

**ANALISIS STRATEGI DAN RESILIENSI NAFKAH PEDAGANG
KAKI LIMA DI PASAR TRADISIONAL KOTA LANGSA**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Sebagai Salah Satu
Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh:

LENI LATIFAH HANUM
NIM 4012015055

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI IAIN
LANGSA
TAHUN 2022**

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi berjudul “Analisis Strategi dan Resiliensi Nafkah Pedagang Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa” oleh Leni Latifah Hanum, NIM 4012015055. Program Studi Perbankan Syariah telah Dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa pada tanggal 03 Februari 2022. Skripsi ini telah diterima memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Perbankan Syariah.

Langsa, 09 Februari 2022

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Perbankan Syariah IAIN Langsa

Penguji I



(Dr. Abdul Hamid, MA)

NIP. 19760731 200801 1 007

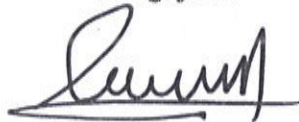
Penguji II



(Mastura, M.E.I)

NIDN. 20130778701

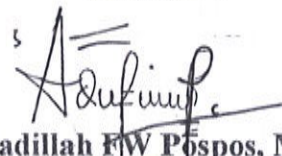
Penguji III



(Dr. Mulyadi, MA)

NIP. 19770729 200604 1 003

Penguji IV



(Ade Fadillah FW Pospos, MA)

NIP. 19880407 201903 2 010

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Langsa



(Dr. Iskandar, MCL)

NIP. 19650616 199503 1 002

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul:

**ANALISIS STRATEGI DAN RESILIENSI NAFKAH PEDAGANG KAKI
LIMA DI PASAR TRADISIONAL KOTA LANGSA**

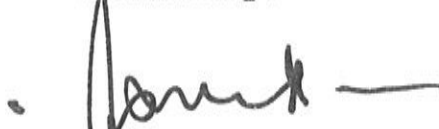
Oleh:

**LENI LATIFAH HANUM
NIM 4012015055**

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Program Studi Perbankan Syariah

Langsa, 13 Desember 2021

Pembimbing I



Dr. Amiruddin Yahya, MA
NIP. 19750909 200801 1 013

Pembimbing II



Mastura, ME. I
NIDN. 20130778701

Mengetahui

Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Dr. Syamsul Rizal, MSI
NIP. 19781215/200912 1 002

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswi yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Leni Latifah Hanum
Nim : 4012015055
Tempat/tgl.Lahir : Langsa, 10 Mei 1997
Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Alamat : Gampong Mutia Kec. Langsa Kota
Judul : Analisis Strategi dan Resiliensi Nafkah Pedagang
Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya sendiri. Jika dikemudian hari terbukti bahwa ini merupakan duplikat tiruan plagiat atau dibuat oleh orang lain sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Langsa, 06 Januari 2022

Yang Menyatakan



Leni Latifah Hanum

Leni Latifah Hanum

Nim: 4012015055



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jln. Meurandeh – Kota Langsa – Aceh, Telepon 0641) 22619 – 23129; Faksimili(0641) 425139;
Website: www.febi.iainlangsa.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor: B/466/In.24/LAB/PP.00.9.01/2022

Ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Langsa menerangkan bahwa mahasiswa dengan identitas berikut:

NAMA : Leni Latifah Hhanum
NIM : 4012015055
PROGRAM STUDI : Perbankan Syariah
JUDUL SKRIPSI : Analisis Strategi Dan Resiliensi Nafkah Pedagang Kaki Lima Di Pasar Tradisional Kota Langsa

Dinyatakan sudah memenuhi syarat batas maksimal plagiasi kurang dari 35% pada naskah skripsi yang disusun. Surat Keterangan ini digunakan sebagai prasyarat untuk mengikuti sidang munaqasyah.

Langsa, 03 Januari 2022
Kepala Laboratorium FEBI

Mastura, M.E.I

NIDN. 2013078701

MOTO HIDUP

Hakikat hidup bukanlah apa yang kita ketahui. Bukan buku-buku yang kita baca atau kalimat-kalimat yang kita pidatokan, melainkan apa yang kita kerjakan, apa yang paling mengakar dihati, jiwa dan intinya kehidupan kita.

Hidup ini bukan tentang kamu sukses atau tidak, bukan pula menang atau kalah. Tapi hidup di dunia ini apakah bertahan berjuang bergantung pada Allah dalam keadaan apapun juga.

Karya ilmiah ini saya persembahkan untuk:

- ❖ *Ayah & Mamak Tercinta*
- ❖ *Adik Tersayang*
- ❖ *Sahabat-sahabat Terbaik*
- ❖ *Almamater Kebanggaan*
- ❖ *Febi IAIN Langsa.*

ABSTRAK

Tujuan dalam penelitian ini yaitu: 1) untuk mengetahui strategi nafkah pedagang kaki lima di Kota Langsa dan 2) untuk mengetahui resiliensi nafkah pedagang kaki lima di Kota Langsa. Jenis penelitian yang peneliti ambil adalah metode *field research*. Di mana jenis penelitian ini yaitu peneliti langsung meninjau ke lokasi penelitian dan ikut merasakan situasi dan kondisi di tempat penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi nafkah pedagang kaki lima di Kota Langsa terdiri dari beberapa cara yaitu 1) Mempertahankan setiap jengkal ruang kota yang bernilai ekonomis, 2) tidak ikut dengan orang yang punya modal, 3) Mensiasati kebijakan pemerintah Selanjutnya, resiliensi nafkah pedagang kaki lima di Kota Langsa terdiri dari: 1) Pengaturan emosi sebagaimana kelima narasumber menyebutkan tetap berjualan meskipun hasil penjualan menurun 2) Pengendalian diri seperti kemampuan narasumber untuk dapat mengendalikan diri pada pendapatan tidak stabil, 3) Optimisme atau yakin dengan hasil penjualan yang diperoleh akan mendapatkan keuntungan, 4) kemampuan menganalisis masalah seperti masalah yang dihadapi kelima narasumber disebabkan oleh penyebab yang sama, 5) Efikasi diri seperti berkeyakinan dapat menyelesaikan masalah yang dihadapinya sendiri, dan 6) Pencapaian yang dilakukan kelima narasumber yaitu mampu untuk bangkit kembali dari keterpurukan atau masalah yang dihadapinya.

Kata Kunci: analisis strategi, resiliensi nafkah dan pedagang kaki lima.

ABSTRACT

The objectives of this study are: 1) to determine the livelihood strategies of street vendors in Langsa City and 2) to determine the livelihood resilience of street vendors in Langsa City. The type of research that the researcher takes is the field research method. Where this type of research is the researcher directly visits the research location and feels the situation and conditions at the research site. The results show that the livelihood strategy of street vendors in Langsa City consists of several ways, namely 1) Maintaining every inch of urban space that has economic value, 2) not going with people who have capital, 3) Anticipating government policies. Furthermore, the resilience of street vendors' livelihoods in Langsa City consists of: 1) Emotional regulation as the five interviewees stated that they continue to sell even though sales declines 2) Self-control such as the ability of the informants to be able to control themselves on unstable income, 3) Optimism or belief that the sales results obtained will benefit, 4) the ability to analyze problems such as the problems faced by the five resource persons due to the same cause, 5) self-efficacy such as believing that they can solve the problems they face themselves, and 6) the achievements made by the five informants are being able to bounce back from adversity or the problems they face.

Keywords: Strategy analysis, livelihood resilience and street vendors.

KATA PENGANTAR

Tiada kata yang layak dilantunkan kecuali memuji dan memuja zat yang menggenggam alam semesta ini beserta isinya, yakni Allah SWT. Dengan petunjukNya saya bisa berinovasi tiada henti dalam menyelesaikan skripsi ini. Shalawat dan salam semoga sampai pada sang revolusioner sejati, Nabi Muhammad SAW.

Dalam penulisan skripsi ini, tentunya banyak pihak yang telah memberikan bantuan baik moril maupun materil. Secara khusus penulis ingin mengucapkan terimakasih yang tiada taranya kepada Ayahanda dan Ibunda yang sangat penulis sayangi dan penulis cintai yang telah mendidik, merawat dan membesarkan penulis dengan sangat baik. Tidak lupa pula ucapan terima kasih yang tiada hingganya kepada:

1. Bapak Dr. H. Basri Ibrahim, MA selaku Rektor IAIN Langsa.
2. Ketua Jurusan Perbankan Syariah yaitu Bapak Fakhrizal bin Mustafa, MA
3. Bapak DR. Amiruddin Yahya, MA selaku pembimbing I dan Ibu Mastura, ME. I selaku pembimbing II.
4. Para dosen dan seluruh karyawan serta staf Pegawai IAIN Langsa atas bantuan yang diberikan selama penulis mengikuti studi.
5. Terima kasih atas do'a dan motivasi yang tiada hentinya mengiringi setiap langkah kaki penulis dimanapun penulis berada, kepada sanak saudara dan bagi teman-teman yang selalu mendukung.

Atas segala bantuan, kebaikan dan sumbangsih semua pihak, penulis mendo'akan semoga Allah SWT menjadikan amal ibadah dan pahala yang berlipat ganda. Akhirnya penulis menyerahkan kepada Allah SWT, dengan harapan semoga skripsi ini akan bermanfaat hendaknya kepada penulis khususnya dan kepada para pembaca umumnya.

Amin yarabbal 'alamin

Langsa, November 2021

Penulis

Leni Lafitah Hanum

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vi
BAB I PENDAHULUAN.....	
1.1.Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	5
1.3.Tujuan Penelitian.....	5
1.4.Manfaat Penelitian.....	6
1.5.Batasan Masalah.....	7
1.6.Penjelasan Istilah	7
1.7.Kerangka Teori	9
1.8.Penelitian Terdahulu	9
1.9.Persamaan dan perbedaan penelitian	17
1.10. Metode Penelitian	18
1.11. Sistematika Pembahasan.....	23
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1.Pedagang Kaki Lima	25
2.1.1. Pengertian Pedagang Kaki Lima	25
2.1.2. Hak-hak Pedagang Kaki Lima.....	29
2.2.Strategi Nafkah.....	30
2.2.1. Pengertian Strategi Nafkah.....	30
2.2.2. Macam-macam Strategi Nafkah	32
2.2.3. Sumber-sumber Strategi Nafkah	33
2.2.4. Indikator Strategi Nafkah	33
2.3.Resiliensi	35
2.3.1. Pengertian Resiliensi	35
2.3.2. Aspek-aspek Resiliensi.....	37
2.3.3. Fungsi Resiliensi.....	39
2.3.4. Indikator Resiliensi Nafkah	40

BAB III PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

3.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	41
3.2 Strategi Nafkah Pedagang Kaki Lima di Kota Langsa.....	49
3.3 Resiliensi Nafkah Pedagang Kaki Lima di Kota Langsa	63
3.4 Pembahasan	78

BAB IV PENUTUP

4.1. Kesimpulan	82
4.2. Saran saran	83

DAFTAR PUSTAKA	85
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel. 1.2 Penelitian Terdahulu	9
Tabel. 1.3 Pengelompokan Informan	20
Tabel. 3.2 Daftar nama-nama Pedagang Kaki Lima	44
Daftar Wawancara	87

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Istilah Pedagang Kaki Lima (PKL) adalah sebutan penjaja dagangan ataupun makanan yang menggunakan gerobak. Istilah itu sering digunakan karena jumlah kaki pedagangnya ada lima. Lima kaki tersebut adalah dua kaki pedagang ditambah tiga “kaki” gerobak (yang sebenarnya adalah tiga roda atau dua roda dan satu kaki). Saat ini istilah PKL juga digunakan untuk pedagang di jalanan pada umumnya. Para pedagang tersebut menggunakan pinggir jalan bagi pejalan kaki sebagai tempat mereka berjualan. Oleh karena itu, di beberapa tempat PKL sering dianggap mengganggu lalu lintas para pengguna jalan termasuk pengguna kendaraan. Dan banyak juga PKL yang membuang sampah sembarangan yang dapat menciptakan lingkungan yang kotor dan kurang sehat. Tetapi PKL telah dapat menunjukkan jati dirinya sebagai suatu usaha mandiri yang mampu menciptakan lapangan pekerjaan dan ladang penghasilan baik bagi pelaku maupun bagi orang lain. Akan tetapi banyak juga warga masyarakat yang menganggap PKL adalah sebagai salah satu permasalahan kota yang harus segera di selesaikan.¹

Dalam hal ini peran pemerintah harus lebih teliti dalam hal penegakan peraturan dan bertindak. Kesulitan bagi setiap individu dalam mencari pekerjaan membuat semakin maraknya bermunculan Pedagang Kaki Lima (PKL). Namun disamping itu para Pedagang Kaki Lima (PKL) bersifat mandiri dalam

¹Adam Ramadhan, Implementasi *Model Zonasi Penataan Pedagang Kaki Lima di Kota Bandung* (Jurnal Pandecta Volume 10. Nomor 1. June 2015), hal. 92

menjalankan usahanya, bahkan dapat dikatakan para Pedagang Kaki Lima (PKL) cenderung lebih kreatif dalam memunculkan terobosan baru dan ide baru dalam mengembangkan usahanya. Jenis usaha yang diajakan oleh para Pedagang Kaki Lima (PKL) sangat beragam mulai dari warung makan kaki lima, menjual makanan dan minuman dengan gerobak, menjual mainan anak-anak, menjual sayur-sayuran, buah-buahan, bahkan bahan pelengkap yang berdaya beli dan menguntungkan.

