

Risiko Bisnis dan Siasat Pedagang Kelana: Studi Kasus Pasar Jumat Asy-Syiraj di Kota Bandung

Dicky P. Ermandara

Pascasarjana Universitas Gadjah Mada
ermandara@yahoo.com

Abstract

This article aims to describe business risks the street vendors have been struggled with in their informal economic activities in contemporary urban Indonesia; as well as their strategies to overcome the risks. Drawing from ethnographic study I conducted among hawkers at Pasar Jumat (Friday flea market) Asy-Syiraj in Bandung, there were four business risks they had to struggle with, 1) local market uncertainty, 2) in-disciplined finance management, 3) unpredicted yet obligatory socio-cultural events, and 4) macro-economic uncertainty. In order to overcome the risks, they implemented some strategies such as extending labor time and rotating selling place in the city.

Keywords: Business, Risk, Street vendor, Market

Abstrak

Artikel ini mendiskusikan risiko bisnis yang dihadapi pedagang kaki lima kelana dalam kegiatan ekonomi informal mereka di perkotaan Indonesia masa kini. Berdasarkan hasil studi etnografis pada kelompok pedagang kaki lima kelana di Pasar Jumat Asy-Syiraj di Bandung, terdapat empat risiko bisnis yang umum dihadapi oleh para pedagang, yaitu: 1) ketidakpastian pasar lokal, 2) manajemen keuangan yang tidak tertib, 3) kewajiban sosial budaya yang tidak terprediksi, 4) ketidakpastian ekonomi makro. Mereka mengatasi risiko-risiko itu dengan menerapkan aneka strategi, antara lain dengan memperpanjang waktu berjualan dan melakukan rotasi lokasi tempat berjualan di kota.

Kata kunci: Bisnis, Risiko, Pedagang Kaki Lima, Pasar

Pendahuluan

Evers dan Mehmet (1994) menyatakan bahwa perdagangan kecil-kecilan di dalam sektor informal adalah bentuk aktivitas berisiko tinggi. Namun demikian perhatian terhadap masalah serius ini di Indonesia sangatlah rendah. Bentuk perdagangan kecil-kecilan yang umum dikenal adalah perdagangan kaki lima. Perdagangan jenis ini merupakan salah satu lahan pekerjaan yang paling luas menyerap tenaga kerja dan memiliki peran penting di perkotaan Jawa Barat, khususnya di Kota Bandung.

Milawati (2008) melakukan survei pada

2004 untuk mendata konsentrasi PKL di seluruh kecamatan di Kota Bandung. Hasil surveinya menemukan bahwa Bandung Wetan dan Regol adalah dua kecamatan dengan peringkat konsentrasi PKL terbesar di Kota Bandung. Setidaknya terdapat 6000 PKL di masing-masing kecamatan tersebut. Peringkat selanjutnya ditempati Andir (2.912), Kiaracondong (2.500), Lengkong (930), Cicendo (874), Cibeunying Kidul (863), Coblong (800), Astana Anyar (500), Sukajadi (498), dan Bojongloa Kaler (485).

Pada 2005 terjadi penambahan jumlah PKL sebesar 1663 orang. Total jumlah PKL di Kota Bandung pada tahun itu

seluruhnya menjadi 26.490 orang. Namun, pada 2008, terjadi penurunan jumlah PKL sekitar 60% sehingga jumlah PKL di Kota Bandung sekitar 15.000 orang.

Meski menjadi salah satu lahan pekerjaan yang paling luas menyerap tenaga kerja di perkotaan, PKL seringkali berada di posisi marginal, baik dalam hal ekonomi maupun dalam posisinya di mata para pengambil kebijakan (Brata, 2008; Handayani, 2009). Dengan ciri perdagangan kecil-kecilan dengan modal yang tidak besar, PKL menjadi lahan yang mudah menyerap tenaga kerja, namun sekaligus juga menjadi lahan pekerjaan yang paling cepat mengalami kebangkrutan. Karakteristik *'easy come, easy go'* ini berakar pada begitu besarnya kerentanan yang dialami oleh PKL dalam kegiatan ekonominya. Tingginya risiko bisnis PKL antara lain disebabkan tidak adanya perhatian dari lembaga pemerintah, ketiadaan jaminan sosial, modal yang kecil, ketiadaan bentuk organisasional, keamanan yang riskan, sampai pengelolaan keuangan yang buruk (Bromley, 1978; Pena, 1999).

Kajian mengenai pedagang kaki lima bergelayut di antara kajian mengenai minimnya kesempatan kerja, mobilitas, ketidakmampuan, kemiskinan ataupun peran utamanya sebagai penampung massa pekerja yang tidak terserap oleh lapangan kerja formal. Penelitian ini dilakukan untuk mengkaji salah satu aspek yang mencirikan ekonomi pedagang kaki lima yakni masalah ketidakpastian yang berwujud risiko bisnis kecil-kecilan.

Konsep risiko di dalam penelitian ini didefinisikan dari dua jangkar kajian, baik dari ilmu ekonomi maupun dari sosiologi. Risiko merujuk pada suatu situasi dimana terdapat kemungkinan terjadinya pengeluaran yang tidak dapat diketahui secara pasti. Risiko juga diartikan sebagai suatu kejadian yang tak diharapkan dari serangkaian tindakan

rasional. Artinya, risiko merupakan ragam hal bagi PKL yang bisa mengurangi keuntungan dan atau menambah beban usaha di masa depan yang waktunya tidak terprediksi (Lupton, 1999; Kemshall, 2002). Penelitian dilakukan di salah satu pusat berkumpulnya PKL di Bandung yakni di pasar Jumat Masjid Asy-Syiraj, Bandung. Pasar Jumat Asy-Syiraj adalah pasar kaget yang hanya hadir tiap sebelum dan sesudah waktu pelaksanaan salat Jumat di masjid tersebut. Masjid Asy-Syiraj secara administratif tergabung ke dalam wilayah RW 02, Kelurahan Cipadung Wetan, Kecamatan Panyileukan yang memiliki luas 80, 54 Ha. Secara administratif Kelurahan Cipadung Wetan dibatasi oleh Kelurahan Cipadung Kidul di sebelah selatan, Kelurahan Cipadung Kulon di sebelah utara, Kecamatan Cibiru di bagian timur, dan Kelurahan Mekar Mulya di sebelah barat. Kelurahan ini tadinya merupakan pemekaran dari Kelurahan Cipadung dan Kelurahan Cipadung Kulon Kecamatan Cibiru Kota Bandung, yang semenjak tahun 2007 dimekarkan menjadi Kelurahan Cipadung Wetan, Kecamatan Panyileukan.

