

**STRATEGI SURVIVAL KELUARGA PEDAGANG KAKI LIMA DI PASAR  
BERINGHARJO DALAM PEMENUHAN KEBUTUHAN DASAR**



STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
YOGYAKARTA

**SKRIPSI**

**Diajukan Kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi  
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta  
Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh Gelar  
Sarjana Strata Satu Ilmu Kesejahteraan Sosial**

**Disusun Oleh :**

**SUNARSO  
NIM.: 13250102**

**Dosen Pembimbing :**

**Muhammad Izzul Haq, M.S.c  
NIP. 19810823 200901 1 007**

**PROGRAM STUDI ILMU KESEJAHTERAAN SOSIAL  
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA  
2018**

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Sunarso

NIM : 13250102

Jurusan : Ilmu Kesejahteraan Sosial

Fakultas : Dakwah dan Komunikasi

Menyatakan dengan sesungguhnya, bahwa, skripsi saya yang berjudul “Strategi Survival Keluarga Pedagang Kaki Lima Di Pasar Beringharjo Dalam Pemenuhan Kebutuhan Dasar” adalah hasil karya pribadi yang tidak mengandung plagiarisme dan tidak berisi materi yang dipublikasikan atau ditulis orang lain, kecuali bagian-bagian tertentu yang penyusun ambil sebagai acuan dengan tata cara yang dibenarkan secara ilmiah.

Apabila terbukti pernyataan ini tidak benar, maka penyusun siap mempertanggung jawabkannya sesuai hukum yang berlaku.

Yogyakarta, 19 Februari 2018

Yang menyatakan,



Sunarso

NIM. 13250102

---

**SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI**

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi  
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta  
di Yogyakarta

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk, dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi Saudara:

Nama : Sunarso  
NIM : 13250102  
Judul Skripsi : **STRATEGI SURVIVAL KELUARGA PEDAGANG  
KAKI LIMA DI PASAR BERINGHARJO DALAM  
PEMENUHAN KEBUTUHAN DASAR**

Sudah dapat diajukan kepada Program Studi Ilmu Kesejahteraan Sosial, Fakultas Dakwah dan Komunikasi, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam bidang ilmu kesejahteraan sosial.

Dengan ini kami berharap agar skripsi tersebut di atas dapat segera dimunaqasyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Yogyakarta, 19 Februari 2018

Mengetahui

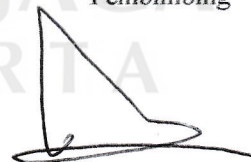
Ketua Program Studi Ilmu Kesejahteraan Sosial

Pembimbing



Andayani, S.IP, MSW

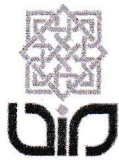
NIP 197210161999032008



Muhammad Izzul Haq, M.S.c

NIP. 19810823 200901 1 007





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA  
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI**

Jl. Marsda Adisucipto, Telp. 0274-515856, Yogyakarta 55281, E-mail: fd@uin-suka.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR**

Nomor: B-397 /Un.02/DD/PP.05.3/02/2018

Skripsi/Tugas Akhir dengan judul:

**STRATEGI SURVIVAL KELUARGA PEDAGANG KAKI LIMA DI PASAR  
BERINGHARJO DALAM PEMENUHAN KEBUTUHAN DASAR**

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Sunarso  
NIM/Jurusan : 13250102/IKS  
Telah dimunaqasyahkan pada : Kamis, 22 Pebruari 2018  
Nilai Munaqasyah : 90 (A -)

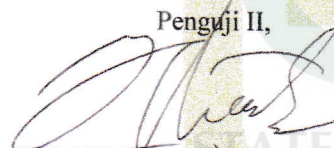
dan dinyatakan diterima oleh Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

**TIM MUNAQASYAH**

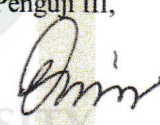
Ketua Sidang/Penguji I,

  
**Muhammad Izzul Haq, S.Sos, M.Sc.**  
NIP 19810823 200901 1 007

Penguji II,


  
**Lathiful Khuluq, Drs, MA, BSW, Ph.D.**  
NIP 19680610 199203 1 003

Penguji III,

  
**Dr. H. Zainudin, M.Ag.**  
NIP 19660827 199903 1 001



Yogyakarta, 22 Pebruari 2018  
Dekan,

  
**Nurjannah, M.Si**  
NIP 19660310 198703 2 001

**HALAMAN MOTTO**

**Awalilah usahamu dengan menyebut nama  
Tuhanmu dan sempurnakanlah dengan berdoa  
kepadaNya.**

**(Ahmad Mustofa Bisri)**

**Iman Ilmu Amal**

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
YOGYAKARTA

HALAMAN PERSEMBAHAN

*Aku persembahkan skripsi ini untuk:*

*Almamaterku Jercinta*

*Jurusan Ilmu Kesejahteraan Sosial Fakultas  
Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga  
Yogyakarta.*

*Kedua orang tuaku Ibu Kasminah dan Bapak  
Mad Miarjo yang selalu memotivasi penulis.*

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat, hidayah, dan inayah-Nya kepada kita semua khususnya pada penyusun yang telah diberikan nikmat kesehatan serta kelancaran sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan karya ilmiah skripsi ini dengan lancar. Sholawat serta salam kita panjatkan kepada Nabi Muhammad SAW. Semoga kita termasuk dalam golongan umatnya.

Penulis menyadari skripsi ini tidak dapat terselesaikan tanpa adanya bantuan, bimbingan, arahan serta dorongan motivasi dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan kerendahan hati penulis mengucapkan rasa terimakasih yang mendalam kepada:

1. Prof. Drs. KH. Yudian Wahyudi, Ph.D selaku Rektor UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Ibu Andayani, SIP., MSW, selaku Ketua Prodi Ilmu Kesejahteraan Sosial beserta jajarannya yang telah memberi fasilitas dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan studinya.
3. Bapak Muhammad Izzul Haq, M.S.c selaku dosen pembimbing skripsi, yang dengan sabar dan penuh pengertian membimbing penulis, memberikan solusi dan waktu untuk bersama-sama berdiskusi dan yang telah banyak meluangkan waktunya serta banyak memberikan masukan kepada penulis mengenai penelitian yang penulis kerjakan semoga Allah SWT memberikan kesehatan.

4. Bapak Mokh. Nazili, M.Pd Dosen pembimbing akademik yang telah memfasilitasi penulis hingga sampai tahap ini.
5. Kepada Ibu Kasminah dan Bapak Mad Miarjo yang selalu memberi do'a, dukungan, pengajaran, bimbingan dan motivasi yang tulus kepada putranya, bak air yang tak pernah berhenti terus menerus mengalir. Semoga beliau berdua selalu diberikan kesehatan dan limpahan rizeki dari Allah SWT.
6. Kedua kakaku Suparni dan Edy Prasetyo yang juga tak henti-hentinya memberikan semangat, nasehat dan selalu memberikan perhatian dan motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Dek Giska Khoirul Maharani, yang selalu memberikan perhatian, semangat, serta motivasi disaat penulis mengalami kejenuhan, permasalahan yang membuat penulis tidak fokus dalam menyelesaikan skripsi, akan tetapi dengan semangat serta dorongan yang diberikan menjadikan skripsi ini dapat terselesaikan dengan tepat waktu sesuai dengan target penulis.
8. Para pedagang kaki lima di Pasar Beringharjo dan Paguyuban Papela yang telah bersedia meluangkan waktu untuk diwawancarai.
9. Teman-teman IKS angkatan 2013, trimakasih atas semua yang telah kalian berikan, kalian akan selalu penulis kenang dalam mengarungi hidup ini. Semoga persahabatan kita abadi dan diridhoi Allah SWT.
10. Teman-teman KKN angkatan 93 dusun Ngelanggeran Wetan, Ngelanggeran, Patuk, Gunung Kidul.



11. Teman-teman PPS BRTPD Pundong (Ibi, Mas Dimas, Mas Udin, Wisnu, Mak Defa, Vida, Nisa).
12. Terimakasih juga untuk keluarga Wisma Jawara (Komeng, Egi, Amri, Awal, Agam, Latif, Hudri, Kun Wahyudi, Epri, Kanif, Widy), ( Anggit, Resti, Juni Ayu, Santi) trimakasih atas semua kebaikan yang telah kalian berikan, kalian adalah teman bercanda ria, memberi motivasi untuk senantiasa menatap masa depan dengan penuh optimis aktif.
13. Teman-teman HIMMAH SUCI, HIMACITA, HMI Dakwah dan Komunikasi, yang senantiasa memberikan pencerahan dalam bergerak dan tindakan. Yakin Usaha Sampai.

Kepada mereka, peneliti hanya bisa memanjatkan doa kepada Allah SWT. Semoga setiap kebaikan dan bantuan dalam segala bentuk, jenis dan jumlahnya mendapatkan balasan dan imbalan dengan jauh lebih baik dari-Nya.