Meskipun banyak yang beranggapan bahwa Pedagang Kaki Lima (PKL) pengganggu ketertiban akan tetapi jika ditinjau dari segi positif Pedagang Kaki Lima (PKL) sangat berdampak dalam hal mengurangi pengangguran. Namun ketika dilihat lagi dari segi negatif para Pedagang Kaki Lima (PKL) yang memanfaatkan trotoar jalan sebagai lapak berjualan sangat mengganggu pejalan kaki yang menggunakan trotoar. Dimana jika tidak ada kegiatan jual beli Pedagang Kaki Lima (PKL) maka trotoar dapat dipergunakan oleh pejalan kaki dengan maksimal karena trotoar adalah dimaksudkan untuk pejalan kaki agar dapat berjalan dengan nyaman.²

PKL ini timbul dari akibat tidak tersedianya lapangan pekerjaan bagi rakyat kecil yang tidak memiliki kemampuan dalam memproduksi. Pemerintah sebenarnya memiliki tanggung jawab dalam melaksanakan pembangunan bidang pendidikan, bidang perekonomian dan penyediaan lapangan pekerjaan. Kehidupan para PKL sering dianggap remeh dan dipandang sebelah mata oleh berbagai pihak, karena mengganggu pemandangan. Padahal apabila ditinjau dari sisi modal

²Sonny Sumarsono, *Teori dan Kebijakan Publik Ekonomi Sumber Daya Manusia*, (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2009), hal.307

usaha yang dimiliki, PKL mampu dan mempunyai jiwa wirausaha serta tingkat kemandirian yang tinggi dalam memenuhi kebutuhan hidup dirinya dan keluarganya. Pertumbuhan PKL menjadi meningkat dalam setiap tahunnya dan tingkat usaha mereka juga semakin pesat dengan semakin ramainya masyarakat yang membeli barang dagangan yang ditawarkan baik shubuh, pagi, siang, sore maupun malam hari.³

Dari hasil observasi pada pasar tradisional Kota Langsa banyak faktor yang menyebabkan seseorang memilih menjadi PKL dan secara umum yaitu karena faktor ekonomi dan kondisi keluarga atau rumah tangga. Mereka mencoba memperbaiki taraf kehidupan dirinya dan keluarganya dengan cara berdagang di pasar, yang ketika sebelum memilih menjadi PKL hanya memperoleh pendapatan yang rendah, sehingga biaya yang dibutuhkan untuk dirinya dan keluarganya masih belum terpenuhi.⁴

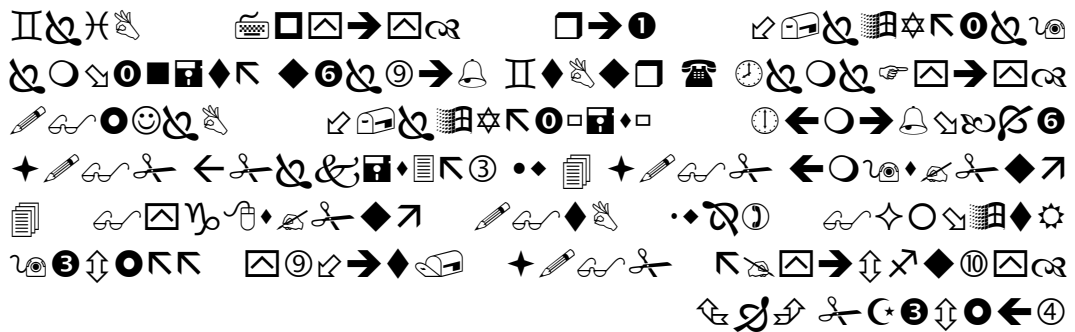
Dalam mempertahankan kondisi kehidupannya, masyarakat memberikan respons dengan melakukan berbagai cara atau strategi untuk bertahan hidup. Cara yang dilakukan yaitu dengan memanipulasi sumber-sumber penghidupan yang tersedia disekitarnya. Hal ini dinamakan dengan struktur nafkah atau strategi penghidupan. Struktur nafkah yang dilakukan ditentukan oleh persediaan sumberdaya dan kemampuan mengaksesnya.⁵

Sebagaimana firman Allah SWT dalam surat Ath-Thalaq ayat 7.

³ Ariani, Nelly. 2016. *Kajian Karakteristik dan Preferensi Pedagang Kaki Lima di Kawasan Peunayong Kota Banda Aceh*. Banda Aceh: Pascasarjana Fakultas Teknik Sipil Universitas Syiah Kuala, Banda Aceh.

⁴Hasil observasi pada pasar tradisional kota Langsa pada 2020

⁵Dharmawan AH, Putri EIK, Mardyaningsing DI. *Smallholder Farmers' Resilience in Rural-ecological Crises: Case Studies from West Java, Indonesia*.(Jurnal:2016). hal 17-34.



Artinya: “Hendaklah orang yang mampu memberi nafkah menurut kemampuannya. Dan orang yang disempitkan rezekinya hendaklah memberi nafkah dari harta yang diberikan Allah kepadanya. Allah tidak memikulkan beban kepada seseorang melainkan sekedar apa yang Allah berikan kepadanya. Allah kelak akan memberikan kelapangan sesudah kesempitan.” (Q.S. Ath-Thalaq:7)

Bentuk strategi tersebut beragam sesuai dengan sumber daya yang dimiliki diantaranya, penggunaan tabungan, pemanfaatan modal sosial, pemanfaatan akses pekerjaan di dalam dan luar desa, hewan ternak sebagai asset berharga, pemanfaatan kiriman remitan, penjualan barang berharga dan penjualan kayu.⁶

Resiliensi nafkah pedagang dipandang sebagai kemampuan setelah mengalami masa sulit dan mampu menjaga kondisi ataupun keadaan agar tetap stabil dan tidak terpuruk berkepanjangan. Tingkat resiliensi pedagang kaki lima (PKL) dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu dipengaruhi oleh usia kepala keluarga, tingkat pendidikan kepala keluarga, pendapatan sektor non-pertanian yang mempengaruhi sektor pertanian, total luas tanah pertanian yang dikontrol oleh pemerintah.

Namun faktanya, ternyata keberadaan para PKL menjadi tidak nyaman manakala pemerintah kota sudah mulai menerapkan beberapa kebijakan yang

⁶Saraswati Y. *Resiliensi Nafkah Rumah Tangga Petani Hutan Rakyat*, (Bogor: IPB Press. 2014).

menyangkut masalah tata kota dan keindahannya. Stigma negatif tentang keberadaan PKL semakin kental manakala muncul wacana “keindahan kota”. Karena kalau dilihat dari segi estetika lingkungan keberadaan PKL ini terkesan semraut dan kumuh serta dianggap mengganggu keindahan kota, sehingga keberadaan PKL di kawasan sekitar Pasar Kota Langsa perlu ditertibkan dan dipindahkan ke tempat khusus yang telah disediakan pemerintah.⁷

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai “**Analisis Strategi dan Resiliensi Nafkah Pedagang Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa**”

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas maka pertanyaan yang dapat dirumuskan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Strategi nafkah pedagang kaki lima dikota Langsa?
2. Bagaimana Resiliensi nafkah pedagang kaki lima dikota Langsa?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang dikemukakan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana Strategi nafkah yang dimiliki oleh pedagang kaki lima kota Langsa.

⁷Hasil Observasi Lapangan Pada bulan Januari 2020 Lokasi Pasar Kota Langsa.

2. Untuk mengetahui Bagaimana Resiliensi nafkah yang dimiliki oleh pedagang kaki lima kota Langsa.

1.4. Manfaat Penelitian

Dengan tercapainya tujuan penelitian sebagaimana tersebut diatas, maka hasil penelitian ini diharapkan mempunyai manfaat ganda, baik manfaat praktis maupun manfaat teoritis sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi para Pedagang Kaki Lima (PKL) terutama yang berada di Kota Langsa.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Sebagai persyaratan untuk mendapatkan gelar S1 dan juga diharapkan dapat menjadi rujukan, acuan bagi semua pihak dan penambah wawasan serta penerapannya dalam kehidupan nyata.

b. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat berupa sumbangan bagi pengembangan ilmu pengetahuan khususnya bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta dapat dijadikan bahan referensi untuk penelitian-penelitian selanjutnya.

c. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman yang lebih mendalam kepada masyarakat tentang strategi nafkah dan resiliensi nafkah pedagang kaki lima (PKL).

d. Bagi Lembaga

Hasil penelitian ini diharapkan pihak lembaga yang bersangkutan bisa mengetahui bahwa apa yang telah diterapkan terkait masalah strategi nafkah dan resiliensi nafkah sudah sesuai dengan aturan atau tidak serta sebagai sumbangan informasi dan masukan untuk pihak terkait.

1.5. Batasan Masalah

Setiap usaha yang dijalankan dalam mencapai tujuannya pasti mempunyai masalah yang beragam dan masing-masing usaha akan mempunyai masalah yang berbeda-beda sama halnya dengan permasalahan yang dialami Pedagang Kaki Lima (PKL) namun harus tetap dilakoni dalam rangka pemenuhan kebutuhan ekonomi keluarga. Dalam penelitian ini, peneliti hanya memfokuskan pada dua batasan yaitu batasan waktu sekitaran pagi menjelang siang pukul 10.00-11.30 WIB dan batasan tempat yang menjadi fokus lokasi penelitian yaitu di Pasar Tradisional Kota Langsa.

1.6. Penjelasan Istilah

Dari judul penelitian diatas terdapat beberapa penjelasan yang berkaitan dengan pengertian yang bersifat operasional yang perlu dikemukakan dalam rangka memudahkan pemahaman tentang judul yang dibahas, maka perlu dijelaskan istilah yang dipakai dalam judul penelitian ini, sebagai berikut:

1. **Strategi Nafkah:** strategi nafkah adalah taktik dan aksi yang dibangun oleh individu ataupun kelompok untuk mempertahankan kehidupan mereka dengan tetap memperhatikan eksistensi infrastruktur sosial, struktur sosial dan sistem nilai budaya yang berlaku. Strategi nafkah dilakukan melalui pola jaringan keamanan sosial berlapis dilakukan untuk menghadapi beberapa kemungkinan buruk yang menimpa individu atau rumah tangga yaitu dengan menyusun formasi keamanan sosial sebagai berikut: keamanan sosial berbasis keluarga, keamanan sosial berbasis pertemanan, keamanan sosial berbasis patron-klien, keamanan sosial berbasis kelembagaan lokal, dan keamanan sosial berbasis pertetanggaan.⁸
2. **Resiliensi:** Resiliensi juga merupakan kemampuan yang dimiliki oleh setiap orang dalam menghadapi krisis dan juga kemampuan dari sistem (individu) untuk menyerap gangguan dan merorganisasi saat menjalani perubahan sehingga masih dapat mempertahankan fungsi dasarnya. Bentuk dari resiliensi tersebut beragam sesuai dengan sumberdaya yang dimiliki.⁹
3. **Pedagang Kaki Lima:** Usaha sektor informal berupa usaha dagang yang kadang-kadang juga sekaligus produsen. Ada yang menetap pada lokasi tertentu, ada yang bergerak dari tempat satu ke tempat yang lain (menggunakan pikulan, kereta dorong, lapak) menjajakan bahan makanan, minuman dan barang-barang konsumsi lainnya secara eceran.¹⁰

⁸ Dharmawan, A.H., *Sistem penghidupan dan nafkah pedesaan*, (Bogor, 2007) hal. 56

⁹ Walker *et.al*, *Service Marketing*. (Buana Ilmu Populer. Jakarta: 2004). hal.98

¹⁰ Alisjahbana, *Marginalisasi Sektor Informal Perkotaan*, (ITS press. Surabaya : 2016).

