**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Latar Belakang**

Modernisasi dan industrialisasi di kota-kota besar dan menengah di Indonesia telah membawa dampak terhadap pesatnya migrasi desa ke kota. Selain sebagai dampak dari perkembangan kota, perpindahan penduduk dari desa ke kota juga dapat dipandang sebagai indikator keterbatasan kesempatan kerja, standar upah rendah dan kemandekan ekonomi perdesaan. Kebijakan Pemerintah dalam membangun berbagai unit produksi dan fasilitas pelayanan yang lebih mementingkan perkotaan (*urban bias*) turut pula menarik penduduk desa untuk melakukan mobilitas, baik mobilitas penduduk sirkuler maupun permanen[[1]](#footnote-2)

Akumulasi penduduk di kota-kota besar seperti halnya di Indonesia sering tidak diikuti dengan penyediaan kesempatan kerja formal yang luas. Hal ini memposisikan penduduk yang tidak mampu berkompetisi di sektor formal, seperti penduduk dengan tingkat pendidikan dan keahlian rendah, cenderung masuk ke sektor informal. Mereka bekerja seadanya, pada lapangan usaha apa saja, tentunya jenis pekerjaan yang tidak membutuhkan ketrampilan dan pendidikan yang tinggi [[2]](#footnote-3) lebih jauh menjelaskan bahwa tingginya penduduk yang bekerja disektor informal, terutama di kota-kota besar dan menengah, merupakan akibat dari urbanisasi semu (*pseudo urbanisasi*), yakni urbanisasi yang tidak diikuti dengan perkembangan ekonomi (*industrialization*) dan kesempatan kerja. Masalah yang muncul dari fenomena tersebut adalah penganggur, setengah penganggur, dan tenaga kerja yang tidak dimanfaatkan secara penuh. Hal ini tentu saja akan diikuti dengan meluasnya berbagai kegiatan usaha alternatif agar hidup mereka tetap survive.

1

Menurut Pitoyo, batasan sektor informal adalah sifat usaha yang tidak terorganisisr, teknologi sederhana,lokasi usaha yang tidak tetap, jam kerja yang tidak pasti, modal kecil, tidak membutuhkan pendidikan dan ketrampilan yang tinggi, penghasilan rendah, relatif menyerap tenaga kerja (padat karya). Sektor formal menurut batasan Lembaga Buruh Internasional atau ILO (International Labour Organization) pada umumnya memiliki karakteristik sifat usaha yang terorganisir, jam kerja pasti, lokasi usaha tetap, membutuhkan cukup besar modal, pada umumnya membutuhkan tingkat pendidikan dan ketrampilan yang memadai, serta produktifitas dan penghasilan cukup tinggi[[3]](#footnote-4)

Selain perdebatan dikalangan akademisi dan praktisi tentang pandangan prospek sektor formal dan informal, pada level nasionalpun juga masih bersifat dualistik, terutama dalam memandang sektor informal yang cenderung tersisih dari kebijakan pembangunan. Orientasi pembangunan lebih banyak ditujukan pada sektor formal dengan unit produksi sekala besar. Akibatnya sektor informal berada pada kondisi daya tawar (*bargaining position)* yang lemah yang keberadaannya sering diabaikan bahkan cenderung digusur oleh pemerintah[[4]](#footnote-5).

Dualisme dalam pembangunan yang tidak dapat dipungkiri ialah bahwa sektor informal mampu bertahan dan berkembang walaupun titik berat kebijakan pembangunan ditekankan pada kemajuan sektor formal. Dualisme ini selain menggelisahkan para perencana pembangunan juga mengusik para ahli untuk mencari penjelasan yang lebih lengkap (*komprehensif)* dan tepat[[5]](#footnote-6). Namun pada beberapa tahun terakhir ini sektor informal telah mulai mendapat perhatian secara khusus, dengan dibentuknya Departemen Koperasi Dan Usaha Kecil Menengah. Kerangka utama yang ingin dicapai adalah peningkatan kualitas dan kapasitas sektor usaha kecil dan menengah termasuk di dalamnya adalah sektor informal.

Pertumbuhan sektor informal selain disebabkan ketidakmampuan sektor formal dalam menyerap lebih banyak tenaga kerja,namun juga karena rendahnya pendapatan disektor lain selain perdagangan, seperti buruh tani, buruh nelayan dan buruh kasar lainnya. Para pekerja disektor informal mempunyai ciri yang berbeda dengan penganggur, yaitu banyak yang berasal dari desa, berpendidikan rendah, berumur relatif dewasa dan berkeluarga [[6]](#footnote-7)

Aktifitas ekonomi berskala kecil atau usaha-usaha sektor informal merupakan kegiatan usaha yang adaptif terhadap kondisi ekonomi yang buruk, usaha seperti perdagangan, pengolahan makanan, industri bertekhnologi rendah dan sederhana, serta jasa adalah usaha-usaha yang banyak digeluti oleh kelompok masyarakat marginal, baik secara mandiri maupun sebagai bagian dari sistem produksi keluarga.

Berkembangnya usaha sektor informal sebenarnya telah lama terjadi, tetapi paska krisis ekonomi terjadi lonjakan jumlah dan variasi jenis usaha serta tenaga kerja pada sektor tersebut. Kondisi krisis memperlihatkan kemampuan sektor-sektor ini untuk bertahan ditengah tekanan kondisi ekonomi dan politik. Saat krisis ekonomi berkepanjangan ditambah lagi kondisi bangsa yang tidak henti diterjang bencana bertubi-tubi, kelompok marginal mengharap keberadaan usaha informal yang mereka tekuni dapat mempertahankan kelangsungan hidup mereka (*subsistensi* ). Segala keterbatasan sumber daya yang dimiliki mengharuskan pelaku sektor informal melakukan aktifitas apa saja, terutama status pekerjaan usaha sendiri seperti pedagang sayur, pedagang asongan, pedagang kaki lima, pemulung, jasa angkut barang, agar usaha dan hidup mereka dapat bertahan.

Usaha disektor informal ini dapat bertahan karena biasanya menggunakan tekhnologi sederhana, bahan baku lokal, dengan modal yang relatif kecil. Walaupun diskursus kedudukan sektor informal di dalam suatu sistem ekonomi sampai saat ini agaknya masih terus berkepanjangan. Pada satu sisi , sektor informal diakui sebagai sektor yang menjadi bagian dari sistem ekonomi rakyat kecil (*lumpen proletariat economical system*), karena dianggap mampu menjadi penyangga (*buffer zone*) yang mampu menyerap jumlah tenaga kerja ketika ekonomi sulit atau masa krisis [[7]](#footnote-8)

Senada dengan paham yang dikemukakan oleh kelompok yang setuju terhadap perubahan (*developmentalist)* yang menyatakan bahwa sektor informal memiliki kemampuan berkembang yang sama dengan sektor formal, bahkan memiliki prospek yang baik dalam meningkatkan pendapatan.[[8]](#footnote-9) Berbeda halnya dengan pendapat yang diungkapkan oleh paham kaum yang cenderung bertahan pada kemapanan (*marginalist)* bahwa sektor informal merupakan sektor yang bukan saja menghambat pembangunan ekonomi nasional, tetapi juga tidak dapat berkembang bahkan dianggap mengganggu ketertiban dan keamanan kota [[9]](#footnote-10)

Daerah perkotaan menjadi sentral industrialisasi, dan relatif terus tumbuhkembang. Tanah tegalan dan sawah yang ada di tengah perkotaan banyak berubah menjadi gedung-gedung industri, dan kini telah merambah di pinggiran kota sehingga lahan-lahan pertanian menjadi sempit. Industrialisasi ini merangsang sebagian penduduk pedesaan melakukan urban untuk mengubah nasibnya yang lebih baik di kota.

Kota bukanlah daerah yang kehidupan masyarakatnya ramah, tenang dan guyub seperti di pedesaan, melainkan daerah yang kehidupannya keras, penuh persaingan dan individual. Perbedaan budaya, pola, sikap dan orientasi kehidupan ini menjadikan para urban melakukan pilihan, pilihan untuk beradaptasi dengan budaya kota yang modernis, mempertahankan budaya tradisionalnya atau budaya barunya. Bagi urban yang mampu beradaptasi, belum menjamin nasib mereka berubah menjadi lebih baik, sedangkan bagi mereka yang tidak mampu beradaptasi dan mempertahankan budaya tradisionalnya akan memilih pulang kembali ke desa, kembali mengolah lahan pertaniannya. Lahan pertanian di desa pun semakin kecil karena telah banyak berubah menjadi rumah-rumah hunian/penduduk dan pabrik-pabrik industri. Industrialisasi merambah ke daerah pedesaan, dan menimbulkan kekhawatiran masyarakat desa atau para petani, karena lahan dan penghasilan mereka akan berkurang, padahal kebutuhan keluarga, pendidikan dan pajak harus mereka penuhi. Industrialisasi tidak bisa mereka tolak keberadaannya, dan masa transisi pun sesuatu yang harus mereka hadapi, dari dunia agraris menuju dunia industri.

Masa transisi ini menjadikan orang desa yang bergelut di dunia agraris, dan penduduknya yang homogen, sebagaimana dikatakan M. Munandar Soelaeman bahwa homogenitas atau persamaan dalam ciri-ciri sosial dan psikologi, bahasa, kepercayaan, adat istiadat, dan perilaku sering nampak pada masyarakat pedesaan bila dibandingkan dengan masyarakat perkotaan. Untuk melakukan pilihan-pilihan, dan menentukan pilihannya bukanlah hal yang mudah semudah membalikkan telapak tangan, melainkan memerlukan cara-cara yang logis dan realistis. Tidak dapat dipungkiri masa transisional dan mordinitas bagi masyarakat desa dan urban merupakan hal yang pelik karena masa ini masa yang mengedepankan kemampuan dan keahlian. Vina Adriyani mengatakan: Karakteristik utama masyarakat modern 1. Masyarakat modern merupakan *meritocratic society* (masyarakat meritokratis) adalah masyarakat yang merit atau kemampuan seseorang yang memegang peran utama dalam menentukan posisi di masyarakat, 2. Masyarakat modern merupakan *expert society* (masyarakat ahli), 3. Masyarakat modern merupakan *democratic society* (masyarakat demokratis)[[10]](#footnote-11).

Oleh karena itu para urban yang minim pendidikan, kemampuan dan keahlian mau tidak mau melakukan adaptasi agar tidak terpuruk ke garis batas atau titik nol kehidupan (miskin), dan dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari serta mempertahankan hidupnya di tengah arus industrialisasi, modernitas dan kapitalisme yang terus mengalir deras.

Dunia industri, dunia yang lekat dengan kapital, dan kapitalisme yang membebaskan individu-individu mencari provit, meminggirkan non kapitalisme. A. Qodri Azizy[[11]](#footnote-12) mengatakan bahwa kapitalisme adalah sistem ekonomi. Intinya ekonomi itu urusan individu bukan urusan pemerintah. Setiap individu bebas untuk mendapatkan keuntungan dalam mempraktekkan ekonomi. Dengan memiliki kebebasan untuk mengurus dapur ekonominya sendiri, berarti memberi angin segar hidupnya kapitalisme, yang pada gilirannya melahirkan dunia kompetisi ketat, dan kerasnya gelombang kehidupan yang seringkali saling jegal melalui piranti atau media apapun di tengah kehidupan masyarakat kota yang modern.

Di tengah kehidupan kota yang modern, keras, individual, rasional dan lekat dengan kapitalisme, terdapat suatu paradoks yakni masih adanya individu-individu yang bertahan memiliki solidaritas cukup tinggi, orientasi non kapitalis, dan lebih mengedepankan pemenuhan kebutuhan sehari-hari, sebagai respon sistem yang ada; Mereka itu orang-orang pinggiran/marjinal, orang-orang yang berada di luar sistem. Alison J. Murray menulis: Perempuan pedagang kecil dicirikan oleh jam-jam dan susunan kerja yang fleksibel dan metode-metode perdagangan yang aneh, dengan sebuah perbedaan antara mereka yang pendapatannya memberikan sumbangan yang penting bagi rumah tangga, dengan dagang tidak tetap yang lebih mementingkan perhatian sosial daripada keuntungan uang. Laba / keuntungan bukan orientasi yang dikedepankan orang-orang pinggiran yang tradisional, tapi lebih menekankan nilai-nilai sosial. Cara-cara yang logis dan realistis sangat diperlukannya guna dapat memenuhi kebutuhan keluarga dan mempertahankan hidup di tengah modernisme dan kapiltalisme agar tidak semakin terpinggirkan[[12]](#footnote-13).

Perdagangan kecil terdiri dari pedagang yang membuka tempat berjualan sederhana yang didatangi oleh konsumen atau pedagang keliling yang mendatangi konsumennya. Salah satu dari pedagang keliling yaitu pedagang sayur keliling. Pedagang sayur keliling adalah pedagang yang produknya berupa berbagai jenis sayuran yang dibawa kerumahrumah guna memenuhi kebutuhan konsumen. Kabupaten Tulungagung merupakan salah satu kawasan dengan penduduk cukup padat di Propinsi Jawa Timur dengan sebagian besar penduduknya berprofesi sebagai TKI. Hal ini menjadikan Kabupaten Tulungagung sebagai salah satu sentra pedagang sayur keliling sebagai pekerjaan alternative selain pekerjaan formal lainnya

Pedagang sayur keliling di Kabupaten Tulungagung mendatangi konsumennya pada pagi sampai siang hari. Tidak jarang beberapa pedagang datang pada waktu yang sama dengan pedagang lainnya sehingga konsumen bebas memilih produk yang mereka butuhkan dari beberapa pedagang sekaligus. Produk yang ditawarkan oleh pedagang sayur keliling sesuai dengan kebutuhan konsumen dan harga yang dibeli juga tidak jauh berbeda dengan di pasar

Orang-orang pinggiran dalam hal ini Pedagang Sayur Keliling*,*, yang orientasi hidupnya mengedepankan untuk pemenuhan kebutuhan keluarga sehari-hari. Uniknya kegiatan mereka sudah dimulai sejak jam 12 malam dalam rangka berburu belanja di Pasar Ngemplak Tulungagung sebagai pasar induk, dengan harapan mendapatkan harga yang murah dan barang yang masih fres dari para pedagang pemasok.

