

Modal Sosial dan Strategi Kelangsungan Usaha Sektor Informal Pedagang Kaki Lima pada Era Pandemi COVID-19

Social Capital and Informal Sector Business Continuity Strategies of Street Vendors in the Era of the COVID-19 Pandemic

Tri Uswatun Hasanah ^{a,1*}, Nurhadi ^{b,2}, Abdul Rahman ^{c,3}

^{a,b,c} Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Univesitas Sebelas Maret, Indonesia

¹ uswatun3112@gmail.com; ² nurhadi@staff.uns.ac.id; ³abdulrahman@staff.uns.ac.id

*korespondensi penulis

Informasi artikel

Kata kunci:

Modal Sosial
Pandemi Covid-19
Pedagang Kaki Lima
Sektor Informal
Strategi Kelangsungan Usaha

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan modal sosial pedagang kaki lima (PKL) serta kontribusinya dalam strategi kelangsungan usaha di masa pandemi covid-19. Penelitian ini termasuk dalam penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data yang diperoleh dalam penelitian merupakan data kualitatif yang dikumpulkan melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Pengambilan informan menggunakan teknik purposive sampling. Sumber data berasal dari informan PKL yang berdagang makanan atau minuman dengan menggunakan sepeda motor, gerobak, dan tenda sejumlah delapan orang. Informan telah berdagang dalam sektor usaha mikro ini sekurang-kurangnya selama dua tahun sebagai pekerjaan utama. Data dianalisis menggunakan teknik analisis interaktif yaitu melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan serta verifikasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa PKL membangun modal sosial melalui hubungan sosial dengan pedagang lain, pemasok, pelanggan, keluarga, petugas parkir, warga sekitar, serta kelompok sosial RT dan PKK. Pandemi covid-19 berdampak pada menurunnya jumlah pelanggan secara drastis sehingga berpengaruh pada omzet yang menurun 50%. Strategi mempertahankan kelangsungan usaha PKL berkaitan dengan kelangsungan pemasaran, produksi, dan permodalan. Strategi yang dilakukan oleh PKL adalah memperkuat dan memperluas jaringan pelanggan, bekerjasama dengan pedagang lain dalam kegiatan pemasaran, mengurangi jumlah produksi dan barang dari pemasok, serta memanfaatkan bantuan dari pemerintah untuk membantu permasalahan permodalan.

Keywords:

Bussiness Continuity Strategies
Covid-19 Pandemic
Informal Sector
Social Capital
Street Vendors

ABSTRACT

This study aims to explain the social capital of street vendors and its contribution to the business continuity strategies during the Covid-19 pandemic. This research used qualitative research and case study approach. The data obtained in this study are qualitative data collected through in-depth interviews, observation and documentation. Intake of informants using purposive sampling technique. The source of data came from street vendors who trade food or drinks using motorbikes, carts and tents, totaling eight informans. Informants have been trading in this micro business sector for at least two years as their main occupation. Data were analyzed using interactive analysis techniques, through three stages of data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The results of this study

indicate that street vendors build social capital through social relationships with other traders, suppliers, customers, families, parking attendants, local residents, as well as RT and PKK social groups. The Covid-19 pandemic had an impact on drastically decreasing the number of consumers so that it had an effect on sales volume which decreased by 50%. The strategies for maintaining the business continuity of street vendors is related to the continuity of marketing, production and capital. The strategies carried out by street vendors is to strengthen and expand the network of customers, cooperate with other vendors in marketing activities, reduce the amount of production and goods from suppliers, and take advantage of government's financial aid to help their capital problem.

Copyright © 2020 Tri Uswatun Hasanah, dkk. All Right Reserved

Pendahuluan

Sektor informal Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki ketahanan terhadap krisis ekonomi yang terjadi pada tahun 1998. Sektor ini dinilai sebagai penyelamat ekonomi ketika banyak industri yang terhenti dan banyaknya pekerja yang ter-PHK. UMKM justru mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tenaga kerja sampai tahun 2012 dan meningkatkan ekspor (Hamza & Agustien, 2019). Berbeda dari krisis yang terjadi pada tahun 1998, di tahun 2020 ini sektor informal menjadi sektor yang paling terdampak krisis ekonomi akibat dari imbas pandemi *Corona Virus Disease 2019* (Covid-19). Kinerja ekonomi nasional yang melemah selama pandemi sangat berpengaruh pada ketenagakerjaan di Indonesia. Berdasarkan hasil survei sosial demografi dampak Covid-19 provinsi Jawa Tengah tahun 2020 yang dilakukan oleh BPS, kelompok masyarakat miskin, rentan miskin, dan pekerja sektor informal merupakan yang paling terdampak dari pandemi Covid-19. Sebanyak 42,8% responden dalam kelompok berpendapatan rendah, kurang dari 1,8 juta, mengaku mengalami penurunan pendapatan (BPS, 2020b).

Implementasi kebijakan karantina wilayah, “jarak sosial” dan “berkerja dari

rumah” oleh pemerintah sebagai upaya menekan penyebaran Covid-19 merupakan salah satu penyebab pelemahan kinerja ekonomi nasional. Kebijakan tersebut menimbulkan permasalahan baru karena tidak semua pekerja memiliki privilese untuk melakukan pekerjaannya dari rumah. Hal ini menimbulkan keresahan khususnya bagi masyarakat berpendapatan rendah karena sangat mempengaruhi ruang gerak mereka untuk berkerja mencari nafkah (Nasruddin & Haq, 2020). Tidak sedikit mereka adalah pekerja sektor informal yang berasal dari masyarakat menengah kebawah memilih untuk tetap melakukan aktivitas seperti biasa. Terutama bagi mereka yang mengandalkan penghasilan dalam satu hari walaupun harus menghadapi berbagai macam risiko. Penurunan jumlah konsumen yang signifikan diakibatkan dari pembatasan aktivitas masyarakat dan kesulitan mendapatkan pasokan bahan baku karena keterbatasan mobilitas menjadi faktor yang menyulitkan pelaku usaha untuk tetap mempertahankan kelangsungan usahanya. Beberapa faktor tersebut melatarbelakangi pelaku usaha sektor informal untuk menghentikan usahanya sementara atau bahkan permanen (ILO, 2020).

