakup berbagai aktivitas ekonomi yang berlangsung di luar sistem pengaturan dan pengawasan resmi pemerintah umumnya dikelola oleh individu atau kelompok kecil dengan menggunakan modal yang terbatas (Simamora, 2022). Pedagang kaki lima (PKL) sebagai bagian dari sektor informal melaksanakan aktivitas produksi atau distribusi produk untuk menghasilkan pendapatan bagi individu yang terlibat dengan keterbatasan modal, fisik, maupun keahlian. (Maulida et al., 2021).

Profesi sebagai PKL ini juga digeluti oleh para perempuan karena minimnya pendapatan sementara kebutuhan pokok semakin meningkat. Hal ini diperkuat oleh data dari Badan Pusat Statistik (BPS) 2025 menunjukkan tingkat partisipasi angkatan kerja (TPAK) di sektor informal sebesar 59,40% dengan total mencapai 86,58 juta orang. Data ini menunjukkan peningkatan dari tahun ke tahun sebelumnya, hal ini didorong oleh peningkatan partisipasi pekerja perempuan. Di Sulawesi Selatan, tingkat TPAK jika dilihat

menurut jenis kelamin maka laki-laki berada di angka 82,52% sementara perempuan 52,68% sedangkan di Kota Makassar TPAK laki-laki berada di 77,44% dan perempuan 47,06%.

PKL berperan sebagai penggerak ekonomi masyarakat terutama bagi keluarga yang menjadikan kegiatan berdagang sebagai sumber utama pendapatan dimana dalam satu keluarga PKL semua anggota keluarga ikut terlibat (Kamrin, 2024). Peran keluarga dalam usaha PKL dan upaya peningkatan pendapatan untuk kesejahteraan keluarga, menunjukkan bahwa fungsi PKL sebagai tenaga kerja keluarga utama dapat menampung tenaga kerja yang tidak dapat masuk ke sektor formal (Sanjaya, 2024). Kerja sama suami istri PKL merupakan pilar fundamental dalam strategi bertahan hidup PKL, menunjukkan adaptasi dalam menghadapi tantangan ekonomi, di mana istri secara aktif terlibat sebagai mitra ekonomi untuk berkontribusi langsung pada pendapatan keluarga sekaligus berfungsi sebagai sumber dukungan sosial dan psikologis yang memperkuat daya tahan unit usaha (Kurniawati 2022). Meningkatnya kebutuhan dasar keluarga, menyebabkan anggota keluarga mengambil peran termasuk istri yang membantu suami dalam memenuhi kebutuhan dan meningkatkan daya dukung keluarga dengan memanfaatkan kemampuan dan keahlian yang dimiliki (Soleman et al., 2022). Peran perempuan dalam mendukung perekonomian keluarga bertujuan untuk mencukupi kebutuhan anggota keluarga serta mengoptimalkan kemampuannya, sehingga muncul perubahan keadaan dari tidak berdaya menjadi berdaya efek yang signifikan terutama dalam memenuhi kebutuhan harian, seperti kebutuhan pangan, biaya sekolah dan kebutuhan rumah tangga lainnya (Tuara 2022).

Keterlibatan keluarga terutama istri sebagai PKL dipengaruhi oleh berbagai tantangan dan kondisi yang tidak menentu untuk memenuhi kebutuhan. Kuswardinah (2019) menjelaskan kebutuhan keluarga mencakup kebutuhan jasmani berkaitan dengan makanan, pakaian, dan tempat tinggal. Pendidikan merupakan kebutuhan mental, spritual dan sosial. Kesehatan adalah kebutuhan fisik maupun spritual lahir dan batin. Adanya kebutuhan yang harus dipenuhi namun, dihadapkan berbagai tantangan seperti keterbatasan modal dan pendapatan yang tidak menentu sehingga para PKL memerlukan strategi tertentu untuk bertahan hidup dan memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga mereka.

Berdasarkan hasil obeservasi di Jalan Manuruki 2, Kelurahan Mangasa, Kota Makassar. Di lokasi tersebut, banyak dijumpai PKL yang menjalankan aktivitas berdagang di pinggiran jalan maupun di depan rumah bukan hanya laki-laki, perempuan dan anggota keluarga PKL juga mengambil peran aktif terlibat menjadi PKL dikala pendapatan suami mengalami penurunan atau ketika suami tidak lagi memiliki pekerjaan tetap. Pendapatan PKL di Jalan Manuruki 2 juga bergantung pada mahasiswa yang menjadi pembeli utama di lokasi tersebut jika ramai dapat menghasilkan Rp. 150.000-250.000/hari dan saat sepi Rp. 50.000-100.000/hari. Ketika masa libur perkuliahan tiba, jumlah mahasiswa yang berbelanja cukup menurun sehingga pendapatan PKL ikut berkurang.

Situasi keluarga yang dihadapkan oleh kebutuhan keluarga yang semakin meningkat dan harga yang terus melonjak naik, serta biaya pendidikan anak untuk sampai pada jenjang ke jenjang yang diharapkan, menyebabkan semua anggota keluarga harus berpartisipasi, termasuk perempuan untuk membantu suami dalam memenuhi kebutuhan keluarga dengan menjadi PKL. Pemenuhan kebutuhan ini mencakup kebutuhan sehari-hari seperti makan, minum, kebutuhan dapur, listrik, biaya pendidikan anak dan kebutuhan perlengkapan sekolah anak, biaya sewa rumah, cicilan kendaraan yang digunakan PKL serta kebutuhan modal untuk berdagang.

Sehingga penelitian bertujuan untuk mengetahui strategi yang dilakukan oleh pedagang kaki lima dalam pemenuhan kebutuhan keluarga dikala kondisi pendapatan yang tidak menentu dan cara PKL merespons ketidakpastian, mengurangi risiko kemiskinan keluarga, serta mengimplementasikan strategi aktif, pasif, dan jaringan dalam kehidupan sehari-hari yang dilakukan oleh PKL di Jalan Manuruki 2, Kelurahan Mangasa, Kota Makassar dalam pemenuhan kebutuhan keluarga.

Tinjauan Pustaka

Masyarakat PKL menerapkan tiga strategi dalam mempertahankan hidup dan Memenuhi kebutuhan keluarga. Tiga strategi tersebut adalah **pertama**, strategi aktif, yaitu dengan mengoptimalkan potensi yang dimiliki seperti menambah jam berdagang, menambah jenis dagangan, serta memiliki pekerjaan sampingan atau melibatkan anggota

keluarga untuk membantu usaha. **Kedua**, strategi pasif, yaitu menghemat pengeluaran rumah tangga, membawa bekal dari rumah, serta mengurangi pembelian **Ketiga**, strategi jaringan, yaitu dengan membangun hubungan sosial dengan sesama pedagang, keluarga, maupun lembaga seperti bank atau pihak lain untuk memperoleh bantuan modal, informasi, maupun dukungan ketika mengalami kesulitan ekonomi (Simamora, 2022). Peneliti lain menunjukkan PKL mempertahankan hidup dengan berjualan menggunakan modal pribadi dan terkadang harus meminjam kepada sanak saudara. Alasan PKL tetap berjualan pada masa pandemi ialah Covid 19 ialah untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dan harus membiayai pendidikan anaknya. Kesamaan penelitian sebelumnya dengan peneliti ialah melihat bagaimana strategi pedagang kaki lima (Afrikal *et. al*, 2022).