Masjid Asy-Syiraj atau yang umum disebut Masjid Patal oleh masyarakat sekitar, pada awalnya merupakan masjid yang dibangun untuk keperluan ibadah karyawan PT. Industri Sandang unit Patal, Cipadung. PT. ISN adalah salah satu Badan Usaha Milik Negara sampai pada 2003 terjadi kebijakan privatisasi aset BUMN negara yang membuat pabrik harus di tutup. Pasar yang berada di areal halaman masjid mulai muncul sekitar awal dekade 90-an. Pada waktu itu mulai hadir beberapa pedagang yang melapakan dagangannya di hari Jumat. Bagi pengurus masjid, kemunculan para pedagang ini bukanlah masalah karena jumlahnya yang relatif sedikit kala itu. Peningkatan jumlah pedagang yang berjualan di areal masjid baru sangat terasa pasca terjadinya krisis moneter yang

menimpa Negara Indonesia di tahun 1997 – 1998. Setelah periode krisis moneter, banyak pabrik-pabrik di kawasan Bandung dan sekitarnya yang mengalami gulung tikar. Para pedagang yang berjualan di Masjid Asy-Syiraj pada periode itu sendiri kebanyakan adalah mantan karyawan pabrik-pabrik yang gulung tikar dan mengalami Pemutusan Hubungan Kerja (PHK). Pedagang-pedagang ini rupanya semakin bertambah ketika terjadi penutupan pabrik patal di tahun 2003 yang membuat banyak orang yang tadinya menggantungkan hidupnya pada aktifitas ekonomi pabrik tersebut seperti buruh, pedagang, satpam, atau tukang ojek, beralih memenuhi lahan pekerjaan yang tersisa di Masjid Asy-Syiraj sebagai pedagang eceran maupun pengurus masjid. Kini Masjid Asy-Syiraj berada dalam tanah hibah meski arealnya semakin menyempit akibat pembangunan proyek Tanrise City; sebuah kawasan komersial terpadu yang akan berisi pergudangan, toko dan apartement.

Metode

Penelitian ini berusaha mencari sebab-sebab mikro maupun makro, baik lewat karakter dagang PKL maupun arah ekonomi nasional yang masing-masing diduga berpengaruh terhadap berbagai ketidakpastian dalam dunia usaha PKL. Risiko bisnis dalam tulisan ini didefinisikan sebagai ragam hal yang dapat mengurangi keuntungan dan/atau menambah beban usaha di masa depan yang waktunya tidak terprediksi. Penelitian juga bertujuan menggambarkan bentuk-bentuk risiko bisnis yang dihadapi PKL, lalu menggolongkan data empirik lapangan tersebut ke dalam kategori-kategori besar. Dengan cara ini penulis berharap risiko-risiko bisnis usaha kecil ini tidak lagi sekadar dilihat sebagai masalah-masalah sepele dari bagian massa pekerja yang sudah berada pada posisi marjinal dan sering tidak diakui dalam kebijakan-kebijakan formal.

Teknik pengumpulan data untuk penelitian ini dilakukan dengan metode pengamatan terlibat dan wawancara mendalam. Dengan karakter pedagang yang mudah masuk dan mudah keluar dari pasar, pengamatan selama 8 kali waktu pasar digunakan untuk mengetahui jumlah rata-rata dari populasi pedagang di pasar Jumat Asy-Syiraj. Selanjutnya jumlah rata-rata pedagang ini, lewat metode sensus dibekukan untuk mencari data-data umum yang berkenaan dengan usia, tingkat pendapatan, waktu kerja, dan berbagai latar sosio-ekonomi dari PKL pasar Jumat Asy-Syiraj.

Wawancara mendalam pada beberapa informan dilakukan untuk mengetahui bentuk-bentuk empirik dari berbagai risiko bisnis berikut strategi-strategi yang dilakukan oleh pedagang untuk mengatasinya. Data sekunder lewat studi literatur juga digunakan untuk mengetahui beberapa data statistik dalam lingkup yang lebih luas seperti keadaan ekonomi nasional. Hasil dari serangkaian metode ini dituangkan menjadi tulisan etnografi yang bertujuan menggambarkan kejelasan pola-pola usaha pedagang dalam menghadapi risiko bisnis.

Hasil dan Pembahasan

Setidaknya terdapat empat penggolongan utama faktor-faktor risiko bisnis yang paling sering terjadi dan ditakutkan oleh PKL pasar Jumat Asy-Syiraj. Hal-hal ini meliputi (1) ketidakpastian kondisi pasar, (2) sulitnya mendisiplinkan manajemen keuangan usaha, (3) kewajiban sosio-kultural yang tidak bisa dihindarkan, dan (4) berubahnya keadaan ekonomi makro. Keempat faktor ini mencakup berbagai hal yang bisa mengurangi dan atau menambah beban usaha di waktu mendatang yang tidak terprediksi. Patut dicatat bahwa keempat faktor ini sebaiknya tidak dilihat secara terpisah, akan tetapi mesti dilihat sebagai ragam faktor yang kadang saling berkelindan

satu sama lain. Inilah sebabnya dalam tiap-tiap pembahasan atas keempat faktor ini, artikel ini akan berusaha langsung memaparkan pula berbagai strategi yang dilakukan oleh pedagang untuk mengatasinya yang bisa jadi mencakup strategi untuk mengatasi sekaligus dua atau tiga faktor utama di atas. Selain strategi-strategi kecil-kecilan untuk mengatasi berbagai risiko bisnis, tingginya jam kerja pedagang dan rotasi pasar juga menjadi strategi utama dalam mengatasi keadaan ketidakpastian dunia usaha pedagang.

Ketidakpastian Kondisi Pasar.

Secara terminologi, sebutan Pedagang Kaki Lima mengandung sejarah tentang sekumpulan pedagang di Indonesia pada masa Belanda yang diberi julukan oleh pemerintah Belanda karena kebiasaannya untuk berdagang di trotoar yang pada masa tersebut masih selebar lima kaki. Hal ini berarti sejak awal-awal kemunculannya yang menarik perhatian masyarakat sipil, PKL telah menempati ruang pekerjaan yang bukan berada pada wilayah yang nyaman dan teratur. Dengan mengambil posisi di pinggir jalan, PKL seringkali dilihat sebagai bagian dari masyarakat yang merusak tata keindahan kota. PKL yang mencari nafkah di pasar Jumat Asy-Syiraj juga tidak lepas dari masalah ini. Akan tetapi berbeda halnya dengan rekan sejawat lain, PKL di pasar Jumat Asy-Syiraj sedikit lebih beruntung karena pengurus masjid tidak menetapkan besaran iuran yang tetap selain hanya sumbangan untuk kencleng seikhlasnya.