Pedagang sayur keliling merupakan salah satu usaha modal kecil yang ada di setiap wilayah masyarakat dan mampu memberikan penghidupan bagi pedagang sayur keliling tersebut berikut keluarganya. Usaha dagang sayur keliling ini sudah terbukti tahan banting baik itu saat krisis menerpa maupun tidak. Keuntungan yang di dapat dari usaha menjual sayur keliling sesungguhnya cukup menjanjikan dan dapat mencapai 25%-50% dari penjualan, ini sebabnya usaha dagang sayur keliling ini masih menjanjikan.

Pedagang sayur kelililng, memerlukan mental yang kuat dan daya tahan tubuh yang baik. mereka bersedia bangun pagi buta untuk membeli sayur sayuran di pasar agar saat pagi hari dan sudah siap berjualan sayuran kepada pelanggan. Pilihan sayuran yang masih segar dan memiliki kualitas yang baik, dengan tidak membeli sayuran jelek untuk menghindari kerugian akibat sayuran itu tidak laku dan tidak ada yang beli. Mereka mengutamakan mencarikan sayuran pesanan pelanggan terlebih dahulu, hal ini agar pelanggan tidak kecewa.

Sebagai pedagang sayur keliling, tentunya membutuhkan sarana untuk membawa sayuran yang akan di jual. Umumnya pedagang sayur keliling berjualan menggunakan gerobak sayur, namun begitu saat ini banyak juga di temukan pedagang sayur keliling yang menggunakan sepeda atau sepeda motor, bahkan ada yang menggunakan mobil bak terbuka sebagai sarana usaha pedagang sayur keliling. Sarana ini juga akan berpengaruh terhadap daya jelajah dalam berkeliling, bila menggunakan gerobak atau sepeda, mungkin hanya dapat berkeliling komplek dan kampung namun keuntungannya yang dapat memasuki gang gang sempit. Sedangkan bila memakai mobil bak terbuka maka tidak dapat memasuki gang gang sempit tapi di untungkan dengan kemampuan jelajah yang jauh dan banyaknya sayuran yang dapat dibawa.

Keberadaan pedagang sayur keliling di Tulungagung sebagai bagian dari masyarakat dengan tingkat ekonomi menengah kebawah dengan penghasilan tidak terlalu tinggi, menjadi sangat berarti karena keberadaan mereka sangat dibutuhkan oleh masyarakat, sehingga keberadaan mereka dalam relasi sosial menjadi sangat penting karena berperanan membantu masyarakat dalam mempercepat proses pemenuhan kebutuhan dasar (c*onsumtion*) masyarakat serta membantu mempersingkat transportasi dari pasar atau pusat perbelanjaan.

Fenomena orang-orang yang termarjinalkan atau terpinggirkan ini terus beraktivitas dan bertahan melangsungkan profesinya dengan cara-cara atau strategi-strateginya sendiri untuk mempertahankan kelangsungan hidup dan kehidupan di tengah derasnya arus modernitas dan dunia yang terus menglobal.

**B. FOKUS PENELITIAN**

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti berminat melakukan penelitian, yang terkait dengan:

1. Strategi apa yang digunakan orang-orang pinggiran menjalankan etika subsistensi untuk memenuhi kebutuhan keluarga, dan memper-tahankan kehidupannya.
2. Resiko-resiko apa yang diterima orang-orang pinggiran menjalankan etika subsistensi untuk memenuhi kebutuhan keluarga, dan memper-tahankan kehidupannya.

Permasalahan strategi-strategi dan resiko-resiko dalam menjalankan etika subsistensi bagi orang-orang pinggiran (pedagang sayur keliling) di atas, menjadi fokus penelitian yang harus dijawab atau mencari jawabnya di lapangan. Kiranya Tidak mudah untuk mencari jawabnya di lapangan, dan untuk dapat mencapai atau menjawab fokus permaslahannya memerlukan metode-metode pendukung, menentukan informan-informan yang mengetahui permasalahan, dan dapat dipertanggung-jawabkan informasinya, di samping mengetahui tujuan yang dicapai dalam penelitian.

**C. TUJUAN PENELITIAN**

Penelitian ini bertujuan untuk :

1. Untuk mengetahui strategi apa yang digunakan orang-orang pinggiran menjalankan etika subsistensi untuk memenuhi kebutuhan keluarga, dan mempertahankan kehidupannya.
2. Untuk mengetahui resiko-resiko apa yang diterima orang-orang pinggiran menjalankan etika subsistensi untuk memenuhi kebutuhan keluarga, dan mempertahankan kehidupannya.

Selain itu juga untuk memetakan karakteristik transisional dari masyarakat tradisional menuju modern, dan dari desa ke kota.Pemetaan masyarakat tradisional menuju masyarakat modern, juga mengenai desa dan kota yang menjadi tujuan dalam penelitian, akan menemukan karakteristik-karakteristik tentang tradisional dan modern, desa dan kota khususnya pada masa transisi.

1. **MANFAAT /KEGUNAAN PENELITIAN**

Manfaat atau kegunaan dalam penelitian ini adalah :

1. **Secara Teoretis:**
   1. Untuk kepentingan akademisi, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi kontribusi yang positif bagi pengembangan Konsep Pemberdayaan Ekonomi, Teori Sosial dan Ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia.
   2. Selanjutnya hasil penelitian ini diharapkan menjadi dasar serta pembinaan UMKM bagi pemerhati masalah sosial masyarakat dan sebagai bahan materi ketahanan dan kesejahteraan keluarga bagi penelitian sejenis yang akan dilakukan oleh peneliti lain dikemudian hari.
2. **Secara Praktis:**
   * + 1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dan bahan pertimbangan terutama bagi pihak-pihak yang terkait dengan keberadaan kelompok masyarakat marginal, baik keluarga, masyarakat umum maupun para *stakeholder*.
       2. Diharapkan dapat bermanfaat bagi Pemerintah Kabupaten Tulungagung dan Pemerintah Propinsi Jawa Timur serta Pemerintah Pusat untuk digunakan sebagai bahan pertimbangan khususnya dalam penyusunan perencanaan pembangunan dibidang anggaran, sosial ekonomi yang strategis .

**BAB II**

**LANDASANTEORI**

1. **Etika Subsisten Orang Pinggiran**

Masyarakat dalam hidupnya kadangkala dihinggapi rasa khawatir akan timbul bencana banjir, jatuh pailit, kekurangan pangan, kegagalan atau hancurnya kehidupan keluarga karena tidak mampu memenuhi kebutuhan keluarga. Kekhawatiran masyarakat akan mengalami keku-rangan pangan dan keterpurukan, yang menimbulkan kemungkinan masyarakat melakukan sesuatu guna menghindarinya; menamakannya etika subsistensi.[[13]](#footnote-14) Etika subsistensi merupakan cara kerja, aktivitas kerja untuk memperoleh pendapatan agar terpenuhi kebutuhan dan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya. Kiranya hal wajar jika masyarakat tidak ingin mengalami kegagalan, kekurangan atau sub-sub kehidupan lainnya terpuruk, tetapi ingin terus beraktivitas dengan kemampuan dan pengalaman yang dimiliki untuk dapat memenuhi kebutuhan hidup keluarganya walaupun hasilnya minim jauh dari yang diharapkan.

21

Orang-orang pinggiran adalah pekerja sektor informal yang bekerja seadanya dan tidak membutuhkan pendidikan dan keterampilan tinggi. Kemunculan sektor ini tidak lepas dari hadirnya modernisasi dan industrialisasi. Berger & Buvinic, Ccastell & Portes mengungkapkan: pertama, sektor informal merupakan kegiatan ekonomi individu yang muncul sebagai reaksi dari kegiatan ekonomi skala besar dan terorganisasi. Kedua, sektor informal merupakan usaha ekonomi bebas sebagai reaksi dari ekonomi pemerintah yang telah dikenai pajak dan memiliki jaminan hukum di dalam usaha. Ketiga, sektor informal merupakan usaha lokal yang tidak mampu berkompetisi secara nasional sebagai reaksi adanya intervensi ekonomi skala internasional. Keempat, sektor informal merupakan unit bayangan sebagai reaksi dari mordernisasi dan idustrialisasi. Kelima, sektor informal merupakan kegiatan ekonomi alternatif yang bersekla kecil, manajemen tidak terorganisasi sebagai reaksi dari adanya krisis ekonomi. Lahirnya sektor informal pada dasarnya reaksi terhadap desakan-desakan aktivitas ekonomi berskala besar, baik nasional maupun internasional. [[14]](#footnote-15)

Kelompok orang pinggiran, dalam arti luas, adalah kelompok yang terputus dari akses ke sumber-sumber daya vital (tanah dan air, modal, pekerjaan, pendidikan,hak-hak politik) yang semakin lama semakin dikuasai atau dimonopoli oleh sekelompok kecil orang (elite). Dalam proses yang hubungan-hubungan antar manusia mengalami perubahan-perubahan melalui suatu cara dengan cara peminggiran atau penyisihan dan menurut Scott seperti dikutip oleh Grinjs dkk.Ciri-ciri orang pinggiran adalah :

* + - 1. Disingkirkan dari pekerjaan produktif
      2. Dipusatkan kepada periferi pasar tenaga kerja
      3. Dipisahkan dari kegiatan-kegiatan tertentu atas dasar jenis kelamin.
      4. Pelebaran ketimpangan ekonomi dilihat dari akses keuntungan-keuntungan atau fasilitas-fasilitas pada jenis kelamin tertentu. [[15]](#footnote-16)

Sedang Pedagang sayur keliling : adalah para pedagang yang menjajakan dagangannya keliling kampung dari kampung satu kekampung yang lain dengan beberapa jenis dagangan dan tidak hanya terbatas sayur mayur dengan sarana transpotasi gerobak dorong, sepeda pancal atau sepeda motor.[[16]](#footnote-17).

Kehadiran orang-orang pinggiran menjadi perdebatan berkait dengan pembangunan ekonomi. Paham *developmentalist* berargumen: sektor informal memiliki kemampuan berkembang yang sama dengan sektor formal, bahkan mempunyai prospek yang baik sehingga dapat meningkatkan pendapatan. Menurut Pitoyo, Paham kaum *marginalist* sektor informal merupakan sektor yang bukan saja menghambat pembangunan ekonomi nasional, tetapi juga tidak berkembang. Prospek sektor informal yang rendah ditandai dengan sifat usahanya yang tidak terorganisasi, lokasi usaha tidak teratur, dan bahkan mengganggu ketertiban dan kenyamanan kota . Kehadiran orang-orang pinggiran sebagai pekerja informal di satu sisi ada yang memandang positif, tetapi juga ada yang memandang negatif berkait dengan pembangunan ekonomi nasional. Terlepas dari dua pandangan di atas, dalam realitasnya orang-orang pinggiran tidak menghambat jalannya modernisasi dan industri-alisasi.

Orang-orang pinggiran yang kehadirannya diperdebatkan ini, memiliki tipologi yang keterkaitan antarsektor dalam sektor informal. El Shaks dalamPitoyo,mengkategorikan dua tipologi, yaitu petama sektor informal yang aktivitas ekonominya memberikan layanan penting kepada masyarakat kota, berfungsi melengkapi (subsitensi) sektor formal. Kedua, sektor informal dengan kegiatan ekonomi yang bersifat marjinal, ilegal, dan cenderung bersifat personal . Sektor informal merupakan sektor berdiri di sisi lain sektor formal yang memiliki melengkapi sektor formal, dan memberikan layanan kepada masyarakat kota, seperti transportasi, dan pedagang makanan. Meskipun tidak dipungkiri sektor informal sebagai kegiatan ekonomi yang bersifat marjinal, ilegal dan personal.

Selain tipologi yang dikemukakan El Shaks, ada tipologi yang ditawarkan Booth & McCawley dala Pitoyo, yang dijelaskan dengan paradigma harmoni. Inti paradigma ini adalah keseimbangan sosial (*social equilibrium*) dari dua sistem yang nilanya berbeda. Sistem sosial yang pertama menggambarkan kondisi keterbelakangan atau tradisionalitas, sedang sistem sosial yang kedua merupakan sistem yang telahmeju modern. Mekanisme dualistik antara sifat tradisional dan modern selalu termanifestasi dalam berbagi aspek kehidupan masyarakat, baik dalam hal ekonomi, sosial, politik maupun teknologi. Kesemuanya berada dalam suatu hubungan simbiosis mutualisme, saling menunjang, dan menguntungkan baik sosial maupun ekonomi.Kiranya sektor informal menjadi mitra sektor formal yang saling menunjang dan menguntungkan baik secar sosila maupun ekonami, sehingga sektor informal perlu ditumbuh-kembangkan. [[17]](#footnote-18)

Orang-orang pinggiran yang dimaksud di sini adalah para pedagang sayur keliling, yang bekerja menjajakan sayur mayur dan lauk pauk . Profesi ini salah satu pilihan yang diambil sebagai reaksi atau respon atas tekanan modernisme, dan industrialisasi yang syarat kapitalistik, profesi ini dipilihnya untuk memperoleh pendapatan guna keberlangsungan hidupnya. Menurut Alison J. Murray: orang-orang pinggiran dan para urban bekerja untuk memenuhi kebutuhan keluarga dan kelangsungan hidupnya dengan cara-cara: membuka warung kecil-kecilan di gang, menjadi penjaja dagangan keliling: penjaja roti, koran, kue putu, sate dan es krim. Menjadi pengemudi bajaj, becak, dan penjual sayur mayur. Ada pula yang menjadi pembantu rumah tangga. Cara-cara atau strategi-strategi di atas merupakan cara yang relatif tidak memerlukan pendidikan dan keterampilan tinggi, melainkan lebih menekankan kekuatan pisik, setiap orang dapat melakukan dengan relatif mudah.