1.7. Kerangka Teori

Sebagaimana teori yang penulis gunakan dalam penelitian ini yaitu mengenai konsep *livelihood resiliensi* atau ketangguhan penghidupan yang didefinisikan sebagai kapasitas yang berkelanjutan dan dapat meningkatkan kesempatan penghidupan yang lebih baik terlepas dari kekacauan kondisi ekonomi. Konsep ini mengedepankan peran manusia dalam mengatasi permasalahan yang muncul sebelum dan setelah kejadian. Berdasarkan konsep tersebut maka dari itu, penulis menggunakan konsep tersebut karena dapat mengaitkan antara permasalahan yang sedang penulis teliti mengenai analisis strategi nafkah dan resiliensi pada pedagang kali lima di Kota Langsa.

1.8. Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini diantaranya sebagai berikut:

Tabel 1.2 Penelitian Terdahulu

No:	Identitas Peneliti	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Fatmi Anggraini, Universitas	Strategi Nafkah Rumah Tangga Dalam	Metode dalam Penelitian ini menggunakan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa di Desa

	Teknologi Sumbawa. ¹¹	Menghadapi Kemiskinan Masyarakat Daerah Pesisir Desa Labuhan Ijuk.	kualitatif .	Labuhan Ijuk memiliki beragam jenis pekerjaan yang dilakukan oleh rumah tangga miskin yaitu sebagai nelayan, petani, pedagang, pertukangan dan sopir. Strategi nafkah yang dilakukan yaitu strategi nafkah ganda yang dimana dalam satu rumah tangga memiliki lebih dari satu pekerjaan dan strategi nafkah ini mampu mengatasi kemiskinan yang di
--	-------------------------------------	---	--------------	--

¹¹Fatmi Anggarini, *Strategi Nafkah Rumah Tangga Dalam Menghadapi Kemiskinan Masyarakat Daerah Pesisir Desa Labuhan Ijuk*. (Universitas Teknologi Sumbawa, 2020)

				hadapi masyarakat Desa Labuhan Ijuk.
2.	Afifah, Institut Pertanian Bogor. ¹²	Struktur, Strategi dan Resiliensi Nafkah Pedagang Kaki Lima di Pasar Anyer Bogor	Metode dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif.	Dapat disimpullkan yaitu adaptasi ekonomi yang paling banyak digunakan oleh para pedagang yaitu menggunakan tabungan, pinjaman, memperkecil pengeluaran dan mengurangi konsumsi makanan.
3.	Muhammad Nur, Universitas Hasanuddin. ¹³	Strategi Peningkatan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Turikale	Metode dalam Penelitian ini menggunakan kualitatif dan kuantitatif .	yaitu untuk meningkatkan penghasilan para Pedagang Kaki Lima (PKL) perlu adanya peran

¹²Afifah, “*Struktur, Strategi dan Resiliensi Nafkah Pedagang Kaki Lima di Pasar Anyer Bogor*” (Skripsi Institut Pertanian Bogor: 2018)

¹³Nur Muhammad, “*Strategi Peningkatan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Turikale Kabupaten Maros*”(Skripsi Universitas Hasanuddin : 2015)

		Kabupaten Maros		pemerintah, perlu diadakan penyuluhan dan pembelajaran tentang bagaimana pengaruh dan pemanfaatan teknologi terhadap peningkatan penghasilan pedagang dan juga perlu koordinasi yang baik dengan instansi terkait.
4.	Rizka Amalia. Institut Pertanian Bogor. ¹⁴	Struktur dan Strategi Nafkah Pedagang makanan di Sektor Informal Daerah Suburban Kabupaten Bogor	Metode dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif.	Maka kesimpulan untuk menjawab masalah penelitian tersebut yaitu: strategi-strategi yang dilakukan oleh pekerja sektor informal khususnya pedagang makanan

¹⁴Amalia Rizka, "Struktur dan Strategi Nafkah Pedagang makanan di Sektor Informal Daerah Suburban Kabupaten Bogor" (Skripsi Institut Pertanian Bogor: 2015)

				<p>di Jalan Babakan untuk mempertahankan kehidupan adalah pola nafkah ganda, strategi mengeksploitasi diri, strategi menekan biaya berdagang, strategi pemanfaatan lahan, strategi mempekrjakan anggota keluarga, strategi pembagian kerja, strategi ekspansi usaha, serta strategi berhutang dan mencairkan investasi serta strategi mengamankan usaha bisnis</p>
--	--	--	--	--

				makanan;
5.	Dewi Cahyani Puspita. Universitas Sumatera Utara. ¹⁵	Penguatan Resiliensi dan Strategi Penghidupan Masyarakat Rawan Bencana	Metode penelitian adalah studi kasus pada lokasi rawan bencana tanah longsor di di Desa Jelok, Purworejo, Jawa Tengah. Analisis menggunakan teori resiliensi, strategi penghidupan dan kapasitas komunitas.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa masyarakat Jelok mayoritas bermatapencaharian sebagai pekebun dengan lahan di lereng-lereng perbukitan. Mereka memiliki memiliki keterampilan dalam pengolahan lahan perkebunan dengan menanam tanaman produktif dan bernilai jual. Selain itu, masyarakat memiliki kapasitas dan strategi adaptif

¹⁵Amalia Rizka, "Struktur dan Strategi Nafkah Pedagang makanan di Sektor Informal Daerah Suburban Kabupaten Bogor" (Skripsi Institut Pertanian Bogor: 2015)

				<p>dengan membangun jejaring sosial dengan multipihak kaitannya dengan sumber nafkah (<i>livelihood</i>) masyarakat.</p> <p>Adanya fasilitasi berupa pelatihan dari BPBD Purworejo, penguatan fungsi forum PRB maupun kelembagaan BUMDES menjadi sarana penguatan resiliensi ekonomi masyarakat.</p>
--	--	--	--	--

6.	Sulton Auliak. IAIN Ponorogo. ¹⁶	Strategi Usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) dalam mempertahankan bisnis di Pasar Jogorogo Kabupaten Ngawi	Jenis penelitian ini adalah Analisa Deskriptif Kualitatif. Yaitu, menganalisa data-data berdasarkan persamaan jenis dari data tersebut, kemudian diuraikan antara suatu data dengan data yang lainnya. Sehingga diperoleh gambaran	Hasil penelitian ini yaitu dalam menentukan strategi berjualan pedagang dengan cara mengobral barang dagangannya, agar cepat habis dan balik modal. Modal yang digunakan dalam berdagang adalah modal pribadi. Strategi dalam memilih tempat yang cocok yang digunakan dalam berjualan yaitu di pinggir jalan. Strategi dalam meningkatkan usaha dengan cara
----	---	---	--	--

¹⁶ Sulton Auliak, *Strategi Usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) dalam mempertahankan bisnis di Pasar Jogorogo*, IAIN Ponorogo.

			umum yang utuh tentang masalah yang diteliti.	menambahkan jumlah barang dagangan dan jenis barang dagangan.
--	--	--	---	---

1.9. Persamaan dan Perbedaan Penelitian

1. Perbedaan: Fatmi Anggarini dalam penelitian ini peneliti mengambil unit analisis yaitu anggota rumah tangga yang bekerja sebagai petani dengan sampel berupa rumahtangga.

Persamaan: Teknik penentuan Informan sama-sama menggunakan *Purposive Sampling*.

2. Perbedaan: Afifah. dalam penelitian ini selain menggunakan metode kualitatif juga menggunakan metode kuantitatif serta menggunakan survey.

Persamaan: sama-sama terdapat variabel strategi sebagai salah satu variabel independen pada penelitian terdahulu dan pada penelitian peneliti.

3. Perbedaan: Muhammad Nur tahun. Teknik pengumpulan data secara gabungan (*trianggulasi*) dan bersifat deskriptif.

Persamaan: pada penelitian terdahulu dan penelitian peneliti terdapat kesamaan yaitu menggunakan metode penelitian pada kondisi alamiah (*naturalistic*).

4. Perbedaan: Rizka Amalia. Pemilihan informan/subjek dalam penelitian menggunakan tehnik sampel random sederhana (*Simple Random Sampling*).

Persamaan: terdapat variable struktur sebagai salah satu variable independen pada penelitian terdahulu dan penelitian peneliti.

5. Perbedaan: Dewi Cahyani Puspita. Metode penelitian studi kasus.

Persamaan: terdapat variabel yang sama yaitu resiliensi dalam ekonomi.

6. Perbedaan: Sulton Auliak. Metode penelitian menggunakan analisis deskriptif kualitatif.

Persamaan: sama-sama meneliti mengenai strategi pedagang kaki lima.

1.10. Metode penelitian

a. Jenis Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif, penelitian kualitatif adalah suatu penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur *statistic* atau bentuk hitungan lainnya. Metode penelitian kualitatif sering disebut metode penelitian *naturalistic* karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah (*natural setting*) disebut juga sebagai metode *etnograf* karena pada awalnya metode ini lebih banyak digunakan untuk penelitian bidang antropologi budaya, juga disebut sebagai metode kualitatif karena data yang terkumpul dan analisisnya lebih bersifat kualitatif.¹⁷ Pendekatan penelitian ini melalui studi lapangan/*survey* yang digunakan untuk menemukan, mengungkap, mengurai permasalahan pada Pedagang Kaki Lima (PKL).

b. Jenis dan Sumber Data

¹⁷Abdullah, Boedi Ahmad Saebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), hal.49

Dalam penelitian ini digunakan dua metode pengambilan data, yaitu data primer dan data sekunder :

- 1) Data primer adalah data yang diperoleh dengan *survey* lapangan yang menggunakan semua metode pengumpulan data original. Data primer dalam penelitian ini di peroleh langsung dari respon dan melalui wawancara dengan Para pedagang kaki lima (PKL) yang telah dipillih karakteristiknya.
- 2) Data sekunder ialah data yang diperoleh dari *literature* kepustakaan, seperti buku, jurnal, artikel dan dokumen terkait yang ada hubungannya dengan penelitian yang dilakukan.

c. Metode Pengumpulan Data

1) Observasi

Pengumpulan data dengan observasi langsung atau pengamatan langsung adalah cara pengambilan data dengan menggunakan mata tanpa ada pertolongan alat standar lain untuk keperluan tersebut.¹⁸ Observasi merupakan studi yang disengaja dan sistematis tentang fenomenasosial dan gejala-gejala alam dengan jalan pengamatan dan pencatatan. Pengamatan penulis dilakukan pada Pedagang Kaki Lima (PKL) Kota Langsa.

2) Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan mengadakan Tanya jawab secara langsung, Adapun penulis menggunakan teknik

¹⁸Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009), hal. 174

wawancara tidak terstruktur. Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.¹⁹ Data yang diperoleh dari wawancara di analisa sedemikian rupa sehingga dapat ditarik kesimpulan dan dideskripsikan secara narasi.

data dengan mengumpulkan dokumen yang ada yang memiliki keterkaitan dengan penelitian yang sedang dilakukan.

d. Subjek Penelitian/Informan

Subjek Penelitian Informan (narasumber) penelitian adalah seseorang yang memiliki informasi mengenai objek penelitian tersebut. Informan dalam penelitian ini yaitu dari wawancara langsung yang disebut sebagai narasumber. Dalam penelitian ini untuk menentukan berapa Informan Penelitian dengan menggunakan Teknik *Purposive*, yaitu dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu, yaitu benar-benar menguasai suatu objek yang peneliti teliti sebanyak 5 informan.

Purposive Sampling yaitu sebuah cara untuk mendapatkan sampel dengan memilih sampel diantara populasi sesuai dengan yang telah dikehendaki oleh peneliti.²⁰Jumlah informan dalam penelitian ini sebanyak

¹⁹Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: PT Alfabet, 2016), hal. 191

²⁰Sudjana, *Metode Statistik*, (Bandung: Tarsito, 2000), hal. 94

5 Pedagang Kaki Lima yang sudah berjualan selama kurang lebih 5 tahun lamanya.

Tabel. 1.3 Pengelompokan Informan

No	Nama Pedagang	Jenis Dagangan
1	Suryani	Jualan nasi
2	Rohani	Jualan pecel
3	Samsinar	Jualan Rempah-rempah
4	Erlena	Jualan buah-buahan
5	Iskandar	Jualan es

Keterangan:

1. Ibu Suryani dipilih menjadi informan karena beliau termasuk salah satu pedagang nasi yang sudah lama di tempat tersebut.
2. Ibu Rohani dipilih menjadi informan karena di tempat tersebut hanya beliau yang menjual makanan jenis pecel.
3. Ibu Samsinar dipilih menjadi informan karena di antara pedagang rempah-rempah di tempat tersebut hanya beliau yang sering pindah-pindah ke jalan (tempat jualan ilegal).
4. Ibu Erlena dipilih menjadi informan karena pedagang buah di tempat tersebut hanya beliau.
5. Bapak Iskandar menjadi informan karena beliau jualan es di tempat tersebut sudah lama.

e. Analisis Data

Tahap menganalisa data adalah tahap yang paling penting dan menentukan dalam suatu penelitian. Data yang diperoleh selanjutnya dianalisa dengan tujuan menyederhanakan data kedalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan. Dalam penelitian ini berlandaskan pada analisa data kualitatif induktif yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan menjadi hipotesis erta data diterjunksan agar dapat dipakai untuk menjawab rumusan masalah yang diajukan sehingga selanjutnya dapat disimpulkan.²¹

Proses analisis data yang dilakukan oleh peneliti yaitu dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bias dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart dan sejenisnya. Dalam hal ini Miles dan Huberman menyatakan yang paling

²¹ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014), hal. 89

sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.²²

3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi (*Conclusion Drawing and Verification*)

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas.²³

1.11 Sistematika Pembahasan

Penelitian ini akan disajikan dalam IV (empat) bab dengan sistematika pembahasan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan tentang ide-ide pokok dan pemikiran-pemikiran yang tertuang dalam pembahasan penelitian yang terdiri atas latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika pembahasan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan tentang pengertian teori-teori yang berkaitan dengan penelitian seperti penjelasan tentang teori yang berkaitan dengan Strategi dan Resiliensi nafkah Pedagang Kaki Lima ditinjau dari Ekonomi Syariah.