Strategi bertahan hidup PKL terbagi dalam tiga bentuk. Pertama, strategi aktif belum diterapkan secara maksimal, karena para pedagang tidak memiliki pekerjaan sampingan, tidak menambah jam kerja, dan hanya sebagian kecil yang menambah jenis dagangan. Kedua, strategi pasif menjadi strategi utama, ditunjukkan melalui penghematan, penyusunan prioritas kebutuhan, dan penyesuaian pengeluaran sesuai pendapatan. Ketiga, strategi jaringan dijalankan melalui pemanfaatan hubungan keluarga untuk pinjaman modal, dan akses pembiayaan melalui bank (Abdurrahman & Bahri, 2024). Penelitian tersebut juga belum menyinggung peran perempuan maupun keterlibatan anggota keluarga dalam mengelola usaha. Oleh sebab itu, penelitian ini hadir untuk mengisi celah tersebut dengan menelaah strategi aktif, pasif, dan jaringan yang dijalankan PKL dalam memenuhi kebutuhan keluarga di Jalan Manuruki 2 Makassar dengan menggunakan teori pilihan rasional. Secara keseluruhan penelitian terdahulu belum mengintegrasikan, kerangka teori yang mampu menjelaskan proses pengambilan keputusan ekonomi dalam keluarga sedangkan peneliti berfokus membahas dinamika strategi dalam pemenuhan kebutuhan keluarga menggunakan teori pilihan rasional dan mengkaji bagaimana pedagang kaki lima terutama yang melibatkan peran aktif keluarga mengambil keputusan secara rasional dan mengembangkan strategi aktif, pasif, serta jaringan dalam memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga. Kekosongan inilah

yang menjadi dasar penting bagi penelitian ini untuk menghadirkan perspektif baru dalam memahami strategi bertahan hidup keluarga PKL secara lebih komprehensif.

Tinjauan Teori

Teori Pilihan Rasional

James Coleman mengembangkan teori pilihan rasional pada tahun 1990, yang menekankan bahwa seorang individu melakukan sebuah tindakan yang akan memanfaatkan sumber daya yang dia miliki untuk mencapai sebuah tujuan, artinya tindakan tersebut dilakukan dengan alasan atau dengan tujuan. Menurut Coleman dalam teori pilihan rasionalnya, terdapat dua elemen penting ialah aktor dan sumber daya. Sumber daya yang dimaksud adalah sesuatu yang akan digunakan oleh aktor untuk mendukung tindakannya untuk mencapai tujuan (Ritzer, 2014).

Sementara menurut Ritzer (dalam Sastrawati, 2020) bahwa sumber daya dapat berupa sumber-sumber daya manusia. Aktor adalah seseorang yang melakukan suatu tindakan dan mampu memanfaatkan sumber daya dengan baik. Coleman menekankan bahwa aktor dipandang sebagai individu yang memiliki tujuan dan berbagai pilihan untuk mengambil keputusan dalam bertindak, aktor mempertimbangkan segala hal secara sadar. Aktor juga memiliki kekuatan untuk menentukan pilihan dan tindakan yang diinginkannya. Sementara itu, sumber daya adalah sesuatu yang dapat dikendalikan oleh aktor dan memiliki nilai penting bagi dirinya. Selain itu, James S. Coleman menyatakan bahwa indikator keputusan rasional mencakup aspek-aspek seperti perhitungan nilai dari pilihan tersebut, evaluasi biaya, optimasi kebutuhan, serta pengambilan tindakan berdasarkan preferensi dan informasi yang dimiliki (Rahayu, 2024).

Pada penelitian ini, teori yang digunakan diposisikan untuk menjelaskan bagaimana pedagang kaki lima menyusun strategi ekonomi dan sosial dalam memenuhi kebutuhan keluarga di tengah keterbatasan modal, ketidakpastian pendapatan, serta tekanan ekonomi rumah tangga. Teori tersebut digunakan untuk memahami bentuk adaptasi, pengambilan keputusan, dan tindakan rasional PKL dalam mempertahankan keberlangsungan hidup

keluarga. Secara teoritik, teori ini memiliki relevansi yang lebih kuat dalam menjelaskan tindakan dan strategi bertahan hidup pelaku sektor informal dibandingkan teori lain yang lebih berfokus pada struktur makro. Melalui teori ini, peneliti dapat melihat bagaimana individu PKL secara aktif menentukan pilihan strategi ekonomi berdasarkan kondisi sosial dan kebutuhan keluarganya. Dengan demikian, teori yang digunakan dianggap paling sesuai untuk menganalisis dinamika strategi pemenuhan kebutuhan keluarga pada pedagang kaki lima.

Strategi Bertahan Hidup

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) menyatakan bahwa strategi adalah cara yang tepat untuk mencapai tujuan bersama. Selain itu, strategi juga dapat didefinisikan sebagai cara yang dilakukan untuk mencapai tujuan berkaitan dengan ide atau gagasan. Menurut Safri, & Saleh (2023) Strategi bertahan adalah metode yang digunakan oleh seseorang atau sekelompok orang untuk mempertahankan identitas mereka, baik material maupun nonmaterial. Dari sudut pandang sosiologi, dalam menghadapi berbagai ancaman, strategi bertahan biasanya menjadi pilihan terbaik ditengah gerusan ancaman. Suharto dalam (Juanda, et., al 2019) menyatakan bahwa strategi bertahan hidup (coping strategies) dalam mengatasi guncangan dan tekanan ekonomi dapat dilakukan dengan berbagai cara, yang dapat dikelompokkan menjadi tiga kategori sebagai berikut:

1. Strategi Aktif

Strategi aktif adalah strategi bertahan hidup dengan memanfaatkan semua sumber daya yang tersedia. Strategi aktif merupakan strategi yang dilakukan dengan cara mengoptimalkan segala potensi keluarga untuk mengatasi goncangan ekonomi, misalnya dengan melakukan kerja sampingan, memperpanjang jam kerja, dan melakukan apapun demi menambah penghasilannya.

2. Strategi Pasif

Strategi Pasif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran keluarga misalnya biaya untuk sandang, pangan,

pendidikan, dan sebagainya. Strategi pasif adalah strategi dimana seseorang berusaha untuk meminimalisir pengeluaran uang, menghemat pengeluaran konsumsi dan pengurangan kebutuhan. Strategi ini dilakukan dengan membiasakan hidup hemat.

3. Strategi Jaringan

Strategi jaringan adalah strategi yang dilakukan dengan cara menjalin relasi dan memanfaatkan jaringan sosial yang dimiliki. Memanfaatkan jaringan sosial merupakan strategi yang dilakukan ketika membutuhkan bantuan secara mendesak. Strategi jaringan merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara menjalin relasi dengan cara memanfaatkan jaringan sosial, baik formal maupun dengan lingkungan sosial dan lingkungan kelembagaan, misalnya dengan meminjam uang kepada tetangga, mengutang di warung atau toko, memanfaatkan program kemiskinan, meminjam uang ke rentenir atau bank dan sebagainya (Abdurrahman & Bahri, 2024).