Pernyataan diatas sesuai dengan laporan yang diterbitkan oleh BPS pada

bulan Agustus 2020. BPS menyebutkan tiga faktor utama yang dihadapi oleh Usaha Mikro dan Kecil (UMK) karena pandemi dan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) adalah penurunan permintaan yang diakibatkan oleh pelanggan/klien yang juga terdampak covid-19 (78,35%), rekan bisnis yang terdampak mengakibatkan operasional tidak berjalan dengan baik (56,80%), kendala keuangan atau permodalan (62,21%). Dan sebanyak 84,20% Usaha Mikro dan Kecil (UMK) mengalami penurunan pendapatan (BPS, 2020a).

Salah satu pelaku Usaha Mikro dan Kecil sektor informal yang merasakan dampak signifikan dari pandemi Covid-19 adalah Pedagang Kaki Lima (PKL). PKL menjadi kasus yang perlu diperhatikan karena PKL seringkali berada diluar pengawasan dan regulasi pemerintah karena banyak dari PKL yang tidak memiliki izin resmi. Ketua umum DPP Asosiasi Pedagang Kaki Lima (APKLI), Ali Mahsun, mengungkapkan bahwa selama pandemi omzet PKL menurun hingga 80%, sedangkan yang mengalami kebangkrutan sekitar 40%. Pendapatan PKL baru akan berangsur membaik ketika perkantoran dan aktivitas formal lain kembali dibuka (Pandamsari & Alvionita, 2020).

Keberadaan PKL di Jalan Ki Hajar Dewantara, Jebres, Surakarta tidak dapat dipisahkan dari aktivitas formal yaitu keberadaan Universitas Sebelas Maret (UNS). Kawasan belakang kampus UNS memiliki faktor keramaian dan aksesibilitas sehingga dimanfaatkan PKL untuk melakukan aktivitas ekonomi. Permasalahan muncul ketika pandemi covid-19 mulai menyebar di Kota Surakarta pada pertengahan Maret 2020. Pemerintah Kota Surakarta mengeluarkan Keputusan Walikota Surakarta nomor 443.76/28 Tahun 2020

tentang Penetapan Status Kejadian Luar Biasa *Corona Virus Disease (Covid-19)* di Kota Surakarta dimulai sejak ditetapkan yaitu 13 Maret 2020. Salah satu implementasi kebijakan tersebut adalah menutup fasilitas umum termasuk institusi pendidikan. Menanggapi kebijakan tersebut UNS mengeluarkan kebijakan untuk melakukan kegiatan perkuliahan secara daring. Observasi awal menunjukkan bahwa banyak mahasiswa yang memilih untuk kembali ke kampung halaman dan meninggalkan indekos mereka di Solo. Bagi PKL yang memanfaatkan keberadaan mahasiswa sebagai konsumen utama tentu hal ini akan berpengaruh besar terhadap omzet karena penurunan jumlah konsumen secara drastis.

Strategi mempertahankan kelangsungan usaha PKL menjadi urgensi agar roda ekonomi tetap berputar. Mempertahankan kelangsungan usaha maka dibutuhkan modal, namun bukan hanya modal finansial, dan modal tenaga kerja saja, modal sosial juga memiliki peran penting. Modal sosial merupakan modal yang tidak habis pakai. Putnam (Field, 2010) menjelaskan modal sosial sebagai bagian dari kehidupan sosial berupa jaringan, norma, dan kepercayaan. Ketiga faktor tersebut mendorong partisipasi bertindak bersama secara lebih efektif untuk mencapai tujuan-tujuan bersama yang diwujudkan dalam bentuk kerjasama antar anggota masyarakat. Pemanfaat modal sosial dalam kelangsungan usaha bertumpu pada pendayagunaan relasi dan kohesi sosial. Potensi modal sosial apabila dikembangkan akan memberikan kemudahan, baik dalam memperoleh keuntungan ekonomi maupun keuntungan sosial (Fathy, 2019).

Berikut ini beberapa hasil penelitian yang menunjukkan peran modal sosial bagi kelangsungan usaha. Dalam penelitian

tentang PKL di Kota Semarang (Handoyo, 2013) menunjukkan kontribusi modal sosial bagi PKL pasca relokasi bahwa relokasi PKL yang dilakukan oleh pemkot membuat PKL harus beradaptasi secara sosial dan ekonomi di lokasi yang baru. Modal sosial yang dimiliki oleh PKL terutama adalah kepercayaan dan jaringan sosial berkontribusi dalam peningkatan kesejahteraan pedagang. Relasi sinergis antara PKL dengan beberapa organisasi sosial dapat menjamin terpenuhinya kebutuhan minimal PKL dalam melakukan aktivitas ekonomi sehingga dalam jangka panjang akan menjamin kelangsungan hidup pedagang. Penelitian selanjutnya adalah peran modal sosial bagi keberlanjutan usahatani mendong (Tedjaningsih & Sufyadi, 2020) menunjukkan bahwa usahatani mendong memiliki modal sosial yang tinggi. Penguatan modal sosial petani diiringi dengan penguatan SDM melalui pendidikan, karena pendidikan adalah sarana berinteraksi dan mengembangkan norma positif. Keberlanjutan usahatani mendong dilihat dari kemampuan petani melakukan kegiatan dalam pemasaran, permodalan, pengadaan sarana produksi, berorganisasi serta memperoleh informasi dan teknologi. Penelitian yang ketiga membahas tentang modal sosial PKL dalam memanfaatkan ruang publik (setiawan). Hasil penelitian tersebut menunjukkan ruang publik di Pasar Besar Malang dimanfaatkan PKL sebagai tempat jual beli, modal sosial dalam bentuk saling percaya dan komitmen menghasilkan keuntungan bersama antara PKL dengan pengelola lahan parkir, sehingga pedagang tidak perlu khawatir akan adanya pengurusan oleh petugas.