²² *Ibid*, hal. 92

²³ *Ibid*, hal. 95

BAB III HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

Bab ini memaparkan hasil penelitian serta pembahasan-pembahasannya.

BAB IV PENUTUP

Bab ini juga berisi tentang kesimpulan-kesimpulan dari hasil penelitian dan saran-saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat serta masukan untuk pihak-pihak yang terkait, salah satunya pihak Pedagang Kaki Lima (PKL) serta diakhiri dengan daftar pustaka dan lampiran-lampiran.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pedagang Kaki Lima

2.1.1 Pengertian Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima atau yang biasa disingkat dengan kata PKL adalah istilah untuk menyebut penjaja dagangan yang menggunakan gerobak. Secara *etimologi* atau bahasa, pedagang biasa diartikan sebagai jenis pekerjaan yang berkaitan dengan jual beli. Pedagang adalah orang yang bekerja dengan cara membeli suatu barang yang kemudian barang tersebut di jual kembali dengan harga yang lebih tinggi sehingga mendapat keuntungan dari barang tersebut. Kaki lima diartikan sebagai lokasi berdagang yang tidak permanen atau tetap. Dengan demikian, pedagang kaki lima dapat diartikan sebagai pedagang yang tidak memiliki lokasi usaha yang permanen atau tetap.²⁴

Keberadaan PKL telah membuka lapangan pekerjaan sehingga angka pengangguran dapat ditekan dan keberadaannya dibutuhkan oleh masyarakat kelas bawah karena harga yang relatif lebih murah dari toko atau restoran modern.

²⁴Alisjahbana, *Marginalisasi Sektor Informal Perkotaan*, (ITS press. Surabaya : 2006). hal. 43

Namun keberadaan PKL selain menguntungkan juga mendatangkan permasalahan karena menggunakan trotoar atau pun bahu jalan.

Keberadaan Pedagang Kaki Lima juga memberikan nilai positif berupa memberikan kesempatan kerja yang umumnya sulit didapat pada negara-negara yang sedang berkembang, harga yang bersaing mengingat mereka tidak dibebani pajak, dan ada sebagian masyarakat kita lebih senang berbelanja di PKL mengingat faktor kemudahan dan barang yang relatif lebih murah.²⁵

Selain adanya manfaat positif terhadap keberadaan PKL, beberapa permasalahan juga ditimbulkan oleh PKL antara lain :

1. Penggunaan ruang publik bukan untuk fungsi semestinya dapat membahayakan orang lain maupun PKL itu sendiri.
2. Pencemaran yang dilakukan sering diabaikan oleh PKL.
3. Sebagian besar PKL tidak mendapat perlindungan.
4. Kemungkinan terjadinya persaingan tidak sehat antara pengusaha yang membayar pajak resmi dengan yang tidak membayar pajak resmi.
5. Ketiadaan perlindungan hukum menyebabkan pekerja di ekonomi informal rentan eksploitasi baik oleh preman atau oknum lainnya.
6. Mobilitas sebagian PKL di satu sisi merupakan alat survival namun di sisi lain menyulitkan upaya pemberdayaan masyarakat.

Kaitannya dengan penggunaan ruang publik, keberadaan PKL sering berhubungan dengan masalah penertiban dan penggusuran. Upaya penertiban yang dilakukan oleh aparat pemerintah daerah sering berakhir dengan bentrokan

²⁵Aris Ananta. *Ekonomi Sumber Daya Manusia*,(Jakarta: LPFE UI. 2000) hal. 37

dan mendapat perlawanan fisik dari PKL. Bersama dengan komponen masyarakat lainnya, tidak jarang para PKL melakukan unjuk rasa yang selalu berakhir dengan kekacauan. Sehingga ketertiban yang diharapkan sulit sekali untuk diwujudkan.

Menurut Satjipto Rahardjo ketertiban adalah sesuatu yang dinamis. Ketertiban dan kekacauan sama-sama ada dalam asas proses sosial yang berkesinambungan. Keduanya tidak berseberangan, tetapi sama-sama ada dalam satu asas kehidupan sosial. Ketertiban bersambung dengan kekacauan dan kekacauan membangun ketertiban baru, demikian seterusnya. Dalam ketertiban ada benih-benih kekacauan, sedangkan dalam kekacauan tersimpan bibit-bibit ketertiban. Keduanya adalah sisi-sisi dari mata uang yang sama.²⁶

Menurut Peraturan Presiden Nomor 125 Tahun 2012, pedagang kaki lima yang selanjutnya disingkat PKL adalah pelaku usaha yang melakukan usaha perdagangan dengan menggunakan sarana usaha bergerak maupun tidak bergerak, menggunakan prasarana kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, lahan dan bangunan milik pemerintah dan/atau swasta yang bersifat sementara/tidak menetap. Pedagang kaki lima adalah mereka yang tidak terserap ke dalam sektor formal. Hal ini merupakan pilihan bagi masyarakat miskin perkotaan yang mencoba mengatasi permasalahan melalui sumberdaya yang terbatas. Kegiatan para PKL dianggap sebagai kegiatan liar karena penggunaan ruang tidak sesuai dengan peruntukannya sehingga mengganggu kepentingan umum.²⁷

Ciri-ciri umum pedagang kaki lima, diantaranya:

85 ²⁶Satjipto Rahardjo. *Membedah Hukum Progresif*.(Jakarta: Kompas Gramedia.2006) hal.

²⁷Irawan Soejito, *Sejarah Daerah Indonesia*, (Pradanya Paramita, Jakarta : 2004) hal. 101

1. Kelompok pedagang yang kadang sekaligus menjadi produsen, yaitu pedagang makanan dan minuman yang memasaknya (mengolah) sendiri.
2. Pedagang kaki lima memberikan konotasi bahwa mereka umumnya menjual dagangannya di atas tikar di pinggir jalan, di depan toko, maupun dengan menggunakan gerobak dorongan kecil dan kios kecil.
3. Pedagang kaki lima umumnya menjual dagangannya secara eceran.
4. Pedagang kaki lima umumnya bermodal kecil.
5. Kualitas dagangan yang dijual relatif rendah, bahkan ada pedagang yang khusus menjual barang cacat dengan harga sangat rendah.
6. Omset penjualan pedagang kaki lima tidak besar dan cenderung tidak menentu.
7. Para pembeli umumnya berdaya beli rendah.
8. Umumnya pedagang kaki lima merupakan usaha "*Family Enterprise*", artinya anggota keluarga juga turut membantu dalam usaha tersebut.
9. Mempunyai sifat "*one man enterprise*", yaitu usaha yang hanya dijalankan oleh satu orang.
10. Memiliki ciri khas yaitu terdapat sistem tawar-menawar antara pembeli dan pedagang.
11. Sebagian Pedagang Kaki Lima melakukan usahanya secara musiman, sering kali jenis dagangannya berubah-ubah.
12. Pedagang Kaki Lima umumnya menjual barang yang umum, jarang menjual barang yang khusus.

13. Anggapan bahwa para Pedagang Kaki Lima ini merupakan kelompok yang menduduki status sosial terendah dalam masyarakat.
14. Pedagang Kaki Lima tidak memiliki jam kerja yang tetap.
15. Pedagang Kaki Lima memiliki jiwa “*Entrepreneurship*” yang tinggi.²⁸

2.1.2 Hak-Hak Pedagang Kaki Lima

Walaupun tidak ada pengaturan khusus tentang hak-hak Pedagang Kaki Lima (PKL), namun kita dapat menggunakan beberapa produk hukum yang dapat dijadikan landasan perlindungan bagi Pedagang Kaki Lima. Ketentuan perlindungan hukum bagi para Pedagang Kaki Lima ini adalah:

1. Pasal 27 ayat (2) UUD 45: Tiap-tiap warga Negara berhak atas pekerjaan dan penghidupan yang layak bagi kemanusiaan.
2. Pasal 11 UU nomor 39/199 mengenai Hak Asasi Manusia: setiap orang berhak atas pemenuhan kebutuhan dasarnya untuk tumbuh dan berkembang secara layak.
3. Pasal 38 UU nomor 39/1999 mengenai Hak Asasi Manusia: Setiap warga Negara, sesuai dengan bakat, kecakapan dan kemampuan, berhak atas pekerjaan yang layak serta setiap orang berhak dengan bebas memilih pekerjaan yang di sukainya.
4. Pasal 13 UU nomor 09/1995 tentang usaha kecil: Pemerintah menumbuhkan iklim usaha dalam aspek perlintunga, dengan menetapkan

²⁸Gilang Permadi, *Pedagang Kaki Lima: Riwayatmu dulu, nasibmu kini!*,(Yudhistira, Bogor : 2007) hal. 2

peraturan perundang-undangan dan kebijaksanaan untuk Menentukan peruntukan tempat usaha yang meliputi pemberian lokasi di pasar, ruang pertokoan, lokasi sentra industri, lokasi pertanian rakyat, lokasi pertambangan rakyat, dan lokasi yang wajar bagi pedagang kaki lima serta lokasi lainnya.²⁹

2.2 Strategi Nafkah

2.2.1 Pengertian Strategi Nafkah

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) pengertian strategi adalah rencana untuk melakukan tindakan. Strategi adalah pilihan yang diambil dari banyak alternatif yang ada dan merupakan bagian dari teori pilihan rasional. Strategi merupakan bagian dari pilihan rasional, artinya setiap pilihan yang dibuat oleh individu, dibuat berdasarkan pertimbangan rasional dengan mempertimbangkan keuntungan dan kerugian yang akan diperoleh. Manusia pada dasarnya memiliki sifat yang sama dengan makhluk ciptaan tuhan lainnya, memiliki *insting* untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dan tetap mempertahankan hidupnya dalam berbagai kondisi. Hal ini merupakan konsep awal dari strategi, dimana setiap orang selalu menggunakan berbagai taktik untuk bertahan hidup.³⁰

Nafkah (*livelihood*), dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) diartikan sebagai cara hidup. Nafkah dikonsepsikan sebagai aset atau modal, aset atau modal yang dikembangkan oleh seseorang maupun rumah tangga, dengan

²⁹Sondang, P, Siagaan. *Administrasi Pembangunan Konsep Dimensi dan Strategi*.(Gunung Agung. Jakarta. 1990) hal.56

³⁰ Dharmawan, A H. 2006. *Sistem Penghidupan Pedesaan: Menggali dan Mengenali Sosiologi Nafkah (Livelihood Sociology) Mazhab Bogor*. Bahan Kuliah Pasca Sarjana Sosiologi Pedesaan IPB, Bogor.

mediasi dari lembaga dan hubungan sosial untuk mencapai derajat kehidupan tertentu. Dengan kata lain nafkah adalah beragam tipe dan cara untuk mengamankan eksistensi manusia. Hal ini sejalan dengan pendapat Chambers & Conway mendefinisikan unsur-unsur nafkah (*livelihood*) antara lain adalah kemampuan atau kapabilitas, aset dan aktivitas untuk memperoleh hasil untuk kehidupan.