Pedagang Kaki Lima (PKL)

Pedagang kaki lima termasuk dalam kategori kegiatan usaha informal. Pedagang kaki lima, yang disingkat PKL, adalah pelaku usaha yang menjalankan perdagangan barang dan/atau jasa dengan memanfaatkan sarana usaha yang bersifat bergerak maupun tidak bergerak. Mereka menggunakan fasilitas kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, serta lahan dan bangunan milik pemerintah atau swasta secara sementara dan tidak permanen (Rafidah, 2019). Iwanto (dalam Malichah, 2019), menjelaskan Pedagang Kaki Lima atau biasa disebut dengan PKL adalah orang yang menyodorkan atau menjual barang dan jasa secara berpindah-pindah. Dulunya sebutan kaki lima yang selama ini dikenal adalah pedagang emperan jalan, tetapi kini dikenal dengan nama pedagang kaki lima.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif untuk memahami fenomena strategi PKL dalam pemenuhan kebutuhan keluarga. Jenis penelitian mendalam yang fokus pada kasus tertentu dalam jumlah yang terbatas, dengan tujuan untuk mendapatkan informasi secara detail dari situasi yang spesifik, sering kali untuk proses terjadinya suatu fenomena Ragin & White (dalam Morissan, 2018). Penelitian ini dilaksanakan di Jalan Manuruki 2 Kelurahan Mangasa, Kota Makassar. Fokus dari penelitian ini terdapat pada strategi aktif, pasif dan jaringan yang diterapkan oleh keluarga PKL dalam pemenuhan kebutuhan keluarga.

Sumber data menjelaskan siapa dan dari mana data diperoleh, jenis data apa yang dikumpulkan (Basith, 2022). Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari observasi dan wawancara dengan suami dan istri yang bekerja sebagai PKL, rentan waktu berjualan mulai 2 tahun, berperan dalam pemenuhan kebutuhan keluarga, berjualan di Jalan Manuruki 2 serta dibantu wawancara dengan informan pendukung yaitu anak PKL, masyarakat sekitar yang mengetahui aktifitas PKL guna mengetahui strategi yang digunakan PKL. Berdasarkan kriteria ini diperoleh 12 jumlah informan yang telah diwawancarai secara mendalam. Adapun Data sekunder diperoleh dari buku, jurnal, maupun laporan yang berfungsi memperkuat analisis penelitian.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif meliputi observasi, wawancara dan dokumentasi (Indrawan & Yaniawati, 2017, hlm. 133). Dalam penelitian ini, observasi dilakukan untuk mengumpulkan informasi dengan cara pengamatan secara langsung di lokasi penelitian dengan mengamati aktivitas sehari-hari yang dilakukan oleh PKL kemudian mencatat berbagai hal yang dianggap penting dalam menunjang penelitian. Wawancara dilakukan dengan mengajukan pertanyaan mendalam kepada informan untuk mendapatkan informasi strategi PKL. Metode wawancara penelitian ini tidak terstruktur dan fleksibel, memungkinkan peneliti untuk mengeksplorasi topik yang muncul secara spontan. Dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan data informasi dalam bentuk catatan dan

gambar yang tersimpan berfungsi sebagai data pendukung observasi dan wawancara dalam menilai keaslian data, membuat analisis, dan menarik kesimpulan.

Pengecekan keabsahan data dalam penelitian ini dilakukan menggunakan triangulasi sumber. Triangulasi sumber dilakukan dengan membandingkan dan mengecek kembali informasi yang diperoleh dari berbagai informan yang memiliki peran dan sudut pandang berbeda bertujuan untuk melakukan pengujian apakah informasi yang dihasilkan dapat dipercaya kebenarannya (Fiantika et al., 2022). Teknik analisis data dalam penelitian ini meliputi reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Reduksi data dilakukan dengan pemilihan dengan menentukan data yang penting dan yang tidak penting, pengalihan fokus kepada data tertentu dan penyederhanaan data dari hasil wawancara yang didapatkan. Data yang telah di pilih kemudian disajikan dalam bentuk naratif yang sistematis dengan melakukan pengelompokan data yang sesuai fokus masalah penelitian yakni mengenai strategi keluarga PKL untuk mempermudah analisis. Kemudian penarikan kesimpulan dilakukan berdasarkan temuan yang telah dianalisis guna memberikan pemahaman yang lebih mendalam terkait strategi pedagang kaki lima dalam pemenuhan kebutuhan keluarga di Jalan Manuruki 2 Kelurahan Mangasa, Kota Makassar.

Hasil dan Pembahasan

Hasil

A. Strategi aktif pedagang kaki lima dalam pemenuhan kebutuhan keluarga di Jalan Manuruki 2 Kelurahan Mangasa Kota Makassar

Strategi aktif merupakan bentuk upaya yang dilakukan dalam meningkatkan pendapatan atau sumber penghasilan. Strategi ini menekankan pada keaktifan individu atau keluarga, melakukan di verifikasi usaha baik dari penambahan jenis dagangan hingga melakukan pekerjaan sampingan dalam memanfaatkan peluang yang ada untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Hasil penelitian mengenai strategi aktif PKL di jalan Manuruki 2 dalam pemenuhan kebutuhan keluarganya dilakukan dengan cara:

- 1.) Aktualisasi sumber daya manusia

Aktualisasi sumber daya manusia dalam hal ini yang di maksud adalah pengoptimalan anggota keluarga yang dapat membantu dalam pemenuhan kebutuhan keluarga yang mencangkup **Pertama** keterlibatan anggota keluarga dalam usaha berdasarkan hasil penelitian mengenai keterlibatan seluruh anggota keluarga yang dapat membantu dalam berdagang seperti suami, istri, anak, ipar hingga tante dengan tujuan agar lapak atau dagangan yang dimiliki tidak tertutup sehingga dapat menambah penghasilan. Pola keterlibatan ini bersifat fleksibel dan menyesuaikan dengan kondisi masing-masing keluarga.

Hasil wawancara dengan Nurul (21) anak dari Abdul Aziz menjual sayur mentah dan bumbu dapur berjualan menggunakan tenda menyatakan bahwa:

“Yang berjualan itu bertiga ganti-gantian ada jamnya masing masing. Bertiga itu saya, bapakku, dan tanteku karena mamaku sudah meninggal. Tanteku itu membantu di gaji 40.000 sehari” (Wawancara Nurul, 10 Desember 2025).

Kedua pembagian tugas dan peran, pembagian tugas ini memungkinkan kegiatan berdagang dapat berjalan lebih efektif dan teratur karena saling mengetahui segala tugas dan peran masing-masing setiap anggota. Pengaturan aktivitas pembagian tugas dan peran yang membutuhkan keterampilan khusus, seperti memasak, meracik bumbu, dan menentukan kualitas bahan dagangan, cenderung dilakukan oleh anggota keluarga yang dianggap paling berpengalaman seperti ayah maupun ibu. Sementara itu, tugas lain seperti melayani pembeli, membungkus dagangan, menyiapkan bahan, membersihkan peralatan, hingga mengatur pembayaran non-tunai lebih banyak dikerjakan oleh anggota keluarga yang memiliki waktu dan tenaga lebih tersedia seperti tugas anak, tante dan ipar.