Dengan selesainya penulisan skripsi ini, peneliti mengharapkan adanya masukan, kritik dan saran yang membangun dari semua pihak. Semoga skripsi ini bermanfaat dan berkah. Amiin

Yogyakarta, 15 Februari 2018

Peneliti,

Sunarso  
13250102

## ABSTRAK

Sunarso, “Strategi *Survival* Keluarga Pedagang Kaki Lima Di Pasar Beringharjo Dalam Pemenuhan Kebutuhan Dasar”, Skripsi. Yogyakarta: Program Studi Ilmu Kesejahteraan Sosial Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2018.

Pembangunan di Indonesia belum dapat dikatakan berhasil karena belum ada keseimbangan antara para pencari kerja dengan ketersediaan lapangan kerja. Berdagang merupakan alternatif yang banyak dipilih oleh masyarakat Indonesia untuk memenuhi perekonomian mereka. Dalam melakukan perdagangan mereka mempunyai strategi untuk tetap bertahan di tengah persaingan yang ada. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pedagang kaki lima di pasar Beringharjo dapat bertahan hidup dan memenuhi kebutuhan dasar keluarga.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, dimana data-data yang dikumpulkan diolah secara deskriptif yaitu untuk mengetahui atau menggambarkan kenyataan dari kejadian yang diteliti. Proses analisis data dilakukan secara terus menerus dimulai dengan menelaah data yang tersedia dari berbagai sumber yaitu dari wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan, dokumen dan sebagainya sampai dengan penarikan kesimpulan. Subjek penelitian ini adalah pedagang kaki lima di pasar Beringharjo yang hidup dengan keterbatasan pengalaman kerja, rendahnya taraf pendidikan yang diperoleh serta perekonomian yang kurang.

Dengan mengacu pada teori Rachbini, dkk yaitu teori bertahan hidup, diperoleh satu analisis bagaimana pedagang kaki lima di pasar Beringharjo memenuhi kebutuhan dasar keluarga. Mereka memilih menjadi pedagang kaki lima semata-mata supaya memperoleh penghasilan demi mencukupi kebutuhan hidup. Penelitian ini menitikberatkan pada kemampuan pedagang kaki lima di pasar Beringharjo pada strategi yang digunakan untuk bertahan demi mendapatkan penghasilan. Sikap saling tolong menolong serta rasa senasib sepenanggungan antar sesama pedagang sangat terlihat. Interaksi sosial yang terjadi dijalin dengan baik dengan mengikuti paguyuban yang ada.

Penelitian ini menunjukkan bahwa pedagang kaki lima di pasar Beringharjo mempunyai strategi untuk bertahan hidup dan mengatasi kendala yang mereka hadapi. Penelitian ini memberi saran agar strategi *survival* yang dilakukan oleh para pedagang guna memenuhi kebutuhan dasar mereka. Mereka sadar bahwa sikap toleransi antar sesama pedagang sangat diperlukan dalam perdagangan terlebih lagi dalam satu paguyuban demi menciptakan kenyamanan dalam jual beli.

**Kata kunci : strategi, *survival*, pedagang kaki lima**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN SURAT PERNYATAAN KEASLIAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN SURAT PERSETUJUAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xi</b>
<b>BAB I: PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	8
D. Tjauan Pustaka .....	8
E. Kerangka Teori .....	11
F. Metode Penelitian .....	23
G. Metode Pengumpulan Data .....	25
H. Sistematika Penelitian .....	26
<b>BAB II: GAMBARAN UMUM PASAR BERINGHARJO .....</b>	<b>28</b>
A. Sejarah Singkat Pasar Beringharjo .....	28
B. Letak dan Aksesibilitas Wilayah .....	33
C. Visi dan Misi pasar Beringharjo .....	34

D. Gambaran Umum Pedagang Kaki Lima di Pasar Beringharjo ..	35
E. Nama Informan .....	38
<b>BAB III: STRATEGI SURVIVAL PEDAGANG KAKI LIMA DI PASAR BERINGHARJO .....</b>	<b>49</b>
A. Kebutuhan Dasar Pedagang Kaki Lima di Pasar Beringharjo ...	49
B. Strategi Survival Pedagang Kaki Lima di Pasar Beringharjo ....	52
<b>BAB IV: PENUTUP .....</b>	<b>78</b>
A. Kesimpulan .....	78
B. Saran .....	80
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>83</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Kemiskinan di Indonesia masih menjadi masalah, hal ini disebabkan oleh rendahnya taraf pendidikan, rendahnya derajat kesehatan, terbatasnya lapangan kerja dan kondisi keterisolasian<sup>1</sup>. Persentase penduduk miskin dari seluruh penduduk di Daerah Istimewa Yogyakarta pada Maret 2017 sebesar 13,02 persen. Apabila dibandingkan dengan keadaan September 2016 yang besarnya 13,10 persen berarti ada penurunan sebesar 0,08 poin selama setengah tahun. Sedangkan bila dibandingkan dengan kondisi Maret 2016 dengan persentase penduduk miskin sebesar 13,34 persen.<sup>2</sup> Kemiskinan sebagai realitas kehidupan selalu digambarkan sebagai suatu keadaan kehidupan yang kekurangan, lemah dan tidak berkecukupan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, baik dalam pengertian spiritual maupun material.<sup>3</sup>

Manusia adalah makhluk bekerja (*homo faber*). Dengan bekerja manusia menyatakan eksistensi dirinya dalam kehidupan masyarakat. Bekerja pada dasarnya merupakan realitas fundamental bagi manusia, dan karenanya menjadi hakikat kodrat yang selalu terbawa dalam setiap jenjang perkembangan kemanusiaanya. Bekerja sebagai pernyataan eksistensi diri manusia sesungguhnya merupakan penjelmaan kesatuan diri yang melibatkan semua unsur yang

---

<sup>1</sup> Sriharini, *Strategi Pemberdayaan Masyarakat Miskin*, (Yogyakarta: Fakultas Dakwah, Jurusan PMI, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2011), hlm. 114-115

<sup>2</sup> <https://yogyakarta.bps.go.id/pressrelease/2017/07/17/500/profil-kemiskinan-daerah-istimewa-yogyakarta-maret-2017.html> (diakses pada tanggal 30 Januari 2018)

<sup>3</sup> Musa Asy'ari, *Etos kerja dan Pemberdayaan Ekonomi Umat*, (Yogyakarta: Lesfi, 1997), hlm. 26.



membentuk keakuanya, yaitu jiwa, semangat, pikiran maupun tenaga serta anggota tubuh.<sup>4</sup>

Semenjak dilahirkan manusia sudah mempunyai naluri yang kuat untuk hidup berkawan.<sup>5</sup> Sehingga manusia dikatakan sebagai makhluk sosial yang selalu mempunyai keinginan untuk menjadi satu dengan sesama manusia yang disebut kehidupan bermasyarakat dan keinginan untuk menjadi satu dengan lingkungan alam sekitar.

Dalam kasus Indonesia, sektor informal mengalami derajat kenaikan yang menajam selepas krisis ekonomi tahun 1997. Hal ini diakibatkan ambruknya perusahaan-perusahaan besar yang diiringi dengan PHK besar-besaran. Menurut Mudrajat Kuncoro ada tiga sektor yang mengalami dampak yang sangat parah. Pertama, perusahaan skala besar yang banyak bermain di pasar global untuk bermain valas, saham, obligasi, dan *off shore loans*. Perbankan, pasar modal, dan properti terbukti yang paling menderita akibat krisis saat itu. Kedua, sektor publik yang banyak berutang luar negeri juga terkena dampak krisis juga. Ketiga, importer atau pelaku bisnis yang kandungan impor bahan baku atau penolongnya tinggi.<sup>6</sup>

Sektor informal menjadi salah satu solusi kurangnya lapangan pekerjaan. Sektor informal adalah sektor yang tidak terorganisasi (*unorganized*), tidak teratur (*unregulated*), dan kebanyakan legal tetapi tidak terdaftar (*unregistered*).<sup>7</sup> Bagi

---

<sup>4</sup> *Ibid* hlm. 40.

<sup>5</sup> Soerjono Soekanto, Sosiologi Suatu Pengantar, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1990, hlm 25.

<sup>6</sup> Kuncoro, Mudrajat, Ekonomika Pembangunan, (jakarta: Erlangga, 2010), hlm. 72.

<sup>7</sup> Universitas Gajah Mada. *Peran Sektor Informal di Indonesia*. <http://ww.ugm.ac.id/> ( diakses pada tanggal 30 September 2017)

masyarakat yang mempunyai modal dan ketrampilan banyak yang memilih menciptakan pekerjaan sendiri, seperti tumbuhnya *home industry* atau industri rumahan pada sejumlah daerah dengan berbagai produknya.