Setiap manusia melakukan berbagai aktivitas dan tindakan dalam hidupnya. Seperti, membangun jaringan dengan orang lain, melakukan tindakan ekonomi untuk memenuhi kebutuhan, melakukan berbagai aktivitas produksi yang biasanya terkonstruksi dari interaksi manusia dengan alam di sekitarnya. Berbagai aktivitas ini akhirnya membentuk pola-pola tertentu yang mendukung pemenuhan kebutuhan dasar maupun nafkah dari masing-masing anggota masyarakat. Pola-pola aktivitas individu maupun keluarga dalam memenuhi kebutuhannya bisa disebut pola nafkah. Pola nafkah ini tercermin dari berbagai aktivitas dan tindakan individu dalam memenuhi kebutuhan, berbagai aktivitas dan tindakan dalam memenuhi kebutuhan ini selanjutnya akan disebut sebagai strategi nafkah.³¹

Strategi nafkah adalah taktik dan aksi yang dibangun oleh individu ataupun kelompok untuk mempertahankan kehidupan mereka dengan tetap memperhatikan eksistensi infrastruktur sosial, struktur sosial dan sistem nilai budaya yang berlaku. Strategi nafkah dilakukan melalui pola jaringan keamanan sosial berlapis dilakukan untuk menghadapi beberapa kemungkinan buruk yang

³¹ *Ibid*, hal. 50

menimpa individu atau rumah tangga yaitu dengan menyusun formasi keamanan sosial sebagai berikut: keamanan sosial berbasis keluarga, keamanan sosial berbasis pertemanan, keamanan sosial berbasis patron-klien, keamanan sosial berbasis kelembagaan lokal, dan keamanan sosial berbasis pertetanggaan.³²

2.2.2 Macam-macam Strategi Nafkah

Pedagang kaki lima mempertahankan eksistensinya dengan cara melakukan berbagai strategi nafkah. Strategi nafkah dilakukan pedagang ketika dalam keadaan normal maupun krisis. Keadaan krisis yang dialami pedagang biasanya ketika kekurangan modal usaha, dagangan tidak habis, rusaknya barang dagangan karena cuaca yang tidak menentu, serta keperluan mendadak seperti biaya anak sekolah atau terdapat anggota keluarga yang sakit. Cara yang dilakukan yaitu berupa memanipulasi sumber-sumber penghidupan yang tersedia di sekitarnya. Hal ini yang dinamakan dengan strategi nafkah atau strategi penghidupan. Strategi nafkah yang dilakukan ditentukan oleh persediaan sumberdaya dan kemampuan mengaksesnya. Adapun macam-macam strategi pedagang adalah sebagai berikut:³³

- 1) Mempertahankan setiap jengkal ruang kota yang bernilai ekonomis

Bagi pedagang kaki lima, setiap jengkal tanah yang mereka gunakan untuk berdagang pada dasarnya adalah ruang ekonomi utama yang mereka miliki dan harus mereka pertahankan mati-matian. Pedagang kaki lima sebagai

³² *Ibid*, hal. 56

³³ Muhammad Hayyat, *Strategi Bertahan hidup Pedang Kaki Lima*, Jurnal Universitas Muhammadiyah Malang: Volume 6, Nomor 2, April 2012.

kelompok masyarakat yang kecil melihat bahwa lapak tempat mereka berdagang adalah sarana untuk mewujudkan rasionalitas instrumentalnya sehingga apapun akan dilakukan untuk mempertahankan diri. Jika perlu dengan cara (alat) konflik. Tempat berdagang merupakan sesuatu yang sangat penting bagi pedagang kaki lima karena sejangkal tanah tempat mereka berusaha adalah satu-satunya cara mereka mempertahankan hidupnya di kota. Seringkali mereka menempati kawasan yang diklaim oleh pemerintah kota melanggar peraturan.

2) Membentuk entitas kecil dalam komunitas yang biasanya seragam

Pola ekologis dalam bentuk inovasi dari masyarakat yang ada di sekitar kota adalah terbentuknya entitas-entitas kecil yang biasanya berasal dari daerah yang sama. Persamaan geografis menjadi cara yang paling mudah bagi mereka untuk bisa lebih nyaman tinggal di daerah baru.

3) Ikut dengan orang yang punya modal

Banyak dari pedagang kaki lima yang barang dagangannya bukan merupakan barangnya sendiri, tetapi menjualkan milik orang lain. Bagi mereka cara ini lebih aman karena mereka tidak menanggung risiko rugi. Seberapapun barang terjual. Tetap saja mereka mendapatkan keuntungan. Berlindung di balik kuasa juragan bagi mereka tidak masalah, yang penting setiap harinya mereka bisa mengantongi keuntungan. Walau jika dikalkulasi bos atau juragan mereka mendapatkan keuntungan yang cukup besar.

4) Mensiasati Kebijakan Aparat Pemerintah

Menjadi pedagang kaki lima berarti harus berani bertaruh dengan aparat pemerintah ketika ada pemindahan atau alokasi yang menjadi kebijakan pemerintah setempat.

2.2.3 Sumber-sumber Strategi Nafkah

sumber nafkah adalah berbagai sumberdaya yang dapat digunakan oleh individu maupun keseluruhan anggota pedagang untuk melaksanakan strategi nafkah guna mempertahankan keberlangsungan hidupnya paling tidak untuk memenuhi kebutuhan subsisten ataupun dalam rangka meningkatkan kualitas hidup. Terdapat lima sumber dalam strategi nafkah, di antaranya:

1. Sumberdaya Alam (*Natural Capital*). Sumber ini bisa juga disebut sebagai lingkungan yang merupakan gabungan dari berbagai faktor biotik dan abiotik di sekeliling manusia. Modal ini dapat berupa sumberdaya yang bisa diperbaharui maupun tidak bisa diperbaharui. Contoh dari modal sumberdaya alam adalah air, pepohonan, tanah, stok kayu dari kebun atau hutan, stok ikan di perairan, maupun sumberdaya mineral seperti minyak, emas, batu bara, dan lain sebagainya.
2. Fisik (*Physical Capital*). Modal fisik merupakan modal yang berbentuk infrastruktur dasar seperti saluran irigasi, jalan, gedung, dan lain sebagainya.
3. Modal Manusia (*Human Capital*). Modal ini merupakan modal utama apalagi pada masyarakat yang dikategorikan “miskin”. Modal ini berupa tenaga kerja yang tersedia pada pedagang yang dipengaruhi oleh

pendidikan, keterampilan, dan kesehatan untuk dapat memenuhi kebutuhan hidupnya.

4. Modal Finansial (*Financial Capital and Subtitutes*). Modal ini berupa uang, yang digunakan oleh pedagang. Modal ini dapat berupa uang tunai, tabungan, ataupun akses dan pinjaman.
5. Modal Sosial (*Social Capital*). Modal ini merupakan gabungan komunitas yang dapat memberikan keuntungan bagi individu atau pedagang yang tergabung di dalamnya. Contoh modal sosial adalah jaringan kerja (*networking*) yang merupakan hubungan vertikal maupun hubungan horizontal untuk bekerja sama dan memberikan bantuan untuk memperluas akses terhadap kegiatan ekonomi.³⁴

2.2.4 Indikator Strategi Nafkah

Sebagaimana indikator pada strategi nafkah ini yaitu terdiri dari:

6. Mempertahankan setiap jengkal ruang kota yang bernilai ekonomis
7. Membentuk entitas kecil dalam komunitas
8. Ikut dengan orang yang punya modal
9. Mensiasati kebijakan pemerintah.³⁵

2.3 Resiliensi

2.3.1 Pengertian Resiliensi

³⁴ Novia Fridayanti, *Analisis Struktur dan Strategi Nafkah Rumah Tangga Petani*, Jurnal Sosiologi Pedesaan. Tahun 2013. hal. 29.

³⁵ Muhammad Hayyat, *Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima*, tahun 2012.

Secara bahasa, resiliensi merupakan istilah yang berasal dari bahasa Inggris dari kata *resilience* yang artinya daya pegas, daya kenyal atau kegembiraan.³⁶

Resiliensi menurut para ahli yaitu kemampuan mengatasi ancaman dalam rangka menyokong kemampuan individu untuk beradaptasi dan berkembang secara positif.³⁷ Resiliensi juga merupakan kemampuan yang dimiliki oleh setiap orang dalam menghadapi krisis dan juga kemampuan dari sistem (individu) untuk menyerap gangguan dan mengorganisasi saat menjalani perubahan sehingga masih dapat mempertahankan fungsi dasarnya. Bentuk dari resiliensi tersebut beragam sesuai dengan sumberdaya yang dimiliki.³⁸

Dalam pengertian resiliensi terdapat juga resiliensi sosial yaitu kemampuan kelompok atau masyarakat untuk mengatasi tekanan eksternal dan gangguan sebagai akibat dari perubahan sosial, politik, dan lingkungan. Resiliensi nafkah dipandang sebagai kemampuan untuk menghadapi guncangan atau krisis ekonomi sehingga masih dapat bertahan hidup, masih dalam posisi yang stabil, tidak mengalami keterpurukan yang berkepanjangan, dan kelaparan.³⁹ Fungsi dari resiliensi itu sendiri yaitu untuk bertahan dan kembali ke keadaan semula pada saat terjadi bencana atau guncangan akibat perubahan lingkungan maupun krisis.

Tingkat resiliensi nafkah dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu :

³⁶John M, Echol, Shadily Hasan , *Seri Keterampilan Merancang Kontrak Bisnis*. (Gramedia Pustaka Utama. Jakarta : 2003). hal.58

³⁷Robert, *Buku Pintar Pasar Modal Indonesia*. (Mediasoft Indonesia. Jakarta : 2007). hal.73

³⁸Walker *et.al*, *Service Marketing*. (Buana Ilmu Populer. Jakarta : 2004). hal.98

³⁹Hendriani, Wiwin. *Resiliensi Psikologis Sebuah Pengantar*. (Kencana. Jakarta Pusat : 2018). hal. 121

1. Usia kepala keluarga.
2. Tingkat pendidikan kepala keluarga.
3. Akses terhadap kredit atau pinjaman.
4. Akses terhadap modal alam.
5. Kontrol terhadap modal fisik.
6. Kualitas modal manusia.
7. Skala modal keuangan.
8. Skala modal sosial dalam bentuk jaringan sosial dan organisasi.

Hal ini menunjukkan bahwa faktor-faktor yang dapat mempengaruhi tingkat resiliensi rumah tangga sangat beragam.⁴⁰

2.3.2 Aspek-aspek Resiliensi

Jackson memaparkan tujuh kemampuan yang membentuk resiliensi sebagai berikut.

1. Pengaturan emosi (*emotion regulation*). Pengaturan emosi adalah kemampuan untuk tetap tenang di bawah kondisi yang menekan. Individu yang resilien menggunakan serangkaian ketrampilan yang telah dikembangkan untuk membantu mengontrol emosi, atensi dan perilakunya. Kemampuan regulasi penting untuk menjalin hubungan interpersonal, kesuksesan kerja dan mempertahankan kesehatan fisik.
2. Pengendalian gerak (*impulse control*). Pengendalian gerak adalah kemampuan Individu untuk mengendalikan keinginan, dorongan, kesukaan, serta tekanan yang muncul dari dalam diri. Individu yang

⁴⁰Dharmawan, *Metode Penelitian Sosial* (Bandung, Refika Aditama : 2016) hal. 89

memiliki kemampuan pengendalian gerak yang rendah akan cepat mengalami perubahan emosi yang akhirnya mengendalikan pikiran dan perilaku mereka dengan menampilkan perilaku mudah marah, kehilangan kesabaran, impulsive dan berlaku agresif.

3. Optimisme (*realistic optimism*). Individu yang resilien adalah individu yang optimis, optimisme adalah ketika kita yakin bahwa masa depan kita akan lebih baik. Optimisme yang dimaksud adalah optimisme yang realistis (*realistic optimism*), yaitu sebuah kepercayaan terwujudnya masa depan yang lebih baik dengan diiringi segala usaha untuk mewujudkan hal tersebut. Berbeda dengan *unrealistic optimism* dimana kepercayaan akan masa depan yang cerah tidak dibarengi dengan usaha yang signifikan untuk mewujudkannya. Perpaduan antara optimisme yang realistis dan *self-efficacy* adalah kunci resiliensi dan kesuksesan.
4. Kemampuan menganalisis masalah (*Causal Analysis*). *Causal analysis* merujuk pada kemampuan individu untuk mengidentifikasi secara akurat penyebab dari permasalahan yang mereka hadapi. Individu yang tidak mampu mengidentifikasi penyebab dari permasalahan yang mereka hadapi secara tepat, akan terus menerus berbuat suatu kesalahan yang sama.
5. Empati (*Empathy*). Empati sangat erat kaitannya dengan kemampuan individu untuk membaca tanda-tanda kondisi emosional dan psikologis orang lain. Beberapa individu memiliki kemampuan yang cukup mahir

dalam menginterpretasikan bahasa-bahasa nonverbal yang ditunjukkan oleh orang lain.