Hasil wawancara dengan Yahya (54) dan Masrini berjualan soto ayam dan lainnya menjelaskan tugas dan peran setiap anggota keluarganya dalam menyiapkan dagangan menyatakan bahwa:

“Anak -anak itu tidak ikut berjualan tapi tugasnya bantu-bantu seperti potong potong, cuci piring hasil memasak, kalau masak-masak itu mamanya, mamanya ji itu yang pintar memasak mulai dari kuahnya, racik-racik bumbu kacangnya. Kalau tugasnya saya itu biasa bantu goreng tempe, suir ayam atau potong-potong tempe begitu saja dan kalau belanja bahan itu berdua setiap hari jumat di saat hari libur. Pembagian tugasnya begini terus ji tidak berubah. Kalau pembuatan qris begini saya di bantu

sama anakku, awalnya yang buat kan dia tapi kalau masuk uangnya di saya ji” (wawancara Yahya, 05 desember 2025).

Ketiga strategi aktif yang lainnya juga dilakukan dengan menambah jam kerja alasan diberlakukan penambahan jam kerja agar memaksimalkan dan memperoleh peluang pendapatan yang lebih besar dari jam kerja seperti biasanya. PKL di jalan Manuruki 2 tidak tanggung-tanggung bahkan ada yang terlibat membuka lapak dan usahanya hingga 24 jam saat waktu tertentu dengan tujuan agar penghasilan yang di dapatkan juga bertambah, Strategi ini muncul sebagai respons atas keterbatasan modal, tingginya persaingan, serta ketidakpastian jumlah pembeli.

Hasil wawancara dengan Nurul (21) menambah jam kerja saat masih kuat menunggu dan dilakukan di waktu tertentu seperti di bulan puasa yang buka hingga 24 jam menyatakan bahwa:

“Jamnya masing masing misalnya saya berjualan mulai dari jam 6 pagi buka itu sampai jam 12 siang atau sampai jam 1 terus itu dilanjut lagi sama tante ku dia itu jualan mulai jam 1 atau Jam 2 sampai sore setengah 6 baru itu bapak ku jualan malam biasa sampai jam 10, Jam kerja biasanya itu bertambah saat di bulan puasa karena buka sampai 24 jam. Saya bulan puasa biasa sampai jam 2 siang jualan kalau tante ku itu sampai sudah tarawih baru digantikan sama bapak ku dan bapak ku itu sampai subuh. Kalau bukan bulan puasa itu jam 10 biasa tutup kalau masih sanggup di tunggu-tunggu lagi pembeli biasa sampai jam 11 atau setengah 12” (wawancara Nurul, 10 desember 2025).

2.) Diversifikasi Usaha

pertama menambah jenis dagangan dengan tujuan tidak terpaku pada satu jenis dagangan saja tetapi berupaya menyesuaikan dengan kebutuhan konsumen hal ini dilakukan dengan tujuan untuk memperluas peluang penjualan dan mengurangi resiko penurunan pendapatan apabila salah satu jenis dagangan kurang diminati. Contoh penambahan jenis berjualan seperti berjualan ikan dengan menambah cumi, udang, berjualan jamu dengan menambah pentol goreng. Diversifikasi usaha melalui menambah jenis dagangan menunjukkan adanya kemampuan inisiatif dan pengambilan keputusan secara mandiri, yang berperan penting dalam menjaga keberlanjutan pemenuhan kebutuhan keluarga. Pedagang tidak sepenuhnya bergantung pada satu jenis dagangan, melainkan berupaya menyesuaikan

variasi barang jualan dengan kebutuhan konsumen, kondisi pasar, serta ketersediaan modal yang dimiliki.

Hal yang sama di lakukan juga dengan Ismi (50) yang menambah jenis jualannya dengan tujuan menambah pendapatan menyatakan bahwa:

“Selain jualan jamu saya tambah juga daganganku jual bakso goreng begini jadi anak-anak yang tidak suka jamu biasa beli, baru juga ini jualan somaiku, hanya bawa sebegini saja satu termos kecil tambah jualan bakso untuk tambah-tambah juga penghasilan” (wawancara Ismi, 04 desember 2025).

Kedua melakukan pekerjaan sampingan di luar pekerjaan utama seperti menjadi tukang masak saat ada acara, sebagai prantara jual beli motor bekas dan menjadi petani saat musim cengkeh dan merica hingga menjadi tukang ojek online. Hal ini dilakukan untuk menambah pendapatan keluarga serta mengantisipasi ketidakpastiaan hasil berdagang. Strategi ini juga merupakan upaya yang memungkinkan pedagang tetap menjalankan usaha utama tanpa mengabaikan peluang penghasilan lain.

Hasil wawancara dengan Samsudin (43) yang bekerja sebagai penjual motor bekas dan ikut bertani saat musim panen merica dan cengkeh memiliki kebun yang diolah bersama keluarga di kampung dengan berbagi hasil jika telah panen menyatakan bahwa:

“Saya itu biasa bekerja jual beli motor biasa, tidak ada waktunya. Sebagai pekerjaan tambahan saja kalau ada orang yang mau cari motor bekas atau ada yang jual baru lagi saya kerja dan itu tidak ada yang tentu karena pembeli, yang pasti itu selama satu bulan pasti ada laku ta satukah untungnya itu 200.000/motor. Itu pekerjaan jual beli motor lebih besar pendapatannya daripada jualan gorengan kalau pulang kampung saya ikut bertani dan bertani itu tidak ada musimnya biasa satu kali satu tahun yang saya lakukan itu tanam cengkeh dan merica. (wawancara Samsudin, 04 desember 2025).

B. Strategi pasif pedagang kaki lima dalam menghadapi ketidakstabilan pendapatan

Strategi pasif dilakukan dengan cara mengendalikan dan mengatur kembali pola pengeluaran keluarga agar tetap sesuai dengan kemampuan pendapatan yang diperoleh. Pedagang berupaya memprioritaskan pemenuhan kebutuhan pokok dan menunda pengeluaran yang dianggap tidak mendesak.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis di dapatkan informasi mengenai strategi pasif yang dilakukan oleh para PKL di jalan Manuruki 2 dalam menghadapi ketidakstabilan pendapatan sebagai berikut.

1) Meminimalisir pengeluaran

Meminimalisir pengeluaran merupakan salah satu strategi pasif yang dilakukan PKL dalam menghadapi ketidakstabilan pendapatan. Upaya ini dilakukan dengan mengatur kembali pola biaya dagangan, konsumsi rumah tangga serta memprioritaskan kebutuhan yang bersifat pokok. Melalui pengendalian pengeluaran, pedagang berusaha menjaga keseimbangan keuangan keluarga agar tetap mampu bertahan meskipun pendapatan yang diperoleh tidak menentu.

Pertama, menekan biaya operasional dagang. Ketidakstabilan penghasilan membuat pedagang harus lebih berhati-hati dalam mengelola usaha agar tetap mampu memenuhi kebutuhan keluarga. Dalam situasi tersebut, menekan biaya operasional dagang menjadi salah satu langkah penting memungkinkan tanpa menambah risiko baru. Upaya pengurangan biaya operasional dilakukan dengan pedagang berusaha menghemat penggunaan bahan dagangan, mengurangi biaya pendukung usaha, dan menyesuaikan skala aktivitas dagang dengan kemampuan modal yang ada.