Berdasarkan pemaparan diatas, maka dapat diketahui bahwa modal sosial sangat dibutuhkan dalam strategi kelangsungan

usaha. Penelitian ini akan menjelaskan bagaimana PKL yang berlokasi di belakang kampus UNS membangun modal sosial dalam menjalankan kegiatan usaha. Selain itu penelitian ini juga bertujuan untuk menjelaskan bagaimana modal sosial berperan dalam strategi kelangsungan usaha PKL dalam menghadapi kondisi sulit akibat pandemi Covid-19 sehingga kelangsungan usaha dapat terwujud.

Metode

Penelitian lapangan dilakukan di sekitar Jalan Ki Hajar Dewantara, Jebres, lebih tepatnya berlokasi di belakang kampus Universitas Sebelas Maret (UNS) Jebres, Kecamatan Jebres, Kota Surakarta. Rentang waktu penelitian dilakukan dari bulan September hingga Oktober 2020. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif menekankan pada pemahaman (*verstehen*), penalaran, definisi situasi dalam konteks tertentu, serta lebih banyak meneliti mengenai hal-hal yang berhubungan dengan kehidupan sehari-hari (Mulyadi, 2013). Sedangkan pendekatan yang digunakan adalah studi kasus. Penggunaan studi kasus bertujuan untuk menyelidiki kegiatan atau proses kompleks yang tidak dapat dipisahkan dari konteks sosial dimana hal itu terjadi (Prihatsanti, Suryanto, & Hendriani, 2018).

Teknik penentuan informan dalam penelitian ini menggunakan *purposive sampling*. Sumber data berasal dari informan PKL yang berdagang makanan atau minuman dengan menggunakan sepeda motor, gerobak, dan tenda sejumlah delapan orang. Informan telah berdagang dalam sektor usaha mikro ini sekurang-kurangnya selama dua tahun sebagai pekerjaan utama. Pengumpulan data primer dilakukan dengan wawancara yang direkam, kemudian dicatat. Selain itu

pengumpulan data juga dilakukan dengan observasi, dan dokumentasi.

Data yang telah terkumpul dianalisis dengan teknik analisis interaktif melalui tiga tahap yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Pada tahap reduksi data peneliti akan menyeleksi data yang telah dikumpulkan difokuskan pada modal sosial dan strategi kelangsungan usaha PKL dari dampak pandemi covid-19. Tahap kedua peneliti akan memilih data yang telah direduksi kemudian disajikan dalam bentuk deskripsi data selanjutnya dianalisis menggunakan teori modal sosial. Pada tahap ketiga peneliti mengambil kesimpulan dari data yang telah disajikan dan dianalisis pada tahap sebelumnya. Peneliti melakukan proses verifikasi agar data yang telah diperoleh teruji validitasnya. Untuk itu peneliti melakukan aktivitas pengulangan yang bertujuan untuk pemantapan, dengan penelusuran data kembali, melihat lagi catatan lapangan sehingga penelitian menjadi lebih meyakinkan.

Hasil dan pembahasan

Modal sosial PKL di belakang UNS dibangun dengan hubungan yang dijalin antara pedagang dengan aktor lain yang saling berkepentingan. Seperti hubungan yang dijalin antar pedagang. Diungkapkan oleh pedagang aneka masakan, kegiatan kerjasama antar pedagang diwujudkan dalam kegiatan saling bertukar uang ketika satu pedagang tidak memiliki uang pecahan kecil untuk uang kembalian. Hal lain diungkapkan oleh pedagang makaroni dan pedagang batagor, kerjasama yang mereka lakukan adalah kegiatan saling membantu menjagakan lapak antar pedagang ketika ditinggal untuk melakukan kegiatan individu masing-masing, seperti beribadah, makan siang, ke kamar kecil atau mengantar

pesanan pelanggan. Pedagang akan menitipkan lapaknya kepada pedagang lain, dan pedagang yang dipercayai untuk menjaga lapak akan dengan sukarela membantu menjualkan dagangan ketika ada pelanggan yang datang. (Wawancara, 09 Oktober 2020)

Kepercayaan pedagang juga dibangun dalam hubungan dengan pemasok barang dagangan. Seorang informan yang merupakan pedagang aneka makanan mengungkapkan bahwa ia percaya sepenuhnya kepada pemasok dalam hal menghitung jumlah pasokan dagangan, sehingga pedagang tidak perlu repot-repot menghitung ulang barang pasokan. Pedagang tersebut menambahkan bahwa ia tinggal memberikan sejumlah uang sesuai dengan jumlah yang diberikan oleh pemasok. Selain itu untuk pedagang yang merupakan karyawan dari seorang bos/juragan seperti, kepercayaan dapat dilihat dari kegiatan pencatatan laporan hasil penjualan oleh pedagang yang kemudian diberikan kepada juragan. Hal itu tentu dibutuhkan nilai kejujuran agar kepercayaan semakin meningkat. (Wawancara dengan pedagang batagor, pedagang makaroni, dan pedagang aneka makanan, 09 Oktober 2020)