Pengambilan lokasi dagang di areal masjid dalam kasus pasar Jumat membuat karakter unik pada kondisi pasar di Masjid Asy-Syiraj. Berbeda dengan PKL di tempat lain di Bandung seperti di Gasibu atau Samsat, PKL yang berdagang di pasar Jumat Asy-Syiraj relatif aman dari gangguan-gangguan eksternal yang dapat merugikan kegiatan

usaha seperti palak preman atau penertiban dari Satpol PP. Hal ini wajar mengingat sebagai rumah ibadah, masjid secara kultural dijauhi oleh preman dan berbagai bentuk kriminalitas. Harun, salah seorang pedagang berusia 44 tahun menuturkan:

“lamun didieu mah teu kudu dipaksa meuli dahareun atau cai jeung preman jiga di gasibu, euweuh preman nu salat Jumat” (Kalau di sini tidak dipaksa membelikan makanan dan minuman oleh preman seperti di Gasibu, tak ada preman yang sholat Jumat).

Satpol PP juga tidak dapat mengusir PKL di Asy-Syiraj karena selain berada di areal masjid dan tidak mengganggu arus jalan raya. Para pedagang memanfaatkan kerelaan pengurus masjid membiarkan terciptanya pasar Jumat. Menurut Deni Waluyo, ketua pengurus DKM Asy-Syiraj, pihak masjid sengaja membuka ruang bagi pedagang untuk mencari nafkah karena menurut pengurus masjid sejak awal sejarah Islam bukan sekedar berfungsi sebagai sarana ibadah belaka, melainkan tempat bagi semua umat muslim untuk membangun kehidupan dunia-akhirat yang salah satu bentuknya adalah berjualan. Deni juga mengaku bahwa beberapa pedagang yang berjualan di pasar Jumat Asy-Syiraj sekarang ini adalah mantan kawan-kawannya dulu sesama pekerja di Patal Cipadung sebelum pabrik tersebut ditutup.

Keuntungan-keuntungan yang diraih oleh pedagang yang berjualan di pasar Jumat Asy-Syiraj ini namun tidak berarti menihilkan ragam faktor-faktor eksternal di luar pedagang yang bisa mengurangi atau menghentikan sama sekali kegiatan usaha kecil-kecilan ini. Hal pertama terkait ketidakpastian kondisi pasar ini disebabkan oleh tidak tersedianya sarana memadai yang bisa dibangun oleh pedagang untuk mengatasi masalah cuaca.

Kesukarelaan pengurus masjid rupa-

rupanya tidak selamanya baik bagi pedagang. Lokasi dagang yang tidak meminta iuran berikut waktu pasar yang berkisar diantara waktu ibadah salat Jumat, membuat para pedagang tidak bisa mendirikan tenda-tenda yang bisa melindungi dari cuaca hujan. Keadaan ini berbeda misal dengan pedagang di pasar Jumat Pusdai yang bebas mendirikan terpal ketika musim penghujan tiba. Padahal kebanyakan PKL penghuni pasar Jumat Asy-Syiraj adalah pedagang eceran yang hanya menggunakan gerobak, pikulan, karpet atau terpal sebagai sarana berjualan. Pedagang umumnya merasa "*teu ngeunaheun*" (sungkan) apabila harus memaksakan memasang tenda untuk penangkal air hujan mengingat mereka hampir tidak membayar iuran kepada pengurus masjid. Harun, seorang penjual jam tangan, menuturkan bahwa dirinya pernah rugi mencapai 500 ribu rupiah akibat hujan yang terus menerus turun selama 6 kali hari Jumat berturut-turut di tahun 2010 lalu sementara pada saat bersamaan ia dituntut untuk membayar biaya cicilan motor barunya sebesar Rp 700.000 per bulan. Akibat kerugian tersebut Harun mesti berhutang kepada seorang tetangganya untuk menutupi defisit usaha.

Kedua, ketidakpastian kondisi pasar Jumat Asy-Syiraj juga meliputi begitu fluktuatifnya pendapatan pedagang lewat pasar Jumat ini. Hal ini disebabkan karakter dari pasar Jumat itu sendiri yang memiliki waktu begitu singkat, yakni sekitar 4 jam saja karena hanya mengikuti gelombang konsumen yang hadir ketika ibadah salat Jumat tiba. Karakteristik ini juga yang menjadi sebab begitu naikturunnya pendapatan pedagang pada setiap Jumat. Pembeli umumnya hanya akan memenuhi pasar pada saat sebelum dan sesudah ibadah salat yang masing-masing berada dalam jangka waktu yang relatif singkat. Pembeli di pasar Jumat Asy-syiraj juga memiliki karakter tersendiri karena pada dasarnya konsumen alias

jemaah salat Jumat hanya menjadikan pasar sebagai pranata sekunder yang bukan sebab utama mereka untuk datang ke masjid. Tidak tetapnya pendapatan di pasar Jumat Asy-Syiraj membuat beberapa pedagang harus kembali berdagang ditempat lain. Hal ini dialami oleh Sujatmiko, yang harus kembali berdagang di pasar induk Ujungberung atau kembali ke kios kakaknya di Pasar induk Gedebage.

Terakhir, meskipun relatif aman dari penertiban oleh aparat negara seperti Satpol PP, pedagang pasar Jumat Asy-Syiraj malah dihadapkan pada ancaman penggusuran yang lebih besar oleh kawasan komersil Tanrise City yang kini pembangunannya sudah hampir 70%. Pak Teja pedagang kacangata dan kopiah yang juga merangkap sebagai ketua Perkumpulan PKL Asy-Syiraj, menjelaskan bahwa status masjid menjadi simpang siur semenjak tanah bekas Patal Cipadung diambil alih oleh Tanrise City, milik pengusaha Tanri Abeng. Menurut pak Teja, tanah masjid kini sepenuhnya dimiliki oleh Tanrise City dan kedepannya Masjid Asy-Syiraj akan berubah nama menjadi "Masjid Wisata Rohani Tanrise – Bandung".

Hal yang sedikit berbeda diungkapkan oleh para pengurus DKM masjid, Deni Waluyo yang mengatakan bahwa meskipun tanah bekas patal telah diambil alih, tanah masjid telah dihibahkan sehingga masjid tetap akan berfungsi seperti sediakala begitu Tanrise selesai dibangun. Meski terdapat perbedaan pendapat, keduanya tidak menolak apabila disebut nanti ketika Tanrise telah selesai dibangun, kemungkinan besar pasar Jumat Asy-Syiraj akan tidak ada lagi mengingat penolakan dari Tanrise City sebagai kawasan komersil yang tidak ingin pasar Jumat merusak estetika, kebersihan, dan tata ruang kawasan komersil tersebut. Kemungkinan ini berarti membuat para pedagang mesti

mencari lokasi baru untuk berjualan sementara mereka tidak mungkin pindah ke kios-kios yang konon disediakan oleh pihak Tanrise sebagai pengganti lokasi pasar mengingat cicilan kios-kios yang tidak terjangkau.