Berikut informasi yang di dapatkan dari informan dalam melakukan strategi pasif berupa menekan biaya operasional dagang seperti hasil wawancara dengan Yahya (54):

“Kalau pendapatan itu star begitu ji, jadi kalau misal kurang pendapatan disesuaikan saja dengan belanjaan. Jika beberapa hari turun pendapatan dikurangi lagi porsi jualan dilihat dari beberapa hari itu berapaji laku jadi di buat dan belanja hanya cukup untuk porsi segitu” (wawancara Yahya, 05 desember 2025).

Kedua, Strategi pasif yang juga dilakukan pedagang kaki lima dalam memenuhi kebutuhan keluarga terlihat dari cara mereka berhemat. Ketika pendapatan tidak menentu atau mengalami penurunan, pedagang menyesuaikan pola pengeluaran dengan mendahulukan kebutuhan yang dianggap paling penting agar kondisi ekonomi keluarga tetap terpenuhi.

Hasil wawancara Wahyuni (40) berhemat dengan cara mengambil bahan dagangan sebagai bahan masakan dan mengurangi pemakaian listrik serta mematikan saklar lampu dan mencabut colokkan jika tidak digunakan menyatakan:

“Yang penting itu kebutuhan dapur, uang makan, kebutuhan sekolahnya anak-anakku dan biaya sekolahnya. Kalau hemat iyya seperti makan secukupnya listrik di rumah kalau tidak dipakai kaya itu colokkan kalau selesai cas hp di cabut, mesin air selalu di cabut kalau keluar. Pulsa juga di jadwalkan pakatnya dan hanya beli data saja. Dan kalau untuk kebutuhan dapur seperti ikan tidak pernah mki beli begituji kalau sayurji biasa dibeliiji sama tetangga biasa di sana bapaknya beli sayur di kasiki murah-murah harganya dan biasa dikasiki tambahan” (wawancara Wahyuni, 11 desember 2025).

2) menabung,

menabung juga dilakukan oleh sebagian PKL sebagai bentuk berjaga-jaga dikala pendapatan yang di hasilkan menurun sehingga saat memiliki keperluan mendesak keluarga masih dapat bertahan dan memenuhi kebutuhannya dengan menggunakan tabungan yang mereka miliki. Alasan PKL menabung untuk biaya sewa rumah, pendidikan anak, hingga keperluan mendesak. Menabung tidak semua dilakukan oleh PKL yang ada di Jalan Manuruki sebab ada pendapatan yang didapatkan hanya cukup sebaga modal usaha dan kebutuhan sehari-hari rumah tangga seperti kebutuhan dapur, listrik dan biaya jajan anak.

Berikut beberapa informasi yang di dapatkan dari informan dalam melakukan strategi pasif berupa menabung seperti yang dikatakan oleh informan Aan (32) mengatakan bahwa:

“Kalau tabungan ada sedikit untuk biaya sekolah anak kan anak masih 3 tahun dan untuk kebutuhan mendesak begitu” (wawancara Aan, 05 desember 2025).

Sejalan juga dengan hasil wawancara Wahyuni (40) mengatakan bahwa:

“Sekarang menabungmi lagi sekarang untuk anak-anak untuk kuliahnya dan pendidikan alasannya juga supaya ada dana cadangan saat ada kebutuhan tidak terduga” (wawancara Wahyuni, 11 desember 2025).

C. Strategi jaringan pedagang kaki lima dalam pemenuhan kebutuhan keluarga di Jalan Manuruki 2 Kelurahan Mangasa, Kota Makassar

Strategi jaringan merupakan strategi yang dilakukan dengan menjalin relasi dan memanfaatkan jaringan sosial dan kelembagaan baik secara formal maupun informal. Memanfaatkan jaringan sosial merupakan strategi yang dilakukan ketika membutuhkan

bantuan secara mendesak (Juanda, et., al 2019). Hasil penelitian yang ditemukan penulis bahwa PKL mempertahankan hidup keluarga dengan memanfaatkan jaringan sosial yang terbangun dengan cara;

- 1.) Hubungan sosial yang terjalin baik dari para pemilik lahan, pemasok, pembeli para pedagang sekitar hingga keluarga memberikan bantuan maupun dukungan moral sehingga usaha yang dijalankan dapat tetap berjalan. Hubungan sosial yang terjalin ini memberikan bantuan berupa biaya sewa yang tidak dibayar oleh para PKL, adanya bantuan pengurangan harga atau gratis yang diberikan dari langganan pemasok barang PKL, pembeli yang menjadi langganan karena telah berkenalan lama dengan pedagang dan tetangga maupun pedagang sekitar yang membantu menjaga lahan ketika pedagang keluar sebentar atau ada kegiatan sementara. Selain itu memberikan bantuan bagi PKL baik mendapatkan pinjaman atau utang di bank, koperasi, mekar hingga ke tetangga alasan para PKL berutang dan memanfaatkan jaringan agar usaha terus dapat berjalan dan sebagai penambah modal untuk usaha ada juga berutang digunakan untuk membayar sewa cicilan rumah, sewa rumah, biaya pendidikan anak. Berikut informasi hubungan dengan pemilik lahan, Informan yahya (54) menyatakan bahwa :

“Awal mulanya itu saya berjualan keliling terus tempat yang saya tempati ini mau dijual dan yang tinggal sekarang di sini saya tawarkan saat itu sekalian saya minta bisa tidak saya minta lahan sedikit di pojok untuk berjualan dan dia setuju bilang tidak apa-apa dan sampai sekarang. Keadaan atau hubungan sama pemilik rumah baik-baik saja ji namanya kita disini tinggal menjual biasa beli barangnya karena jual toko klotong, biasa juga dia beli di saya baik ji juga orangnya. Di sini juga tidak kontrak gratis ji” (wawancara Yahya, 05 desember 2025).

Informasi hubungan dengan pemasok, pembeli dan sesama pedagang. Hasil wawancara dengan informan Yahya menyatakan bahwa :

“Kalau belanja bahan saya pindah-pindah itu dulu saya beli bahan-bahan di pabaeng-baeng dan kalau sekarang di sunguminasa pindah-pindah kalau ada yang murah. Ada juga langganan-langganan tetap tapi itu cari harga termurah toh supaya ada lebih lebih sedikit. Kalau pelanggan tetap yah banyak yang jelas saja masakanku tidak berubah seperti dulu dan pelayanan juga diperbaiki dan baik sesama pelanggan. Banyak itu pelangganku ajak temannya untuk beli disini. Dengan pedagang sekitar alhamdulillah bagusji semua pedagang-pedagang yang ada senyumji semuanya yang

ada kalau ketemu saya tidak adaji yang marah-marah bagusji tetanggaku itu baik semua selama saya di sini alhamdulillah saya dapat tetangga yang baik-baik” (wawancara Yahya, 05 desember 2025).