Sektor ekonomi informal dalam masyarakat sangat berkembang. Sektor ini dibangun berdasarkan struktur masyarakat atau organisasi dan bersifat mandiri. Sektor informal yang umumnya terjadi pada masyarakat akar rumput (*grass root*) tercipta karena mereka adalah bagian yang termarjinalkan dalam struktur masyarakatnya sehingga mereka harus mengembangkan potensi diri mereka sendiri yang sebagian besar potensi itu terhisap oleh masyarakat kelas atas.<sup>8</sup>

Sebuah kebanggaan tersendiri jika seseorang bisa bekerja di sektor formal yang memang membutuhkan keahlian dan pendidikan khusus. Namun tidak menutup kemungkinan jika bekerja di sektor informal pun turut banyak andil di dunia ekonomi saat ini. Sektor informal perkotaan bagi perkembangan seperti kota Yogyakarta tidak pernah bisa diabaikan begitu saja. Warga marginal yang jumlahnya jutaan mempunyai andil besar bagi perkembangan kota Yogyakarta dan kota-kota besar lain. Perkembangan tersebut salah satunya adalah aktivitas ekonomi. Aktivitas ekonomi yang dimaksud adalah aktivitas jual beli yang mengarah pada kebutuhan ekonomi dan kebutuhan hidup keluarga. Terlihat jelas sudut-sudut kota Yogyakarta banyak bermuculan pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima adalah seorang yang berprofesi sebagai penjaja makanan dengan

---

<sup>8</sup> Rizkar. *Sektor ekonomi informal dan formal*. <http://.wordpress.com> ( diakses pada tanggal 30 September 2017)

gerobak, disebut pedagang kaki lima karena gerobak yang terdiri dari dua kaki pedagang dan tiga kaki gerobak.

Sebagai pedagang kaki lima bukanlah pekerjaan yang dipandang sebelah mata. Karena dengan berdagang taraf kehidupan ekonomi mereka terangkat, dan tak perlu susah untuk mencari pekerjaan yang menuntun pendidikan tinggi. Karena pada kenyataannya yang terjadi pedagang kaki lima ini bukanlah orang yang berpendidikan tinggi, rata-rata pedagang hanya berpendidikan Sekolah Dasar dan Sekolah Menengah Pertama. Tetapi ada beberapa pedagang yang mempunyai pendidikan sampai Sekolah Menengah Atas.<sup>9</sup>

Hubungan melibatkan orang lain dalam rangka menyambung hidup adalah salah satu gaya atau strategi bertahan hidup. Kehidupan tolong menolong dan berbagi merupakan salah satu strategi yang telah lama terbentuk melalui sebuah interaksi sosial merupakan hubungan-hubungan yang dinamis menyangkut hubungan antara orang-orang perorangan, atau kelompok-kelompok manusia, maupun antara perorangan dengan kelompok.<sup>10</sup> Begitu juga para Pedagang Kaki Lima yang senantiasa melakukan interaksi dengan sesama pedagang dan antara pedagang dengan pembeli yang membeli dagangan mereka. Seorang pedagang harus mengetahui bagaimana agar usahanya itu harus berkembang dan sukses sesuai apa yang diinginkan. Salah satunya adalah memahami strategi, pengelolaan

---

<sup>9</sup> <http://www.lbhyogyakarta.org/2016/05/pekerja-sektor-informal-yang-berjuang-yang-dilupakan/> (di akses pada 15 Okt. 17)

<sup>10</sup> Sorjono Soekanto, *Sosiologi Suatu Pengantar*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, edisi keempat, 1990, hlm 61.

yang cocok untuk usaha tersebut. Strategi sama maknanya dengan siasat atau taktik.

Besarnya tingkat kebutuhan hidup di masa sekarang mengharuskan setiap manusia harus pintar memutar pikiran guna bertahan hidup. Pedagang kaki lima merupakan salah satu jenis pekerjaan yang banyak dipilih oleh masyarakat Indonesia, dengan modal dan pengalaman yang tidak banyak membuat menjamurnya pedagang kaki lima khususnya di pasar Beringharjo. Banyaknya pedagang yang ada di pasar Beringharjo membuktikan bahwa pemenuhan kebutuhan hidup memanglah sangat penting, cara atau strategi untuk tetap dapat bertahan hidup harus dimiliki oleh para pedagang.

Keberadaan pedagang kaki lima di pasar Beringharjo sebagai bagian dari sektor informal terutama di pusat keramaian maupun lokasi strategis lainnya saat ini mempunyai potensi yang tidak dapat diabaikan baik secara ekonomis maupun sosial. Pertama secara ekonomis mampu memenuhi kebutuhan masyarakat level menengah ke bawah dan memberikan ruang bagi pemberdayaan ekonomi rakyat, kedua, mereka membentuk jalinan relasi sosial ekonomi yang di dalamnya terbangun nilai-nilai untuk saling percaya, saling menghormati, dan perasaan empati terhadap pedagang lainnya. Ketiga, secara alami terbangun suatu komunikasi dengan sesama pedagang kaki lima, pemasok barang dan para pembeli.

Koridor pasar Beringharjo merupakan salah satu koridor jalan penunjang kehidupan sosial ekonomi masyarakat yang ditandai dengan mobilitas dan

aktivitas cukup tinggi, terlihat dengan adanya bermacam-macam kegiatan di pasar Beringharjo diawali dengan kantor, perdagangan dan jasa, wisata serta sosial budaya. Peningkatan aktivitas ekonomi ditandai dengan munculnya aktivitas perdagangan di sepanjang pasar Beringharjo seringkali berjalan waktu toko-toko dan PKL memadati pasar Beringharjo. Pertumbuhan PKL semakin membuat pasar Beringharjo lebih dikenal sebagai kawasan wisata belanja.<sup>11</sup>

Keberadaan pedagang kaki lima di pasar Beringharjo membawa pengaruh dampak positif dan negatif karena dalam dampak positif bagi pedagang kaki lima sangat terbantu dalam mengatasi masalah pengangguran dan dapat meningkatkan kebutuhan perekonomian keluarga dan dapat melayani kebutuhan masyarakat ekonomi menengah kebawah. Sedangkan, pada dampak negatifnya terhadap keberadaan pedagang kaki lima tersebut menimbulkan sejumlah permasalahan dalam pengembangan tata ruang kota seperti mengganggu ketertiban umum dan ketertiban kenyamanan dan keindahan yang ada di pasar Beringharjo, akibatnya sangat sulit mengendalikan perkembangan sektor informal.

Pasar Beringharjo salah satu pasar tradisional yang ada di Yogyakarta dan merupakan iconnya para wisatawan yang datang ke Yogyakarta, letaknya strategis dibagian pusat kota dan berada dibagian Malioboro. Dengan adanya pasar Beringharjo memberikan sumbangsih terhadap warga sekitar sebagai peluang

---

<sup>11</sup> <https://news.detik.com/berita-jawa-tengah/d-3604377/pasar-beringharjo-dulu-dan-kini> (diakses pada 15 Oktober 2017)



usaha. Pasar Beringharjo memiliki daya tarik tersendiri bagi para pembeli baik wisatawan mancanegara maupun lokal.<sup>12</sup>

Karena penelitian ini atas dasar ingin mengangkat permasalahan strategi yang diterapkan untuk memenuhi kebutuhan kesejahteraan keluarga melalui pedagang kaki lima di kawasan pasar Beringharjo. Karena kesejahteraan bukan hanya menjadi tujuan masyarakat di suatu tempat, lingkungan, atau suasana tertentu. Tetapi merupakan kebutuhan seluruh masyarakat yang hidup di dunia untuk mempertahankan kehidupnya dalam istilah pembangunan, baik fisik maupun mental. Pedagang kaki lima sering tergusur dengan kehadiran pembangunan mall/supermarket. Dalam hal ini seharusnya pemerintah dapat mengatasinya, dan perlu diatur atau pembuatan wilayah khusus untuk para pedang kaki lima. Oleh karna itu peneliti tertarik membahas penelitian terhadap bagaimana strategi yang di gunakan oleh pedagang kaki lima di Pasar Beringharjo untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya.

## **B. Rumusan Masalah**

Berangkat dari akar masalah yang telah diuraikan di atas, penulis memfokuskan rumusan masalah sebagai berikut: *Bagaimana strategi survival keluarga pedagang kaki lima di Pasar Beringharjo dalam memenuhi kebutuhan dasarnya?*

---

<sup>12</sup> <https://www.yogyes.com/id/yogyakarta-shopping/beringharjo/> (diakses pada tanggal 15 Oktober 2017)

### **C. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian**

Sesuai dengan masalah penelitian yang dirumuskan di atas, maka yang menjadi tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan bagaimana strategi yang digunakan untuk kehidupan para pedagang kaki lima di pasar Beringharjo Yogyakarta. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk:

1. Tujuan:
  - a. Bertujuan untuk mengidentifikasi bentuk-bentuk dan strategi apa saja yang dilakukan oleh pedagang dan keluarga kaki lima di pasar Beringharjo agar tetap bisa bertahan hidup (*survival*).
  - b. Untuk mengetahui lebih dalam mengenai strategi *survival* para pedagang kaki lima di pasar Beringharjo.
2. Manfaat
  - a. Untuk mengetahui kontribusi teori terkait bertahan hidup atau *survival* strategi.
  - b. Diharapkan dapat digunakan sebagai titik tolak penelitian-penelitian selanjutnya yang sejenis.
  - c. Bagi penulis, memberi bekal pengalaman untuk mengaplikasikan ilmu pengetahuan selama di bangku kuliah kedalam karya nyata.