6. Efikasi diri (*Self-efficacy*). *Self-efficacy* adalah hasil dari pemecahan masalah yang berhasil. *Self-efficacy* merepresentasikan sebuah keyakinan untuk mampu memecahkan masalah yang kita alami dan mencapai kesuksesan. *Self-efficacy* merupakan hal yang penting untuk mencapai resiliensi.
7. Pencapaian (*Reaching out*) Resiliensi lebih dari sekedar bagaimana seorang individu memiliki kemampuan untuk mengatasi kemalangan dan bangkit dari keterpurukan, namun lebih dari itu resiliensi juga merupakan kemampuan individu meraih aspek positif dari kehidupan setelah kemalangan yang menimpa.⁴¹

2.3.3 Fungsi Resiliensi

Resiliensi memiliki empat fungsi fundamental sebagaimana dalam penelitian Danang yaitu sebagai berikut.

1. Mengatasi hambatan-hambatan pada masa kecil

Melewati masa kecil yang sulit memerlukan usaha keras, membutuhkan kemampuan untuk tetap fokus dan mampu membedakan mana yang dapat dikontrol dan mana yang tidak.

2. Melewati tantangan-tantangan dalam kehidupan sehari-hari

⁴¹ Danang Pradana, *Pengaruh Efikasi Diri dan Resiliensi Diri Terhadap Sikap Kesehatan dan Keselamatan Kerja (K3) di SMK Muda Patria Kalasan*, Fakultas Teknik Universitas Yogyakarta, tahun 2013, hal. 35-37

Setiap orang membutuhkan resiliensi karena dalam kehidupan ini kita dihadapkan oleh masalah, tekanan, dan kesibukan-kesibukan. Orang yang resilien dapat melewati tantangan-tantangan tersebut dengan baik.

3. Bangkit kembali setelah mengalami kejadian traumatik atau kesulitan besar

Kesulitan tertentu dapat membuat trauma dan membutuhkan resiliensi yang lebih tinggi. Pengalaman buruk yang sangat ekstrem dapat membuat seseorang merasa hancur secara emosional, keadaan seperti ini membutuhkan resiliensi untuk kembali pulih.

3. Mencapai prestasi terbaik

Beberapa orang memiliki kehidupan yang sempit, mempunyai kegiatan yang rutin setiap harinya. Merasa nyaman dan bahagia ketika segala sesuatunya berjalan dengan lancar. Sebaliknya, ada juga orang yang merasa senang ketika bisa menjangkau orang lain dan mencari pengalaman baru. Resiliensi sebagaimana dibutuhkan untuk mengatasi pengalaman negatif, mengatasi stres, pulih dari trauma, resiliensi juga dibutuhkan untuk memperkaya arti kehidupan, hubungan yang dalam, terus belajar dan mencari pengalaman baru.⁴²

2.3.4. Indikator Resiliensi Nafkah

Indikator resiliensi nafkah terdiri dari:

1. Pengaturan emosi
2. Pengendalian gerak
3. Optimisme

⁴² Danang Pradana, *Pengaruh Efikasi Diri*, hal. 34-35

4. Kemampuan menganalisis masalah
5. Empati
6. Efikasi diri
7. Pencapaian.⁴³

BAB III

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

3.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini yaitu di Pasar Tradisional Kota Langsa. Alamat Pasar yaitu Jalan Terminal Lama yang dikepalai oleh Dewi Ekawati, SP dan petugas pasar yaitu Dewi Ariati dan Santi Safitri. Di Kota Langsa terdapat beberapa kecamatan dan tentunya terdapat beberapa pasar tradisional juga namun yang menjadi fokus penelitian ini yaitu pasar tradisional yang terletak di Kecamatan Langsa Kota tepatnya di Gampong Peukan Langsa dan terdapat banyak pedagang kaki lima yang berdagang berbagai macam jenis bahan pokok.

Gambar 3.1

Pasar Tradisional Kota Langsa



⁴³ Danang Pradana, *Pengaruh Efikasi Diri dan Resiliensi Diri Terhadap Sikap Kesehatan dan Keselamatan Kerja*, tahun 2013.

Gambar Depan Pasar Tradisional Kota Langsa

Pada gambar yang terlihat di atas bahwa pasar tradisional tersebut terletak di Gampong Peukan Langsa Kota Langsa. Kota Langsa adalah salah satu kota yang berada di provinsi Aceh. Kota Langsa adalah kota yang menerapkan hukum Syariat Islam. Kota Langsa berada kurang lebih 400 km dari kota Banda Aceh dengan jumlah penduduk Kota Langsa pada tahun 2021 berjumlah sebanyak 185.622 jiwa dengan kepadatan 707 jiwa/km².

Pada awalnya Kota Langsa berstatus Kota Administratif sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 64 Tahun 1991 tentang Pembentukan Kota Administratif Langsa. Kota Administratif Langsa diangkat statusnya menjadi Kota Langsa berdasarkan Undang-Undang Nomor 3 tanggal 21 Juni 2001. Hari jadi Kota Langsa ditetapkan pada tanggal 17 Oktober 2001. Kota Langsa terkenal sebagai kota pendidikan, kota perdagangan, kota kuliner atau makanan, dan kota wisata.

Cerita kota perdagangan yang menjadi fokus penelitian ini yaitu pasar tradisional Kota Langsa. Dalam pasar Kota Langsa terdapat banyak pedagang kaki lima yang menjajakan barang dagangannya. Pedagang kaki lima merupakan pedagang yang menjual dagangan mereka ditempat yang umum dimana banyak para pembeli yang jalan kesana kemari. Banyak sekali macam dagangan yang diperjualbelikan di pasar ini sebagaimana sumber Dinas Koperindag menyebutkan

terdapat lebih kurang 1.500 pedagang di pasar Kota Langsa yang terdiri lebih dari 20 macam dagangan di dalamnya.⁴⁴

Adapun dalam pengembangan lapangan pekerjaan disektor formal yang berada di Kota Langsa yang semakin sedikit menyebabkan orang-orang memilih menjadi pedagang kaki lima karena selain dapat menciptakan lapangan pekerjaan sendiri juga dapat membantu pemerintah dalam mengurangi angka pengangguran.

Adapun kondisi pasar Kota Langsa saat ini tidak terlalu buruk, karena saat hujan turun dengan deras pasar tidak becek karena jalan di pasar sudah bukan tanah lagi, tak hanya itu air hujan yang turun juga terhalang dengan dipasangnya kanopi di seluruh area pasar, dilihat saat ini kanopi tersebut kondisinya masih layak, namun pedagang dapat mensiasatinya dengan memasang terpal di depan toko mereka masing-masing untuk melindungi dagangan dari hujan maupun panas.

Dapat dilihat dari gapura tersebut bahwa bagian sebelah kanan dan kiri yang peneliti ambil merupakan jajaran dagangan sayur dan buah, adapun dagangan tersebut meliputi pedagang sayur dan sembako, pedagang buah, pedagang makanan dan minuman, pedagang ikan dan sejenisnya, pedagang barang pecah belah atau peralatan rumah tangga dan ruko-ruko yang menjual bahan pokok lainnya. Namun pasar tradisional Kota Langsa hanya beroperasi pada waktu pagi hingga sore hari saja, pada waktu malam hari pasar ditutup.

Berdasarkan aspek ekonomi, pedagang kaki lima merupakan kegiatan ekonomi skala kecil dengan modal relatif minim. Aksesnya terbuka sehingga

⁴⁴ Hasil observasi penulis dan wawancara dengan Syamsul Bahri, Perwakilan Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Kota Langsa. Maret 2021.

mudah dimasuki usaha baru, konsumen lokal dengan pendapatan menengah kebawah, teknologi sederhana atau bahkan tanpa teknologi, jaringan usaha terbatas, kegiatan usaha dilakukan oleh satu orang atau usaha keluarga dengan pola manajemen yang relatif tradisional. Selain itu, jenis komoditi yang diperdagangkan jenis komoditi yang tidak tahan lama seperti makanan dan minuman. Pedagang kaki lima (PKL) di pasar tradisional kota Langsa berada di jalan Terminal Lama tepatnya di lorong pajak ayam. Letaknya yang strategis membuat pedagang kaki lima yang berada di pasar tradisional kota Langsa memiliki keuntungan tersendiri sebagai tempat usaha.

Tabel 3.2

Daftar Nama-Nama Pedagang Kaki Lima

No.	Nama	Umur	Jenis Dagangan
1.	Suryani	45 th	Jualan Nasi
2.	Rohani	51 th	Jualan Pecel
3.	Samsinar	37 th	Jualan Rempah - Rempah
4.	Erlena	48 th	Jualan Buah – buahan
5.	Iskandar	53 th	Jualan Es

Berdasarkan dari hasil penelitian peneliti yang memilih menjadi pedagang kaki lima adalah mayoritas perempuan dengan harapan ingin membantu

perekonomian keluarga. Kebanyakan dari mereka adalah ibu rumah tangga dan tidak memiliki usaha atau profesi lain selain menjadi pedagang kaki lima.

Hasil wawancara dengan bapak Syamsul Bahri, selaku perwakilan Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Kota Langsa, menyebutkan bahwa:

“Pasar Kota Langsa memang banyak pedagangnya sehingga disebut pedagang kaki lima. Kalau pedagangnya tinggalin sampah ada petugas kebersihan yang membersihkannya karena para pedagang membayar iuran ya sejenis pajak lah satu hari Rp. 2.000; ada tanda buktinya. Kalau soal iuran harian tu kadang ada juga yang tidak membayarnya malahan banyak setiap harinya yang tidak bayar contoh aja nenek jual sirih, terkdang petugas yang menagih iuran tersebut tidak tega menagihnya. Di pasar itu tergantung oragnya ada yang banyak pahala dan yang banyak dosa. Pedagang kaki lima sebenarnya sudah ditempatkan ditempat yang beragam sesuai jenis dagangannya. Seperti jenis kuliner di daerah Kota dekat Pendopo jalan depan SMA N 3 Langsa, kalau jual tas dan sepatu di jalan T. Umar dan dagang elektronik di jalan toko belakang jalan Iskandar Muda. Nah kalau yang diusir oleh petugas satpol itu yang tidak ada izinnya. Yang di pajak itu mereka sudah ada tempatnya memenga yang sering disebut lapak. Para pedagang itu sudah tau mana lapak masing-masing.”⁴⁵

⁴⁵ Syamsul Bahri, Perwakilan Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Kota Langsa. Maret 2021.

Atas dasar penjelasan di atas dapat dipahami bahwa pasar Kota Langsa yang mempunyai izin yaitu sudah mempunyai tempat dan lapak sendiri. Namun tempat atau barang dagangan yang menjadi sasaran petugas satpol pp yaitu pedagang yang tidak memiliki izin daerah jalanan arah ke pajak ikan, jalanan depan pajak sayur dan pinggiran latos. Dan di tempat pedagang yang sudah memiliki izin akan ada petugas penagih iuran per hari Rp. 2.000; dan soal kebersihan juga sudah ada petugas yang akan membersihkan sampah dagang mereka.

Dapat diketahui dari hasil penelitian bahwasanya sebagian besar yang menjadi pedagang kaki lima adalah bukan masyarakat asli setempat yang pindah dari kota asal dengan pengharapan pendapatan yang lebih baik dengan memilih sektor informal sebagai sumber pendapatan sehari-hari. Seperti pernyataan ibu Suryani informan pertama ketika ditanya mengenai sejarah bekerja di sektor informal, berikut ini pernyataannya :

“Adu lama kali udah saya berjualan, uda 10 tahun ada. Ya Allah, Untuk mencukupi kebutuhan ekonomi keluarga yang ga cukup. Saya jualan ikut suami, terus sekarang suami gak jualan lagi, saya yang jualan sekarang. Suami juga cari sampingan lain-lain ibu cari sendiri untuk nambah-nambah.duh sekarang barang mahal-mahal kali jualannya pas-pasan cukup-cukuplah. Yaaa apa adanya aja, berapa dapat jadi juga. Yang penting jualan dapat sikit. Untuk nutupin ekonomi rumah tangga. Lebih

bagus jadi pedagang dirumah ga dapat apa-apa. Lumayanlah untuk nambah-nambah belanja. Apa yang kurang bisa ditutupin.”⁴⁶

Dari keterangan Ibu Suryani diatas peneliti menyimpulkan bahwa dengan memilih sektor informal sebagai mata pencaharian untuk pemenuhan kebutuhan ekonomi adalah lebih baik dibanding tidak sama sekali. Walaupun dalam berdagang dijumpai berbagai kendala namun tetap memilih bertahan menjadi pedagang.