Hal-hal di atas inilah yang dalam penelitian ini disebut sebagai risiko bisnis akibat ketidakpastian kondisi pasar. Ketidakpastian ini sama sekali bukan hal yang bisa ditangani dengan mudah oleh para PKL, lokasi dagang yang akan digusur misalnya, bagi kebanyakan pedagang merupakan hal yang harus diterima apa adanya. Pandangan ini disebabkan karena bagi pedagang mereka hanya sekedar menumpang mencari nafkah di pasar Jumat Asy-Syi-raj. Pasar Jumat menurut mereka tercipta sama sekali bukan atas kemauan organisasi pemerintah, organisasi masjid, atau siapapun juga, melainkan atas inisiatif mereka sendiri sebagai usaha mandiri pemenuhan hidup. Oleh sebab itu, pedagang berpandangan apabila waktunya telah tiba, mereka akan dengan sukarela pergi dari wilayah pasar Jumat Asy-Syiraj.

Kesulitan mendisiplinkan keuangan usaha

Menurut Mulyanto (2006), usaha dagang keliling kecil-kecilan sebagai bagian dari usaha kecil di Indonesia yang termasuk golongan paling rendah (penulis menggunakan istilah paria) selain dicirikan oleh pendapatan yang kecil, minim perhatian dari pemerintah dan kecilnya tingkat akumulasi modal, usaha keliling kecil-kecilan ini terutama menonjol dalam hal campur baur manajemen keuangan usaha dan rumah tangga (Mulyanto, 2006: 9). Hal ini senada apabila kita melongok pada penelitian lain tentang pedagang semisal Geertz (1989) yang dalam pembahasannya mengenai sistem harga luncur (*sliding price system*) mendeskripsikan pedagang kecil-kecilan sebagai pelaku usaha tanpa

penghitungan anggaran atau biaya jangka panjang yang ditandai oleh tak adanya pembukuan yang kompleks sehingga hanya mengira-ngira saja harga yang pantas dalam proses jual beli (Geertz, 1989: 34).

Dalam penelitian ini penyebab terbesar risiko bisnis yang kedua ialah ketidakdisiplinan manajemen keuangan pedagang. Tidak ada pencatatan spesifik antara pendapatan, pengeluaran, dan keuntungan dalam kegiatan usaha. Seringkali pengeluaran-pengeluaran biaya kerja baik yang dilakukan diri sendiri, anggota keluarga, berikut sarana-sarana kerjanya tidak dihitung sebagai biaya pengeluaran usaha.

Dadan, seorang penjual kostum bola Persib menceritakan bahwa apabila ada sesuatu yang paling dirinya takutkan dalam kegiatan usahanya ialah rusaknya motor Honda CB 100 yang biasa ia pakai untuk membawa dagangannya dari satu tempat ke tempat lain; *"..lamun motor iyeu ruksak, bisa teu dahar sapoean"* (apabila sepeda motor ini rusak, bisa tidak dapat makan seharian). Dadan biasa berjualan 6 hari dalam seminggu mengelilingi beberapa pasar di Bandung mulai dari Pasar Induk Gedebage, Pasar Induk Ujungberung, hingga bermacam pasar kaget dari daerah Metro (Soekarno-Hatta) hingga Pasteur. Dalam sehari Dadan mengaku bisa berdagang hingga 12 jam kerja dengan rotasi pasar mencapai 2 atau 3 kali dalam satu hari. Bila pagi berjualan di Gedebage, siang atau sore bisa saja Dadan berjualan di daerah Samsat atau Pasteur. Hal ini dilakukan oleh Dadan agar bisa mendapat keuntungan yang berlipat mengingat anak pertamanya baru saja masuk Sekolah Dasar (SD) dan membutuhkan biaya besar. Sayangnya usaha lebih untuk mendapat keuntungan dengan cara berpindah-pindah pasar dalam jarak tempuh yang jauh tidak dihitung Dadan sebagai salah satu pengeluaran biaya kerja tetap. Baginya pengeluaran yang dihitung untuk

menjaga harga barang-dagangan hanya mencakup sebungkus rokok *garpit*, sepiring batagor, segelas teh manis, dan bensin sebesar Rp.10.000 yang bisa digunakan sampai dua hari. Bagi Dadan memiliki dan merawat motor Honda CB adalah bagian dari hobinya sehingga kerusakan yang dialami motor tersebut pun hanya ia anggap sebagai bagian dari pengeluaran hobi. Padahal dengan rutinitas dan jarak sejauh itu, menurut amatan penulis, motor Honda CB 100 yang minimal berusia 20 tahun itu pastilah sangat rentan akan kerusakan. Besarnya biaya risiko bisnis yang akan ditanggung Dadan apabila motornya rusak juga pasti membengkak kalau menyadari bahwa sebagai motor lama, suku cadang mesin tersebut cukup sulit didapat sehingga meningkatkan harganya.

Berbeda dengan Dadan, Iman, pedagang tafsir Al-Quran per-Juz mendapatkan kesadaran tidak langsung mengenai biaya pengeluaran pekerja tak berbayar dalam keluarganya ketika sekitar setengah tahun lalu seorang anaknya yang telah menginjak bangku SMP mengalami sakit Tifus parah sehingga tidak bisa masuk sekolah selama 1 bulan. Sebelum sakit itu datang, Iman menyuruh anak perempuannya tersebut untuk ikut membantunya dalam merapikan dan menjilid ratusan lembar fotokopi tafsir Al- Quran yang ia edit sendiri hingga larut malam sementara anaknya tersebut harus bangun begitu pagi untuk berangkat ke sekolah. Meski tidak secara eksplisit menyadari hal tersebut, akan tetapi setelah sakit anaknya dan biaya berobat yang tidak sedikit ia tanggung, Iman mulai menyadari bahwa meski memakai anak sendiri, Iman harus tetap menjaga kesehatan dan memperhitungkan 'biaya kerja' dari anaknya tersebut termasuk untuk biaya sakit. Ketidaksadaran mengenai beban kerja yang diberikan kepada anggota keluarga inilah dalam usaha kecil-kecilan yang seringkali menjadi sumber pengeluaran tak terduga banyak

pedagang. Bagaimanapun penggunaan anggota keluarga sebagai pekerja tambahan dalam proses usaha wajib tetap dilakukan banyak pedagang mengingat minimnya sumber daya keuangan mereka untuk menggaji orang lain sebagai pekerja tambahan.

Bercampurbaurnya manajemen keuangan usaha dengan rumah tangga dalam kegiatan pedagang terlihat dari kebiasaan pedagang menggunakan uang dari pendapatan penjualan untuk kebutuhan rumah tangga sehari-hari. Sebagai rumah tangga dengan anggaran yang kecil, rumah tangga pedagang menggantungkan pemenuhan kebutuhan pokok melalui pembelian kecil-kecilan di warung-warung kecil sekitar rumah. Warung-warung ini selain menyediakan kebutuhan pokok dalam skala kecil, juga dengan asas kekeluargaan memberi ruang untuk utang jangka pendek yang dibutuhkan oleh rumah tangga pedagang. Utang jangka pendek inilah yang biasanya menjadi tanggungan hasil pendapatan pedagang setiap harinya. Begitu salah satu anggota keluarga mengambil barang dengan cara berhutang di warung pada pagi hari untuk membeli kebutuhan seperti gula, teh, mi instan, deterjen atau tahu, tempe, sayuran, yang kedua jenisnya hampir dibutuhkan rumah tangga setiap harinya, di waktu sore atau malam hari setelah pulang ke rumah, pendapatan pedagang biasa di sisihkan untuk membayar utang-utang jangka pendek ini.