### **D. Tinjauan Pustaka**

Berdasarkan tema di atas, penulis mendapatkan karya sebelumnya yang hampir sama dengan tema yang diambil yaitu strategi bertahan.

*Pertama*, Skripsi Anggie Finsa Mella<sup>13</sup>. Hasil dari penelitian mengenai strategi *survive* para buruh gendong di pasar Beringharjo Yogyakarta adalah yang pertama pekerjaan buruh gendong akan tetap ada karena adanya faktor ekonomi, faktor pendidikan dan faktor budaya disini para buruh gendong sangat membutuhkan pekerjaan untuk mendapatkan upah agar bisa melanjutkan keberlangsungan kehidupan dan keberadaan sangat dibutuhkan oleh pembeli yang membeli dagangan banyak. Kedua dengan penghasilan yang kecil para buruh gendong mempunyai strategi untuk tetap *survival* yaitu solidaritas dengan sesama buruh gendong, mengikuti paguyuban dan kegiatan paguyuban, saling tolong menolong, hutang piutang dan mencari pekerjaan tambahan agar mempunyai pendapatan lebih untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka. Upah yang diterima buruh gendong juga relatif kecil disini strategi *survival* digunakan untuk memenuhi kehidupan mereka sehari-hari dan kebutuhan mereka sebagai makhluk sosial seperti nyumbang, menjenguk saudara atau tetangga yang sakit dan ketika ada salah satu anggota keluarga yang sakit.

*Kedua*, skripsi Nining Sumarsih yang mengangkat judul strategi *survive* buruh bangunan (studi kasus bangunan di masyarakat Pegunungan Prambanan kabupaten Sleman, Yogyakarta).<sup>14</sup> Peneliti bertujuan mengenai bagaimana buruh bangunan untuk bertahan hidup dan memanfaatkan semaksimal mungkin potensi sumber daya alam yang sangat terbatas. Para buruh sadar sepenuhnya akan

---

<sup>13</sup> Anggie Finsa Mella. 2011. *Strategi Survive Para Buruh Gendong di Pasar Beringharjo Yogyakarta*. Soshum UIN Suka Yogyakarta.

<sup>14</sup> Nining Sumarsih. 2009. *Strategi Survive Buruh Bangunan (Studi Kasus Bangunan di Masyarakat Pegunungan Prambanan Kabupaten Sleman, Yogyakarta)*. Soshum UIN SUKA Yogyakarta.

tindakan mereka yang dilakukan mereka mempunyai tujuan yang jelas dan menghasilkan untuk memenuhi kehidupannya. Pada kemampuan buruh bangunan memanfaatkan sumber daya alam dan berbagai macam tuntutan hidup yang harus dipenuhi dengan semangat kerja keras dan disiplin yang tinggi mereka mengupayakan segala cara untuk mendapatkan penghasilan. Mereka sadar penghasilan dengan menjadi buruh bangunan tidaklah cukup untuk memenuhi kebutuhan sehingga kerja sampingan menjadi sebuah pilihan untuk mencukupi kebutuhan. Selain itu peran perempuan juga sangat membantu untuk memenuhi kebutuhan hidup.

*Ketiga*, skripsi yang ditulis oleh Khalifi strategi survival petani garam di Gresik.<sup>15</sup> Luas lahan yang terdapat di Desa Gersik Putih sampai saat ini belum menjamin kesejahteraan hidup petani garam yang terdapat didalamnya padahal sebagian besar masyarakat Gresik banyak bergantung dan menjadikan petani garam sebagai aktivitas perekonomian yang utama. Penguasa lahan yang didominasi oleh segelintiran orang dan PT. Garam. Upah tidak sepadan dengan kebutuhan hidup, perubahan cuaca tidak menentu serta kebijakan import menjadi persoalan yang kompleks yang menimpa petani garam saat ini. Hal tersebut menyebabkan kehidupan petani garam berada di ambang ketidak pastian, sehingga menuntut mereka untuk tetap berjuang agar bisa bertahan hidup.

*Keempat*, skripsi yang ditulis oleh Fitria Nur Annisa yang membahas pedagang kaki lima di Daerah Istimewa Yogyakarta bila dilihat dari segi ekonomi

---

<sup>15</sup> Klalifi. 2012. *Profil dan Strategi Survival Petani (Penggarap) Garam di Desa Gersik Putih Kecamatan Gapura Kabupaten Sumenep Madura*. Soshum UIN SUKA Yogyakarta.

memiliki dampak positif terutama dalam mengurangi angka pengangguran.<sup>16</sup> Namun demikian untuk tetap menjaga kedisiplinan penggunaan fasilitas umum di wilayah DIY, pemerintah menertibkan Perda No. 26 Tahun 2002 tentang Penataan Pedagang Kaki Lima. Namun dalam prakteknya, para PKL berjualan di lokasi yang tidak di perbolehkan sebagai tempat berdagang. Akibat tindakan yang di lakukan dapat membawa mudarat bagi pengguna jalan trotoar dan menolak kemaslahatan umum yang seharusnya tercapai dari peraturan yang dibentuk. Oleh karna itu praktek PKL dikawasan Nol Kilometer Malioboro tergolong kedalam bentuk pekerjaan yang melanggar hukum meskipun secara keabsahan akad tidak membatalkan akad jual beli yang terjadi.

Dari penelitian ini telah diperoleh berbagai alternatif strategi yang berbeda-beda dari banyaknya peneltian yang membahas tentang strategi *survival*. Letak perbedaan dengan peneliti Anggie Finsa Mella adalah mengkaji strategi *survival* para buruh gendong di Pasar Beringharjo, sementara peneliti mengkaji strategi *survival* untuk memenuhi kebutuhan dasar pedagang kaki lima di Pasar Beringharjo.

#### **E. Kerangka teori**

##### **a. Kebutuhan dasar manusia**

Teori kebutuhan ini dikemukakan oleh Abraham Maslow. Teori ini pada dasarnya menyebutkan bahwa tingkah laku individu untuk memenuhi

---

<sup>16</sup> Fitria Nur Annisa. 2015. *Praktek Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Nol Kilometer Malioboro Yogyakarta (Tinjauan Dari Segi Yuridis Dan Hukum Islam)*. Fak Syariah dan Hukum UIN SUKA Yogyakarta



kebutuhan. Teori ini juga juga mempunyai empat landasan atau prinsip yaitu<sup>17</sup>

1. Manusia adalah binatang yang berkeinginan.
2. Kebutuhan manusia tampak terorganisir dalam kebutuhan yang bertingkat-tingkat.
3. Bila salah satu kebutuhan terpenuhi, kebutuhan lain akan muncul.
4. Kebutuhan yang terpenuhi tidak mempunyai pengaruh dan kebutuhan lain yang lebih tinggi menjadi dominan.

Dalam kebutuhan manusia, Abraham Maslow membagi menjadi lima macam kebutuhan manusia, yaitu:<sup>18</sup>

1. *Physical Needs* (Kebutuhan-kebutuhan fisik).

Kebutuhan fisik merupakan kebutuhan yang paling penting dan merupakan kebutuhan yang berhubungan dengan kondisi tubuh seperti sandang, pangan dan papan. Jadi seseorang yang sejahtera hidupnya adalah orang yang memelihara kesehatan, cukup sandang, pangan, papan. Mereka juga diterima dalam pergaulan masyarakat yang beradab dan hak-hak asasinya terlindungi oleh norma-norma agama, hukum, dan asusila. Kebutuhan fisik ini relatif lebih tinggi dibandingkan dengan kebutuhan yang lain dengan demikianlah muncul kebutuhan-kebutuhan lain.

2. *Safety Needs* (Kebutuhan-kebutuhan rasa aman).

---

<sup>17</sup> Slamet Santoso, *Teori-Teori Psikologi Sosial*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2010), hlm. 111.

<sup>18</sup> *Ibid* hlm. 112.

Ketika kebutuhan fisik seseorang sudah dipuaskan, perhatian dapat di arahkan kepada kebutuhan akan keselamatan. Keselamatan itu, termasuk merasa aman dari setiap jenis ancaman fisik atau kehilangan, serta merasa terjamin. Pada waktu seseorang telah mempunyai pendapatan cukup untuk memenuhi semua kebutuhan kejiwaan seperti membeli makanan dan perumahan, perhatian diarahkan kepada menyediakan jaminan melalui pengambilan polis asuransi, mendaftarkan diri masuk perserikatan pedagang dan sebagainya.

### 3. *Social Needs* (Kebutuhan-kebutuhan sosial).

Merupakan kebutuhan yang muncul setelah kebutuhan fisik dan kebutuhan rasa aman. Kebutuhan ini juga cenderung bersifat psikologis dan sering kali berkaitan dengan kebutuhan lainnya artinya orang dalam kehidupannya akan membutuhkan rasa untuk disayang dan menyayangi antar sesama dan untuk berkumpul dengan orang lain. Misalnya: diakui sebagai anggota, diajak berpartisipasi, diajak ke tetangganya, dan sebagainya.