Jaringan sosial yang dimiliki oleh PKL memudahkan pertukaran informasi mengenai kesempatan kerja, dilihat dari proses rekrutmen PKL yang dipekerjakan sebagai karyawan untuk menjual barang dagangan oleh seorang bos/juragan. Hal ini diungkapkan oleh pedagang batagor dan pedagang makaroni. Proses rekrutmen ini dilakukan melalui perantara orang ketiga yaitu anggota keluarga atau teman dekat yang mengenal dan dipercaya baik oleh bos maupun oleh pencari kerja. Pertukaran informasi dalam jaringan sosial yang dimiliki oleh PKL juga mempermudah pedagang

untuk mendapatkan informasi mengenai tempat berdagang. Melalui jaringan yang dimiliki antar pedagang, mereka dapat melakukan komunikasi dalam menetapkan harga untuk barang dagangan yang sama agar terjadi persaingan yang sehat dan tidak mematikan harga pasar. Hubungan baik antar pedagang yang dilandasi oleh rasa kepercayaan yang kuat memungkinkan mereka untuk melakukan kegiatan tersebut. (Wawancara dengan pedagang batagor dan pedagang makaroni, 09 Oktober 2020)

Penguatan jaringan dengan warga sekitar dilakukan melalui keikutsertaan dalam jaringan kelompok RT (Rukun Tetangga) dan PKK (Program Kesejahteraan Keluarga). Keikutsertaan dalam jaringan ini memberi manfaat positif untuk mempererat tali persaudaraan dan memperluas hubungan pertemanan. Kegiatan dalam kelompok RT yang dilakukan adalah gotong royong memperbaiki trotoar jalan, dimana kegiatan tersebut memberikan keuntungan bagi PKL karena tempat berdagang menjadi lebih nyaman digunakan. Sementara itu kegiatan PKK yang berjalan secara rutin adalah arisan. (Wawancara dengan pedagang HIK, 04 Oktober 2020)

Bagi beberapa PKL di belakang kampus UNS jaringan dengan keluarga memiliki faktor penting bagi produktivitas PKL yaitu sebagai penyedia tenaga kerja. Proses produksi dan pemasaran menjadi lebih efektif dengan pembagian kerja antar anggota keluarga, seperti yang diungkapkan oleh penjual masakan nasi sayur, istri bertugas untuk memasak dan suami bertugas untuk mengantar pesanan kepada pembeli, dan pedagang lain yang mempekerjakan saudaranya untuk kegiatan pemasaran. Keluarga juga merupakan sumber awal modal dalam memulai usaha, karena usaha mereka tidak membutuhkan modal besar

sehingga mereka lebih memilih untuk menggunakan modal milik pribadi atau dari keluarga. (Wawancara dengan pedagang aneka masakan dan pedagang jus buah, 09 Oktober 2020)

Hubungan yang terjalin dengan baik akan mencegah terjadinya konflik dan pertentangan, bukan hanya antar pedagang tetapi juga dengan warga, pemilik toko atau rumah, dan petugas parkir. Aturan-aturan yang mengatur hubungan PKL dengan warga berupa kesadaran pedagang untuk menjaga kebersihan dan ketertiban tempat berdagang, keikutsertaan dalam kegiatan gotong royong, serta pembayaran retribusi yang berupa uang parkir, jimpitan, atau iuran pengelolaan sampah. Sedangkan norma-norma sosial yang berlaku bagi sesama PKL terkait dengan lokasi berdagang. Bagi PKL yang membayar biaya sewa halaman kepada pemilik toko atau rumah, maka mereka memiliki jaminan keamanan lokasi serta mendapat fasilitas-fasilitas lain seperti listrik, air, dan kamar kecil. Informan yang merupakan pedagang jus mengungkapkan bahwa ia tidak perlu membayar biaya sewa halaman karena mengenal dan berhubungan baik dengan pemilik rumah/toko, sehingga ia tinggal meminta izin saja. (Wawancara pedagang batagor, pedagang jus buah, dan pedagang makaroni, 09 Oktober 2020)

PKL lain yang memanfaatkan badan jalan, seperti pedagang keliling yang menggunakan kendaraan bermotor atau gerobak dorong, mereka memiliki kesepakatan bahwa tempat yang sudah biasa ditempati untuk berdagang oleh salah seorang PKL tidak dapat ditempati oleh pedagang lain. Sanksi yang diberlakukan berupa teguran secara baik-baik dan terbukti efektif dalam pelaksanaannya. (Wawancara dengan pedagang pisang karamel, 24 Oktober 2020)

Tabel 1. Modal Sosial PKL

Indikator Modal Sosial	Bentuk-bentuk Modal Sosial PKL
Kepercayaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tolong-menolong dalam menjaga lapak dengan pedagang lain. 2. Mempermudah mendapatkan barang dari pemasok. 3. Mempermudah dalam penghitungan barang dari pemasok. 4. Kepercayaan antara juragan dengan pedagang dalam pencatatan hasil penjualan. 5. Proses rekrutmen melalui pihak ketiga yang dipercaya pedagang dan juragan.
Norma	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembayaran retribusi parkir, uang pengelolaan sampah, dan jimpitan. 2. Kesadaran dalam menjaga kebersihan dan kerapihan tempat berdagang. 3. Kesepakatan antar pedagang dalam penentuan tempat berdagang. 4. Saling menghormati dan menghargai dengan warga sekitar untuk mencegah konflik dan pertentangan. 5. Tidak menjatuhkan harga pasaran. 6. Mengikuti kegiatan gotong royong yang diadakan oleh warga sekitar.
Jaringan Sosial	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keluarga sebagai sumber awal modal. 2. Keluarga sebagai penyedia tenaga kerja dalam kegiatan perdagangan dan produksi. 3. Keikutsertaan dalam kegiatan kelompok sosial RT dan PKK. 4. Kerjasama antar pedagang mempermudah kegiatan pemasaran. 5. Memudahkan pertukaran aliran informasi.