Cairnya pemisahan antara pendapatan, pengeluaran kerja dan keuntungan inilah yang seringkali menyebabkan pedagang memiliki tingkat subsistensi kehidupan cukup tinggi. Meski data-data statistik mengenai para pedagang kakilima seringkali menggambarkan mereka sebagai pelaku usaha kecil yang berpendapatan besar, nyatanya dengan tiadanya jaminan-jaminan sosial entah itu di bidang pendidikan, kesehatan, keamanan, dan lain sebagainya, PKL merupakan lahan

pekerjaan berbiaya besar yang rawan akan risiko-risiko kecil yang mungkin muncul dalam kehidupan keseharian.

Kewajiban Sosio-Kultural Tak Terduga

Selain aspek-aspek geografis dan ekonomis yang menjadi penghalang berkembangnya usaha kecil-kecilan PKL, risiko bisnis bagi banyak pedagang di pasar Jumat Asy-Syiraj juga sering hadir dalam berbagai kewajiban sosio-kultural tidak terduga yang pemenuhannya bukan sekedar untuk akumulasi usaha atau pemenuhan barang-barang rumah tangga, tetapi berkaitan dengan posisi sosial pedagang dalam suatu tatanan nilai-nilai kultural tertentu.

Dari hasil sensus pedagang pasar Jumat Asy-Syiraj di bulan Oktober-November 2012, di dapat hasil 94% pedagang telah menikah. Kebanyakan pedagang adalah laki-laki paruh baya yang dalam tatanan rumah tangga berposisi sebagai pencari nafkah utama dengan tanggungan istri, anak, dan kadangkala beberapa anggota keluarga yang tinggal bersama pedagang di dalam satu rumah. Dengan posisi sebagai kepala rumah tangga, dalam lingkup kemasyarakatan ini juga berarti memposisikan pedagang sebagai warga yang tergabung dalam suatu kesatuan RT/RW atau jenis ketetanggaan tertentu, yang dalam prakteknya sering menjadi wadah bagi sumbangan-sumbangan sosial apabila terdapat terdapat kebutuhan seperti kerja bakti masal, perbaikan jalan kampung, atau tetangga sakit. Selain terikat dengan tatanan ketetanggaan, PKL Asy-Syiraj juga berada dalam suatu kesatuan pedagang yang mewujudkan dalam organisasi Perkumpulan Pedagang Kaki Lima Asy-Syiraj, yang meskipun tidak menarik iuran resmi, merupakan saluran bantuan apabila salah satu pedagang tidak bisa berdagang karena hal-hal tidak terduga seperti sakit atau kecelakaan. Pak Teja dan Dadang melukiskan pengeluaran sosial ini dengan

baik. Pak Teja mengaku semenjak didirikannya kawasan komersil Tanrise City di kawasan Cipadung, daerah rumahnya yang berada di dekat Asy-Syiraj menjadi lebih sering terkena banjir ketika hujan deras datang. Banjir ini rupanya mengakibatkan beberapa rumah tetangganya yang terletak lebih rendah di perkampungan ikut tergenang karena air yang masuk hingga mencapai mata kaki orang dewasa. Ketua RT di tempat tinggalnya lalu mewajibkan dilakukan iuran bagi masing-masing rumah tangga untuk membantu warga yang rumahnya terkena banjir parah dan mengalami kerugian materiil. Masalahnya bagi pak Teja, begitu musim penghujan seperti di akhir tahun datang, sumbangan warga ini menjadi sangat sering dilakukan hingga mencapai 2 – 3 kali per bulan. Sumbangan ini menjadi berat bagi pak Teja mengingat sumbangan ketetanggaan serupa juga mengambil bentuk-bentuk lain seperti sumbangan perbaikan jalan kampung, menyewa alat-alat membersihkan got besar, perbaikan masjid, ataupun sumbangan lain yang seringkali datang tidak terduga. Meski secara nominal tidak besar akan tetapi sumbangan-sumbangan tak terduga yang datang tiba-tiba ini menurut Pak Teja acapkali membuat dirinya kewalahan sementara penolakan memberi sumbangan yang terkadang dipikirkannya hampir tidak mungkin dilakukan karena takut akan mendapat cibiran tetangga.

Pengeluaran sosial serupa juga dialami Dadang. Sebagai anak tertua di keluarga, ia seringkali harus ikut membantu biaya hidup Ibunya yang sudah renta dan sering sakit. Selain untuk membantu biaya sakit orangtua, Dadang seringkali mesti ikut membantu biaya sekolah adiknya yang masih SMP meski tidak tinggal bersama dirinya. Pengeluaran-pengeluaran ini akan semakin berlipat apabila bertepatan dengan hari-hari besar Islam seperti hari raya Idul Fitri di mana ia mesti memberikan jatah "THR" selain

kepada keluarga batihnya, juga kepada sanak saudara lain yang cukup banyak mengingat ia sendiri memiliki 7 saudara. Sejenis kewajiban moral untuk membagi penghasilannya kepada sanak saudara apabila tingkat penjualan sepatu pantopel miliknya sedang meningkat inilah yang menurut Dadang sangat sering membetarkannya. Menurutnya, akan sangat tidak adil apabila ia sekedar menggunakan uang pendapatan berjualan untuk membeli sepatu pantopel tambahan sementara beberapa sanak saudaranya banyak pula yang kekurangan. Bagi Dadang, membantu sanak saudara merupakan hal penting selama ia dan keluarga batihnya masih memiliki cukup uang untuk makan; "*...salila masih cukup jang dahar, ngabantu keluarga nu utamana*" (sepanjang masih cukup untuk makan, membantu keluarga itu utama).

Ketidakpastian Ekonomi Makro

Meski berada pada ambang batas usaha kecil-kecilan yang dalam banyak hal sangat sedikit sekali bergantung kepada usaha-usaha yang lebih besar, sehingga secara ekonomi tergolong mandiri, pedagang-pedagang kecil ini bagaimanapun tetap berada pada suatu tatanan perekonomian makro Indonesia yang pada masa-masa tertentu mengalami gejolak berupa inflasi, baik lewat turunnya nilai mata uang ataupun naiknya harga-harga kebutuhan pokok. Besar inflasi perekonomian Indonesia 2007-2011 yang mencapai 6,59 hingga 3,79 %¹ memiliki pengaruh paling telak kepada pedagang dalam dua wajah yakni naiknya harga barang-barang kebutuhan rumah tangga dan susutnya nilai modal awal.