### 4. *Esteem Needs* (Kebutuhan-kebutuhan penghargaan).

Semua orang dalam masyarakat mempunyai kebutuhan atau menginginkan penilaian terhadap dirinya yang mantap, kebutuhan ini menyangkut prestasi dan prestise individu setelah melakukan kegiatan juga mempunyai dasar yang kuat yang biasanya bermutu tinggi akan

rasa hormat diri atau harga diri dan penghargaan dari orang lain.  
Misalnya: dihargai, dipuji, dipercaya.

##### 5. *Self Actualization Needs* (Kebutuhan aktualisasi diri).

Kebutuhan ini merupakan kebutuhan tertinggi dari individu dan kebutuhan ini paling sulit dilaksanakan dan kecenderungan untuk mewujudkan dirinya sesuai dengan kemampuannya. Misalnya: mengakui pendapat orang, mengakui kebenaran orang lain, mengakui kesalahan diri sendiri dan dapat menyesuaikan diri dengan situasi.

Masing-masing kebutuhan tersebut dapat saling memberi motivasi pada tingkah laku individu dan motivasi ini bergerak dari kebutuhan yang paling mudah untuk memenuhinya. Dalam hal ini kebutuhan fisik dipenuhi lebih dahulu oleh individu baru kemudian menyusul kebutuhan rasa aman. Begitu kebutuhan rasa aman terpenuhi maka kemudian muncul kebutuhan sosial untuk dipenuhi dan begitu seterusnya sampai kebutuhan aktualisasi diri terpenuhi.

##### b. Teori Strategi Bertahan

Sebagai kelompok yang sejatinya tidak diinginkan oleh pengambilan kebijakan kota, mereka tetap bisa menghidupi dirinya sendiri. Menurut Didik 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.<sup>19</sup> Lebih jauh Didik dan Hamid menambahkan bahwa proses informalisasi dari kegiatan ekonomi mereka dapat dipandang sebagai upaya untuk *survive* paling tidak untuk memenuhi kebutuhan paling dasar. Bagi pedagang kaki lima bisa melakukan aktifitas bekerja setiap harinya bagian dari cara mereka mempertahankan diri untuk bisa menyambung kehidupannya. Ada lima cara bertahan hidup yang mereka pilih

1. Mengerucut menjadi kelompok dengan kearifan-kearifan solidaritas mekanik.

Solidaritas mekanik dalam terminologi Emile Durkheim dipahami sebagai sebuah entitas yang mengembangkan ketahanan kelompok sosialnya dengan bangunan kesadaran kolektif. Menurut Emile Durkheim dalam Kamanto Sunarto, kesadaran bersama yang mencangkup keseluruhan kepercayaan dan perasaan kelompok, dan bersifat ekstern serta memaksa.<sup>20</sup> Dalam berdagang dipinggir trotoar dimana setiap pedagang kaki lima berjualan berdampingan antar lapak satu dengan yang lain para pedagang biasanya berdekatan atau disatukan dengan perasaan yang sama, senasib, dan kebersamaan itulah yang disebut dengan solidaritas. Bisa dipahami jika saling percaya bagi mereka adalah barang yang sangat berharga.

---

<sup>19</sup> Rachbini, J, Didik dan Hamid, Abdul, *Ekonomi Informal Perkotaan* , (Jakarta: LP3ES,1994) hlm. 8.

<sup>20</sup> Kamanto Sunarto. *Pengantar Sosiologi*, (Jakarta: FEUI,2000). Hlm. 132.

2. Mempertahankan setiap jengkal ruangan kota yang bernilai ekonomis

Pola ekologis dalam bentuk *survival* dari kelompok sosial yang berbasis *subsistence* tersebut maka pedagang kaki lima akan memanfaatkan setiap jengkal ruang kota yang dianggap punya nilai ekonomis untuk mempertahankan hidupnya. Dalam pemahaman Max Weber rasionalitas instrumental merupakan bentuk rasional yang paling tinggi dengan unsur pertimbangan pilihan yang rasional sehubungan dengan tujuan tindakan itu dan alat yang dipilihnya.<sup>21</sup> Bagi pedagang kaki lima biasanya menepati atau membuka lapaknya yang bertempat strategis dengan tempat wisata atau jalan trotoar yang dilalui oleh wisatawan untuk menuju ketempat objek wisata jadi bagi para pedagang kaki lima setiap jengkal tanah yang mereka gunakan untuk berjualan dagangannya mereka pada dasarnya adalah ruang ekonomi utama yang mereka miliki dan harus mereka pertahankan mati-matian.

3. Membentuk entitas kecil dalam komunitas yang biasanya seragam

Pola ekologis dalam bentuk invasi dari masyarakat yang ada disekitar kota adalah terbentuknya entitas-entitas kecil yang biasanya berasal dari kota yang sama. Dalam tafsir sosiologis kedekatan daerah asal berimplikasi pada mudahnya interaksi sosial yang dijalin. Dalam terminologi Ferdinand Tonnies disebut sebagai *Gemeinschaft of place*, merupakan ikatan yang berlandaskan kedekatan letak tempat

---

<sup>21</sup> Agus Salim. *Perubahan sosial*, (Yogyakarta: Tiara Wacana, 2002), hlm. 40.

tinggal serta tempat kerja yang mendorong orang untuk berhubungan secara intim satu dengan yang lain dan mengacu pada kehidupan yang bersama di desa.<sup>22</sup> Kesamaan kebudayaan antar daerah atau suku menjadikan ekspresi para pedagang kaki lima yang dimunculkan lebih cair. Hal ini disebabkan perasaan yang senasib dan ikatan batin yang kuat akan bermuara pada semakin kokohnya bangunan kelompok sosial.

#### 4. Ikut dengan orang yang punya modal

Banyak dari pedagang kaki lima yang barang dagangannya bukan merupakan barangnya sendiri tetapi menjual barang milik orang lain. Bagi mereka cara ini lebih aman karena mereka tidak menanggung rugi. Seberapa penjualan tetap saja mereka mendapatkan keuntungan. Jika diitung-itung bos atau juragan mereka mendapat keuntungan yang lebih besar ketimbang penjual atau pedagang kaki lima.

#### 5. Mensiasati kebijakan aparat pemerintah

Menjadi pedagang kaki lima berarti berani bertaruh dengan aparat pemerintah biasanya adalah Satuan Polisi Pamong Praja sebagai penegak ketertiban tata ruang kota cara-cara yang dilakukan Satuan Polisi Pamong Praja kadang-kadang tidak memberi ruang dialog kepada pedagang kaki lima. Dari konteks seperti inilah mereka mencoba melakukan siasat-siasat seperti petak umpet, agar bisa terlepas dari jeratan Satuan Polisi Pamong Praja.

---

<sup>22</sup> Kamanto Sunarto. *Pengantar Sosiologi*, (Jakarta: FEUI,2000). Hlm. 133.



c. Tinjauan Pedagang Kaki Lima

Manusia sebagai makhluk individu memiliki unsur jasmani dan rohani, unsur fisik dan psikis, unsur raga dan jiwa. Setiap manusia memiliki keunikan dan ciri khas tersendiri, tidak ada manusia yang sama persis. Dari sekian banyak manusia, ternyata masing-masing memiliki keunikan tersendiri. Karakteristik yang khas dari seseorang dapat kita sebut dengan kepribadian. Setiap orang mempunyai kepribadian yang berbeda-beda yang di pegaruhi oleh faktor gen yaitu keturunan yang sudah dibawa sejak lahir. Kepribadian juga di pengaruhi lingkungan. Lingkungan para pedagang kaki lima di pasar Beringharjo juga membentuk suatu kepribadian pada masing-masing pedagang kaki lima.

Problematika atau masalah merupakan bagian kehidupan, sebagai makhluk sosial tanpa problem atau masalah justru hidup tidak bermakna. Keberhasilan yang di peroleh melalui berbagai tantangan hidup dengan perjuangan dan pengorbanan sekecil apapun membuat seseorang bisa menghargai kehidupan itu sendiri apalagi jika bisa dilakukan dengan tulus dan ikhlas. Para pedagang kaki lima mengatakan bahwa selama mereka menekuni usaha, mereka juga tak luput dari masalah problematika.

Problematika atau kendala yang sering mereka hadapi yaitu masalah strategi apa yang harus mereka lakukan agar dagangannya bisa berkembang, laku, dan maju. Adapun strategi memulai usaha

pedagang kaki lima yang mereka lakukan adalah dengan cara mereka survei tempat apakah layak untuk berdagang atau tidak. Karena tempat juga menentukan keberhasilan seseorang.