Minimnya pendapatan orang-orang pinggiran sebagai anggota masyarakat, yang dapat memenuhi kebutuhan hidup dengan tidak menuntut keuntungan dan atau menimbulkan resiko besar, *asal selamat* merupakan suatu metode/cara menghindari kegagalan atau kehancuran hidup. Cara mendahulukan selamat dari keterpurukan atau kehancuran sebagai satu prinsip hidup. Prinsip ini seperti yang ditawarkan Roumasser dalam Scott: ”dahulukan selamat”[[18]](#footnote-19). Setiap orang sebagai anggota masyarakat dalam hidupnya selalu berupaya untuk mendahulukan selamat, dan menghindari masuk jurang keterpurukan atau kehancuran, meskipun minim/kecil pendapatannya. Bersungguh-sungguh melakukan aktivitas sesuai dengan kemampuan rasional dan keahlian tinggi, memungkinkan seseorang mendapatkan hasil maksimal dan terhindar dari kehancuran. Dengan kata lain aktivitas yang baik dan sungguh-sungguh adalah aktivitas yang melibatkan kekuatan pisik dan non pisik secara bersama/harmonis. Baxter dalam Weber mengatakan bahwa kerja yang baik melibatkan mental atau badan yang terus menerus . Suatu aktivitas kerja seseorang akan dapat membawa hasil yang diharapkan manakala dilakukan secara kontinyu dan ada keharmonisan/kebersamaan baik pisik dan non pisik. Tanpa ada kesungguhan dan keharmonisan kerja antara pisik dan non pisik hanya akan melahirkan kekecewaan dan ketakpastian.

Terlepas dari eksistensi sosialnya, seseorang dalam hidupnya sama-sama menerima panggilanNya untuk bekerja secara baik dan sungguh-sungguh, guna dapat memenuhi kebutuhan hidupnya, sekaligus sebagai latihan melakukan kebajikan. Max Weberberpandangan bahwa kehidupan manusia dalam panggilannya adalah suatu latihan keutamaan atau kebajikan asketis. PanggilanNya merupakan motivator manusia untuk bekerja yang utama, dan bijaksana dalam menyikapi hiruk pikuknya hidup dan kehidupan. Bekerja yang utama dan bijaksana menjadi modal dan kunci pembuka pintu kesuksesan mengatasi masalah hidup yang terus datang silih berganti, susul menyusul tidak pernah berakhir. PanggilanNya juga menjadi payung peneduh terik kekerasan dan penolak guyuran hujan nilai-nilai negatif modernitas[[19]](#footnote-20).

Seseorang dalam hidupnya selain bekerja keras perlu mendengar dan atau mengikuti PanggilanNya, seseorang tak ubahnya berdiri di persimpangan jalan, kehilangan arah untuk menentukan jalan mana yang harus dilewati, kerugian terus membayangi dan membebani, serta kenyamanan hidup yang diberkatiNya sulit terwujud. PanggilanNya merupakan obat terapi penyakit-penyakit kapitalisme dan modernisme, yang menggerogoti nilai positif masyarakat desa tradisionalis yang harus dilestarikan eksistensinya.

**BAB III**

**Metode Penelitian**

* 1. **Jenis Dan Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian fenomenologis, yaitu menggambarkan fenomena yang terjadi dalam masyarakat pinggiran, bagaimana strategi mereka dalam bertahan hidup dan resiko-resiko apa saja yang dihadapi dalam menjalankan aktifitas pekerjaannya. Sedangkan pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, dengan mendiskripsikan setiap kegiatan yang mereka lakukan dalam rangka menjalani pekerjaannya dan mempertahankan kelangsungan hidupnya.

* 1. **Lokasi Penelitian**

Lokasi atau lapangan penelitian menjadi satu pembatas yang dapat memastikan tempat tertentu dilakukan penelitian, bukan tempat yang lain. Lokasi penelitian ini di seputar kota Kabupaten Tulungagung .Penelitian ini dijadwalkan akan dimulai sejak tersusunya proposal pada Bulan Mei hingga Bulan September 2013.

32

* 1. **Kehadiran Peneliti**

Kehadiran peneliti di sini untuk mengumpulkan data, dengan teknik observasi, dan observsi yang digunakan adalah observasi partisipan. Kehadiran peneliti menjadi suatu keharusan dalam penelitian kualitatif, dan peneliti merupakan instrumen utama. Sudarwan Danim mengatakan bahwa pada penelitian kualtatif. Peneliti sendiri merupakan instrumen yang dominan. Merujuk pemikiran di atas dalam penelitian ini, Peneliti bertindak sebagai instrumen utama, sekaligus perencana, pelaksana pengumpul data, dan penganalisis data serta pelapor hasil penelitian.[[20]](#footnote-21)

* 1. **Data dan Sumber data**

Kata-kata dan tindakan merupakan sumber data utama dalam penelitian kualitatif. Menurut Lofland dalam Lexy J. Moleong: sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah kata-kata informan, dan tindakan selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer, seperti aktivitas para pedagang sayur keliling; dan data skunder, seperti geografi dan demografi lapangan atau subyek penelitian. Peneliti sangat merasa senang saat para informan menyambut dengan baik, dan memberi informasi-informasi yang dibutuhkan secara tulus.[[21]](#footnote-22)

Informan yang menjadi subyek dalam penelitian ini hanya terbatas pada 5 orang informan , sedang sumber data sekunder yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah buku-buku, skripsi, thesis, jurnal penelitian, laporan penelitian dan referensi lainnya yang berkaitan tentang perempuan pedagang sayur atau sektor informal secara umum.

* 1. **Prosedur Pengumpulan data**

**1. Observasi**

Observasi menjadi teknik pengumpulan data yang relevan dalam penelitian ini, karena suatu tingkah laku, fenomena, peristiwa atau situasi lokasi penelitian akan dapat dipahami jika dilakukan melalui observasi. Observasi yang digunakan adalah observasi partisipan, partisipan sebagai pengamat. Metode observasi ini digunakan untuk mengobservasi aktivitas para pedagang sayur keliling. Observasi dilakukan saat pagi dan siang hari, Observasi pada perempuan pedagang sayur keliling dimulai dari awal mereka bekerja sekitar jam 01.30 hingga mereka pulang kerumah sekitar jam 15.00. Pada kegiatan observasi ini melibatkan peneliti pada kegiatan apa saja yang mereka lakukan baik di wilayah domestik rumah tangganya maupun di wilayah publik dimana dia menjalakan aktifitas pekerjaannya. Selain mengobservasi kehidupan keseharian kehidupan mereka.

2**. Wawancara**

Selain obeservasi, teknik wawancara pun menjadi teknik yang relevan untuk pengumpulan data dalam penelitian kualitatif karena sumber data utama dalam penelitian adalah kata-kata dan tindakan, daan kata-kata atau ucapan lisan dapat diperoleh dengan wawancara. wawancara mendalam (*in-depth interview*) dan observasi terlibat (*participant observation*). asi ini peneliti mendapat gambaran tentang bagaimana dan faktor-faktor apa saja yang menyebabkan mereka dapat bertahan dan menekuni pekerjaan mereka sekaligus relasi sosial mereka dengan suami, keluarga, masyarakat, pedagang pengepul dan sesama pedagang sayur.

Wawancara mendalam (*indepth interview*) yang bertujuan untuk mengetahui lebih dalam konsep subsisten dan marginal yang mereka alami sehingga menjadi sumber inspirasi bagi mereka untuk bangkit dan berdaya dari keberadaan mereka selama ini. Seperti berwawancara dengan para pedagang sayur keliling, para konsumen yang menjadi pelanggan. Informan dibiarkan memberikan informasi seperti bercerita, dan informasi tersebut direkam dan dicatat sebagai bahan dokumentasi.

1. **Trianggulasi atau Cross Check.**

yaitu mengkroscekkan informasi-informasi yang diterima dari informan-informan penelitian baik diantara para pedagan sayur sendiri maupun dengananggota keluarga lainnya, serta masyarakat pelanggan. Tujuan dari metode ini untuk memvalidasi apakah data-data yang disampaikan para informan betul dan sesuai dengan kenyataan

**F . Analisis Data**

Analisis data penelitian ini, dilakukan secara deskriptif eksploratif berdasarkan data yang diperoleh di lapangan. Dari penelitian ini didiskripsikan dan dieksplorasikan kondisi-kondisi yang dialami dan dilakukan oleh para pedagang sayur keliling dalam rangka keberlangsungan usaha dan kehidupannya. Patton dalam Moleong berpendapat: analisis data adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya ke dalam pola, kategori dan satuan uraian,. Analisis dilakukan untuk mendapatkan pemahaman secara mendalam terhadap fenomena–fenomena yang muncul di lapangan. Dengan analisis juga data menjadi terpola, dan terurai utuh mendasar sehingga data menjadi bermakna, dapat bicara atau hidup, dan jauh dari kekaburan. Analisis data dalam penelitian ini dengan menggunakan analisis fenomenologis. Penggunaan analisis ini dimaksudkan agar dapat melakukan penafsiran-penafsiran terhadap apa yang ada di balik data yang tersedia. Sehingga dengan penafsiran-penafsiran tersebut dapat menemukan makna yang sangat berarti dari balik data yang ada.[[22]](#footnote-23)

* + 1. **Prosedur Penelitian**

Penelitian ini dilakukan dengan beberapa tahap mengikuti paradigma penelitian kualitatif. Adapun tahapan penelitian ini dapat dilihat dalam desain sebagai berikut:

**Desain Research**

*Literatur Review*

**Survey Pada Pedagang Sayur Keliling**

Studi Pendahuluan

**Metode Penelitian**

Fokus Penelitian

***1***

**Pemilihan Sumber Data**

***2***

**Metode Pengumpulan data:**

**Observasi, Wawancara Mendalam,**

**Trianggulasi**

**dan Studi Dokumentasi**

**Kelompok Pedagang Sayur Keliling**

**Temuan Penelitian**

**Gambar 1. Desain Penelitian Etika Subsistensi Orang-Orang Pinggiran (Studi Kasus Pedagang sayur Keliling Di Kabupaten Tulungagung).**

**BAB IV**

**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

1. **1. Gambaran Umum Kabupaten Tulungagung**

**1.1. Kondisi Geografis**

Tulungagung merupakan salahsatu kabupaten dari 38 kabupaten/kota di PropinsiJawa Timur yang terletak di bagian selatan. Kabupaten Tulungagung terletak pada posisi 111o 43’ sampai dengan 112o 07’ bujur timur dan 7 o 51’ sampai 8o18’ lintang selatan. Batas wilayah, di sebelah utara berbatasan dengan kabupaten Kediri tepatnya dengan kecamatan Keras. Di sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Blitar. Di sebelah selatan berbatasan dengan samudra Indonesia dan di sebelah barat berbatasan dengan Kabupaten Trenggalek. Luas wilayah Kabupaten Tulungagung yang mencapai 1.150,41 km2 .

Kabupaten Tulungagung terbagi menjadi tiga jenis dataran yaitu tinggi, sedang dan rendah. Dataran merupakan daerah dengan ketinggian dibawah 500m dari permukaan laut, daerah ini meliputi semua kecamatan tetapi tidak semua desa untuk Kecamatan Pagerwojo dan Sendang hanya empat Desa. Dataran sedang mempunyai ketinggian 500m sampai dengan 700m dari permukaan laut, daerah ini meliputi Kecamatan Pagerwojo sebanyak 6 Desa dan Kecamatan Sendang sebanyak 5 Desa. Sedangkan dataran tinggi merupakan daerah dengan ketinggian diatas 700m dari permukaan air laut yaitu Kecamatan Pagerwojo sebanyak 1 Desa dan Kecamatan Sendang sebanyak 2 Desa.

40

Potensi sumber daya alam yang dimiliki meliputi sungai, hutan, perkebunan dan penambangan. Jumlah sungai kurang lebih ada 27 buah yang digunakan untuk pengairan sawah, disamping mengandalkan hujan dan waduk Wonorejo. Fungsi hutan meliputi hutan lindung, hutan produksi dan hutan wisata, dengan luas hutan 25.293 Ha. Potensi tambang yang tersedia meliputi marmer, kapur dan pasir. Pertambangan marmer dan kapur berada di wilayah selatan Tulungagung, sedangkan penambangan pasir berada pada sepanjang sungai Brantas dan sungai-sungai yang merupakan hulu pegunungan. Penggunaan tanah liat untuk bahan produksi bata dan genteng

**1.**2. **Pemerintahan**

Sedangkan dalam pemerintahan dipimpin Bupati dibantu Wakil Bupati dan Sekretaris Daerah. Dalam Sekretaris Daerah terdapat 3 staf ahli Bupati , 3 asisten dan 9 kepala bagian. Satuan Kerja Pemerintah Derah terdiri dari 10 Badan, 15 Dinas dan 4 Kantor. Sedangkan pembagian wilayah pemeritahan terdiri dari 19 kecamatan, 271 desa dan kelurahan, dan terdapat 713 dusun yang terbagi dalam 257 desa. Adapun sebaran wilayah pemerintahan mulai kecamatan, desa/kelurahan, dusun, RW dan RT adalah sebagai berikut sebagai berikut :

***Tabel 1.1. Pembagian Wilayah Pemerintahan***

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Kec.** | **Desa** | **Kel.** | **Dusun** | **RW** | **RT** |
| 1 | Besuki | 10 | - | 0 | 4 | 24 |
| 2 | Bandung | 18 | - | 3 | 5 | 20 |
| 3 | Pakel | 19 | - | 2 | 4 | 11 |
| 4 | Campurdarat | 9 | - | 8 | 4 | 32 |
| 5 | Tanggunggunung | 7 | - | 7 | 5 | 60 |
| 6 | Kalidawir | 17 | - | 4 | 25 | 13 |
| 7 | Pucang laban | 9 | - | 4 | 4 | 62 |
| 8 | Rejotangan | 16 | - | 0 | 48 | 00 |
| 9 | Ngunut | 18 | - | 6 | 48 | 59 |
| 1 | Sumbergempol | 17 | - | 4 | 26 | 84 |
|  | Boyolangu | 17 | - | 3 | 06 | 41 |
|  | Tulungagung | - | 14 | - | 9 | 99 |
|  | Kedungwaru | 19 | - | 7 | 22 | 71 |
|  | Ngantru | 13 | - | 3 | 12 | 42 |
|  | Karangrejo | 13 | - | 9 | 9 | 266 |
|  | Kauman | 13 | - | 3 | 9 | 23 |
|  | Gondang | 20 | - | 0 | 0 | 388 |
|  | Pagerwojo | 11 | - | 7 | 4 | 188 |
|  | Sendang | 11 | - | 3 | 6 | 256 |
| **Total** | | **257** | **14** | **13** | **.830** | **.239** |

*Badan Pusat Statistik,****2*** *01****2***

**1. 3Keadaan Demografi**

**a. Potensi Sumber Daya Manusia.**

Jumlah penduduk Kabupaten Tulungagung berdasarkan Kabupaten Tulungagung dalam Angka tahun 2012 adalah 1.020.217 jiwa dengan jumlah laki-laki 508.523 jiwa dan jumlah perempuan 511.694 jiwa.