(Sumber: data primer diolah, 2020)

Bentuk-bentuk modal sosial PKL dalam tabel diatas dibangun melalui proses

yang berkelanjutan. Modal sosial muncul sebagai hasil dari interaksi dalam jangka waktu yang lama dan terus-menerus, hal ini akan menciptakan ikatan emosional untuk menyatukan sehingga menghasilkan kepercayaan dari relasi yang lama (Azhari & Mawardi, 2018). Dari beberapa bentuk modal sosial kepercayaan, norma, dan jaringan sosial yang tumbuh antara PKL dengan aktor-aktor lain, terlihat bahwa modal sosial menjadi bagian yang penting dalam kegiatan perdagangan setiap harinya.

Kepercayaan dapat dilihat dari kegiatan tolong menolong antar pedagang, serta kegiatan-kegiatan yang dilakukan antara PKL dengan pemasok dan juragan. Rasa percaya (*trust*) adalah suatu bentuk keinginan untuk mengambil resiko dalam hubungan sosial yang dilandasi oleh rasa yakin bahwa pihak lain akan melakukan sesuatu seperti yang diharapkan (Samuda, 2017). Aspek modal sosial PKL yang mengacu pada kepercayaan untuk membangun jaringan, dilandasi oleh norma-norma informal yang berlaku bagi pedagang untuk mereka patuhi bersama. Norma berperan untuk mengontrol dan menjaga hubungan antar individu dalam kehidupan sosial (Fitriawati, 2010). Ketaatan terhadap norma informal seperti saling menghormati, saling menghargai, kesadaran akan kebersihan, serta kesepakatan antar pedagang ini merefleksikan nilai kebersamaan sehingga mereka mampu melepaskan kepentingan pribadi demi kepentingan kolektif walaupun aturan-aturan tersebut tidak tertulis. Ketaatan terhadap norma dapat mengurangi resiko terjadinya konflik antar PKL maupun PKL dengan pihak lain.

Kegiatan saling menjagakan lapak dan menukar uang kembalian merupakan bentuk resiprositas dalam tukar-menukar kebaikan antar pedagang. Pola pertukaran ini

bukan bukan sesuatu yang terjadi seketika dalam kegiatan jual-beli, melainkan suatu kombinasi hubungan jangka pendek dan jangka panjang dalam semangat untuk membantu mementingkan kepentingan orang lain (Syafitri & Sudarwati, 2015).

PKL sebagai sektor informal usaha mikro sangat rentan terhadap ancaman bagi keberlangsungan usaha mereka, baik faktor eksternal maupun internal. PKL adalah sektor usaha yang tidak dilindungi oleh pemerintah dan seringkali dianggap sebagai kelompok marjinal. Sehingga relisiensi usaha PKL ini masih merupakan daya juang yang dilakukan oleh mereka sendiri, disini penguatan modal sosial jaringan, norma, dan kepercayaan diantara pedagang dan pihak lain yang terlibat dapat berpengaruh besar terhadap kelangsungan usaha PKL. Kolaborasi substansi modal sosial yang dimiliki menghasilkan energi positif seperti rasa tanggungjawab, kepedulian, kejujuran, kerjasama, inklusivitas, *mutual trust*, solidaritas, transparansi, perasaan aman dan nyaman serta etos kerja positif (Abdullah, 2013). Modal sosial yang dibangun oleh PKL merupakan asset yang dapat dimanfaatkan dengan baik dalam strategi mempertahankan kelangsungan usaha.

Mempertahankan kelangsungan usaha PKL dalam penelitian ini adalah kondisi dimana terdapat adaptasi dan cara-cara yang dilakukan untuk mempertahankan usaha dan melindungi sumber daya yang ada dalam pemenuhan kebutuhan usaha pedagang. Dari hasil penelitian yang dilakukan terhadap PKL di belakang kampus UNS, PKL mengalami penurunan omzet hingga 50% karena jumlah konsumen yang menurun drastis. Diungkapkan oleh Purbawati, dkk. bahwa adanya peraturan pembatasan sosial mempengaruhi penurunan daya beli masyarakat terutama masyarakat

berpendapatan rendah (Purbawati, Hidayah, & Markhamah, 2020).

Situasi yang diakibatkan oleh pandemi covid-19 memaksa PKL melakukan adaptasi sosial dan ekonomi agar kegiatan usaha mereka tetap berjalan untuk penghidupan sehari-hari. Informan mengeluhkan jumlah mahasiswa di belakang kampus UNS yang berkurang secara drastis karena adanya aturan kuliah daring. Sehingga lokasi berdagang yang sebelumnya ramai menjadi sepi. Beberapa informan mengaku sempat menghentikan kegiatan berdagang sementara ketika awal pandemi. Menghentikan usaha dalam waktu yang lama tentu bukan merupakan pilihan karena kehidupan mereka bergantung pada usaha kaki lima yang mereka jalankan. Strategi mempertahankan kelangsungan usaha PKL dilakukan dengan tindakan-tindakan yang lahir dari pemikiran rasional dan didasarkan pada kepercayaan dan nilai yang tertanam dalam jaringan-jaringan sosial yang dimiliki pedagang. Strategi akan berjalan secara efektif bila didukung oleh pihak-pihak yang bekerja secara sinergis. Beberapa aspek yang mempengaruhi jalannya kelangsungan usaha PKL adalah pemasaran, produksi, dan permodalan.

Pertama adalah strategi kelangsungan pemasaran. Pemasaran adalah aktivitas, serangkaian institusi, dan proses menciptakan, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan mempertahankan tawaran yang bernilai bagi pelanggan, klien, mitra, dan masyarakat umum (Istifhama, 2017). Strategi kelangsungan pemasaran yang dilakukan oleh PKL adalah dengan membangun kerjasama yang menguntungkan dengan sesama PKL. PKL berjualan berdekatan dengan pedagang lain yang memiliki barang dagangan yang berbeda, penjual makanan berkerja sama dengan

penjual aneka minuman, hal ini dilakukan untuk mengurangi persaingan dan menarik minat pembeli. Perluasan jaringan pelanggan dilakukan oleh PKL dengan berbagai cara, seperti memberikan diskon dan melayani pesan antar via *whatsapp* bagi pelanggan yang mobilitasnya terbatas karena adanya aturan untuk dirumah saja.