Pedagang kaki lima adalah penjual barang atau jasa yang secara perorangan berusaha dalam kegiatan ekonomi yang menggunakan daerah milik jalan atau fasilitas umum dan bersifat sementara atau tidak menetap dengan menggunakan peralatan bergerak ataupun tidak bergerak.<sup>23</sup> Menurut Ali Achsan, pedagang kaki lima dimaksud sebagai komunitas yang menekuni perdagangan (bisnis) dalam sektor informal yang berbasis kerakyatan dan sangat mendominasi dalam pemenuhan kebutuhan masyarakat.<sup>24</sup> Apabila melihat pada keadaan yang terjadi, pedagang kaki lima bisa diartikan sebagai suatu bentuk usaha yang dilakukan pada lokasi-lokasi yang dianggap strategis dengan jumlah modal sedikit dan penjualan dalam skala kecil.

Ali Achsan juga mengemukakan lima karakteristik khas yang dimiliki pedagang kaki lima

1. Pola persebaran kaki lima umumnya mendekati pusat keramaian dan tanpa izin penggunaan lahan yang merupakan hak publik.

---

<sup>23</sup> Perda DIY no. 26 tahun 2002 tentang “*Penataan Pedagang Kakilima*”, Pasal 1 huruf (d).

<sup>24</sup> Ali Achsan Mustafa, *Model Transformasi Sosial Sektor Informal: Sejarah, Teori dan Praksis Pedagang Kaki Lima* (Malang: In-Trans Publishing, 2008, hlm. 41).

2. Pedagang kaki lima umumnya memiliki daya resistensi sosial yang lentur terhadap berbagai tekanan dan kegiatan penertiban.
3. Pedagang kaki lima umumnya punya mekanisme involutif penyerapan tenaga kerja yang sangat longgar.
4. Pedagang kaki lima pada umumnya adalah kaum migran
5. Rata-rata pedagang kaki lima tidak memiliki keahlian dan ketrampilan alternatif untuk mengembangkan kegiatan usaha diluar sektor informal.<sup>25</sup>

Selanjutnya Ali Achsan juga mengutip pendapat dari Kartono bahwa pedagang kaki lima memiliki ciri umum:<sup>26</sup>

1. Pedagang kaki lima merupakan pedagang yang terkadang juga bertindak sebagai produsen.
2. Ada yang menetap pada lokasi tertentu dan juga ada yang berpindah-pindah dengan menggunakan pikulan, kereta dorong atau dengan stand yang dapat dibongkar pasang.
3. Menjual bahan makanan, minuman, dan barang konsumsi lainnya secara eceran.
4. Umumnya bermodal kecil, dan terkadang hanya memperjualkan barang dari orang lain sebagai pemilik modal dan memperoleh komisi sebagai imbalan atau telah berjualan.
5. Kualitas barang relatif rendah.

---

<sup>25</sup> Ali Achsan Mustafa, *Model Transformasi Sosial Sektor Informal: Sejarah, Teori dan Praksis Pedagang Kaki Lima* (Malang: In-Trans Publishing, 2008, hlm. 42).

<sup>26</sup> Ibid, hlm. 45.

6. Tawar menawar antar penjual dan pembeli menjadi ciri khas pada usaha pedagang kaki lima.
7. Ada yang menjadikan profesi ini sebagai pekerjaan sampingan dan ada yang berjualan secara musiman.
8. Seringkali berada dalam suasana psikologis yang tidak tenang karena diliputi perasaan takut jika tiba-tiba kegiatan mereka dihentikan oleh aparat pemerintah atau tim penertiban umum.

Muhammad Djakfar mengkatagorikan pedagang kaki lima berdasarkan jenis mata dagangan, aktivitas usaha, asal produk dan tempat mereka menggelar tikar.<sup>27</sup> Apabila dilihat dari segi jenis mata dagangan dan aktivitas usaha yang dilakukan, maka pedagang kaki lima terbagi menjadi:

1. Kelompok buah dan sayuran dengan berbagai jenis
2. Kelompok makanan dan minuman
3. Kelompok barang jadi dan industri
4. Kelompok penjual jasa seperti tukang cukur, servis radio, arloji dan sebagainya

Apabila ditinjau dari asal produknya, seperti yang dikutip dalam Muhammad Djakfar, Didik J Rachbini mengkatagorikan pedagang kaki lima kedalam tiga hal yaitu:<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Islami: Tataran Teoritis dan Praktis* (Malang: Uin Malang Press, 2008), hlm. 307

<sup>28</sup> *Ibid*, hlm. 308.

1. Produksi pertanian.
2. Produksi pabrik.
3. Produksi rumah tangga, seperti kerajinan tangan, makanan warung dan sebagainya.

Sedangkan ditinjau berdasarkan tempat yang digunakan pedagang kaki lima dapat dikategorikan menjadi:<sup>29</sup>

1. Kelompok pedagang kaki lima berpindah yaitu berpindah-pindah tempat, namun masih dalam area yang sama.
2. Kelompok pedagang kaki lima bongkar pasang. Mereka pada dasarnya telah memiliki kaveling tertentu sesuai dengan ketentuan atau kesepakatan dengan pemilik stand sehingga merek tidak dapat berpindah tempat.
3. Kelompok pedagang kaki lima relatif menetap. Kelompok ini telah memiliki stand yang relatif permanen dalam satu area tertentu dan barang sudah tertata rapi ditempat yang sudah dibentuk khusus.
4. Kelompok pedagang kaki lima menetap. Stand yang dimiliki oleh kelompok seperti ini bersifat permanen tertata rapi dan tertib.

Pedagang kaki lima bagian dari sektor informal memiliki peranan menciptakan dan memperluas lapangan pekerjaan sendiri. Dengan

---

<sup>29</sup> Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Islami: Tataran Teoritis dan Praktis* (Malang: Uin Malang Press, 2008), hlm. 308-309.

keterbatasan fasilitas tempat berusaha dalam sektor informal yang disediakan oleh pemerintah maka kegiatan perdagangan seperti ini dapat menjadi salah satu jalan untuk membuka usaha dengan memanfaatkan lokasi-lokasi yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan yang informal.

## **F. Metode Penelitian**

### **1. Jenis penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk mencari jawaban atas pertanyaan yang berhubungan dengan strategi pedagang kaki lima untuk memenuhi kebutuhan. Penelitian ini mempergunakan metode kualitatif, karena kualitatif lebih mudah disesuaikan dengan kenyataan, menyajikan secara langsung hakikat hubungan antar peneliti dan responden, serta metode ini lebih peka dan lebih bisa menyesuaikan diri dengan banyak penajaman pengaruh bersama terhadap pola-pola nilai yang dihadapi.<sup>30</sup> Dengan metode kualitatif ini, hubungan antar peneliti dengan informal lebih akrab. Penelitian kualitatif objeknya adalah manusia atau segala sesuatu yang dipengaruhi manusia. Objek diteliti dalam kondisi sebagaimana adanya dalam keadaan sewajarnya atau secara naturalistik.<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup> Lexy Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya. 1989. hlm. 5.

<sup>31</sup> Agus Salim, *Teori dan Paradigma Penelitian Sosial*. 2001. Yogyakarta: PT Tiara Wacana. Hlm. 13.



## 2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Pasar Beringharjo, Yogyakarta. Pasar Beringharjo adalah tempat dimana para pedagang kaki lima berjualan berbagai macam makanan dan kebutuhan sehari-hari. Mereka juga berdagang dari pagi hingga larut malam.

## 3. Sumber Data

Berkaitan dengan judul skripsi Strategi *Survival* Untuk Memenuhi Kebutuhan Dasar Keluarga Pedagang Kaki Lima, maka jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan. Yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data dapat diperoleh.<sup>32</sup> Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua sumber data yaitu:

- a. Sumber data primer yaitu data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti dari sumber pertamanya.<sup>33</sup> Adapun yang menjadi sumber data primer dalam penelitian ini adalah para pedagang kaki lima di Pasar Beringharjo Yogyakarta.
- b. Sumber data sekunder yaitu data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti sebagai penunjang dari sumber pertama. Dapat dikatakan data yang tersusun dalam bentuk dokumen-dokumen.<sup>34</sup> Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data

---

<sup>32</sup> Arikunto Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2010) hlm. 129.

<sup>33</sup> Sumadi Suryabrata, *Metode Penelitian* (Jakarta: Rajawali, 1987), hlm. 93.

<sup>34</sup> Sumadi Suryabrata, *Metode Penelitian* (Jakarta: Rajawali, 1987), hlm. 94.

sekunder adalah literatur, artikel, jurnal serta situs internet yang berkenaan dengan peneliti yang dilakukan.

## G. Metode Pengumpulan Data

### 1. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pengumpulan data dengan sistematis fenomena-fenomena yang diselidiki.<sup>35</sup> Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang mengharuskan peneliti terjun ke lapangan mengamati hal-hal yang berkaitan dengan ruang, tempat, waktu, pelaku, kegiatan, benda-benda, peristiwa, tujuan dan perasaan.<sup>36</sup> Dalam penelitian ini observasi akan dilakukan terhadap semua yang terjadi di pasar Beringharjo yang menyangkut para pedagang kaki lima.