Wawancara dengan Aan (32) menyatakan :

“Ambil barang ada langananku ada dikasi tambahan seperti beli sambel dapat sabun hubungan di sana baik bisa hutang tetapi saya berbelanja tidak hutang mereka kasi hutang tapi saya tidak ambil. Pelanggan tetap yah banyak sih, pelanggan sering balik karena kita saling hormati kita juga biasa kasi bonus beli satu kasi satu, supaya tidak pada lari, kualitas dagangannya stabil tidak pernah berubah. Pelanggan biasa mempromosikan, ada bawa teman satu dua Hubungan dengan pedagang sekitar juga baik semua tidak ada yang suka nyenggol dan aman saling enak-enak kalau ada apa-apa itu saling bantu di tolong seperti kalau pergi sebentar sholat atau ambil air biasa dagangan minta tolong di lihatin” (wawancara Aan, 05 desember 2025).

- 2.) Menerima bantuan dari pemerintah tidak semua PKL mendapatkan bantuan dari pemerintah dengan alasan bahwa hanya keluarga dan orang terdekat saja, informasi ini di dapatkan dengan mewawancarai sejumlah pedagang yang ada di Manuruki dan tidak tercatat sebagai penerima bantuan atau masyarakat miskin di keluarahan, hal ini sejalan dengan penyampaian yang diberikan oleh pihak pemerintah. Bantuan yang diberikan bagi sebagian PKL dari hasil wawancara informan dapat berupa bantuan BLT dalam bentuk uang tunai, sembako, dan bantuan biaya pendidikan disebut juga PIP bantuanya dapat berupa uang tunai dan kebutuhan sekolah seperti buku. Bantuan ini juga tidak dapat di jadikan sebagai bantuan utama karena waktu penerimaan bantuan yang tidak menentu dan jumlah yang seringkali berubah-ubah.

Wawancara Samsudin (40) walaupun telah bekerja sebagai penjual gorongan dan melakukan pekerjaan sampingan dengan jual beli motor bekas dan bertani saat musim panen cengkeh dan merica nyatanya beliau masih berutang di bank untuk memenuhi kebutuhan keluarganya, menyatakan bahwa:

“Saya berutang itu di bank dan dibayar itu setiap bulan 1,5 juta/bulan yah alasan berutang itu untuk modal usaha dan bayar sewa rumah, dan biaya kuliah anak begitu” (wawancara Samsudin, 04 desember 2025).

Berikut informasi yang di dapatkan dari informan Ismi menyatakan:

“Ada dapat bantuan dari pemerrintah berupa beras 20 kg per sekian berapa bulan kan lama kadang habis belumpi lagi ada begitu jadi tidak menentu” (wawancara Ismi, 04 desember 2025).

Wawancara Suwarti (42) menyatakan:

“Bantuan pemerintah biasa dapat seperti sembako begitu biasa juga kalau tetangga dapat saya dapat kalau tetangga tidak dapat saya tidak kalau uang lupama tidak kuingat tapi pernah dapat tapi tidak jelas kapan dapatnya tahun ini saja tidak dapat lagi” (wawancara Suwarti, 20 desember 2025).

Pembahasan

Kebutuhan merupakan segala sesuatu yang diperlukan manusia untuk mempertahankan keberlangsungan hidupnya. Kekurangan yang dirasakan seseorang memunculkan dorongan untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Kekurangan ini dapat bersifat fisik, psikologis, maupun sosiologis, tergantung pada kondisi dan situasi yang dialami individu. Seiring berjalannya waktu, kebutuhan manusia cenderung meningkat dan menjadi lebih beragam, mencakup keadaan, keinginan, kehendak, maupun harapan yang dianggap penting untuk dipenuhi. Dengan demikian, pemenuhan kebutuhan menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan manusia dan memengaruhi berbagai bentuk aktivitas sosial maupun ekonomi (Nurwati & Listari, 2021). Selain itu, Individu maupun kelompok melakukan strategi untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dan keluarganya, saat pendapatannya dari mata pencahariannya mengalami penurunan (Iwani et al., 2023). Hal ini juga dilakukan oleh keluarga PKL. Namun ditengah tuntutan kebutuhan hidup yang meningkat dan pendapatan profesi sebagai PKL yang dapat dikatakan tidak mengalami perkembangan maupun peningkatan signifikan, profesi ini tetap konsisten dilakukan oleh masyarakat di jalan manuruki 2. Sehingga strategi bertahan keluarga PKL menjadi menarik untuk diulas secara mendalam. Strategi yang digunakan PKL dalam penelitian ini merupakan strategi bertahan hidup melalui pekerjaan yang mereka lakukan. Strategi bertahan hidup biasa juga dikenal sebagai *coping strategies*, yakni upaya seseorang atau sekelompok orang untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya dan keluar dari keadaan yang sulit (Safri, & Saleh, 2023).

A. Strategi aktif pedagang kaki lima dalam pemenuhan kebutuhan keluarga di Jalan Manuruki 2 Kelurahan Mangasa, Kota Makassar

Strategi aktif merupakan strategi yang dilakukan dengan cara mengoptimalkan segala potensi keluarga untuk mengatasi guncangan ekonomi, misalnya dengan melakukan kerja sampingan, memperpanjang jam kerja, dan melakukan apapun demi menambah penghasilannya Suharto dalam (Juanda, et., al 2019). Hasil penelitian ini tidak berbeda jauh dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Abdurrahman & Bahri (2024) mengenai Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima di Kawasan Stadion Utama Riau Kota Pekanbaru yang menjelaskan bahwa strategi aktif PKL dilakukan dengan cara menambah jam usaha, diversifikasi menambah jenis produk yang dijual, diversifikasi penghasilan (usaha).

Hasil penelitian di Jalan Manuruki 2 Kelurahan Mangasa menunjukkan bahwa strategi aktif yang dilakukan PKL dengan melibatkan keluarga dalam usaha, terlihat dari pernyataan informan dari hasil observasi yang memberikan jawaban bahwa sebagian besar PKL melibatkan keluarga dalam usaha yang mereka jalankan. Hal ini juga diperkuat saat melakukan wawancara tidak hanya kepada suami dan istri yang berdagang tetapi kepada anak, ipar dan tetangga sekitar yang ikut terlibat dan mengetahui keseharian para pedagang serta hasil pengamatan langsung peneliti di lapangan menunjukkan adanya keterlibatan keluarga dan pembagian peran antar keluarga dalam berdagang yang bertujuan untuk pemenuhan kebutuhan.

Fenomena ini memiliki kaitan dengan teori pilihan rasional oleh Coleman dalam teori pilihan rasional, menekankan bahwa seorang individu maupun kelompok melakukan sebuah tindakan yang akan memanfaatkan sumber daya yang dia miliki, untuk mencapai sebuah tujuan dengan melakukan tindakan yang dipengaruhi oleh nilai atau preferensi (pilihan) (Ritzer, 2014). dalam hal ini pilihan yang dilakukan PKL di Jalan Manuruki 2 Kelurahan Mangasa, Kota Makassar dalam melakukan strategi aktif dengan cara aktualisasi sumber daya manusia, pembagian tugas dan peran dalam keluarga dan penambahan jam kerja serta melakukan diverifikasi usaha. Baik berupa jenis dagangan dan melakukan pekerjaan sampingan, yang mana tindakan-tindakan tersebut merupakan upaya sadar PKL untuk

mencapai tujuan utama, yaitu mempertahankan keberlangsungan usaha dan memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga melalui aktualisasi sumber daya yang dimiliki secara optimal.