***Tabel 1.2. Penduduk menurut Kecamatan dan Jenis***

***Kelamin***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| NNo | **Kecamatan** | **Laki-laki** | Perempuan | | **Jumlah Penduduk** |
| 1 | Besuki | 17.953 | 17.886 | | 35.839 |
| 2 | Bandung | 24.160 | 23.097 | | 47.257 |
| 3 | Pakel | 25.256 | 25.644 | | 50.900 |
| 4 | Campurdarat | 27.249 | 26.745 | | 53.994 |
| 5 | Tanggunggunung | 12.390 | 12.608 | | 24.998 |
| 6 | Kalidawir | 33.850 | 33.955 | | 67.805 |
| 7 | Pucanglaban | 12.645 | 13.401 | | 26.046 |
| 8 | Rejotangan | 36.785 | 36.832 | | 73.617 |
| 9 | Ngunut | 37.907 | 38.783 | | 76.690 |
|  | Sumbergempol | 31.751 | 31.682 | | 63.433 |
|  | Boyolangu | 37.102 | 36.584 | | 73.686 |
|  | Tulungagung | 32.683 | 33.956 | | 66.639 |
|  | Kedungwaru | 42.555 | 41.669 | | 84.224 |
|  | Ngantru | 27.185 | 26.746 | | 53.931 |
|  | Karangrejo | 19.191 | 19.851 | | 39.042 |
|  | Kauman | 24.930 | 25.844 | | 50.774 |
|  | Gondang | 27.357 | 27.662 | | 55.019 |
|  | Pagerwojo | 14.831 | 15.148 | | 29.979 |
|  | Sendang | 22.743 | 23.601 | | 46.344 |
| Jumlah | | **508.523** | | **511.694** | **1.020.217** |

Badan Pusat Statistik, 2012

Sehingga secara prosentase penduduk laki-laki : 49,84 % dan prosentase penduduk perempuan: 50,15 %. Angka pertumbuhan pen-duduk 1,74 %. Berdasarkan BPS tahun 2012 jumlah anak-anak (usia dibawah 18 tahun) di kabupaten Tulungagung sekitar 324.627 jiwa, merupakan 31,82 % dari jumlah penduduk. Sedangkan jumlah anak perempuan berkisar 155.357 jiwa secara prosentase sebesar 15,23 % dari penduduk.

***Tabel 1.3. Penduduk menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Umur | **Laki-laki** | **Perempuan** | **Jumlah** |
| 0 – 4 | 45.116 | 41.008 | 86.124 |
| 5 – 9 | 41.657 | 37.805 | 79.462 |
| 10 – 14 | 44.228 | 40.369 | 84.597 |
| 15 – 19 | 51.106 | 48.233 | 99.339 |
| 20 – 24 | 39.266 | 44.099 | 83.365 |
| 25 – 29 | 41.271 | 44.979 | 86.250 |
| 30 – 34 | 39.985 | 42.688 | 82.673 |
| 35 – 39 | 38.772 | 40.348 | 79.120 |
| 40 – 44 | 35.001 | 34.570 | 69.571 |
| 45 – 49 | 31.301 | 29.617 | 60.918 |
| 50 – 54 | 23.836 | 23.181 | 47.017 |
| 55 – 59 | 21.438 | 20.555 | 41.993 |
| 60 – 64 | 19.208 | 20.875 | 40.083 |
| 65+ | 36.338 | 43.367 | 79.705 |
| **Jumlah** | **508.523** | **511.694** | **1.020.217** |

Badan Pusat Statistik, 2012

Penduduk Kabupaten Dati II Tulungagung tahun 2012 berjumlah 996.962 jiwa. Sejalan dengan meningkatnya jumlah dan pertambahan penduduk di Kabupaten Tulungagung sebesar 0.85 % per tahun diikuti pula dengan besarnya KB aktif yaitu mencapai 142.128 jiwa atau 86.64 % dari PUS, sehingga dalam usaha pengendalian penduduk Kabupaten Tulungagung dapat teratasi.

Untuk mengimbangi pertambahan penduduk, maka pembangunan dibidang pendidikan juga terus ditingkatkan dan tidak berhenti yang merupakan proses berkesinambungan dari tahun ketahun baik pendidikan formal maupun non formal. Dalam pendidikan perlu sekali dilakukan secara terpadu dan sesuai antara sektor pendidikan dan sektor-sektor pembangunan lainnya. Pendidikan diluar sekolah termasuk pendidikan yang bersifat kemasyarakatan seperti kepemudaan dan kursus latihan ketrampilan bagi yang berminat dan berkemampuan untuk memberikan kesempatan yang lebih luas untuk bekerja atau berusaha bagi anggota masyarakat.

Sedangkan fasilitas pendidikan di Kabupaten Daerah Tingkat II Tulungagung secara garis besar dapat digolongkan menjadi 2 golongan yaitu pendidikan formal dan pendidikan non formal. Khususnya pendidikan formal pada lima tahun terakhir antara Rasio Murid terhadap Sekolah terus menurun, maka tingkat pelayanan pendidikan secara umum cukup baik.

**1.4. Ekonomi, Sosial dan Budaya**

Industri yang terbesar di Kabupaten Tulungagung adalah industri kecil dan rumah tangga dimana bidangnya yang terbesar berturut turut adalah industri makanan, minuman dan tembakau; industri tekstil, pakaian jadi dan kulit; industri bahan galian bukan logam kecuali minyak bumi dan batu bara; industri bahan dari logam, mesin dan peralatan; industri kayu, bambu, rotan dan perabot rumah tangga dan terakhir industri kertas dan barang-barang dari kertas, percetakan dan penerbitan.

Kabupaten Tulungagung memiliki potensi ekonomi pada bidang pertanian, perkebunan, peternakan, industri dan perniagaan sebagaimana terlihat dalam tabel 1.4. dan tabel 1.5.

Tabel 1.4. Potensi Ekonomi

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No. | Bidang  Pertanian | 2005  GKG | Bidang  Peternakan | 2005  kenaikan dlm % |
| 1.  2.  3.  4.  5.  6.  7.  8. | Padi  Ubi  Kedelai  Tebu  Jagung  Sayuran  Kacang Hijau  Ubi kayu | 198.355 ton  26.384 ton  1.498 ton  232.262 ton  2.183 ton  578 ton  2 ton  1,48 ton | Sapi perah  Kambing  Domba  Ayam buras  Itik  Entog  Kelinci  Ikan | 19,67  0,73  0,2  0,53  7,27  30,91  8,52  6,79 |

**Sumber : BPS, Tulungagung Dalam Angka 2012**

**Tabel 1.5*.* Perniagaan**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No. | Bidang | Jumlah |
| 1.  2.  3. | Perbankan  Koperasi  Industri Kerajinan :  - Industri kecil formal  - Industri kecil nonformal | 16 buah  20 buah  58.73 %  28.27 % |

**Sumber : BPS, Tulungagung Dalam Angka 2012**

Tabel 1.4 dan 1.5 diatas menunjukkan tentang potensi ekonomi terutama pada bidang pertanian hasil utamanya adalah perkebunan tebu yang menunjukkan angka sebesar 232.262 Ton, disusul produksi padi sebesar 198.355 Ton. Sedang pada bidang peternakan angka kenaikan produksi terbanyak ternak entog sebesar 30,91 dan yang kedua produksi sapi perah sebanyak 19,67.

**Tabel 1.6. Mata Pencaharian**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | Mata Pencaharian | Jumlah Jiwa |
| 2 | Pertanian  Industri Pengolahan  Perdagangan Besar,eceran & Hotel  Pertambangan,Listrik,Gas dan Air  Transportasi dan Komunikasi  Bangunan  Perbankan, Asuransi, Jasa & Sewa | 12.647  9.000  11.691  207  3.098  5.785  246 |
| Sumber : BPS, Tulungagung Dalam Angka 2012 | | | |

Dari tabel 1.6. terlihat bahwa sebagian besar masyarakat Kabupaten Tulungagung, bekerja dibidang pertanian sebanyak 12.647 jiwa, disusul perdagangan besar dan eceran serta industri pengolahan. Hal tersebut menunjukkan bahwa pemerintah Kabupaten Daerah Tingkat II Tulungagung terus berupaya untuk membuka lapangan pekerjaan, guna menanggulangi pertambahan penduduk usia kerja/tenaga kerja yang setiap tahun makin meningkat dan makin menyempitnya lahan persawahan yang dipergunakan untuk pemukiman.

Sejalan dengan terus bertambahnya jumlah lulusan dari berbagai strata pendidikan, akan mempengaruhi terhadap meningkatnya jumlah pencari kerja dan jumlah penduduk usia kerja bagi para remaja yang putus sekolah atau yang tidak dapat melanjutkan pendidikan yang lebih tinggi. Untuk mengatasi hal tersebut pemerintah telah memberi kesempatan kepada anak-anak putus sekolah untuk mengikuti kursus-kursus/ketrampilan, agar nantinya dapat hidup mandiri. Disamping itu juga membuka lapangan kerja baru dibidang perindustrian/kerajinan dan perusahaan-perusahaan baru, sehingga akan memberi kesempatan penampungan tenaga-tenaga baru.

Banyaknya Pencari Kerja yang telah disalurkan dirinci menurut Tingkat Pendidikan sebesar 80 % dari jumlah tenaga kerja di wilayah Kabupaten Tulungagung sebanyak 16.062 jiwa. Bila ditinjau lebih lanjut jumlah pencari kerja terbanyak berpendidikan SD (58,17 %), dapat dikatakan pencari kerja di Kabupaten Tulungagung mayoritas (pada umumnya) berpendidikan menengah. Dengan demikian tambahan lapangan pekerjaan yang diupayakan pun lebih diutamakan bagi pencari kerja yang berpendidikan menengah dengan tingkat pendidikan pencari kerja.

Sedangkan banyaknya pencari kerja yang telah disalurkan dirinci menurut jenis lapangan kerja sebesar 55.57 % dari jumlah kesempatan kerja berdasarkan lapangan kerja sebesar 24.444 jiwa. Data menunjukkan bahwa pencari kerja yang disalurkan terbanyak dibidang Jasa Kemasyarakatan / Pribadi. Lapangan kerja dibidang lainnya mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun lalu.. Secara umum yang terbanyak memiliki tingkat pendidikan rendah (SD). Pembinaan dan pelatihan terhadap tenaga kerja yang demikian sangat diperlukan, agar menjadi tenaga kerja yang produktif sehingga dapat meningkatkan pendapatan bagi tenaga kerja itu sendiri khususnya, dan daerah umumnya.

Berdasarkan data kantor Departemen Agama komposisi pemeluk agama adalah Islam 98,13%; Kristen 1,21%; Katolik 0,44%, Budha 0,15% dan Hindu 0,07%. Jumlah jamaah haji tahun 201**2** sebanyak 769 dan pada tahun 2013 sebanyak 714. Pengikut kegiatan santapan rohani meningkat 1,16 persen. Peningkatan lainnya juga nampak dari semakin banyaknya Taman Pendidikan Al-Qur’an.

Kegiatan budaya banyak yang bercampur dengan kegiatan keagamaan misalnya selamatan yang dilakukan mulai bayi didalam kandungan, kelahiran hingga hari-hari kematian yang mewarisi budaya Hindu namun acara doanya berdasar agama Islam. Kegotongroyongan nampak dengan budaya sumbangan (mbecek-jawa red) kepada pihak yang mempunyai hajat. Namun sejalan dengan budaya materialis kegiatan ini berbau persaingan bahkan mengorbankan kebutuhan pokok untuk menjaga prestise.

1. **PEMBAHASAN**

1. **Gambaran Usaha Pedagang Sayur Keliling**

Untuk mendapatkan gambaran usaha secara utuh, maka perlu diketahui tentang batasan konsep pedagang sayur keliling, yang dimaksud pedagang sayur keliling disini adalah pada pedagang sayur yang menjajakan dagangannya dengan cara berkeliling dari kampung yang satu ke kampung lainnya dengan jenis dagangan yang dijual mulai dari sayur mayur, lauk pauk, aneka jajan pasar, buah-buahan, dan Es lilin untuk mendapatkan penghasilan . Penelitian tentang pedagang sayur di pasar yang dilakukan oleh Sihite R.R (1995) memberi batasan bahwa yang dimaksud dengan pedagang sayur adalah seorang yang pekerjaannya menjual sayur-mayur dan segala kebutuhan dapur dengan menggunakan alat transpotasi sepeda atau gerobak dan berteriak menjajakan sayur keliling dari satu kampung ke kampung yang lain. Selanjutnya perlu pula diketahui tentang bagaimana proses mereka mencari bahan atau barang dagangan, proses menjajakan dagangan hingga hasil yang diperoleh dari kegiatan yang dilakukan.