Berkurangnya jumlah mahasiswa sebagai konsumen utama membuat PKL harus mencari target pasar baru. Penguatan hubungan baik dan perluasan jaringan konsumen dilakukan dengan orang-orang yang berada di sekitar lokasi berdagang seperti perkerja toko dan fotokopi, tetangga dekat, mahasiswa yang masih berada di kos, serta bapak-bapak kelompok ronda sehingga menarik minat mereka untuk membeli barang dagangan. Menjaga hubungan baik dengan pelanggan dilakukan dengan bersikap ramah, saling menyapa, meluangkan waktu untuk mengobrol atau bergosip, serta sekedar basa-basi sembari menawarkan barang dagangan. Menjaga kepercayaan pelanggan dilakukan dengan memberikan kepuasan pada pelayanan dan produk dagangan. Menjaga hubungan baik akan membangun relasi jangka panjang serta loyalitas pelanggan.

Waktu pemasaran ketika pandemi covid-19 untuk beberapa PKL berubah menjadi lebih lama hingga larut malam. Hal ini dilakukan agar barang dagangan terjual habis. Hubungan dengan petugas parkir perlu dijalin dengan baik agar keamanan dan kenyamanan tetap terjaga selama berdagang dan untuk menghindari konflik yang tidak diinginkan. Pedagang dan petugas parkir sudah saling mengenal. Penarikan retribusi parkir sebesar Rp 2000 dilakukan setiap malam. Kesadaran untuk mematuhi aturan-aturan baru dalam kegiatan pemasaran selama pandemi covid-19 seperti memakai masker dan menyediakan tempat cuci tangan

didasarkan pada nilai saling menjaga dan saling menghormati dengan pihak-pihak lain. Pelanggan lebih percaya kepada pedagang yang menggunakan masker. Protokol kesehatan dalam kegiatan perdagangan bagi PKL diketahui mereka melalui penyuluhan yang dilakukan oleh KKN UNS dan gugus relawan covid-19 dari Pemerintah Kota Surakarta. Interaksi sosial dalam kegiatan-kegiatan pemasaran menyebabkan terjadinya hubungan timbal balik dalam kebaikan dan kerjasama dalam mengatasi masalah.

Kelangsungan produksi erat kaitannya dengan bahan baku dan tenaga kerja yang digunakan untuk proses produksi. Jaringan dan kepercayaan antara pedagang dengan pemasok bahan baku memudahkan pedagang untuk mendapat bahan baku meskipun dalam situasi pandemi, seperti relasi antara pedagang pisang karamel dengan pedagang pisang. Hasil penelitian terhadap PKL di belakang kampus UNS menunjukkan tiga tipe produksi, yaitu produksi mandiri, produksi bersama dalam sebuah kelompok, dan produksi oleh pemasok.

Strategi yang dilakukan oleh PKL dalam menghadapi dampak pandemi covid-19 dilakukan dengan mengurangi jumlah produksi agar tidak terjadi kerugian dari produk dagangan yang tidak terjual. Mengurangi barang dagangan dari pemasok dilakukan oleh pedagang yang tidak memproduksi barang dagangannya sendiri.

Relasi antara pedagang dan pemasok diperlukan adanya kerjasama dengan melakukan kesepakatan mengenai jumlah suplai barang agar tidak terjadi kerugian bagi kedua belah pihak jika barang tidak habis terjual. Beberapa pemasok adalah tetangga sendiri, hubungan ketetanggaan dan saling mengenal baik akan memudahkan untuk bekerjasama dan berkompromi. Dalam hal

ini relasi antara pedagang dan pemasok perlu dilandasi oleh rasa saling pengertian agar terjadi kerjasama yang baik dalam mengatasi permasalahan demi keuntungan kedua belah pihak.

PKL dengan produksi mandiri dilakukan oleh keluarga sebagai tenaga produksi. Peran keluarga dalam menjaga keberlangsungan usaha dilihat dari peran keluarga sebagai pemasok tenaga kerja dinilai lebih efektif karena pedagang kurang mampu dalam membeayar pekerja (Bukhari, 2017). Sementara itu bagi PKL yang tergabung dalam kelompok bisnis, pembagian tugas dalam antar karyawan dalam melakukan proses produksi dibutuhkan adanya kerjasama dan rasa tanggung jawab agar lebih efektif dan efisien. Ikatan dalam kelompok membantu proses produksi tetap berjalan walaupun langkah yang perlu diambil untuk mengatasi dampak pandemi covid-19 adalah dengan mengurangi jumlah produksi. Mengurangi jumlah produksi dianggap sebagai hal yang wajar melihat situasi sekarang ini, bagi PKL yang terpenting adalah proses perdagangan tetap berjalan agar pemasukan tidak terhenti.

Mengurangi jumlah produksi merupakan pilihan rasional yang dihasilkan dari pertimbangan dan kesepakatan bersama. Produksi dikurangi hingga 50% karena menyesuaikan dengan jumlah pelanggan. Jaringan sosial dari produksi baik dalam keluarga maupun kelompok bisnis digerakkan oleh ikatan kekeluargaan, dengan basis kepercayaan yang didasarkan pada persamaan identitas dan tujuan.