B. Strategi pasif pedagang kaki lima dalam pemenuhan kebutuhan keluarga di Jalan Manuruki 2 Kelurahan Mangasa, Kota Makassar

Strategi Pasif merupakan strategi yang dilakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran strategi ini dilakukan dengan membiasakan hidup hemat (Kurniawati, 2022). Penelitian ini sejalan dengan (Simamora, 2022) mengenai Strategi Pedagang Kaki Lima (PKL) di Jalan Naga Sakti Kota Pekanbaru yang menjelaskan bahwa strategi pasif dilakukan dengan meminimalisir pengeluaran berupa penghematan dengan mengomsumsi makanan seadanya dan memprioritaskan kebutuhan pokok pangan daripada kebutuhan lainnya.

Hasil penelitian mengenai strategi pasif yang dilakukan PKL diperkuat dengan penjelasan para informan yang di dapatkan saat melakukan observasi dan wawancara. PKL menimalisir pengeluaran dengan melakukan penghematan makan dengan seadanya dan menghemat pemakaian listrik, air, hingga menabung jika kebutuhan pokok seperti makan, modal usaha telah terpenuhi. Tetapi tidak semua PKL dapat menabung hal ini disesuaikan dengan kondisi pendapatan dan kebutuhan keluarga yang harus dipenuhi oleh setiap PKL.

Dalam perspektif teori pilihan rasional James S. Coleman, strategi pasif yang dilakukan PKL di Jalan Manuruki 2 dari pertimbangan rasional aktor dalam menghadapi pendapatan yang tidak menentu tergambar dari keputusan meminimalkan pengeluaran dan menyesuaikan biaya operasional dagang ketika kondisi penjualan menurun. PKL tidak memaksakan jumlah produksi yang sama, melainkan mengurangi porsi dagangan dan membatasi pembelian bahan sesuai tingkat permintaan harian, guna menghindari risiko kerugian akibat barang tidak terjual atau rusak. Selanjutnya, pemanfaatan stok yang masih tersedia merupakan bentuk pilihan rasional dalam mengoptimalkan sumber daya yang masih ada. Hal ini menunjukkan upaya PKL untuk menekan pengeluaran tambahan dan memaksimalkan penggunaan modal yang telah dikeluarkan sebelumnya, kemudian prioritas pengeluaran rumah tangga dengan melihat hal yang paling penting untuk dipenuhi oleh PKL seperti biaya modal berdagang, kebutuhan pangan dan rumah tangga, pendidikan dan

kebutuhan sekolah anak, uang jajan anak. Melakukan penghematan dengan menekan pengeluaran dan berbelanja sesuai dengan kebutuhan saja, kemudian menabung bagi PKL yang telah memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka. Hal ini menunjukkan bagaimana keterbatasan modal dapat mempengaruhi keputusan ekonomi bagi keluarga PKL.

C. Strategi jaringan pedagang kaki lima dalam pemenuhan kebutuhan standar keluarga di Jalan Manuruki 2 Kelurahan Mangasa, Kota Makassar

Strategi jaringan merupakan strategi yang dilakukan dengan menjalin relasi dan memanfaatkan jaringan sosial dan kelembagaan baik secara formal maupun informal. Memanfaatkan jaringan sosial merupakan strategi yang dilakukan ketika membutuhkan bantuan secara mendesak (Juanda, et., al 2019). Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Afdikal *et al.*, (2022) mengenai Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima (PKL) Di kawasan Waterfront City Pontianak pada masa pandemi Covid-1, yang menjelaskan Individu yang memilih menjadi PKL dikarenakan kecilnya modal yang harus dikeluarkan dan dapat menekan biaya produksi.

Tindakan serta pilihan rasional yang dilakukan PKL dalam strategi jaringan di gambarkan dengan pemanfaatan jaringan sosial seperti pemilik lahan, pemasok, pembeli, pedagang sekitar, dan keluarga. Hubungan sosial yang dilandasi kepercayaan dan kedekatan memungkinkan PKL memperoleh keringanan biaya sewa, potongan harga, bahkan bantuan barang secara gratis, sehingga biaya operasional dapat ditekan tanpa mengganggu kelangsungan usaha. Selanjutnya, melakukan pemeliharaan hubungan baik dengan pembeli dan pedagang sekitar merupakan pilihan rasional untuk menjaga stabilitas usaha. Pilihan rasional lainnya tampak pada keputusan memanfaatkan pinjaman atau utang melalui jaringan formal dan informal, seperti bank, koperasi, lembaga keuangan mikro, maupun tetangga. Berutang dipilih sebagai alternatif rasional untuk menambah modal usaha, menjaga kelangsungan aktivitas berdagang, serta memenuhi kebutuhan penting keluarga seperti biaya pendidikan, cicilan rumah, dan kebutuhan dasar lainnya. Dan beberapa PKL juga memilih untuk tidak meminjam walaupun memiliki kesempatan dan bantuan yang di tawarkan kepada mereka, dengan alasan karena takut tidak dapat membayar sehingga

mereka memenuhi kebutuhan ekonomi keluarganya sesuai dengan kemampuan dan pendapatan yang mereka dapatkan. PKL juga memanfaatkan bantuan pemerintah sebagai bantuan yang bersifat tidak pasti karena kehadirannya yang tidak menentu, walaupun demikian tidak semua PKL mendapatkannya, ada juga yang tidak menerima dan terdata walaupun menurut mereka pantas untuk menerimanya.

Dengan demikian, strategi jaringan yang dilakukan PKL merupakan bentuk pilihan rasional aktor yang memanfaatkan modal sosial berupa kepercayaan, relasi, dan solidaritas untuk mengurangi keterbatasan sumber daya ekonomi. Sejalan dengan pandangan Coleman, tindakan ini menunjukkan bahwa jaringan sosial menjadi sarana penting bagi individu maupun keluarga dalam mencapai tujuan ekonomi untuk memenuhi kebutuhan keluarga yang semakin kompleks.

Penutup

Pemenuhan kebutuhan prioritas keluarga PKL di Jalan Manuruki 2 meliputi pangan, tempat tinggal, pendidikan anak, dan modal usaha. Ketidakpastian pendapatan akibat fluktuasi jumlah pembeli, kondisi cuaca, persaingan, serta ketergantungan pada mahasiswa sebagai konsumen utama, ditambah kondisi suami yang bekerja tidak tetap, mengalami PHK, atau keluar dari sektor formal, mendorong keluarga menggantungkan ekonomi pada usaha PKL. Situasi ini menuntut adanya strategi bertahan hidup agar kebutuhan dasar tetap terpenuhi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi aktif menjadi pilihan utama yang dilakukan PKL melalui optimalisasi sumber daya keluarga, pembagian peran, penambahan jam kerja, diversifikasi dagangan, dan pekerjaan sampingan. Strategi pasif dilakukan dengan menimalisir pengeluaran yang dilakukan dengan memprioritaskan kebutuhan pokok, mengurangi biaya operasional, melakukan penghematan dengan memanfaatkan barang dagangan untuk konsumsi rumah tangga, menyesuaikan makanan sehari-hari serta menabung. Sementara itu, strategi jaringan dimanfaatkan dengan menjalin hubungan dengan pemilik lahan, keluarga, sesama pedagang, dan pelanggan untuk memperoleh keringanan biaya sewa, promo bahan dagangan dan pembeli tetap dan strategi jaringan juga

digunakan untuk memperoleh bantuan, seperti pinjaman modal dan bantuan pemerintah. Ketiga strategi tersebut dijalankan secara saling melengkapi sebagai bentuk rasionalitas keluarga PKL dalam menghadapi tekanan ekonomi sektor informal yang penuh ketidakpastian, sehingga keberlangsungan usaha dan stabilitas ekonomi keluarga tetap terjaga secara berkelanjutan.