1. **Proses Mencari Barang Dagangan**

Para perempuan pedagang sayur keliling dalam proses mencari barang dagangan diawali sejak pukul 01.00 mereka berangkat dari rumah masing-masing dengan berbarengan (*dampyak-dampyak*) bersama pedagang sayur yang lain menuju kepasar induk di Kabupaten Tulungagung dari beberapa wilayah kecamatan yang terdapat di Tulungagung. Mereka umumnya menggunakan sarana transportasi sepeda dan sepeda motor untuk sebagian kecilnya. Rata-rata jarak antara pasar induk dengan rumah masing-masing antara 7 hingga 15 Km.

Ketika sampai di pasar mereka kemudian memarkir sepeda atau sepeda motornya pada tempat parkir langganan mereka. Pada umumnya parkir para pedagang sayur ini mengelompok, sesuai dengan kedekatan pada langganan tempat mereka mencari barang dagangan. Kegiatan selanjutnya adalah mengumpulkan barang dagangan. Umumnya mereka telah memiliki langganan pedagang sayur pasar, sehingga mereka langsung menghampiri masing-masing langganan kemudian memilih barang-barang yang akan dibeli dan hanya dengan menunjukkan jumlah dan jenis barang yang dibeli tanpa disertai tawar menawar karena mereka telah hafal harganya, kecuali bila terjadi kenaikan harga secara umum baru mereka melakukan tawar menawar harga. Transaksi tersebut biasanya langsung dibayar tunai atau cukup dicatat kemudian baru besoknya dibayar tunai, mereka cukup percaya dengan para langganan karena mereka sudah saling kenal dan sudah tahu rumah langganannya.

“*Karena sudah langganan, umumnya para bakul sayur di pasar itu sudah percaya sama kita, hanya dengan menunjukkan barang dan jumlahnya berapa, sudah barang sudah bisa kita bawa, tanpa perlu tawar menawar dulu, jadi bisa lebih cepat benlanjanya”,* papar B. Mrnh ( Seorang pedagang sayur keliling dari Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Tulungagung)

Setelah cukup proses mengumpulkan barang dagangan kemudian dilanjutkan dengan memilah-milah barang dagangan untuk dikurangi dari ikatan awal (*diethet*) biasanya berupa sayur-mayur dengan tujuan agar jumlah dagangannya bertambah sehingga pendapatan yang diperoleh juga bertambah. Hasil dari proses *ngethet* ini sayuran tersebut kemudian diikat kembali menjadi satu ikatan dan dijual dengan harga yang sama dengan seikat sayur dari pedagang pasar. *“ Ya begini bu caranya untuk dapatkan untung, karena kalau hanya menggantungkan dari keuntungan harga jual, bathinya (untungnya) cuma kecil”,* lanjut Bu Mrnh. Setelah proses ini selesai antara pukul 05.30 mereka kemudian mereka bersiap-siap untuk berangkat berkeliling menjual dagangannya. “ *Pokoknya kalau sudah padang (matahari terang), kita bersiap-siap untuk jalan keliling, dari satu kampung ke kampung yang lain”,* tambah Bu Djtn (Pedagang sayur dari Desa GendinganKedungwaru, sambil menata barang dagangannya ke keranjang sayur atau *obrok*.

1. **Strategi apa yang digunakan orang-orang pinggiran menjalankan etika subsistensi untuk memenuhi kebutuhan keluarga, dan mempertahankan kehidupannya.**

Terdapat beberapa strategi yang dilaksanakan para pedagang sayur keliling dalam menjalankan etika subsistensi untuk memenuhi kebutuhan keluarga dan mempertahankan kehidupannya. Antara lain dalam menjalankan usahanya dengan menggunakan strategi :

1. **Dengan membuat pelanggan membeli kembali**, usaha kecil seperti pedagang sayur keliling ini hanya dapat berhasil bila ada pelanggan atau pembeli, maka mereka berusaha agar dapat memenuhi kebutuhan atau keinginan pembeli terutama bila pembeli memesan sayuran sehari sebelumnya. Sebagaimana yang disampaikan B. TS.,sebagai berikut :

“ *Saya selalu menanyakan pada pelanggan mungkin ada yang mereka pesan untuk sayur, lauk atau buah yang dibutuhkan esok hari, dengan harapan besok lagi beliau memesan lagi dan akhirnya menjadi pelanggan tetap*”.

Senada dengan uraian diatas disampaikan B. Slstr :

“*Bahwa jika ada pelanggan yang memesan kebutuhan untuk esok hari selalu saya catat dan utamakan karena boleh jadi besok-besoknya beliau memesan lagi, apalagi jika ada pelanggan yang butuh untuk keperluan hajatan, yang tentu jumlahnya banyak dan besar biayanya, saya selalu mengutamakan pelanggan tersebut*”.

1. **Harga yang bersaing**

Mereka berusaha agar harga yang ditetapkan tidak melebihi harga para penjual sayur lainnya, ini akan membuat para pelanggan tetap kembali membeli pada setiap hari. Dalam menentukan harga pada umumnya para pedagang sayur keliling ini relatif murah tidak terlalu jauh dengan harga pasar, hal tersebut memang sengaja dilakukan agar pelanggan tidak terlalu merasa keberatan dalam membeli kebutuhan dapur sehari-hari. Dengan mengetahui harga jual para pedagang sayur keliling ini tidak jauh beda dari pasar akhirnya mereka menjadi pelanggan tetap dan tidak usah jauh-jauh ke pasar. Hal tersebut juga untuk mengantisipasi persaingan antar pedagang sayur. Kondisi ini sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh B. TS :

“ *Dalam menentukan harga kami tidak terlalu jauh dari harga pasar dan itupun nanti masih ditawar oleh pelanggan makanya, kami dalam menetapkan harga tidak terlalu mahal supaya barang cepet laku danmodal kembali untuk belanja esok hari”.*

Demikian pula dengan B. Djtn. menyampaikan bahwa :

*“Harga-harga yang kami tetapkan tidak terlalu jauh dari harga pasar, kami hanya sedikit mengambil untung, biar cepet laris dagangannya dan pelanggan jadi betah berbelanja dengan kami dan ini lebih baik dari pada ambil untung banyak tapi dagangan sepi pembeli dan modal habis”*

Dengan berdagang sayur secara keliling, bermanfaat untuk memudahkan para ibu rumah tangga dalam memenuhi kebutuhan akan lauk-pauk, sayur dan buah-buahan, tanpa bersusah payah dan jauh-jauh pergi kepasar. Fungsi utama mereka adalah menyediakan barang-barang konsumtif kebutuhan rumah tangga terutama untuk kebutuhan dapur dengan harga yang murah dan cepat.

1. **Akrab dengan pembeli**

Para pedagang sayur keliling umumnya masih mengandalkan sistem tawar menawar, ini sebabnya mereka mesti dapat berinteraksi dengan para pembeli, bersenda gurauan dan bertegur sapa. Bagaimana mungkin para pembeli akan kembali bila saat di tanya harga hanya menjawab secukupnya tanpa mau mengakrabkan diri dengan para pembeli, apalagi bila sikap mereka kurang ramah, cemberut atau bahkan pemarah saat sayuran ditawar.

*“Kalau ingin dagangan habis, kita juga harus ramah dan sopan dengan pelanggan dan melayani dengan sabar, bahkan dalam pembayarannya terkadang juga harus mau dihutang dulu, kalau enggak ya mereka cenderung tidak mau berbelanja pada kita, masalahnya mereka juga masih nunggu gajian suami yang seminggu sekali baru diterima, jadi kita harus mau kalau ingin langganan banyak “.* Papar B. Srgtn*.*

Apabila barang dagangan yang dijajakan tidak habis untuk jenis sayur-mayur biasanya mereka gunakan sendiri untuk konsumsi keluarga karena biasanya cepat layu dan busuk, sedang untuk jenis dagangan yang awet dan tahan sampai besok seperti buah-buahan dan bumbu dapur maka disimpan untuk dijual keesokan harinya. Pada umumnya mereka berusaha untuk menghabiskan barang dagangan walau harus dihutang dulu oleh pelanggan asalkan laku. Atau bagi mereka yang dirumah juga membuka warung kelontong (*pracangan*), biasanya dagangan yang tidak laku akan dijual diwarung.

1. **Tepat waktu**

Para ibu rumah tangga yang membeli sayuran biasanya akan berbelanja di pagi hari, terlambat sedikit saja mereka dapat kehilangan palenggan karena mereka sudah membeli dari penjual sayur lain. Untuk itu mereka harus tepat waktu, jika mereka mulai berjualan jam 5 pagi maka mereka berusaha setiap hari memulai jualan jam 5 pagi agar para pelanggan dapat pemperkirakan kadatangan mereka. Dalam manajemen waktu para pedagang sayur ini harus pandai memperkirakan jam berapa mereka harus berangkat dari rumah, berapa jam untuk belanja barang dagangan dan kapan mulai berangkat menjajakan dagangannya. Seperti yang disampaikan B. Sltr. bahwa:

“ *Saya setiap hari bangun jam 12.00 malam dan kemudian bergegas mempersiapkan diri untuk berangkat ke pasar induk untuk mencari barang dagangan, setelah itu kami memilah dan memilih dagangan kami untuk di ethet supaya barang dagangan semakin banyak dan untung juga semakin besar. Baru setelah itu mulai jam 05.00 kami mulai berangkat untuk menjajakan dagangan kami ke rute-rute yang biasa kami lewati. Setelah dagangan hampir habis barulah kita pulang ke rumah sekitar pukul 16.00.*”

Hal senada juga disampaikan oleh B. TS.sebagai berikut, :

*” Karena rumah saya relatif agak jauh dari pasar induk tempat kami kulakan barang dagangan maka saya harus berangkat dari rumah mulai jam 12.00 malam dengan sepeda motor, dan nyapai pasar sudah jam 01.00 malam baru kemudian kami mencari barang dagangan pada pedagang langganan kami sampai pukul 05.00 dan istirahat sebentar dilanjutkan dengan persiapan berangkat ke lokasi rute desa-desa yang menjadi sasaran jualan kami. Kalau tidak tepat waktu misalkan kita terlambat bangun atau kesiangan, mungkin langganan kita sudah belanja pada pedagang sayur lainnya atau mereka belanja langsung ke Pasar Induk, nah langganan kita jadi berkurang.”*

1. **Menentukan rute berjualan**

Rute berjualan harus di buat dan mesti dijalani setiap hari agar mereka bisa datang ke para pelanggan di waktu dan tempat yang sama setiap harinya. pedagang sayur keliling ini dalam menjajakan barang dagangannya menuju desa-desa yang telah biasa dijadikan rute jualan. Biasanya jumlah desa yang mereka lalui berkisar antara 5 hingga 6 desa . Mereka memiliki wilayah tersendiri di masing-masing desa, jadi tidak seluruh bagian wilayah desa yang mereka lalui, dan biasanya telah memiliki kesepakatan yang tak tertulis atas masing-masing wilayah, dengan cara apabila suatu wilayah telah dimasuki oleh seorang pedagang maka pedagang yang lain dalam waktu bersamaan tidak akan masuk wilayah tersebut, kecuali pedagang tersebut tidak berjualan pada hari itu, maka pedagang yang lain baru masuk.

Mereka mendatangi wilayah-wilayah tertentu misal, satu RT kemudian pindah ke RT yang lain dan para langgananpun telah menunggu di tempat biasa mereka berhenti . “*Biasanya kita berhenti di tempat-tempat yang sudah biasa kita tempati sambil istirahat,*” ungkap B.Mrmh.. Jumlah pelanggan yang belanja dalam satu RT sebanyak 15 sampai 20 orang. Cara bertransaksi dalam belanja, para pelanggan ada yang membayar tunai dan banyak pula yang hutang terlebih dahulu baru dibayar seminggu berikutnya setelah suaminya dapat gaji.

1. **Jaga kebersihan barang dagangan**

Kebersihan sayuran wajib di jaga dari kotoran maupun dari lalat yang biasanya akan selalu mengiringi, terutama jika mereka juga membawa lauk atau daging yang bersipat amis. Untuk menjaga kualitas dagangan mereka para pedagang sayur ini berupaya menjaga kebersihan barang dagangannya dengan menutup rapat barang dagangan yang bersifat mudah basi dan basah, serta membungkusnya dengan plastic agar tidak dikerubuti lalat. Hal tersebut sebagaimana diungkapkan B. Djtn. Sebagai berikut :

“*Walaupun saya ini orang kampung dan miskin namun saya juga tetap menjaga barang dagangan saya supaya tetap bersih dan sehat, serta mutu dagangan saya nomer satu. Itu saya lakukan supaya pelanggan saya setia dan tetap memilih saya dalam berbelanja sayur mayor dan lauk pauk. Selain itu Karen umumnya pelanggan yang dari perumahan itu kaum kaya atau menengah keatas, jadi mesti mereka ingin mendapatkan mutu barang yang bagus dan sehat. Untuk itu saya tetap menjaga mutu dagangan saya*”.