Isu besar perekonomian nasional yang paling banyak ditakutkan oleh pedagang adalah kenaikan harga Bahan Bakar Minyak (BBM) yang menurut mereka akan membuat berbagai harga kebutuhan pokok lain dari beras hingga lauk-pauk akan ikut mengalami kenaikan. Kenaikan-kenaikan

ini meskipun biasanya terjadi dalam nominal yang tidak besar, akan tetapi berlangsung dalam beberapa tahap yang membuat dampak kenaikan itu nampak tidak terasa akan tetapi justru seringkali membuat kejutan negatif pada defisitnya anggaran rumah tangga. Kenaikan BBM sangat ditakutkan oleh pedagang mengingat kebanyakan pedagang menggunakan sarana sepeda motor sebagai pengangkut barang-dagangan dari rumah ke pasar. Besarnya 'uang bensin' ini cukup signifikan kalau merujuk kepada kebiasaan sekitar 60% PKL di Asy-Syiraj yang merupakan pedagang lapak yang biasa berpindah dari satu pasar ke pasar lain di sekitar Kota Bandung. Sarana sepeda motor menjadi satu-satunya pilihan bagi para pedagang kelana ini karena mereka menganggap tidak bisa mengandalkan angkutan kota yang selain boros biaya, juga tidak menghargai waktu. Padahal pada hari-hari biasa di luar pasar Jumat, pedagang-pedagang ini ikut berkejar-kejaran dengan waktu di saat konsumen membanjiri pasar seperti di kala pagi menjelang. Bagi pedagang seperti Toto, pedagang baju koko, hal ini disiasatinya dengan pergi ke bengkel untuk mengecilkan volume bahan bakar motor Honda *supra-x* miliknya meski ia juga tahu hal tersebut dapat merusak mesin motornya dalam jangka panjang.

Ketidakstabilan perekonomian makro juga berdampak kepada penyusutan nilai modal awal pedagang. Modal awal pedagang selain meliputi barang-dagangan juga mengikutsertakan besaran utang harus mereka bayar kepada pemberi kredit terutama apabila pedagang meminjam kepada tetangga yang merangkap sebagai rentenir. Toto menuturkan bahwa ketika terjadi kenaikan harga BBM di tahun 2005 dan 2008 lalu, selain harus menjual 2 buah motor Yamaha *satria* miliknya untuk diganti dengan motor sebuah Honda *supra-x* yang lebih hemat bensin, Toto juga mesti membayar bunga tambahan cicilian utang modal sebesar 5 persen.

Padahal sebelumnya ia telah dikenakan bunga 15 persen sebagai syarat peminjaman modal 7 juta rupiah untuk berdagang baju koko. Akibat kenaikan harga BBM yang berimbas pada kenaikan bunga utang modal awal tersebut, istri Toto yang tadinya berperan sebagai ibu rumah tangga harus rela menyerahkan pengurusan seorang anaknya yang berusia 2 tahun kepada mertua untuk ikut bekerja sebagai buruh cuci.

Kenaikan harga BBM dan kebutuhan pokok meski demikian tidak otomatis dengan serta merta membuat pedagang bisa menaikkan juga harga barang dagangannya secara serampangan. Mereka pada dasarnya takut untuk menaikkan harga barang dagangan karena enggan kehilangan pembeli. Seringkali, meski telah menaikkan harga barang-dagangan, kenaikan harga tersebut tetap tidak mencukupi pengembalian modal dan kebutuhan hidup sehari-hari. Pedagang seperti Toto mengaku hanya dua kali menaikkan harga barang dagangannya semenjak berdagang di tahun 2005. Hal itu pun ia lakukan hanya ketika distributor baju koko yang ia ambil dari salah satu toko grosir di daerah Pasar Baru, Bandung, ikut menaikkan harga. Dengan kondisi demikian artinya kenaikan harga barang-dagangannya tidak mengikutsertakan naiknya tingkat sarana hidup. Kenaikan harga barang-dagangan Toto hanya berhasil menutupi kenaikan harga barang dagangan di tingkat distributor, tetapi tidak dapat mengatasi naiknya harga bensin dan terutama naiknya tingkat bunga pengembalian modal awal.

Masalah-masalah seperti yang dialami oleh Toto inilah yang barangkali dalam penelitian tentang pedagang dapat menimbulkan bias. Data-data statistik pada dasarnya cenderung beranggapan bahwa pedagang merupakan bagian dari massa pekerja yang dengan mudah menyesuaikan diri dengan kenaikan har-

ga-harga kebutuhan pokok mengingat dengan posisinya sebagai pedagang, mereka bisa dengan mudah menyesuaikan harga barang dagangan dengan kondisi pasar. Padahal harga yang meningkat belum tentu berkesesuaian dengan besaran nilai modal awal yang telah dikeluarkan. Hal inilah yang berkorelasi langsung dengan tiadanya perbedaan spesifik pedagang dalam kegiatan usaha mengenai pendapatan, pengeluaran, dan penghasilan yang sudah di bahas di faktor ketidaksiplinan manajemen keuangan pedagang.

Kenaikan harga barang-dagangan yang mewujud dagang secara kecil-kecilan (harian-mingguan), penolakan untuk terlibat dalam utang jangka panjang, penambahan ragam jenis dagangan, usaha kecil sampingan, sampai usaha menabung. Meski demikian siasat- siasat ini bukanlah strategi-strategi utama pedagang dalam menghadapi risiko bisnis. Karena sifatnya yang tidak terduga, risiko-risiko bisnis ini tidak ditangani pedagang lewat rencana jangka panjang yang terukur melainkan hanya diusahakan ketika risiko bisnis itu datang menerjang. Bagi pedagang kecil, satu-satunya cara untuk dapat bertahan hidup dengan layak yang mereka usahakan secara terus-menerus adalah ialah lewat perluasan dagang dalam arti menambah waktu kerja dan berpindah-pindah tempat dagang.

Kedua cara ini menjadi satu-satunya pilihan riil mengingat keterbatasan dana yang tidak memungkinkan mereka untuk menambah modal. Kedua siasat inilah yang mewujud ke dalam peningkatan jam kerja dan rotasi pasar yang dilakukan oleh PKL pasar Jumat Asy-Syiraj dalam pendapatan (*income*). Hal ini pun belum tentu menutupi biaya modal yang termasuk pembayaran utang dan biaya kerja (*cost*), sehingga menghasilkan defisit penghasilan (*profit*).