Kelangsungan permodalan mencakup segala sesuatu tentang pemakaian, cara menjalankan, dan sumber permodalan. Aspek permodalan (keuangan) merupakan faktor penunjang dan pendukung keberhasilan dalam berwirausaha dalam hal ini pedagang

informal, permodalan dapat dipergunakan untuk operasional pengolahan usaha, seperti biaya produksi, promosi, pemasaran, dan sebagainya (Mahendra, 2015). PKL merupakan sektor usaha yang membutuhkan sedikit modal. PKL biasanya memulai usaha mereka dengan modal yang berasal dari keluarga atau berasal dari bos pemilik usaha. Selama ini cara yang dilakukan oleh PKL dalam mengatur permodalan adalah dengan pencatatan pemasukan dan pengeluaran untuk menjaga sirkulasi modal tetap lancar. Penurunan pendapatan selama pandemi covid-19 berpengaruh pada kelancaran permodalan. Permodalan yang terhambat akan mempengaruhi proses produksi barang dagangan. Bagi PKL yang ikut dengan juragan, permodalan tidak menjadi kendala personal bagi mereka, resiko permodalan sangat kecil walaupun di tengah pandemi covid-19 karena juragan yang menyediakan permodalan serta sarana perdagangan, pekerja hanya tinggal menjual barang dagangan saja.

Berbeda dengan PKL yang memproduksi barang dagangannya sendiri, kekurangan modal akan berdampak pada kelangsungan usaha mereka. Strategi permodalan yang dilakukan adalah dengan memanfaatkan jaringan inklusif yaitu dengan pemerintah. Pemerintah memberikan bantuan berupa Bantuan Sosial Tunai (BST) sebesar Rp 600 ribu selama tiga bulan untuk warga yang terdampak pandemi dan bantuan khusus UMKM sebesar Rp 2,4 juta untuk pelaku usaha yang terdampak pandemi yang mendaftarkan usaha mereka. Pemberian bantuan ini dimanfaatkan PKL untuk mengatasi permasalahan permodalan dan digunakan oleh mereka untuk membeli bahan baku guna kelangsungan proses produksi. Hanya satu dari delapan informan PKL di belakang kampus UNS yang mendaftarkan

usaha mereka untuk mendapatkan bantuan UMKM, hal ini karena prosedur yang dinilai lebih rumit, serta karena setiap kepala keluarga hanya dapat mendaftar satu jenis bantuan saja. Jaringan dalam kelompok RT memberikan peluang bagi mereka untuk menerima aliran informasi mengenai bantuan pemerintah. Memanfaatkan jaringan inklusif dengan pemerintah menjadi strategi kelangsungan permodalan bagi PKL untuk membantu mereka mengatasi dampak pandemi covid-19.

Dalam tipologi modal sosial, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal sosial *bonding* atau mengikat yang dimiliki oleh PKL lebih kuat daripada modal sosial *bridging* atau menjembatani. Modal sosial mengikat yaitu modal sosial dalam bentuk ide, relasi, dan perhatian yang berorientasi ke dalam dan bersifat eksklusif (Nurhadiyono, Purwanto, & Tumengkol, 2019). Modal sosial mengikat didasarkan pada hubungan kekeluargaan, ketetanggaan, kekerabatan, dan pertemanan dekat. Sebagian besar PKL memiliki hubungan dengan keluarga yang berperan dalam penyedia tenaga kerja, proses produksi, sumber awal modal, membantu dalam proses pemasaran, hingga penyedia akses informasi mengenai ketersediaan lapangan kerja. Hubungan antar PKL terjalin didasarkan pada nilai keakraban hingga terjadi ikatan pertemanan yang kuat, hubungan ini berperan penting dalam kelancaran kegiatan pemasaran, tolong-menolong dan kerjasama dalam mengatasi permasalahan dalam perdagangan.

Tipe modal sosial *bridging* menunjuk pada hubungan antar individu yang memiliki kekuasaan atau akses pada bisnis melalui kelompok-kelompok sekunder (Handayani, 2019). Keikutsertaan dalam kelompok RT dan PKK menjadi *bridging*/jembatan akses dan informasi dengan pemerintah kota. PKK

menjadi akses dengan pemkot terkait dengan pengelolaan sampah dan penarikan retribusinya, sedangkan RT menjadi akses dengan pemerintah terkait pemberian dan pendaftaran untuk Bantuan Sosial Tunai (BST). Kegiatan-kegiatan dalam kedua kelompok ini mengalami kelumpuhan akibat dari pandemi covid-19, sehingga jaringan dengan kelompok ini kurang merefleksikan kemampuannya membantu PKL dalam mewujudkan kelangsungan usaha.

Simpulan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal sosial yang dimiliki PKL di belakang kampus UNS mampu meningkatkan produktivitas, efektivitas, dan efisiensi dalam menjalankan kegiatan perdagangan. PKL membangun modal sosial melalui jaringan sosial yang dibentuk dengan pedagang lain, keluarga, pemasok, warga sekitar, pelanggan, petugas parkir, keikutsertaan dalam kelompok RT dan PKK. Modal sosial memberikan banyak keuntungan bagi PKL dalam kegiatan perdagangan melalui kerjasama, tolong-menolong, gotong royong, pembagian tugas dalam kegiatan produksi, mempermudah aliran informasi, dan mempermudah mendapatkan barang dari pemasok.

Modal sosial memiliki kontribusi positif bagi PKL dalam strategi kelangsungan usaha menghadapi dampak akibat dari pandemi covid-19. Strategi PKL dalam mempertahankan kelangsungan usaha terkait dengan kelangsungan pemasaran, produksi, dan permodalan. Strategi yang dilakukan oleh PKL adalah memperkuat dan memperluas jaringan pelanggan, bekerjasama dengan pedagang lain dalam kegiatan pemasaran, menambah waktu pemasaran, mengurangi jumlah produksi dan barang dari pemasok, serta memanfaatkan bantuan dari

pemerintah untuk membantu permasalahan permodalan. Kerjasama sinergis dalam jaringan mampu mendorong tetap berjalannya aktivitas ekonomi PKL.

PKL perlu melakukan upaya proaktif untuk meningkatkan modal sosial *bridging* agar jaringan dan ikatan PKL menjadi menjadi lebih luas dan kuat. Hal ini dilihat dari belum adanya paguyuban yang menaungi mereka. Dengan modal sosial *bridging* yang kuat akan memudahkan dalam mencapai tujuan, menampung aspirasi, dan memperjuangkan kepentingan bersama, sehingga akan tercipta *social safety net* (jaring pengaman sosial) bagi kelangsungan usaha dalam situasi-situasi krisis.