### 2. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit atau kecil.<sup>37</sup>

Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara mendalam. Wawancara mendalam adalah metode pengumpulan data yang berupa pertemuan dua orang atau lebih secara langsung untuk bertukar informasi dan ide dengan tanya jawab secara

---

<sup>35</sup> Sutrisno Hadi, *Metodelogi Research*, (Yogyakarta: Andi Offset, 1992), hlm. 136.

<sup>36</sup> Hamit Patilimi, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2007), hlm 60.

<sup>37</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan...*, hlm. 194.

lisan sehingga dapat dibangun makna dalam suatu topic tertentu. Adapun wawancara mendalam ini secara umum adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab bertatap muka untuk tujuan pewawancara dan informan atau orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman wawancara, yaitu pewawancara dan informan terlibat dalam kehidupan sosial relatif lama. Keterlibatan yang relatif lama inilah yang menjadi karakter unik dari wawancara mendalam.<sup>38</sup>

### 3. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, foto kegiatan dan sebagainya.<sup>39</sup>

## H. Sistematika Penelitian

Untuk mempermudah pembahasan skripsi ini dilakukan penyusunan secara sistematis dengan bentuk bab per bab seperti dibawah ini:

Bab *pertama*, merupakan pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, kerangka teori, metode penelitian, metode pengumpulan data dan sistematika penelitian. Bab pertama ini sangat penting karena menguraikan alasan mendasar yang menjadi sasaran dari studi ini.

---

<sup>38</sup> Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif...*, hlm. 212.

<sup>39</sup> Koenjaraningrat. *Metode-metode Penelitian Masyarakat*. (Jakarta: PT Gramedia Utama,1993). Hlm 63.

Bab *kedua*, menguraikan tentang gambaran umum wilayah pasar Beringharjo dan pedagang kaki lima. Hal ini diperlukan karena menjadi tempat penelitian dan tempat para pedagang kaki lima berjualan.

Bab *ketiga*, berisi tentang hasil penelitian dan jawaban atas rumusan masalah yaitu: Bagaimana strategi survival keluarga pedagang kaki lima di pasar Beringharjo dalam memenuhi kebutuhan dasarnya.

Bab *keempat*, berisi penutup yang meliputi kesimpulan dari hasil penelitian dan saran-saran. Dalam bab ini disimpulkan hasil bahasan untuk menjelaskan dan menjawab permasalahan yang ada dan memberikan saran-saran dan bertitik tolak pada kesimpulan dan lampiran-lampiran.



## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan data yang telah dikumpulkan, strategi yang digunakan oleh pedagang kaki lima di pasar Beringharjo dalam mempertahankan hidupnya dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Megerucut menjadi kelompok-kelompok di kearifan lokal rasa senasib dan sepenanggulan

Tolong-menolong merupakan modal sosial yang memiliki fungsi terhadap kuatnya jalinan sosial yang terjadi dalam suatu masyarakat, seperti halnya yang dilakukan oleh para pedagang kaki lima di pasar Beringharjo selalu tolong menolong dalam segala hal.

2. Mempertahankan setiap jengkal kota yang bernilai ekonomis

Pemanfaatan tempat-tempat yang senantiasa dipandang profit oleh para pedagang kaki lima di pasar Beringharjo dianggap memberi keuntungan yang lebih, pemilihan tempat yang dianggap strategis dianggap dapat menentukan pendapatan para pedagang.

3. Membentuk entitas kecil dalam komunitas yang biasanya seragam

Mengikuti paguyuban dapat memberikan berbagai manfaat bagi para pedagang kaki lima, manfaat yang didapat merupakan salah satu strategi bertahan hidup para pedagang kaki lima pasar Beringharjo, dengan bergabung menjadi anggota paguyuban akan memperkuat interaksi sosial antar sesama pedagang, rasa guyub rukun antar sesama



pedagang serta rasa saling memahami antar sesama anggota paguyuban.

4. Ikut dengan orang yang punya modal

Salah satu cara untuk memperoleh barang dagang yang lengkap sedangkan modal usaha sedikit adalah dengan ikut orang lain yang mempunyai modal besar, dengan begitu para pedagang kaki lima dapat melengkapi jenis barang dagangnya dengan meminimalisir modal usaha. Tingginya tingkat permintaan barang dagang membuat para pedagang kaki lima harus melengkapi barang dagangnya supaya pembeli lebih leluasa memilih dan pedagang mempunyai stok barang dagang.

5. Mensiasati kebijakan aparat pemerintah

Untuk tetap dapat berjualan di pasar Beringharjo, para pedagang kaki lima harus mempunyai ijin dari Dinas Pasar, bagi mereka yang tidak mempunyai ijin dagang mereka melakukan berbagai cara agar dapat tetap berjualan di pasar Beringharjo. Dengan memberikan “uang rokok, kucing-kucingan serta hafal jadwal satpol pp beroperasi” membuktikan bahwa aparat keamanan bukanlah suatu ancaman yang besar untuk para pedagang kaki lima.

Strategi-strategi yang dilakukan oleh pedagang kaki lima di atas khususnya di pasar Beringharjo dilakukan guna untuk memenuhi kebutuhan dasar mereka. Tinggi rendahnya pendapatan yang diperoleh

oleh para pedagang kaki lima dirasa sangat cukup untuk agar mereka dapat bertahan hidup dan menghidupi anggota keluarganya.

Mereka mengedepankan prinsip saling percaya satu sama lain demi kenyamanan dalam berjualan serta tidak ada persaingan yang kotor antar sesama pedagang kaki lima, hal ini secara alamiah mengalir begitu saja, dan rasa senasip sepenanggungan dirasakan sangat begitu terlihat saat pedagang meminta tolong untuk menjagakan barang dagangannya disaat ada keperluan mendadak.

## B. Saran

Saran ini peneliti berikan kepada pihak-pihak yang terkait pada Dinas Pengelola Pasar, Paguyuban Papela, pedagang kaki lima di pasar Beringharjo serta untuk penelitian-penelitian berikutnya. Dan berikut merupakan saran yang coba untuk peneliti berikan :

### 1. Dinas Pengelola Pasar

Program-program yang diberikan oleh dinas pengelola pasar untuk seluruh pedagang di pasar Beringharjo sangatlah baik, penyuluhan-penyuluhan yang diadakan guna membuat pedagang semakin kreatif dengan harapan para pedagang dapat mengembangkan setiap potensi yang dimiliki untuk tetap dapat berjualan demi bertahan hidup dirasa sangatlah baik. Akan tetapi, dinas pengelola pasar hendaknya meningkatkan keamanan untuk para pedagang kaki lima yang belum atau tidak mempunyai ijin dagang. Karena dapat mengganggu atau memberi kesan negatif kepada pedagang yang sudah mempunyai ijin. Selain itu,

hendaknya dinas pengelola pasar memberi sanksi yang tegas bagi pedagang kaki lima yang tidak memiliki ijin, khususnya yang berjualan di sekitar kawasan pasar Beringharjo. Sanksi yang diberikan bukan hanya sitaan tetapi juga sanksi denda supaya pedagang kaki lima illegal jera dan mengurus ijin ke Dinas Pengelola Pasar.

Saran selanjutnya yaitu terkait dengan dana kebersihan pasar, hendaknya pada setiap los pasar diberikan tempat sampah karena masih banyak sampah yang dibuang secara sembarangan dan membuat pasar terlihat kotor. Dana kebersihan yang seharusnya dibelanjakan untuk kebersihan justru tidak terlihat kenyataannya.

## 2. Paguyuban Papela

Saran peneliti untuk paguyuban Papela yang mengkoordinir pasar Beringharjo bagian barat yaitu diharapkan pengelola paguyuban Papela lebih sering lagi mengadakan pertemuan supaya seluruh anggota paguyuban Papela terjalin interaksi sosial yang baik serta dapat meningkatkan rasa kekeluargaan yang erat demi menciptakan kenyamanan dalam berdagang.

Ketua paguyuban Papela diharapkan dapat memberikan program-program yang lebih unggul lagi supaya dalam paguyuban Papela beranggotakan pedagang yang aktif, inovatif serta selalu menjaga seluruh komponen yang ada di pasar.

## 3. Pedagang kaki lima di pasar Beringharjo

Untuk pedagang kaki lima di pasar Beringharjo diharapkan dapat selalu menjaga toleransi yang ada antar sesama pedagang, tidak ada rasa saling menjatuhkan, dan selalu menitikberatkan sikap kekeluargaan.

Para pedagang kaki lima di pasar Beringharjo sudah mempunyai strategi yang cukup bagus untuk mempertahankan hidup guna memenuhi kebutuhan hidup mereka, tetapi diharapkan mereka dapat selalu mempertahankan strategi yang selama ini dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan dapat mengembangkan lagi strategi-strategi yang telah ada supaya dapat memenuhi perekonomian dan kebutuhan hidup keluarga.