'Man Jadda Wa Jadda': Penambahan jam Kerja dan Rotasi Pasar Sebagai Siasat

Seperti kebanyakan pekerja sektor informal lainnya, PKL pasar Jumat Asy-Syiraj juga merasa tidak bisa berbuat banyak terhadap kondisi pekerjaan mereka. Faktor-faktor utama risiko bisnis seperti yang sudah dijelaskan di atas pada dasarnya merupakan faktor-faktor yang sudah disadari pedagang sebagai pelaku usaha kecil, hanya saja mereka tidak bisa memprediksi kapan datangnya. Siasat-siasat lain yang paling sering dikemukakan pedagang untuk mengatasi defisit anggaran usaha dan rumah tangga juga mencakup penjualan barang-barang rumah tangga, penambahan barang-barang rumah tangga, penambahan barang-dagang secara kecil-kecilan (harian-mingguan), penolakan untuk terlibat dalam utang jangka panjang, penambahan ragam jenis dagangan, usaha kecil sampingan, sampai usaha menabung. Meski demikian siasat-siasat ini bukanlah strategi-strategi utama pedagang dalam menghadapi risiko bisnis. Karena sifatnya yang tidak terduga, risiko-risiko bisnis ini tidak ditangani pedagang lewat rencana jangka panjang yang terukur melainkan hanya diusahakan ketika risiko bisnis itu datang menerjang. Bagi pedagang kecil, satu-satunya cara untuk dapat bertahan hidup dengan layak yang mereka usahakan secara terus-menerus adalah lewat perluasan dagang dalam arti menambah waktu kerja dan berpindah-pindah tempat dagang. Kedua cara ini menjadi satu-satunya pilihan riil mengingat keterbatasan dana yang tidak memungkinkan mereka untuk berakumulasi lewat penambahan modal. Kedua siasat inilah yang mewujudkan ke dalam peningkatan jam kerja dan rotasi pasar yang dilakukan oleh PKL pasar Jumat Asy-Syiraj.

Dari tabel berikut dapat dilihat bahwa sekitar 50 persen pedagang bekerja dengan jam kerja 60 - 84 jam kerja

seminggu. Jauh di atas waktu kerja formal yang maksimal mencapai 48 jam/minggu. Jam kerja di atas pun sebenarnya bisa bertambah apabila jam kerja beberapa pedagang makanan yang biasa mengolah jualannya sebelum berangkat ke pasar, ikut dimasukkan. Pedagang pada umumnya memiliki jam kerja yang sangat fleksibel dengan mengikuti waktu-waktu ramai pasar yang bisa terbentang sejak dini hingga malam hari.

Jam kerja Per hari	Jumlah pedagang %	Hari Kerja per minggu	Umlah pedagang %
4-6	9	1-2	2.2
6-8	27.2	2-3	2.2
8-10	9	3-4	2.2
10-12	45,5	4-5	9
12-14	6.8	5-6	38.6
14-16	2.2	6-7	45.4
Total			

Tabel1: Jam Kerja Pedagang Asy-Syiraj
Sumber: Data lapangan Oktober-November 2012

Pasar Jumat Asy-Syiraj dengan waktu pasar yang pendek (4 jam), berkisar di antara waktu salat Jumat, alih-alih dilihat sebagai sebuah contoh dari waktu kerja yang pendek dari pedagang, justru merupakan salah satu siasat pedagang untuk menambah jam kerja di luar jam kerja rutin mereka yang berpusat pada pasar-pasar lain yang lebih besar seperti Pasar Induk Gedebage dan Pasar Induk Ujung-berung.

Rudi, pedagang cilok, mengatakan bahwa baginya pasar Jumat Asy-Syiraj merupakan pengisi kekosongan pembeli karena sebuah sekolah SMP yang biasa dia jadikan tempat mangkal libur di hari Jumat. Setelah berdagang di Asy-Syiraj pun Rudi biasanya memutarakan gerobak ciloknya ke daerah kampus Universitas Islam Nusantara (UIN) untuk terus berjualan hingga sore menjelang dilanjutkan berjualan di dekat rumahnya di kawasan Ujungberung setelah istirahat salat maghrib, apabila pendapatan dirasa

belum mencukupi. Bagi kebanyakan pedagang, pendapatanlah dan bukan jam kerja, yang menjadi penuntun mereka dalam memutuskan lama tidaknya bekerja selama satu minggu penuh. Selain lewat pemanjangan waktu kerja, pedagang di pasar Jumat Asy- Syiraj juga menjadi contoh menarik bagaimana lokasi-lokasi dagang tertentu dimanfaatkan PKL dalam siasat bisnis untuk mengakali sepiunya pasar-pasar utama di hari Jumat. Di luar hari Jumat, sejatinya pedagang-pedagang ini adalah anggota dari pasar pasar lain yang lebih besar di mana mereka bekerja dengan jam kerja yang lebih panjang. Dari hasil penelitian diketahui bahwa Pasar Induk Ujungberung menjadi pasar utama bagi sekitar 40% (18) pedagang di luar hari Jumat. Di luar Pasar Induk Ujungberung rentang luas rotasi pasar PKL Asy-Syiraj mencakup Pasar Gedebage, Pasar Tanjungsari, Pasar Ciroyom, Pasar Cijerah, Pasar Arjuna, Pasar Antapani dan juga jenis-jenis pasar kaget seperti di sekitar pabrik Kiaracandong, pasar minggu Gasibu, Samsat, Salman, Pasteur dan Pusdai.

Pasar-pasar ini ditempati pedagang di hari-hari utama Senin hingga Kamis dengan penambahan pasar kaget di akhir minggu. Sama halnya dengan waktu kerja, penentuan mengenai lokasi pasar ini menurut pedagang lebih banyak dibimbing oleh pemenuhan pendapatan yang biasa mereka ukur lewat ramainya jumlah pengunjung pasar dikurangi dengan biaya transportasi, makan, jatah preman, dan biaya lapak. Dengan tidak adanya jatah preman dan biaya lapak, beserta letak yang cukup dekat dengan banyak rumah pedagang di daerah Cipadung yang artinya juga mengurangi biaya transportasi dan makan, pasar Jumat Asy- Syiraj tampil sebagai penolong PKL dalam menghadapi berbagai risiko bisnis yang mungkin datang menerjang di depan.

Bagi pedagang-pedagang ini doa dan kerja keras adalah syarat utama untuk

meningkatkan taraf hidup ke tingkat yang lebih baik. Apabila kehidupan tidak kunjung membaik, pedagang beranggapan hal itu tanda mereka belum cukup keras berdagang dan mendekatkan diri kepada Allah SWT. Hanya dengan kerja keras baik lewat penambahan jam kerja maupun rotasi pasar, pedagang-pedagang ini berharap segala permasalahan keuangan bisa mereka atasi dengan baik. Persis seperti makna istilah yang diucapkan oleh seorang pedagang, Iman, yang mengatakan bahwa siasat satu-satunya yang ia lakukan untuk mengatasi ketidakpastian usaha di masa depan hanyalah dengan terus berusaha dan berdoa; "...*Man Jadda Wa Jadda ceuk Gusti Allah ge', dimana ada usaha pasti ada jalan*" (Man Jadda Wa Jadda, kata Gusti Allah, di mana ada usaha pasti ada jalan).