Referensi

- Abdullah, S. (2013). Potensi dan Kekuatan Modal Sosial dalam Suatu Komunitas. *SOCIUS: Jurnal Sosiologi*, *XII*, 15–21.
- Azhari, F., & Mawardi, M. K. (2018). Peran Modal Sosial dalam Pengembangan Jaringan Usaha Kecil Menengah (Studi Kasus pada Rumah Makan Padang). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, *59*(1), 26.
<https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Badan Pusat Statistik (BPS). (2020a). *Analisis Hasil Survei Dampak Covid-19 Terhadap Pelaku Usaha*. Retrieved from <https://www.bps.go.id/publication/2020/09/15/9efe2fbda7d674c09ffd0978/analisis-hasil-survei-dampak-covid-19-terhadap-pelaku-usaha.html>
- Badan Pusat Statistik (BPS). (2020b). Hasil Survei Sosial Demografi Dampak Covid-19 Jawa Tengah 2020. Retrieved from <https://jateng.bps.go.id/publication/2020/06/15/b4cbdd83e2e10d1cc4c6757c/hasil-survei-sosial-demografi-dampak-covid-19-jawa-tengah-2020.html>
- Bukhari. (2017). Pedagang Kaki Lima (PKL) dan Jaringan Sosial: Suatu Analisis Sosiologi. *Jurnal Sosiologi USK*, *11*(1), 76–88. <https://doi.org/10.24815/jsu>
- Fathy, R. (2019). Modal Sosial: Konsep, Inklusivitas dan Pemberdayaan Masyarakat. *Jurnal Pemikiran Sosiologi*, *6*(1), 1–17.
- Field, J. (2010). *Modal Sosial*. Yogyakarta: Kreasi Wacana.
- Fitriawati, E. (2010). Modal Sosial dalam Strategi Industri Kecil. *DIMENSIA*, *4*(1), 23–40.
- Hamza, L. M., & Agustien, D. (2019). Pengaruh Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Terhadap Pendapatan Nasional Pada Sektor UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, *8*(2), 127–135.
<https://doi.org/10.23960/jep.v8i2.45>
- Handayani, B. L. (2019). Memperkuat Modal Sosial Perempuan dalam Menghadapi Bencana. *Journal of Urban Sociology*, *1*(1), 16.
<https://doi.org/10.30742/jus.v1i1.561>
- Handoyo, E. (2013). Kontribusi Modal Sosial dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima Pascarelokasi. *Jurnal Komunitas*, *5*(2), 252–266.
- International Labour Organization (ILO). (2020). Krisis Covid-19 dan Sektor Informal: Respon Langsung dan Tantangan Langsung. Retrieved from https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---asia/---ro-bangkok/---ilo-jakarta/documents/publication/wcms_744424.pdf
- Istifhama, L. (2017). Strategi Bertahan Dan Modal Sosial Pedagang Pasar Tradisional Swasta Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *At-Taradhi: Jurnal Studi Ekonomi*, *8*(1), 32.
<https://doi.org/10.18592/at-taradhi.v8i1.1492>
- Mahendra, S. (2015). Keterkaitan Modal Sosial dengan Strategi Kelangsungan Usaha Pedagang Informal di Kawasan Waduk Mulur. *Jurnal Analisa Sosiologi*, *3*(2), 10–30.
- Mulyadi, M. (2013). Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif Serta Pemikiran Dasar Menggabungkannya. *Jurnal Studi*

Komunikasi Dan Media, 15(1), 128–137.

<https://doi.org/10.31445/jskm.2011.150106>

Nasruddin, R., & Haq, I. (2020). Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan Masyarakat Berpenghasilan Rendah. *SALAM: Jurnal Sosial Dan Budaya Syar-I*, 7(7).

<https://doi.org/10.15408/sjsbs.v7i7.15569>

Nurhadiyono, Purwanto, A., & Tumengkol, S. M. (2019). Modal Sosial dan Keberlangsungan Usaha Pedagang Sayuran di Pasar Bersehati Manado. *HOLISTIK Journal of Social and Culture*, 12(4), 1–20.

Pandamsari, A. P., & Alvionita, L. (2020). Strategi PKL Merayu Pembeli di Masa Normal Baru. Retrieved from <https://lokadata.id/artikel/strategi-pkl-merayu-pembeli-di-masa-normal-baru>

Prihatsanti, U., Suryanto, S., & Hendriani, W. (2018). Menggunakan Studi Kasus sebagai Metode Ilmiah dalam Psikologi. *Buletin Psikologi*, 26(2), 126.

<https://doi.org/10.22146/buletinpsikologi.38895>

Purbawati, C., Hidayah, L. N., & Markhamah, M. (2020). Dampak Social Distancing Terhadap Kesejahteraan Pedagang Di Pasar Tradisional Kartasura Pada Era Pandemi Korona. *Jurnal Ilmiah Muqoddimah: Jurnal Ilmu Sosial, Politik Dan Hummaniora*, 4(2), 156.

<https://doi.org/10.31604/jim.v4i2.2020.156-164>

Samuda, S. (2017). Barifola Sebagai Modal Sosial dan Instrumentasi Masyarakat Tangguh Bencana. *Jurnal Penelitian Humaniora*, 21(2), 109–118.

Syafitri, A., & Sudarwati, L. (2015). Pemanfaatan Modal Sosial Dalam Sektor Perdagangan. *Jurnal Perspektif Sosiologi*, 3(1), 1–17.

Tedjaningsih, T., & Sufyadi, D. (2020). Modal Sosial dan Keberlanjutan Usahatani Mendong. *Mimbar Agribisnis*, 6(2), 588–599.