Demikian pula disampaikan oleh B. Sltr. bahwa:

“*Dalam keranjang sayur saya terdapat tempat lauk pauk dengan wadah tertutup, ini untuk menghindari lalat dan debu supaya barang tetap bersih dan bagus. Gerobak sayur saya juga saya tutup apalagi saat hujan-hujan begini kalau tidak ada tutupnya bias basah semua dan cepet membusuk barang dagangan saya. Selain itu saya membungkus dagangan saya dengan plastik yang bersih agar barang dagangan saya terlihat segar dan sehat.”*

1. **Buat kode panggil tersendiri**

Kode panggil yang di maksud adalah kata kata atau bunyi tertentu yang unik dan bila diperdengarkan akan mudah di kenali para pelanggan yang mungkin masih berada di dalam rumah, seperti bunyi tok tok pada pedagang bakso atau berteriak Sayur.

“*Saya menggunakan bel motor saya untuk memanggil para pelanggan dengan beberapa kali membunyikan klakson tersebut. Dan biasanya para pelanggan juga sudah hafal dengan kode klakson motor saya.*” Ungkap B. TS.

Demikian pula dengan yang dilakukan oleh B. Mrmnh. : “ *Karena saya bawa sepeda ontel maka saya bunyikan bel sepeda dan para pelanggan sudah hafal dengan bel sepeda saya atau say juga sambil berteriak sayur…sayur…maka berda-tanganlah para pelanggan untuk berbelanja.”*

Selain itu mereka juga harus memikirkan mana yang lebih efektif agar berkeliling atau diam di tempat, sebagai contoh bila mereka telah selesai berkeliling komplek perumahan mereka bisa mangkal di suatu tempat yang strategis agar jika ada para ibu yang terlewat dapat menyusul mereka ketempat tersebut. Ketekunan dan mental yang kuat akan menentukan keberhasilan usaha dagang sayur keliling, mereka juga harus dapat menjalin hubungan yang baik dengan para pelanggan ataupun orang-orang yang biasa mereka temui saat lewat untuk berjualan, begitu juga dengan para pedagang sayur di pasar.

1. **Resiko-resiko apa yang diterima orang-orang pinggiran menjalankan etika subsistensi untuk memenuhi kebutuhan keluarga, dan memper-tahankan kehidupannya**.
2. **Resiko Modal.**

Resiko ini yang seringkali dirasakan para pedagang sayur keliling. Dengan modal yang kecil mereka berusaha memutar agar modal dapat kembali bahkan bisa bertambah dan berkembang.. Namun pada kenyataannya karena kebutuhan hidup mereka sehari-hari juga banyak terkadang modalnya ikut terpakai untuk menutupi kebutuhan hidup, seperti untuk biaya SPP anak-anaknya yang masih sekolah, untuk keperluan Mbecek atau hajatan dan untuk membayar hutang-hutang mereka pada rentenir pasar. Berdasar jumlah modal yang digunakan, berkisar antara Rp. 250.000,- hingga Rp. 500.000,- yang dibelanjakan setiap harinya. Berdasar usia, rata-rata pedagang sayur berusia antara 25 – 55 tahun, dengan status sebagai ibu rumah tangga.

Pada umumnya sektor informal membutuhkan modal kecil, tekhnologi sederhana, dan ketrampilan rendah . Namun sektor informal dapat berkembang apabila didukung persediaan sarana , ketrampilan dan modal yang memadai. Hal tersebut dapat dilihat dari para pedagang yang jumlah modalnya cukup besar terbukti lebih berkembang dibanding yang jumlah modalnya kecil. Jenis usaha sektor informal ini biasa disebut sebagai usaha mandiri atau *one man show*, yaitu setiap proses usaha mereka lakukan sendiri tanpa ada yang membantu, mulai dari belanja, menjual sampai menerima hasil pendapatanya .

Para pedagang sayur ini menekuni pekerjaannya pada awalnya untuk membantu keluarga mencukupi kebutuhan keluarga, namun pada perjalanannya justru merekalah sebagai penopang ekonomi keluarga , sebab suami–suami mereka sebagian besar berprofesi sebagai buruh bangunan, buruh tani, pekerja serabutan yang intensitas pekerjaannya tidak menentu, kadang bekerja tapi lebih banyak nganggur sehingga hasilnyapun tidak pasti., karena itu hasil pendapatan merekalah kebutuhan hidup keluarga terpenuhi. Sebagaimana diungkapkan oleh Bu Mrmh*:*

*”Gimana bu kalo tidak berjuang begini, bagaimana hidup bisa nyambung terus wong kebutuhan hidup semakin hari semakin tinggi, dan bapaknya itu pekerjaannya serabutan, kadang ada kerjaan kadang endak kalau kita ndak ubet ya nggak bisa ngliwet (kalo tidak usaha ya tidak bisa makan)”*

Seperti yang disampaikan oleh B. Sltr. bahwa:

“ *Modal kami kecil bu makanya kami harus pandai-pandai mengelola keuangan rumah tangga agar tidak mengganggu modal jualan. Kalau modalnya sudah terpakai untuk menutupi kebutuhan rumah tangga dengan terpaksa untuk mencari modal kembali kami harus berhutang atau pinjam pada rentenir pasar yang banyak itu bu, kalo tidak macetlah usaha kami*.”

Sesuai dengan kebutuhan usaha pedagang sayur, pada umumnya pedagang sayur dapat berkembang apabila mereka memiliki kemampuan modal internal, motivasi dan kemauan yang kuat serta akses terhadap pengembangan usaha, agar tetap dapat bertahan dan selanjutnya dikembangkan lebih besar. Mereka juga menginginkan usaha mereka berkembang, seperti alat transportasi yang selama ini mereka gunakan adalah sepeda, ingin ganti menjadi sepeda motor dan *obrok* untuk tempat sayur diganti menjadi motor gerobak, yang mamapu menampung jumlah dagangan yang banyak. Namun harapan itu hanya tinggal harapan karena dengan modal yang kecil bagaimana mungkin usaha mereka dapat berkembang, karena hasilnya selalu habis untuk mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari.

Dengan kreatifitas dan motivasi yang kuat mereka berupaya memanfaatkan beberapa peluang di wilayah sekitarnya.Jadi resiko modal ini yang sering ditemui para pedagang sayur keliling sebagai penghambat utama subsistensi kelangsungan usaha mereka.

1. **Resiko Jerat Rentenir.**

Sebagaimana temuan dalam studi penelitian terdahulu disebutkan bahwa faktor modal adalah faktor utama yang menjadi persoalan dalam usaha sektor informal. Modal yang kecil dan terbatas dengan perbandingan antara modal dengan keuntungan 100 % : 10 %, pada umumnya kondisi mereka sulit berkembang, karena bisa jadi hidup mereka hanya tutup lobang dan gali lobang menutup masalah yang satu tapi membuka lagi masalah yang baru tanpa ada penyelesaian.

Modal adalah kekuatan yang dalam skala lokal maupun global merupakan alat yang biasa digunakan untuk menekan pihak yang lemah yaitu pihak yang tidak memiliki modal dan dalam keadaan tanpa pilihan. Modal usaha dalam studi ini pada umumnya kecil, yang berasal dari modal sendiri dan keluarga. Modal usaha yang relatif kecil ini antara lain disebabkan oleh dua faktor. Pertama para pedagang sayur ini memang berasal dari kalangan ekonomi bawah, sehingga modal yang mereka miliki juga kecil. Yang kedua mereka sulit untuk mendapatkan kredit pinjaman dari perbankan atau lembaga keuangan formal karena pihak perbankan menilai pinjaman pada usaha kecil ini memiliki tingkat resiko yang tinggi daripada pinjaman kepada pengusaha bersar. Dengan asumsi bahwa usaha sektor informal dan kecil ini cenderung lemah dan labil dalam perjalanan usaha, sehingga mereka tidak layak untuk dipinjami karena khawatir terjadi kredit macet.

Dari kondisi inilah mengapa mereka cenderung tergantung pada rentenir atau *bank plecit* yang lebih banyak mencekik dari pada membantu karena tingkat bunga yang relatif tinggi antara 5-10 %, namun karena terpaksa dan butuh mereka tetap saja meminjam pada renten. Ibarat yang tepat untuk menggambarkan kondisi mereka adalah gali lubang tutup lubang. Tidak pernah lepas dari jeratan para rentenir. Bahkan dari hasil temuan penelitian dilapangan ditemukan masing-masing pedagang memiliki pinjaman pada rentenir. Namun dari pinjaman dan hasil keuntungan berdagang inilah justru mereka mampu bertahan untuk berdagang dan mencukupi kebutuhan hidup.Mereka pada umumnya memiliki relasi yang baik dengan para rentenir, bahkan setiap hari raya lebaran para rentenir itu selalu memberi hadiah untuk mempertahankan relasi bisnis diantara mereka.

Dalam penelitian ini ditemukan fakta, bahwa mereka untuk mendapatkan dan menambah modal usaha dengan meminjam pada bank plecit dan rentenir, yang jumlahnya sangat banyak di Pasar. Para renten dan bank plecit ini setiap hari berkeliling untuk menawarkan jasa dengan meminjamkan uang disertai bunga pinjaman. Terdapat beberapa alasan mengapa para pedagang sayur ini cenderung meminjam uang dari para rentenir dan bank plecit karena : cara meminjam uang mudah, sederhana, tidak melalui proses yang berbelit-belit, cepat dan sewaktu-waktu . Biasanya para pedagang sayur jika membutuhkan uang, mereka langsung menghubungi para renten yang selalu beroperasi dipasar saat mereka belanja, kemudian mereka langsung bertransaksi dengan beberapa kesepakatan sederhana, tanpa formalitas langsung diterimakan uangnya. Demikian pula ketika mengangsur para rentenir itu selalu menghampiri para pedagang saat mereka belanja di pasar dengan perjanjian-perjanjian tertentu.

Hubungan mereka begitu dekat karena saling membutuhkan. Walaupun sebenarnya dalam relasi mereka ada yang dirugikan secara finansial berupa bunga pinjaman yang cukup besar sekitar 5-10 %, tapi mereka dapat mencicil angsuran sewaktu-waktu dan semampunya. Berat memang beban yang harus dipikul namun bagaimana lagi, hanya itu yang dapat mereka jangkau dan keberadaan renten serta bank plecit sangat mereka butuhkan, seperti yang disampaikan oleh Bu Mrmh :

*“Saya memang berlangganan dengan para renten pasar, bahkan tidak hanya pada satu orang, ada 4 orang tempat saya pinjam uang, Bagaimana lagi walaupun berat saya tetap butuh karena darimana lagi saya mendapat tambahan modal apalagi kalau modalnya habis untuk keperluan pengobatan suami saya, dan kebutuhan sekolah anak-anak yang terus naik, bahkan kalau tidak ada mereka bagaimana mungkin usaha saya tetap dapat bertahan “.*

Untuk mencukupi kebutuhan usaha para pedagang sayur ini biasanya memutar modal yang dimiliki, dengan menyisihkan modal pokok untuk belanja dagangan setiap hari sedang kelebihannya atau untung yang didapat untuk membayar angsuran pinjaman dan sebagian lainnya untuk mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari. Namun jika kondisi pasar sepi mereka juga terpaksa tidak membayar angsuran rente mereka dengan konsekuensi denda atau jika terlalu lama maka bunganya bisa membengkak, sehingga antara pokok pinjaman dengan bunganya lebih tinggi bunganya, karena beban tunggakan.

Para pedagang sayur keliling ini karena hutang terlanjur menumpuk pada rente dan bank plecit. Jumlah pendapatan yang mereka hasilkan sangat terbatas, mereka harus terus berusaha untuk dapat bertahan dalam menghidupi keluarga serta menjaga kelangsungan usahanya. Nyaris tidak ada tabungan yang dapat mereka sisihkan dari penghasilan yang mereka dapatkan. Sehingga apabila mereka mendapat undangan atau terjadi musibah secara tiba-tiba, biasanya mereka mengambil modal dagangan untuk menutupinya. Alhasil jumlah modal yang mereka miliki juga semakin berkurang. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Bu Djtn :

“*Bagaimana bisa nyisihkan atau nabung bu, lha wong untuk mencukupi kebutuhan hidup saja kadang bisa nutup bahkan sering kurang, apalagi kalau lagi musim hajatan, atau keluarga ada yang sakit, bisa habis deh modal untuk berdagang”*.

1. **Resiko Keamanan**

Dalam menjalankan usahanya resiko lainnya adalah resiko keamanan, yaitu resiko yang bisa saja meraka dapatkan pada saat mereka berangkat ke pasar induk untuk belanja barang dagangan, yaitu resiko jika ditengah perjalanan ada rampok, atau orang yang sedang mabuk-mabukan. Dengan berangkat pada tengah malam yang gelap, terutama bagi para perempuan pedagang sayur harus bersama-sama berangkatnya dengan pedagang sayur lainnya, atau diantarkan oleh suami atau keluarga mereka. Kondisi tersebut yang menyebabkan mereka harus berhati-hati agar keamanan dan keselamatan mereka terjamin. Kondisi tersebut sebagaimana yang dijelaskan oleh B. Srngt . sebagai berikut.:

”*Saya pernah malam-malam itu berangkat ke pasar bersama dengan teman sesama pedagang sayur di hadang oleh orang-orang yang sedang mabuk. Untung malam itu juga ada orang lain yang lewat dan menghalau mereka. Akhirnya kami melanjutkan ke pasar untuk belanja dagangan dan sejak saat itu suami selalu mengantar saya sampai ke pasar*.”

Lain lagi dengan pengalaman yang diceritakan oleh B. Sltr. :

”*Kalau saya pernah diuber-uber sama orang gila saat mau berangkat kepasar, dan karena saya jalan dari pasar kerumah dengan gerobak sayur saya dorong gerobak itu dengan lari sekencang-kencangnya sampai ada orang lain yang juga lewat jalan itu mau kepasar saya dibantu untuk diantar kepasar dengan naik motornya, dan setelah peristiwa itu tidak pernah lagi ketemu orang gila itu lagi. Alhamdulillah sampai sekarang masih aman*.”