Kesimpulan

Ragam faktor risiko bisnis bagi pedagang mulai dari ketidakpastian kondisi pasar, ketidakdisiplinan manajemen keuangan, kewajiban moral dalam suatu nilai-nilai sosio-kultural, hingga gelombang tidak pastinya ekonomi makro bukanlah masalah-masalah resiko bisnis dapat dihindari pedagang. Alih-alih mencari solusi yang konkrit atas permasalahan tersebut, pedagang lebih sering menghindari dan mencari jalan keluar dengan cara menambah jam kerja dan ruang pasar. Bagi kebanyakan pedagang kecil, cara usaha mereka adalah *carpe diem* sesungguhnya. Hidup untuk hari ini tanpa pernah tahu bahwa masa depan masih menanti.

Di lapis pertama, nampak bahwa permasalahan yang dihadapi oleh PKL Asy-Syiraj merupakan masalah pendidikan, kekolotan budaya dan modal usaha yang sumbernya terletak dari pelaku usaha itu sendiri. Dengan mengambil cara pandang ini artinya solusi yang mungkin diajukan bagi penanganan risiko bisnis PKL adalah dengan cara mengubah nilai

budaya pedagang, rasionalisasi hubungan keluarga, dan usaha lebih keras lagi dalam dunia usaha yang rupanya secara tidak sadar di amini oleh kebanyakan pedagang. Di lapis kedua, permasalahan risiko bisnis adalah masalah kebijakan fungsional dengan asumsi bahwa lembaga-lembaga negara seharusnya ikut aktif dalam membantu pedagang-pedagang kecil. Solusinya kemudian adalah campur tangan lembaga-lembaga pemerintah dalam kebijakan ekonomi informal dengan cara pemberian pendidikan manajerial dan pemberian bantuan usaha baik dalam wujud pendirian koperasi-koperasi maupun lokasi usaha khusus. Dengan berpandangan demikian, artinya yang perlu didorong untuk meminimalisir risiko bisnis pedagang adalah lembaga-lembaga pemerintah dengan kewajibannya untuk melindungi warga negaranya. Terakhir, risiko bisnis PKL dapat dilihat bukan hanya sebagai faktor eksternal yang seolah-olah berada di luar dan asing terhadap lahan pekerjaan, melainkan sebagai serangkaian ciri-ciri yang sedari awal ikut membentuk dan memberi karakter khusus kepada pedagang kecil. Artinya, kerentanan dan ketidakpastian sudah semenjak awal merupakan bagian intrinsik dari lahan pekerjaan ini. Hal yang perlu dilakukan oleh pedagang kemudian adalah menyadari posisinya sebagai bagian dari massa pekerja perkotaan yang tidak tertampung dalam lahan pekerjaan formal untuk kemudian memperjuangkan hak-haknya sendiri lewat pembentukan organisasi-organisasi yang memiliki kekuatan politis.

Paradigma pertama dengan cara terus meningkatkan usaha diri lewat pemanjangan jam kerja dan rotasi pasar sudah dilakukan sendiri oleh pedagang. Solusi ini tentu bersifat tamal sulam karena dengan menghindari risiko-risiko bisnis yang mungkin hadir, pedagang tentu sewaktu-waktu dapat terkena lagi risiko-risiko bisnis tersebut, mungkin

dalam efek negatif yang berkali lipat. Tanpa disadari pemanjangan jam kerja dan rotasi pasar justru memasukan kembali pedagang ke dalam lubang ketiadaan perbedaan antara pendapatan, pengeluaran (biaya kerja), dan penghasilan. Dengan bekerja lebih lama dalam kondisi pasar yang tidak menentu, sejatinya pedagang hanya menambah biaya kerja secara positif, pendapatan secara relatif, dan penghasilan secara negatif.

Solusi yang mungkin bagi PKL untuk mengubah alur usahanya adalah dengan pembentukan organisasi-organisasi mandiri yang bisa mewakili kepentingan ekonomi-politik pedagang. Organisasi-organisasi ini bisa mendorong pemerintah untuk memberikan pelatihan-pelatihan manajerial yang berguna bagi pedagang dalam upaya mengatasi ketidakdisiplinan manajemen keuangan, pemberian pinjaman-pinjaman non-bunga kepada usaha kecil baik untuk modal dan penjaminan usaha maupun pemberian bantuan usaha dalam wujud relokasi tempat dagang yang tetap. Namun bagaimanapun solusi-solusi ini tetap terbatas sifatnya selama pedagang belum dapat meminta perubahan struktural berupa pengakuan Pedagang Kaki Lima sebagai salah satu bagian lapangan kerja perkotaan yang hak-haknya meliputi atas jaminan ekonomi dan sosial serupa dengan usaha-usaha yang lebih besar. Dengan perubahan struktural demikian PKL bisa bersaing dengan usaha besar yang semakin lama semakin sering mencaplok dan memanfaatkan kerentanan mereka. Dengan pengakuan PKL seperti itulah kemungkinan besar solusi atas risiko bisnis usaha kecil-kecilan mereka tidak lagi mengambil bentuk yang parsial, melainkan menyeluruh dan mengubah karakteristik dari yang biasa disebut Pedagang Kaki Lima itu sendiri.

Daftar Pustaka

- Geertz, C. (1989). *Penjaja dan Raja*. (S. Supomo, Penj.) Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Hans-Dieter Evers & Ozay Mehmet. (1994). The Management of Risk: Informal Trade in Indonesia. *World Development*, 22(1), 1-9.
- Mulyanto, D. (2006). *Usaha Kecil dan Persoalannya di Indonesia*. Bandung: Akatiga.
- Milawati, R (2008). *Ekonomi Informal Perkotaan: Sebuah Kasus Tentang Pedagang Kaki Lima di Kota Bandung*. Bandung: Akatiga.
- Brata, Aloysius Gunardi. 2008. *Vulnerability of Urban Informal Sector: street vendors in Yogyakarta, Indonesia*. Makalah International Conference on Social, Development an Environmental Studies, 18-19 Nopember, University Kebangsaan Malaysia.
- Bromley, Ray. 1978. "Organisasi, Peraturan dan Pengusahaan Sektor Informal di Kota: Pedagang Kaki Lima di Cali Colombia", dalam Chris Manning dan Tadjuddin Noer Effendi (ed.) *Urbanisasi, Pengangguran dan Sektor Informal di Kota*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Evers, Hans-Dieter & Mehmet, Ozay. 1994. "The Management of Risk: Informal Trade in Indonesia". *World Development*, Vol. 22, No. 1, pp. 1-9.
- Geertz, Clifford. 1989. *Penjaja dan Raja*, terjemahan S. Supomo. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Kemshall, Hazel. 2002. *Risk, Social Policy, and Welfare*. Buckingham: Open University Press.