Dijumpai informan kedua, Ibu Rohani dengan pernyataannya sebagai berikut :

“Ibu uda lama kali jualan, kira-kira uda 20 tahun dipajak ini. Jualan khusus pecel dan makanan yang uda masak. Memilih jualan apa ya namanya, cari duet kerja berat lain lain gabisa kita angkat. Yang bantu jualan ada anak, keluarga. Saingan rame, tapi kita tetap alhamdulillah ya lanjutin. Kadang-kadang abes ya alhamdulillah, waktu tinggal ada juga kadang-kadang bulan tua. Dulu enak jualan, sekarang barang mahal pun iya. Daripada gada kerjaan lain untuk menutupi kebutuhan rumah tangga, bapak pun gada kerja lain. Alhamdulillah dicukup-cukupin. Keperluan untuk anak sekolah lebih dulu, rumah tangga, untuk beli ini itu gada pas-pas untuk makan.”⁴⁷

Dari keterangan Ibu Rohani yang berjualan pecel yang sudah berjualan 20 tahunan, dari keterangannya dapat disimpulkan bahwa berjualan adalah pekerjaan

⁴⁶ Hasil Wawancara dengan Ibu Rohani Penjual Nasi Pedagang Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa pada Agustus 2021

⁴⁷ Hasil Wawancara dengan Ibu Rohani Penjual Pecel Pedagang Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa pada Agustus 2021

yang tidak berat seperti pekerjaan lain sehingga bisa dilakukan oleh siapapun termasuk oleh ibu rumah tangga. Namun dijumpai juga berbagai kendala seperti harga barang naik.

Informan ketiga Ibu Samsinar dengan pernyataannya sebagai berikut :

“jualan uda dari 2013 uda lumayan lama, dibanding kerja lain lebih enak jualan, di bantu abang. Kendalanya ya ada, kita pengen laris orang sepi ada satpol. Kerjaan lain ga ada. Pendapatannya untuk kebutuhan sehari-hari, belanja beli ini beli itu.”⁴⁸

Sama halnya dengan Ibu Suryani dan Ibu Rohani, dari keterangan Ibu Samsinar dapat disimpulkan lebih memilih sektor informal dibanding pekerjaan lain walaupun dijumpai banyak kendala-kendalanya di lokasi.

Informan keempat Bapak Iskandar, pernyataannya sebagai berikut :

“saya berjualan tahun 2003, masi bayi kamu. Iya, itu pertanyaan yang berat untuk saya jawab. Biasanya saya bawa becak dayung tapi itu berat becaknya. Ibu dan anak-anak yang bantu saya jualan. Hujan, kendalanya hujan kalau hujan ga makan apa-apa tidur aja es habis mencair. Kendalanya rugilah. Tu harus sabar, tawakkal. Satu-satunya kerjaan untuk menjalankan kehidupan kebutuhan sehari-hari. Sebenarnya kurang tapi ya tertutupi.”⁴⁹

Wawancara dengan Bapak Iskandar penjual es campur kaki lima, dari keterangannya dapat disimpulkan bahwa lebih memilih sektor informal dibanding

⁴⁸ Hasil Wawancara dengan Ibu Samsinar Penjual Rempah-Rempah Pedagang Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa pada Agustus 2021

⁴⁹ Hasil Wawancara dengan Bapak Iskandar Penjual es campur Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa pada Agustus 2021

yang lain karna tidak berat pekerjaannya walaupun banyak dijumpai berbagai kendala.

Informan kelima dengan ibu Erlena, dengan pernyataan sebagai berikut :

“Kurang lebih 4 tahunan lah uda jualan, karna ibaratnya kita perhatikan dipajak ini orang jualan buah ga terlalu banyak ga banyak saingan, itu aja alasannya. Terus kitakan belanja langsung ke ladang jadi harga pun lebih murah. Kalo Cabe, Tomat kan harus ke Berastagi. Kalo misalkan buah ini Jagung Putih, Bengkoang masi sekitar wilayah Medan jadi ga jauh. Dulu dagang juga di Medan cuman seperti ikan asin, bawang-bawang beda kaya sekarang. Semenjak disini dah dialih ke buah gitu. Kita merintis sendiri gitu, dari sejak pertama jualan merintis bertahap lama kelamaan ya ada sedikit langganan. Kendalanya ya seperti kadang kaya semalam kan hujan deras jadi menghalangkan yang langganan kita yang jual rujak atau apa kalo cuaca hujan mendung otomatis orang itu berkurang jadi otomatis belanja kesini juga kurang. Tapi kalo cuaca panas terik orang itu lancar berpengaruh juga ke kita. Mau ga mau ya kita harus bertahan tidak ada pekerjaan selain ini. Kadang eeeeemmmmm seperti itu tadi selagi penjualan lumayan ya dapat menutupi kekurangan disaat penjualan kurang. Namanya juga jualan pasti ada untung pasti ada rugi. Kita gunakan untuk kebutuhan anak sekolah dan kebutuhan sehari-hari gitu.⁵⁰

⁵⁰ Hasil Wawancara dengan Ibu Erlena Penjual Buah Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa pada Agustus 2021

Dari keterangan Ibu Erlena, lebih memilih sektor informal karna melihat kondisi memungkinkan untuk memasuki pasar karna tidak banyak saingan dengan jenis dagangan sama. Ditambah dengan dapat membeli barang langsung ke pemasok buah yang akan dijual.

3.2 Strategi Nafkah Pedagang Kaki Lima di Kota Langsa

Pedagang kaki lima mempertahankan eksistensinya dengan melakukan berbagai strategi nafkah. Strategi nafkah dilakukan pedagang ketika dalam keadaan normal maupun krisis. Keadaan krisis yang dialami pedagang biasanya ketika kekurangan modal, dagangan tidak habis, penyitaan barang oleh satpol PP, rusaknya barang dagangan, karena cuaca yang tidak menentu, keperluan mendesak seperti biaya sekolah dan anggota keluarga sakit. Berikut strategi nafkah yang dilakukan oleh pedagang kaki lima berdasarkan hasil wawancara dengan peneliti.

Setiap manusia melakukan berbagai aktivitas dan tindakan dalam hidupnya. Seperti, membangun jaringan dengan orang lain, melakukan tindakan ekonomi untuk memenuhi kebutuhan, melakukan berbagai aktivitas produksi yang biasanya terkonstruksi dari interaksi manusia dengan alam di sekitarnya. Berbagai aktivitas ini akhirnya membentuk pola-pola tertentu yang mendukung pemenuhan kebutuhan dasar maupun nafkah dari masing-masing anggota masyarakat. Pola-pola aktivitas individu maupun keluarga dalam memenuhi kebutuhannya bisa disebut pola nafkah. Pola nafkah ini tercermin dari berbagai aktivitas dan tindakan individu dalam memenuhi kebutuhan, berbagai aktivitas

dan tindakan dalam memenuhi kebutuhan ini selanjutnya akan disebut sebagai strategi nafkah.

Sebagaimana yang dijelaskan oleh Dharmawan pada penelitiannya ialah mengenai strategi nafkah merupakan taktik dan aksi yang dibangun oleh individu ataupun kelompok untuk mempertahankan kehidupan mereka dengan tetap memperhatikan eksistensi infrastruktur sosial, struktur sosial dan sistem nilai budaya yang berlaku. Maka dari itu, berikut hasil wawancara dengan beberapa pedagang kaki lima yang menyebutkan adanya strategi yang digunakan dalam mempertahankan nafkah pedagang kaki lima pasar Kota Langsa.

1. Mempertahankan setiap jengkal ruang kota yang bernilai ekonomis

Bagi pedagang kaki lima, setiap jengkal ruang yang mereka gunakan untuk berdagang pada dasarnya adalah ruang ekonomi utama yang mereka miliki dan harus mereka pertahankan mati-matian. Pedagang kaki lima sebagai kelompok masyarakat yang dominan melihat bahwa lapak tempat mereka berdagang adalah sarana untuk mewujudkan harapan besar sehingga apapun akan dilakukan untuk mempertahankan nafkah.

Hal ini diungkapkan oleh Ibu Suryani saat wawancara dengan beliau, pernyataannya adalah:

“Iya ini lapak punya sendiri dan sudah lama kami punya. Adu lama kali udah saya berjualan, uda 10 tahun ada. Dulunya kan belum ada yang jualan nasi di sini ya ibu yang berani jualan nasi disini dan saat ini sudah

ibu yang punya lapak jualan ini dan ibu juga yang buat tempat-tempat duduknya. Menurut ibu iya tempat ini strategis dan bernilai ekonomis.”⁵¹

Sebagaimana pernyataan ibu Suryani di atas yang menjelaskan bahwa beliau berdagang pada lapaknya sendiri sudah 10 tahun dan tempatnya strategis serta bernilai ekonomis.

Hal ini serupa dengan yang diungkapkan oleh Ibu Suryani di atas, pernyataan Ibu Rohani, mengenai lapak yang saat ini dijadikan tempat berdagang yaitu punya sendiri dan menurutnya tempat tersebut strategis. Berikut yang diungkapkan oleh Ibu Rohani, pernyataannya adalah:

“Iya ini lapak sendiri. Ibu uda lama kali jualan, kira-kira uda 20 tahun dipajak ini. Ceritanya kakak saya dari dulunya dagang disini jadi sekarang saya yang jualan. Iya menurut saya strategis.”⁵²

Atas pernyataan di atas dapat dipahami bahwa Ibu Rohani sudah 20 tahun mencari nafkah di pasar Kota Langsa jadi soal strategis atau tidak tempat dagangannya ya menurutnya strategis.

Berbeda dengan yang disebutkan oleh Ibu Rohani di atas, pernyataan Ibu Samsinar mengenai lapak berdagangnya tersebut menurut beliau tidak strategis karena menurutnya pembeli susah masuk ke dalam dan banyak pembeli jika jualan di pinggir jalan.

⁵¹ Hasil Wawancara dengan Ibu Suryani Pedagang Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa pada Agustus 2021

⁵² Hasil Wawancara dengan Ibu Rohani Pedagang Pecel Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa pada Agustus 2021

Berikut wawancara dengan Ibu Samsinar, beliau menyebutkan bahwa:

“Ini lapak sendiri. Saya jualan dari tahun 2013. Asal mula tau lapak ini dari kawan. Tempat jualan ini strategis atau tidak ya menurut saya tidak sih karena saya jualan rempah-rempah kadang orang malas masuk ke dalam untuk belanja makanya kadang kalau belum datang satpol saya keluar jualannya.”⁵³

Ibu Samsinar adalah pedagang rempah-rempah di pasar tradisional kota Langsa. Profesi sebagai pedagang adalah satu-satunya profesi yang dilakoni ibu Samsinar. Tempat yang saat ini menjadi tempat dagangan menurutnya tidak bernilai ekonomi dan beliau memilih untuk keluar untuk jualan di pinggir jalan.

Berbeda dengan yang diungkapkan oleh Ibu Samsinar di atas, Pernyataan Ibu Erlena mengenai lapak berdagangnya dinilai strategis meskipun Ibu Erlena berjualan masih baru.

Hal ini juga sebagaimana yang diungkapkan oleh Erlena, pernyataannya adalah:

“Iya ini lapak sendiri. Sudah tentu lapak saya ini strategis dan saya mempertahankan pendapatan saya ya dengan tetap berjualan di tempat ini. Kurang lebih 4 tahunan lah uda jualan.”⁵⁴

⁵³ Hasil Wawancara dengan Ibu Samsinar Pedagang Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa pada Agustus 2021

⁵⁴ Hasil Wawancara dengan Ibu Erlena Pedagang Buah Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa pada Agustus 2021

Jadi, berdasarkan wawancara di atas mengenai Ibu Erlena menyebutkan bahwa lokasi yang saat ini menjadi lapak dagang beliau termasuk strategis. Meskipun waktu beliau menjadi pedagang tersebut belum lama kurang lebih 4 tahunan.

Hal yang serupa dengan yang disebutkan oleh Ibu Erlena di atas, pernyataan Bapak Iskandar bahwa tempat berdagangnya saat ini menurutnya memiliki nilai ekonomis. Hal ini sesuai pernyataan dari Bapak Iskandar, pernyataannya adalah:

“Iya ini lapak sendiri. Saya berjualan tahun 2003, masi bayi kamu. Iya lapak ini menurut saya bernilai ekonomis”⁵⁵

Atas dasar penjelasan di atas dapat dipahami bahwa bapak Iskandar mempertahankan tempat yang telah disediakan. Karena menurutnya tempat yang telah diberikan akan menjadi bernilai apabila dimanfaatkan dengan baik dan tetap bekerja karena rezeki tidak akan tertukar.

2. Membentuk entitas kecil dalam komunitas yang biasanya seragam

Adapun sebagian dari para pedagang membentuk entitas kecil dalam komunitas mereka. Karena dengan membentuk entitas kecil yaitu salah satu strategi nafkah para pedagang kaki lima di pasar Kota Langsa. Hal yang dilakukan dalam membentuk entitas kecil tersebut yaitu dengan mengunjungi pedagang kaki

⁵⁵ Hasil Wawancara dengan Bapak Iskandar Pedagang Es campur Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa pada Agustus 2021

lima lainnya yang mengalami kemalangan/musibah. Berikut sebagaimana hasil wawancara dengan salah satu pedagang kaki lima tersebut.