Sebagai pedagang sayur keliling dengan jarak tempuh antara rumah mereka ke pasar untuk belanja dagangan dengan waktu malam hari, memang terdapat berbagai resiko yang harus dihadapi, namun resiko-resiko itu tidak membuat mereka patah arang atau berhenti dari profesi yang mereka jalani untuk menyambung terus usaha mereka dan untuk bertahan hidup karena pekerjaan itu yang mampu mereka lakukan.

Secara umum keberadaan usaha mereka berdiri sendiri tanpa ada organisasi atau kelompok usaha sejenis yang mengikat. Sebagai usaha jenis informal dan mikro keberadaan mereka cenderung termarginalisasi dari perhatian dan pembinaan pemerintah. Selama ini mereka belum pernah mendapat binaan dan bantuan dari dinas terkait. Sesungguhnya mereka sangat membutuhkan arahan dan binaan dari pemerintah, sebagai bentuk perhatian terhadap keberadaan mereka dan selanjutnya untuk meningkatkan kapasitas usaha dan kualitas hidup mereka sebagai bagian dari masyarakat. Informasi tentang perkembangan usaha pedagang sayur keliling di Tulungagung ini tidak banyak diperoleh dari lapangan, karena penelitian sebelumnya yang secara lengkap mengkaji berbagai aspek yang terkait dengan pedagan sayur ini belum banyak dilakukan. Namun dari pengamatan dan informasi dari pihak-pihak yang sering berkaitan dengan pedagan sayur keliling ini dapat dijelaskan bahwa perkembangan jumlah pedagang sayur ini semakin bertambah banyak, dikarenakan banyaknya pemutusan hubungan kerja dari pabrik rokok yang ada di Tulungagung sebagaimana disampaikan oleh Bu Djtn:

“*Kalau dulu seangkatan saya tahun 80-an, kira-kira jumlah pedagang sayur keliling ini sekitar 100-an orang, tapi sekarang jumlahnya bertambah terus sekitar 300-an orang kebanyakan mereka dari pegawai PR. Retjo Pentung yang di PHK dan krismon, apalagi sekarang pedagang sayur keliling laki-laki juga sudah cukup banyak terutama di wilayah pegunungan yang medan dan kondisi alamnya sulit”.*

Jumlah pedagang sayur keliling seperti yang disebutkan oleh Bu Djtn, sesuai dengan hasil penghitungan yang peneliti lakukan, terdapat sekitar 325 pedagang sayur yang berhasil dihitung dengan meminta informasi dari para tukang parkir serta diperoleh dari berbagai sumber. Angka tersebut termasuk cukup tinggi, apalagi sejak krisis ekonomi melanda negeri ini, semakin banyak orang yang tertarik menekuni pekerjaan ini sebagai alternatif pekerjaan dengan persyaratan yang sederhana dan mudah. Pertambahan jumlah pedagang sayur keliling tampak jelas sejak tahun 1997-1998 yaitu masa-masa krisis terdapat pertambahan jumlah pedagang sayur sekitar 3 kali lipat dan wilayahnyapun juga lebih meluas. Dahulu terdapat wilayah-wilayah yang tidak pernah dilalui atau menjadi tujuan rute keliling, namun pada saat ini hampir disetiap desa dapat dijumpai pedagang sayur keliling.

Kelangsungan usaha pedagang sayur keliling ini, dapat diketahui dari upaya pengembangan yang dilakukan dan upaya untuk mempersiapkan kader penerus usaha tersebut. Namun sejauh ini upaya pengembangannya belum nampak jelas dan tidak ada jaminan bahwa usaha ini kelak akan bertahan. Sebagaimana pernyataan-pernyataan yang diucapkan oleh Bu Djtn, Bu TS , Bu Mrmh, Bu Sltr. serta Bu Srgt, bahwa :

“*terserah anak-anak nanti untuk memilih kerja masing-masing, saya tidak akan memaksa mereka untuk menekuni pekerjaan seperti yang saya lakukan”,* ungkap Bu TS. dan disetujui oleh Bu Mrmh:

“*bahkan saya nanti berharap kalau anak-anak saya nanti, bekerja pada pekerjaan yang lebih baik dari pekerjaan yang saya lakukan ini,*” kata Bu Djtn.

“*saya tidak tahu apakah pekerjaan ini nanti dapat bertahan atau tidak, karena itu tergantung pada anak-anak nanti berminat atau tidak, namun saya juga tidak ingin anak saya menekuni pekerjaan ini saya berharap mereka bisa jadi pegawai kantor atau pengusaha, biar pekerjaan ini dilakukan orang lain saja*”, tegas Bu TS .

Senada dengan Bu Srgt. , Bu Sltr. menambahkan bahwa biar mereka saja yang menjalani pekerjaan ini, karena mereka sangat merasakan jerih payah menjadi pedagang sayur yang sesungguhnya dirasa berat.

Menjalani pekerjaan sebagai pedagang sayur keliling, bagi mereka memang banyak hal yang bisa diperoleh, selain relasi yang baik dengan masyarakat pelanggan diluar desa mereka dan sesama pedagang sayur, mereka juga mendapatkan pengalaman baru dalam mengatur keuangan rumah tangga, mendapat informasi-informasi dari masyarakat yang terbaru dan yang bermanfaat. Dari kondisi tersebut mereka berusaha ikut mengambil bagian dalam pengambilan keputusan pada setiap pemenuhan kebutuhan yang diperlukan oleh anggota keluarga. Informasi terbaru dari masyarakat pada pengelolaan ekonomi rumah tangga serta bagaimana menjalani dan menyikapi pekerjaan sebagai pedagang sayur keliling dengan nyaman agar tidak terasa sebagai beban.

Tampak dari ungkapan mereka bahwa usaha ini sebetulnya bukan tujuan utama jenis pekerjaan yang mereka harapkan, namun karena kesempatan untuk memilih pekerjaan lain sangat terbatas karena pendidikan dan keahlian rendah, terpaksa mereka menerjuni pekerjaan apa saja asal halal dan sebagai bagian dari strategi untuk kelangsungan hidup rumah tangganya (*subsisten*).

**Tabel. Daftar Informan Anggota Paguyuban Pedagang Sayur Keliling ”KARTINI”**

**Kabupaten Tulungagung**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Nama** | **Alamat** | **Jabatan** | **Umur**  **Thn.** | **sarana angkutan** |
| 1.  2  3  .  4.  5. | Tatik  Sukesi  Sulastri  Djaten  Sringatin  Marminah | Ds. Wajak Lor Boyolangu  Ds. Tretek Tulungagung  Ds. Gendingan Kedungwaru  Ds.Tapan Kedungwaru  Ds. Bangoan Kedungwaru | Ketua  Sekretaris  Bendahara  Anggota  Anggota | 40  35  50  33  45 | Sepeda Motor  Gerobak Dorong  Bakul Gendong  Sepeda Ontel  Sepeda Motor |

**BAB V**

**KESIMPULAN DAN SARAN**

A. **Kesimpulan**

Keberadaan pengusaha sektor informal merupakan satu fenomena yang menggambarkan bagaimana proses arus industrialisasi kapitalisasi yang semakin meminggirkan sektor informal berikut pelaku-pelaku yang terlibat didalamnya, termasuk perempuan. Marjinalisasi yang terjadi pada perempuan yang bekerja pada sektor informal adalah karena pemusatan perempuan kepada periferi pasar tenaga kerja. Peluang-peluang kerja yang tersisa untuk dimasuki perempuan hanya pada sektor informal, yang juga merupakan sektor usaha pinggiran yang dianggap tidak memiliki prospek. Dengan demikian, tidak mengherankan jika kondisi usaha dan kondisi ekonomi para pelaku usaha sektor informal ini tidak menunjukkan perubahan dari waktu ke waktu. Sumber daya yang terbatas, berupa pendidikan, ketrampilan, modal dan peralatan yang rendah menyebabkan mereka tidak mendapat kesempatan untuk memasuki sektor formal.

87

Bentuk kegiatan ekonomi yang dilakukan sektor informal dalam hal ini adalah pedagang sayur keliling dimulai dari proses mencari barang dagangan, kemudian dilanjutkan dengan proses menjajakan barang dagangan hingga memperoleh hasil dari berdagang sangatlah memprihatinkan, karena curah waktu untuk bekerja termasuk *overwork*, demikian pula tanggung jawab mereka dalam keluarga banyak yang berperan sebagai penopang ekonomi keluarga sehingga dapat disebut dengan beban ganda (*double burden*). Kemiskinan juga sangat lekat dengan kondisi mereka, namun karena hidup harus terus berlanjut maka mereka tetap bertahan menekuni sektor informal dengan beberapa strategi . Strategi mereka bertahan pada pekerjaan sebagai pedagang sayur adalah :

1. Dengan membuat pelanggan membeli kembali,
2. Harga yang bersaing
3. Akrab dengan pembeli
4. Tepat waktu
5. Menentukan rute berjualan
6. Jaga kebersihan barang dagangan
7. Buat kode panggil tersendiri

Sedang resiko-resiko usaha yang sering mereka temui dalam menjalankan profesinya adalah :

* 1. Resiko permodalan
  2. Resiko jerat rentenir dan lilitan hutang
  3. Resiko keamanan

1. **Saran**

Diperlukan perhatian dari pemerintah terhadap keberadaan sektor informal, karena secara nyata mereka menjadi alternatif untuk mengatasi masalah ketenaga kerjaan yaitu pengangguran. Dengan pembinaan, bantuan modal dan pelatihan agar mereka lebih berdaya dan berkualitas kehidupannya.

Diperlukan pula pembinaan keorganisasian agar mereka dapat mengakses seluruh kebutuhan mereka dan membentuk jaringan pada kelompok kerja mereka, sehingga mereka dapat lepas dari segala bentuk eksploitasi dan marjinalisasi sistem pasar, yang akhirnya mereka mampu memiliki daya tawar (*bargaining position*) yang kuat dalam kontek politik, ekonomi dan sosial budaya serta sebagai bagian dari masyarakat dan keluarga. Kontribusi mereka pada pendapatan keluarga sekaligus pendapatan perkapita mutlak untuk ditingkatkan.

Potensi pedagang sayur keliling sebagai komponen masyarakat perlu dibangun dan dikembangkan agar mereka lebih berpotensi, sehingga kehidupan dan kelangsungan usaha dan rumah tangganya (*subsisten*) tetap berjalan sebagaiman harapan yang diinginkan.

**DAFTAR PUSTAKA**

Abdullah, Irwan, Marcelinus M.,Wolfgang C., *Kesempatan Kerja dan Perdagangan di Pedesaan,* Seri Laporan Penelitian No. 49, Pusat Kependudukan UGM, Yogyakarta, 1995, h. 10.

Adriyany, Vina. 2003. *Pendidikan dan Mobilitas Sosial*. ([www.pikiran-rakyat.com/cetak/0603/26/0801.htm](http://www.pikiran-rakyat.com/cetak/0603/26/0801.htm))

Alexander, Jenifer, *Wanita Pengusaha di Pasar-Pasar Jawa,* dalam Robert Hefner*, Budaya Pasar: Masyarakat dan Moralitas dalam Kapitalis Asia Baru* , LP3ES, Jakarta, 2000, h. 285-314.

Azizy, A. Qodri. 2004. *Melawan Globalisasi, Reinterpretasi Ajaran Islam*. Jogjakarta: Pustaka Pelajar.

Boserup, Esther, *Women Role in Economic Development*, dalam Mosse, Julia C. *Gender dan Pembangunan,* (terj.), Rifka Annisa dan Pustaka Pelajar, Jogjakarta, 1996.

91

Bachtiar, Wardi. 2006. *Sosiologi Klasik dari Comte hingga Parsons*. Bandung: Remaja Rosdakarya .

Cahyono ES.,Susetyo, Nanang T., *Karakteristik Usaha Dan Tenaga Kerja Sektor Informal (Kasus Pedagang Kaki Lima)*, Buletin Ilmiah Unila Lampung,Vol.2,No. 9, Tahun 1992, h. 59.

Danim, Sudarwan. 2002. *Menjadi Peneliti Kualitatif.* Bandung: Pustaka Setia.

Dewayanti R.,dkk., *Marginalsasi & Eksploitasi Perempuan Usaha Mikro Di Perdesaan Jawa*, Akatiga , Bandung, 2004, h. 24.

Dewey, Alice (1962) *Pola Hubungan sosial dalam Perdagangan serta kaitan antara Pasar dan Petani*, dalam Dede Mulyanto, *Usaha Kecil Dan Persoalannya Di Indonesia*, Akatiga, Bandung, 2006.

Dignard, Louise dan Jose Havert, *Introduction in Women in Micro and Small Scale Enterprise Development*, Westview Press Inc., Colorado, 1995

Evers, Hans.Dieter., *Trade as Off Farm Employment in Central Java* , Sojourn:Social Issues in Southeast Asia Vol. 6 no. 1 ,1991, h.21

Fedyani, Ahamad S., Antropologi Kontemporer (Suatau Pengantar Kritis Mengenai Paradigma), Kencana, Jakarta, 2006.

Geertz, Clifford. 1983. *Abangan, Santri, Priyayi dalam Masyarakat Jawa*. Diterjemahkan Aswab Mahasin. Jakarta: Pustaka Jaya.

Grinjs, Mies, Ines Smith, dkk., *Different Women Different Work:Gender and Industrialization in Indonesia*, 1992, dalam Ratih Dewayanti dkk., *Marginalsasi & Eksploitasi Perempuan Usaha Mikro Di Perdesaan Jawa*, Akatiga , Bandung, 2004, h. 24.

Hart, Keith, *Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana*, Journal of Modern African Studies, Vol. 11,No. 1, 1973, h.61-69, dalam A.J. Pitoyo, *Pedagang Kaki Lima Pada Masa Krisis*, Populasi, Vol.10 No..2 , 1999.

Hull , Valleri, *Women in Java`s Rural Middle Class: Progres or Regres*, Population Institute, Working Paper Series No. 3, UGM Yogyakarta, 1976.