#### 4. Saran untuk penelitian berikutnya

Untuk penelitian berikutnya diharapkan dapat lebih memperdalam lagi dalam menggalih masalah-masalah seputar strategi bertahan untuk memenuhi kebutuhan hidup pedagang kaki lima. Serta lebih mengembangkan lagi penelitian mengenai strategi bertahan kedalam aspek permasalahan sosial lainnya.

Saran lainnya agar lebih mengeksplere dan memperdalam lagi hal-hal yang belum peneliti temukan selama melakukan penelitian. Karena strategi bertahan merupakan strategi yang bagus yang dilakukan oleh pedagang demi memenuhi kebutuhan hidup.

## DAFTAR PUSTAKA

### Sumber Buku:

- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2010.
- Asy'ari, Musa, *Etos kerja dan Pemberdayaan Ekonomi Umat*, Yogyakarta: Lesfi, 1997.
- Didik, Rachbini, J, dan Hamid, Abdul, *Ekonomi Informal Perkotaan* , Jakarta: LP3ES,1994.
- Dinas Pengelolaan Pasar, *Profil Pasar Beringharjo Kota Yogyakarta*, Yogyakarta: Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta.
- Djakfar, Muhammad *Etika Bisnis Islami: Tataran Teoritis dan Praktis*, Malang: Uin Malang Press, 2008.
- Gilang, Permadi S.S, *Pedagang Kaki Lima Riwayatmu Dulu, Nasibmu Kini*, Jakarta: Yudhistira, 2007.
- Hadi, Sutrisno, *Metodelogi Research*, Yogyakarta: Andi Offset, 1992.
- Hidayat, Rahmat, *Teori dan Aplikasi Psikologi Kepribadian dalam Konseling*, Jakarta: Ghalia, 2011.
- Klalifi, *Profil dan Strategi Survival Petani (Penggarap) Garam di Desa Gersik Putih Kecamatan Gapura Kabupaten Sumenep Madura*. Soshum UIN SUKA Yogyakarta, 2012.
- Koenjaraningrat, *Metode-metode Penelitian Masyarakat*, Jakarta: PT Gramedia Utama, 1993.

- Marsono, Nur'ainani, *Praktek Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Nol Kilometer Malioboro Yogyakarta (Tinjauan Dari Segi Yuridis Dan Hukum Islam)*. Fak Syariah dan Hukum UIN SUKA Yogyakarta, 2015.
- Mella, Anggie Finsa, *Strategi Survive Para Buruh Gendong di Pasar Beringharjo Yogyakarta*, Soshum UIN Suka Yogyakarta, 2011.
- Moleong, Lexy *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya. 1989.
- Mudrajat, Kuncoro, *Ekonomika Pembangunan*, Jakarta: Erlangga, 2010.
- Mustafa, Ali Achsan, *Model Transformasi Sosial Sektor Informal: Sejarah, Teori dan Praksis Pedagang Kaki Lima*, Malang: In-Trans Publishing, 2008.
- Patilimi, Hamit, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2007.
- Perda DIY no. 26 tahun 2002 tentang “*Penataan Pedagang Kakilima*”, Pasal 1 huruf (d).
- Prastowo, Andi, *Metode Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2011.
- Salim , Agus, *Perubahan sosial*, Yogyakarta: Tiara Wacana, 2002.
- Salim, Agus, *Teori dan Paradigma Penelitian Sosial*, Yogyakarta: PT Tiara Wacana, 2001.
- Santoso, Slamet *Teori-Teori Psikologi Sosial*, Bandung: PT Refika Aditama, 2010.
- Soekanto, Soerjono, *Sosiologi Suatu Pengantar*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1990.
- Sriharini, *Strategi Pemberdayaan Masyarakat Miskin*, Yogyakarta: Fakultas Dakwah, Jurusan PMI, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2011.



Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2014.

Sumarsih, Nining, *Strategi Survive Buruh Bangunan (Studi Kasus Bangunan di Masyarakat Pegunungan Prambanan Kabupaten Sleman, Yogyakarta)*. Soshum UIN SUKA Yogyakarta, 2009.

Sunarto, Kamanto, *Pengantar Sosiologi*, Jakarta: FEUI, 2000.

Suryabrata, Sumardi, *Metode Penelitian*, Jakarta: Rajawali, 1987.

### **Sumber Wawancara**

Wawancara dengan Bapak Darsimin

Wawancara dengan Bapak

Wawancara dengan Bapak Pranoto

Wawancara dengan Bapak Samijo

Wawancara dengan Bapak Sugiyono selaku DPP bagian Perindag

Wawancara dengan Bapak Sukuyono

Wawancara dengan Bapak Wanto

Wawancara dengan Ibu Ani

Wawancara dengan Ibu Giah

Wawancara dengan Ibu Nur

Wawancara dengan Ibu Saminah

Wawancara dengan Ibu Susi

### **Sumber Online**

<http://www.lbhyogyakarta.org/2016/05/pekerja-sektor-informal-yang-berjuang-yang-dilupakan/> (diakses pada 15 Oktober 2017)

<https://news.detik.com/berita-jawa-tengah/d-3604377/pasar-beringharjo-dulu-dan-kini> (diakses pada 15 Oktober 2017)

<https://www.yogyes.com/id/yogyakarta-shopping/beringharjo/> (diakses pada tanggal 15 Oktober 2017)

<https://yogyakarta.bps.go.id/pressrelease/2017/07/17/500/profil-kemiskinan-daerah-istimewa-yogyakarta-maret-2017.html> (diakses pada tanggal 30 Januari 2018)

Rizkar. *Sektor ekonomi informal dan formal*. <http://.wordpress.com> (diakses pada tanggal 30 September 2017)

Universitas Gajah Mada. *Peran Sektor Informal di Indonesia*.  
<http://ww.ugm.ac.id/> (diakses pada tanggal 30 September 2017)



Lampiran Dokumentasi







## **Pedoman Wawancara**

Pertanyaan:

1. Bagaimana sejarah awal berdirinya pasar Beringharjo?
2. Bagaimana cara agar seseorang dapat berjualan di pasar Beringharjo?
3. Apa perbedaan sebelum dan sesudah dibentuknya paguyuban di pasar Beringharjo?
4. Bagaimana proses jual beli di pasar Beringharjo sebelum dan sesudah dibentuknya paguyuban?
5. Bagaimana awal penerapan aturan-aturan yang dibuat oleh paguyuban untuk menertibkan pedagang kaki lima di pasar Beringharjo?
6. Berapa jumlah pedagang kaki lima yang berjualan di pasar Beringharjo?
7. Bagaimana sejarah berdirinya paguyuban di pasar Beringharjo?
8. Apa alasan mengapa dibentuk sebuah paguyuban?
9. Kegiatan apa saja yang ada di paguyuban ini?
10. Bagaimana respon pedagang kaki lima terhadap peraturan yang dibuat oleh paguyuban?
11. Adakah pergantian pengurus paguyuban? Berapa tahun sekali untuk pergantian pengurus?
12. Bagaimana pembagian lokasi penempatan lapak pedagang kaki lima di pasar Beringharjo?
13. Sejak tahun berapa Bapak/Ibu berjualan di pasar Beringharjo?
14. Bapak/Ibu memulai berjualan setiap harinya jam berapa?
15. Berapa modal awal Bapak/Ibu saat pertama kali berjualan?

16. Apa alasan Bapak/Ibu tetap berjualan di pasar Beringharjo?
17. Apakah Bapak/Ibu mengikuti paguyuban yang ada di pasar Beringharjo?  
Kegiatannya apa saja?
18. Mengapa Bapak/Ibu memilih lokasi ini untuk berjualan?
19. Apakah Bapak/Ibu pernah menitipkan barang dagangan ke sesama pedagang?
20. Apakah di pasar Beringharjo sering ada razia? Bagaimana menghadapinya?



## CURICULUM VITAE

### Data Pribadi

1. Nama : Sunarso
2. Tempat, Tanggal lahir: Cilacap, 14 September 1995
3. Jenis Kelamin : Laki-laki
4. Agama : Islam
5. Alamat : Jl. Babakan no. 53 Rt 05 Rw 02 Jeparu Kulon,  
Kecamatan Binangun, Kabupaten Cilacap
6. No.Tlp : 082233507174
7. Email : narso\_soe@yahoo.co.id
8. Latar belakang pendidikan :
  - a. SD N Jeparu Kulon (2001 – 2007)
  - b. SMP N 3 Kroya (2007 – 2010)
  - c. SMA N 1 Binangun (2010 – 2013)
9. Pengalaman organisasi :
  - a. Pengurus HMI Komisariat Dakwah dan Komunikasi sebagai sekretaris bidang KPP (2014-2015)
  - b. Pengurus HIMACITA sebagai ketua bidang jaringan dan komunikasi (2014-2015)
  - c. Pengurus HIMACITA sebagai ketua bidang Pengkaderan (2015-2016)
  - d. Dewan Penasehat Organisasi HIMMA SUCI (2015-2016)



Demikian daftar riwayat hidup saya buat dengan sebenar-benarnya.

Yogyakarta, 14 Februari 2018

Sunarso