Daftar Pustaka

- Abdurrahman, A., & Bahri, S. (2024). Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima di Kawasan Stadion Utama Riau Kota Pekanbaru. *Jurnal ISO: Jurnal Ilmu Sosial, Politik Dan Humaniora*, 4(2), 1–14. <https://doi.org/https://doi.org/10.53697/iso.v4i2.2059>
- 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. <https://doi.org/10.26418/j-psh.v13i2.57371>
- Badan Pusat Statistik. (2025). *Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja Menurut Jenis Kelamin, 2025* (p. 1). <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/MjIwMCMY/tingkat-partisipasi-angkatan-kerja-menurut-jenis-kelamin.html>
- Basith, A. (2022). *Strategi para pedagang dalam memenuhi nafkah keluarga*. Univeristas IAIN Kediri.
- Fiantika, F. R., Wasil, M., Jumiyati, S. R. I., Honesti, L., Wahyuni, S. R. I., Mouw, E., Mashudi, I., Hasanah, N. U. R., Maharani, A., Ambarwati, K., Noflidaputri, R., & Waris, L. (2022). *Metodologi penelitian kualitatif* (1st ed.). PT. Global Eksekutif Teknologi.
- Indrawan, R. & Yaniawati, P. (2017). *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Campuran untuk Manajemen, Pembangunan dan Pendidikan (Revisi)* (N. F. Alif (ed.); ketiga). PT Refika Aditama.
- Iwani, A. A., Nurti, Y., & Pujiraharjo, S. (2023). Strategi Keluarga Dalam Memenuhi Kebutuhan Hidup Pada Era New Normal Pasca COVID-19. *Aceh Anthropological Journal*, 7(1), 93–109. <https://doi.org/10.29103/aaj.v7i1.10531>
- Juanda, Y.A., Alfiandi, B., & Indraddin, I. (2019). Strategi Bertahan Hidup Buruh Tani Di Kecamatan Danau Kembar Alahan Panjang. *Jispo Jurnal Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik*, 9(2), 5–7.
- Kamrin. (2024). Strategi Bertahan Hidup PKL di Bumi Tamalanreadi Kota Makassar. *Jurnal Review Pendidikan Dan Pengajaran*, 7(1), 57–578.
- Kurniawati, F. (2022). *Analisis Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima (Pkl) Di Pasar Dolopo Kelurahan Bangunsari Kecamatan Dolopo* (Issue 8) [Institut Agama Islam Negeri

- Ponorogo]. <https://etheses.iainponorogo.ac.id/18197/1>
- Kuswardinah, A. (2019). *Ilmu Kesejahteraan Keluarga* (edisi keli). Penerbit : Unnespress. http://repository.unimus.ac.id/6510/1/Ilmu_Kesejahteraan_Keluarga.pdf
- Malichah, A. L. (2019). Pengaruh jam kerja, harga produk dan lokasi penjualan pada hari perayaan Lebaran Syawal terhadap pendapatan pedagang kaki lima di alun-alun Pasar Sore Kaliwungu Kecamatan Kaliwungu. In Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Walisongo S (Vol. 53, Issue 9)
- Maulida, F., Zamzami, Z., & Yulmardi, Y. (2021). Analisis kondisi sosial ekonomi pekerja sektor informal (studi kasus pedagang laki lima yang berada dilingkungan jembatan Gentala Arasy Kota Jambi). *E-Jurnal Ekonomi Sumberdaya Dan Lingkungan*, 10(1), 7–24. <https://doi.org/10.22437/jels.v10i1.12453>
- Morissan. (2018). *Riset Kualitatif*. Penerbit : Kencana.
- Nurwati, R. N., & Listari, Z. P. (2021). Kondisi Status Sosial Ekonomi Keluarga Terhadap pemenuhan Kebutuhan Pendidikan Anak. *Social Work Journal*, 11(1), 76. <https://doi.org/10.24198/share.v11i1.33642>
- Rafidah. (2019). Strategi dan Hambatan Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus PKL di Telanaipura Kota Jambi). *IJIEB: Indonesian Journal of Islamic Economics and Business*, 4(2), 55–69. <http://ejournal.lp2m.uinjambi.ac.id/ojp/index.php/ijoeib>
- Rahayu, P. E. (2024). Pilihan Rasional Orang Tua Dalam Menentukan Pendidikan Dasar Pada Anak Di Desa Pule Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri (Doctoral dissertation, IAIN Kediri). [IAIN Kediri]. <https://etheses.iainkediri.ac.id:80/id/eprint/15911>
- Ritzer, G. (2014). *Teori Sosiologi Modern edisi ketujuh* (edisi ketu). Prenadamedia Group. <https://psychologyfor.com/william-glassers-theory-of-choice/>
- Safri, & Saleh, M. (2023). Strategi Bertahan Hidup Keluarga Nelayan Di kawasan Bili-Bili Kabupaten Gowa. *Jurnal Macora*, 2(2), 45–56.
- Sanjaya, A. (2024). Fungsi Pedagang Kaki Lima Dalam Memanfaatkan Tenaga Kerja Keluarga di Jalan Hr. Soebrantas, Kecamatan Binawidya, Kota Pekanbaru Andre Sanjaya Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Riau. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(23), 1288–1298. <https://doi.org/https://jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP/article/view/10902>
- Simamora, D. Ma. (2022). Strategi Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Jalan Naga Sakti Kota Pekanbaru. *Jom FISIP*, 9(II), 1–14. <https://jom.unri.ac.id/index.php/JOMFISIP/article/download/33178/31906#:~:text=Peda>

gang Kaki Lima (PKL) memiliki modal usaha dan kebutuhan keluarga

- Soleman, F., Antuli, S. A. K., & Sandimula, N. S. (2022). Peran Perempuan dalam Meningkatkan Perekonomian Rumah Tangga di Kelurahan Tuminting. *SPECTRUM: Journal of Gender and Children Studies*, 2(2), 85–94. <https://doi.org/10.30984/spectrum.v2i2.413>
- Tuara, N. A. (2022). Peran Perempuan Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga (Studi Kasus Ibu-Ibu Kelurahan Sulamadaha Kecamatan Ternate Barat Kota Ternate). *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 8(20), 506–514. <https://doi.org/https://doi.org/10.5281/zenodo.7325150>