Hidayat, *Pengembangan Sektor Informal dalam Pembangunan Nasional : Masalah dan Prospek*, PP-SDM, FE-UNPAD, Bandung, 1978.

Kahmad, Dadang. 2002. *Sodiologi Agama*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Moleong, Lexy J. 2002. *Metodologi Penelitian Kualitatif.*Bandung: Remaja Karya.

Mc Gee , T.U., *Catalyst or Concer The Role of Cities in Asean society*, Dalam Jacobson and Prakash,1971 Dalam *Pedagang Kaki Lima Pada Masa Krisis*, Populasi Vol.10 ,No. 2, Buletin PSKK-UGM, Yogyakarta, 1999, h. 74.

Moir & Soetjipto, *Sektor Informal di Jakarta*, Widyapura, Vol. 1 No. 9

Murray, Alison J. 1994. *Pedagang Jalanan dan Pelacur Jakarta Sebuah Kajian Antropolgi Sosial*. Penerjemah Nasith Majidi. Jakarta: LP3ES.

Mulyoto, dkk.,*Motivasi Perempuan Bekerja Di Ruang Publik*, Kompas, 11 Desember 1988.

Mulia, Siti Musdah, *Fenomena Perempuan Pedagang Sayur di Pasar Induk Jakarta* , Laporan Penelitian, Depag RI, Jakarta, 2000.

Pitoyo, Agus Joko. 1999. Pedagang Kaki Lima pada Masa Krisis, *Populasi,* Buletin Vol.10 No.2. Yogyakarta: Pusat Penelitian Kependudukan UGM.

Ridwan, M. Deden (Ed). 2001. *Tradisi Baru Penelitian Agama Islam Tinjauan Antardisiplin Ilmu*. Bandung: Nuansa.

Scott, James C. 1981. *Moral Ekonomi Petani, Pergolakan dan Subsistensi di Asia Tenggara.* Diterjemahkan Hasan Basari*.* Jakarta: LP3ES.

Soelaeman, M. Munandar. 1995. *Ilmu Sosial Dasar, Teori dan Konsep Ilmu Sosial*. Bandung: Eresco.

Weber, Max. 2006*. Etika Protestan & Spirit Kapitalisme*. Penerjemah: TW Utomo danYusup Priya Sudarja. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Yujiro Hayuni dan Masao Kikuchi. 1987. *Dilema Ekonomi Suatu Pendekatan Ekonomi terhadap Perubahan Kebudayaan di Asia.* Penerjemah Zhara D. Noer. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.

**Lampiran :**

**Foto-foto kegiatan Pedagang Sayur Keliling**



Gambar 1. Bu Tatik S. Saat menjajakan barang dagangan dari kampung ke kampung

Gambar B. Sulastri dengan gerobak dorongnya siap berkeliling kampung untuk berjualan



Gambar B. Djaten sedang melayani pelanggan yang membeli buah pesanannya.



Gambar 4 . B. Marminah saat berannngkat keeeliling kampung untuk melayani kebutuhan pelanggan



Gambar 5. B. Sringaten masuk di perumahan sambil membunyikan klaksonmotor memanggil pelanggan untuk membeli dagangannya.

**LAPORAN HASIL PENELITIAN**

**ETIKA SUBSISTENSI ORANG-ORANG PINGGIRAN**

**(Studi Kasus Pedagang sayur Keliling Di Kabupaten Tulungagung)**

****

**Oleh :**

**Dr. Nur Aini Latifah, SE.MM**

**PUSAT PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (P3M)**

**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)**

**TULUNGAGUNG**

**2013**

**KATA PENGANTAR**

Terima kasih dan puji syukur Alhamdulillah penyusun panjatkan ke hadirat Allah Robbul ‘Alamin, Tuhan yang Maha Halus atas segala berkah, hidayah dan Inayah-Nya. Dengan tersusunya laporan penelitian yang berjudul “ETIKA SUBSISTENSI ORANG-ORANG PINGGIRAN(Studi Kasus Pedagang Sayur Keliling Di Kabupaten Tulungagung)”, ini walau tidak sempurna. Shalawat dan salam kami haturkan kepada junjungan kami Nabi Agung Muhammad Saw, beserta keluarga, sahabat, dan umatnya.

Dengan selesainya penelitian ini, diharapkan dapat memberi sumbangsih nyata bagi khasanah pengetahuan di bidang Sosial terutama kajian Pemberdayaan Ekonomikelompok marginal di Indonesia. Sebagai pengejawentahan rasa syukur atas terselesaikannya laporan penelitian ini perkenankan kami mengucapkan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada :

i

1. Ketua STAIN Tulungagung yang memberikan ruang apresiasi dan kesempatan kepada penulis untuk menyisihkan sebagian waktu akademiknya untuk melaksanakan kegiatan ini.
2. Ketua Pusat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah memfasilitasi untuk melakukan kegiatan ini.
3. Segenap sahabat Paguyuban Pedagang Sayur Keliling “Kartini” Tulungagung dan semua rekan sejawat yang telah membantu berdiskusi di seputar tema yang penulis angkat.

Semoga amal saleh itu semua mendapatkan balasan dari Allah SWT.Terlepas dari semua itu, sebagai manusia yang tak lepas dari khilaf dan dosa, maka tentu banyak kekurangan khususnya dalam penulisan laporan ini yang pada hakekatnya jauh dari kesempurnaan. Untuk itulah saran, kritik dan dorongan sangat dibutuhkan oleh kami di kemudian hari.

Tulungagung, 12 September 2013

**Dr. Nur Aini Latifah, SE.M.M**

ii

**Abstrak**

Nur Aini Latifah, 2013, “Etika Subsistensi Orang-Orang Pinggiran (Studi Kasus Pada Pedagang Sayur Keliling di Kabupaten Tulungagung)”, Penelitian DIPA STAIN Tulungagung.

Penelitian ini membahas tentang kegiatan ekonomi sektor informal, khususnya tentang kelompok orang pinggiran dalam hal ini pedagang sayur keliling. Karena skala kerja yang kecil, usaha sektor informal ini bersifat padat karya dengan segala keterbatasan modal, pendidikan, ketrampilan dan peralatan. Pertumbuhan proporsi usaha-usaha sektor informal ini menandakan peminggiran golongan miskin dalam ekonomi perkotaan yang oleh sebagian penulis sering disebut sebagai “involusi kegiatan ekonomi informal”. Mereka bekerja dengan curah waktu melebihi jam kerja normal (*overworks*), dalam rangka jaminan keberlangsungan hidup (*subsisten*), selain karena ketiadaan kesempatan dan peluang pada pekerjaan sektor formal, mereka juga harus menopang ekonomi keluarga sehingga terjadi beban kerja ganda (*double burden*) .

iii

Yang menjadi fokus permasalahan dalam penelitian ini adalah : (1). Strategi apa yang digunakan orang-orang pinggiran (pedagang sayur keliling ) di Kabupaten Tulungagung menjalankan etika subsistensi untuk memenuhi kebutuhan keluarga, dan mempertahankan kehidupannya. Dan (2) Resiko-resiko apa yang diterima orang-orang pinggiran (pedagang sayur keliling) di Kabupaten Tulungagung dalam menjalankan etika subsistensi untuk memenuhi kebutuhan keluarga, dan mempertahankan kehidupannya.

Metode penelitian dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode induktif, dengan perspektif fenomenologi. Jenis penelitiannya adalah deskriptif eksploratif, dan lokasi penelitian di Kabupaten Tulungagung. Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer yang terbatas pada 5 orang informan, sedang sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah buku-buku, skripsi, thesis, jurnal penelitian, laporan penelitian dan data BPS Kabupaten Tulungagung yang berkaitan dengan perempuan pedagang sayur atau sektor informal secara umum. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan metode wawancara mendalam (*in-depth interview*) dan observasi terlibat (*participant observation*) dan *trianggulasi*. Teknik analisa data secara deskriptif kualitatif .

iv

Hasil dari penelitian ini adalah bahwa Strategi mereka bertahan pada pekerjaan sebagai pedagang sayur adalah : Dengan membuat pelanggan membeli kembali, Harga yang bersaing, Akrab dengan pembeli, Tepat waktu, Menentukan rute berjualan, Jaga kebersihan barang dagangan, Buat kode panggil tersendiri. Sedang resiko-resiko usaha yang sering mereka temui dalam menjalankan profesinya adalah : Resiko permodalan, Resiko jerat rentenir dan lilitan hutang, Resiko keamanan.

v

**DAFTAR ISI**

Hal

Kata Pengantar …………………………………... i

Abstrak …………………………………………… iii

Daftar Isi ………………………………………….. vi

Daftar Tabel ………………………………………. viii

BAB I : Pendahuluan…………………….. 1

1. Latar Belakang Masalah……….. 1
2. Fokus Penelitian……………….. 17
3. Tujuan Penelitian……………… 18
4. Manfaat/Kegunaan Penelitian… 19

### BAB II : Landasan Teori…………………. 21

### BAB III : Metode Penelitian ……………… 32

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.. 32
2. Lokasi Penelitian ……………… 32
3. Kehadiran Peneliti …………….. 33
4. Data dan Sumber Data ………… 34
5. Prosedur Pengumpulan Data ….. 35
6. Analisis Data ………………….. 37
7. Prosedur Penelitian …………… 38

### BAB IV : Deskripsi Daerah Penelitian ……. 40

A. Gambaran Umum Kabupaten Tulungagung …………..……,,,.. 40

* 1. Kondisi Geografis .…..........40

vi

* 1. Pemerintahan ……………... 42
  2. Potensi Sumber Daya Manusia…………………. 44
  3. Ekonomi Sosial, dan Budaya .. 48

B.Pembahasan……………………… 54

1.1 Gambaran Usaha Pedagang sayur keliling ………………. 54

1.2 Proses Mencari Barang Dagangan ………………….. 55

1.3 Strategi yang Digunakan Orang-orang Pinggiran dalam Menjalankan Etika Subsistensi ………………… 58

1.4 Resiko-resiko yang Diterima

Orang-orang Pinggiran dalam Menjalankan Etika Subsistensi ………………… 69

Bab V : Kesimpulan Dan Saran ……… 87

Daftar Pustaka……………………………………. 91

Lampiran ……………………………………….. 97

vii

**DAFTAR TABEL**

Hal

Tabel 4.1. Pembagian Wilayah Pemerintahan ............................ 43

Tabel 4.2. Penduduk menurut Kecamatan dan Jenis Kelamin....................... 44

Tabel 4.3. Penduduk menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin .......... 46

Tabel 4.4. Potensi Ekonomi ......................... 49

Tabel 4.5 Perniagaan ................................... 49

Tabel 4.6Mata Pencaharian ........................ 60

Tabel 4.7Daftar Informan ........................... 86

viii

1. Todaro dan Stillkind 1991,10 dalam A.J.Pitoyo 1999, 73. [↑](#footnote-ref-2)
2. Sethuraman 1981, Mazumdar 1984, Adams 1995 , Mc Gee (1971 dalam AJ Pitoyo, 1999 [↑](#footnote-ref-3)
3. .Temple 1975, Papanek 1976 , dalam Pitoyo 1999 [↑](#footnote-ref-4)
4. Effendi 1993, h. 77-78. [↑](#footnote-ref-5)
5. Cahyono dkk. 1992 h : 59 [↑](#footnote-ref-6)
6. Moir dan Soetjipto 1977, dalam Hidayat 1978. [↑](#footnote-ref-7)
7. Maldonado 1995 dalam Pitoyo 1999. [↑](#footnote-ref-8)
8. Sethurahman 1977, Hosier 1987, Portes, et.al. 1989 dalam Pitoyo 1999. [↑](#footnote-ref-9)
9. Benefield 1975 dalam Pitoyo 1999. [↑](#footnote-ref-10)
10. Adriyani, Vina. 2003. *Pendidikan dan Mobilitas Sosial*. ([www.pikiran-rakyat.com/cetak/0603/26/0801.htm](http://www.pikiran-rakyat.com/cetak/0603/26/0801.htm)) [↑](#footnote-ref-11)
11. Azizy, A. Qodri. 2004. *Melawan Globalisasi, Reinterpretasi Ajaran Islam*. Jogjakarta: Pustaka Pelajar. [↑](#footnote-ref-12)
12. Murray, Alison J. 1994. *Pedagang Jalanan dan Pelacur Jakarta Sebuah Kajian Antropolgi Sosial*. Penerjemah Nasith Majidi. Jakarta: LP3ES. [↑](#footnote-ref-13)
13. Scott, James C. 1981. *Moral Ekonomi Petani, Pergolakan dan Subsistensi di Asia Tenggara.* Diterjemahkan Hasan Basari*.* Jakarta: LP3ES. [↑](#footnote-ref-14)
14. El Shaks dalam Pitoyo, Agus Joko. 1999 . [↑](#footnote-ref-15)
15. Scott (1986) seperti dikutip oleh Grinjs dkk.(1992) [↑](#footnote-ref-16)
16. Windriyati, 2005 [↑](#footnote-ref-17)
17. Pitoyo, Agus Joko. 1999. [↑](#footnote-ref-18)
18. Roumasser, Scott, James C. 1981. [↑](#footnote-ref-19)
19. Baxter dalam Weber, Max. 2006*. Etika Protestan & Spirit Kapitalisme*. Penerjemah: TW Utomo danYusup Priya Sudarja. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. [↑](#footnote-ref-20)
20. Danim, Sudarwan. 2002. *Menjadi Peneliti Kualitatif.* Bandung: Pustaka Setia. [↑](#footnote-ref-21)
21. Lofland dalam Lexy J. Moleong, 2002:112, *Metodologi Penelitian Kualitatif.*Bandung: Remaja Karya. [↑](#footnote-ref-22)
22. Patton dalam Moleong, , Lexy J. 2002:103. *Metodologi Penelitian Kualitatif.*Bandung: Remaja Karya. [↑](#footnote-ref-23)