Hal ini berdasarkan ungkapan Ibu Suryani, saat wawancara dengan beliau, pernyataannya adalah:

“Iya pastilah. Dengan sesama pedagang disini memang saling bantu, ada yang bantu dengan saling suport dan terkadang dibantu juga dengan dikasihnya modal kalau saya kehabisan modal jualan”

Pernyataan di atas dapat dipahami bahwa Ibu Suryani menyebutkan dengan sesama pedagang memang saling membantu. Ada yang bantu dengan saling mendukung dan ada yang kasih pinjaman untuk modal jualan.

Hal serupa yang disebutkan oleh Ibu Suryani di atas, pernyataan Ibu Rohani mengenai sesama pedagang saling membantu meskipun tidak bisa membantu dengan uang tetapi bisa membantu memberikan informasi untuk lapak berjualan di tempat lain yang ada yang pas.

Hal ini sesuai dengan ungkapan Ibu Rohani, saat mewawancarai beliau pernyataannya adalah:

“Iya. Sesama pedagang di sini ya memang saling membantu meskipun kadang tidak bisa bantu dengan uang. Kadang kita bantu soal lapak-lapak jualan di luar pajak ni. Kalau lagi ada momen yang pas untuk jualan di

kampung mana itu kita kasih tau. Ya saling tukar pikiran juga, hitung-hitung saling bantu lah.”⁵⁶

Demikian halnya dengan Ibu Rohani, yang menyebutkan bahwa sesama pedagang saling membantu memberitahu tempat yang pas jualan selain di pasar Kota Langsa.

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Rohani di atas maka Ibu Samsinar menyebutkan bahwa sesama pedagang memang saling bantu dan apabila ada salah satu pedagang yang mengalami musibah, pedagang lainnya datang mengunjungi.

Hal ini berdasarkan ungkapan Ibu Samsinar, pernyataannya adalah:

“Iya. Sesama pedagang di sini memang saling bantu dan ada kelompok sendiri misal ada anggota yang mengalami musibah. Ya seperti ada kemalangan orang meninggal dirumah salah satu anggota, kelompok itu datang untuk mengunjunginya.”⁵⁷

Pernyataan di atas dapat dipahami bahwa sesama pedagang memang saling membantu. Hal ini serupa yang diungkapkan oleh Ibu Suryani dan Ibu Rohani bahwasanya dengan sesama pedagang saling membantu.

Namun hal ini berbeda dengan yang disebutkan oleh Ibu Samsinar, pernyataan Ibu Erlena, bahwasanya beliau berdagang masih baru dan antara beliau

⁵⁶ Hasil Wawancara dengan Ibu Rohani Pedagang Pecel Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa pada Agustus 2021

⁵⁷ Hasil Wawancara dengan Ibu Samsinar , Agustus 2021

dengan pedagang lainnya tidak saling membantu. Pernyataan yang diungkapkan beliau yaitu:

*“Ya saya sih mau aja berbaur dengan pedagang lain. Tapi kalau dibantu-bantu gitu sama pedagang lain tidak ada. Ya mungkin saya jualan masih baru kadang juga ya.”*⁵⁸

Penjelasan di atas dapat disebutkan bahwa Ibu Erlena memang masih baru di pasar Kota Langsa namun soal berbaur dan kedekatan dengan sesama pedagang lainnya beliau kurang, kemungkinan hal tersebut dikarenakan beliau masih baru menjadi pedagang di pasar.

Hal ini berbeda yang diungkapkan oleh Ibu Samsinar maka pernyataan Bapak Iskandar mengenai entitas kelompok yang seragam, beliau saat membutuhkan modal meminjam pada temannya, soal entitas lainnya tidak ada.

Hal ini sesuai dengan ungkapan Bapak Iskandar, pernyataan beliau adalah:

*“Ya. Ya ada, kadang saya kehabisan modal karena jualan kemarin tidak habis dan tidak laku. Dibantu sama sesama pedagang di sini dikasih pinjamin modal ya kalau sudah ada langsung saya kasih terus kembali pinjamannya.”*⁵⁹

⁵⁸ Hasil Wawancara dengan Ibu Erlena, pada Agustus 2021

⁵⁹ Hasil Wawancara dengan Bapak Iskandar Pedagang Es campur Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa pada Agustus 2021

Penjelasan di atas dapat dipahami bahwa Bapak Iskandar sering mendapatkan bantuan oleh pedagang lainnya dengan diberikan beliau pinjaman modal saat dagangan beliau tidak habis dan tidak laku sebelumnya.

3. Ikut dengan orang yang punya modal

Sebagian besar dari pedagang kaki lima yang barang dagangannya bukan merupakan barangnya sendiri, namun menjualkan barang milik orang lain atau ikut dengan orang yang punya modal. Adapun berikut hasil wawancara dengan salah satu pedagang kaki lima yang tetap menggunakan modal sendiri meskipun sedikit.

Hal ini berdasarkan ungkapan Ibu Suryani, saat wawancara dengan beliau, pernyataannya adalah :

“Iya dengan modal sendiri. Pernah dulu itu sudah lama sekali, waktu itu dirumah lagi banyak sekali kebutuhan makanya kami meminjam uang dengan orang lain untuk penambahan modal dagang.”⁶⁰

Dari hasil wawancara dengan Ibu Suryani dapat penulis pahami bahwa Ibu Suryani menggunakan modal sendiri untuk dagang dan dulu pernah dilakukan oleh Ibu Suryani meminjam uang dengan orang lain untuk penambahan modal, namun saat ini tidak lagi, saat ini terus menggunakan modal sendiri meskipun kecil.

⁶⁰ Hasil Wawancara dengan Ibu Suryani, pada Agustus 2021

Pernyataan yang serupa disebutkan oleh Ibu Suryani di atas, Ibu Rohani menyebutkan bahwa beliau yang tidak pernah ikut dengan modal orang lain namun juga terdapat perbedaan bahwa beliau bermain julo-julo sebagai simpanan disaat membutuhkan.

Hal ini sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Rohani, beliau menyebutkan bahwa:

“Iya dengan modal sendiri. Saya main julo-julo jadi kalau butuh modal lain ya saya gunain uang simpanan itu. Tidak pernah ikut dengan modal orang lain.”⁶¹

Dapat dipahami bahwa cara mempertahankan nafkah para pedagang kaki lima beragam, dimulai dari ikut bermain-julo-julo dan ada yang menggunakan modal dari pinjaman uang dengan orang lain.

Pernyataan Ibu Rohani di atas serupa dengan yang disebutkan oleh Ibu Samsinar, yaitu beliau tidak ikut dengan modal orang lain.

Hal ini sesuai dengan ungkapan Ibu Samsinar, pernyataan beliau adalah:

“Iya. Iya dengan modal sendiri. Kadang saya utang dulu nanti bayar. Iya. Ya pernah lah sering malah. Hehee.”

Pernyataan di atas dapat dipahami bahwa Ibu Samsinar menggunakan modal sendiri pada dagangannya dan terkadang beliau mengutang setelah itu baru dibayar.

⁶¹ Hasil Wawancara dengan Ibu Rohani, pada Agustus 2021

Hal yang serupa lainnya juga diungkapkan oleh Ibu Samsinar, Ibu Erlena menyebutkan bahwa beliau tidak ikut dengan modal orang lain.

Hal ini sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Erlena, pernyataan beliau adalah:

*“Iya dengan modal sendiri. Kadang saya bayar setengah waktu pesan buahnya. Iya pernah dulu.”*⁶²

Sebagaimana pernyataan Ibu Erlena bahwasanya dapat dipahami Ibu Erlena tidak ikut dengan orang lain yang punya modal akan tetapi menggunakan modal sendiri. Terkadang beliau membayar setengah saat memesan barangnya.

Hal serupa dengan yang disebutkan oleh Ibu Erlena di atas maka pernyataan Bapak Iskandar bahwa beliau tidak ikut dengan orang lain yang punya modal namun tetap berdagang sendiri meskipun modalnya meminjam pada orang lain.

Pernyataan Bapak Iskandar saat diwawancarai beliau, pernyataannya adalah:

*“Iya, terkadang minjam modal orang laku jualan bayar balek. Iya pernah sering malah.”*⁶³

Menurut Bapak Iskandar dapat dipahami bahwa beliau sering meminjam modal dari orang lain. Saat barang dagangan sudah habis langsung dibayarnya. Hal tersebut sering diulangi untuk hari-hari berikutnya.

4. Mensiasati kebijakan aparat pemerintah

⁶² Hasil Wawancara dengan Ibu Erlena Pedagang Buah Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa pada Agustus 2021

⁶³ Hasil Wawancara dengan Bapak Iskandar, Agustus 2021

Pada dasarnya menjadi pedagang kaki lima berarti siap dengan resiko apapun baik itu masalah mengenai lokasi maupun mengenai kebijakan pemerintah. Hal ini berdasarkan hasil pernyataan dari kelima pedagang tersebut, antara lain:

Hal ini sebagaimana yang disebutkan oleh Ibu Suryani, beliau mengungkapkan bahwa:

“Saya sudah lama jualan, jadi untuk apa saya cari-cari masalah dengan aparat itu. Sayang barang saya. Saya jualan ditempat yang sudah disediakan.”

Penjelasan di atas dapat dipahami bahwa Ibu Suryani sudah lama berdagang di pasar jadi beliau tidak mau mencari masalah dengan aparat penertiban. Beliau memilih berdagang di tempat yang sudah disediakan karena sayang barangnya kalau diangkat oleh petugas.

Hal yang serupa diungkapkan oleh Ibu Suryani, maka Ibu Rohani juga menyebutkan bahwa tidak pernah berurusan dengan pihak penertiban atau satpol.

Hal ini sesuai yang diungkapkan oleh Ibu Rohani, pernyataan beliau adalah:

“Tidak pernah saya berurusan dengan orang satpol. Malas saya kalau harus diangkat-angkat barang dagangannya.”

Adapun penjelasan dari ungkapan Ibu Rohani dapat dipahami bahwa beliau tidak pernah berurusan dengan Satpol PP. Beliau tidak mau apabila barang dagangannya diangkat-angkat oleh pihak penertiban.

Pernyataan Ibu Rohani di atas berbeda dengan yang diungkapkan oleh Ibu Samsinar, beliau sering terkena razia penertiban PKL namun tidak membuatnya menyerah untuk tetap mensiasati kebijakan pemerintah.

Hal ini sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Samsinar, pernyataannya adalah:

“Ya pernah lah sering malah. Hehee. Kesalahan yang pernah saya buat ya karena saya jualan di pinggir jalan.”

Penjelasan di atas dapat dipahami bahwa Ibu Samsinar pernah berhadapan dengan aparat Satpol PP saat terjaring razia penertiban dan kesalahan yang dilakukan tersebut tidak hanya sekali namun sering dilakukannya.

Hal ini serupa diungkapkan oleh Ibu Samsinar, Ibu Erlena menyebutkan bahwa beliau pernah jualan di pinggir jalan dan terkena razia penertiban, namun berbedanya saat ini sudah aman dari pengusiran.

Hal ini sesuai dengan yang diungkapkan oleh Ibu Erlena, pernyataannya adalah:

“Pernah dulu waktu jualan di luar. Ya karena jualannya dijalan. Kalau sekarang saya jualan di tempat aman pengusiran jadi gak perlu takut pindah-pindah.”

Atas penjelasan di atas dapat dipahami bahwa Ibu Erlena pernah berjualan di tempat ilegal seperti dipinggir jalan mau ke pasar ikan namun saat ini sudah berada di tempat yang aman dari pengusiran aparat penertiban jadi beliau tidak takut lagi.

Adapun yang diungkapkan oleh Ibu Erlena di atas berbeda dengan ungkapan Bapak Iskandar yaitu beliau tidak pernah melanggar kebijakan pemerintah, beliau tetap memanfaatkan tempat legal yang sudah disediakan tersebut.

Hal ini sesuai yang diungkapkan oleh Bapak Iskandar, pernyataannya adalah:

“Tidak. Tidak ada, saya malas berurusan dengan orang-orang Satpol itu. Yasudah lah meskipun lakunya sedikit tetap jualan juga yang penting gak diusir-usir sama satpol kalau lagi jualan. Ya saya tetap ngikuti aja apa yang sudah ditentukan sama Pemerintah. Ala rezeki sudah ada yang ngatur kan yang penting kita mau usaha aja. Ya tidak banyak ya sedikit tidak apa.”⁶⁴

Penjelasan bapak Iskandar mengenai kebijakan pemerintah yaitu beliau tidak mau berurusan dengan pihak satpol dan tetap bertahan jualan di tempat yang telah disediakan. Meskipun hasil penjualan tidak setiap hari habis namun tidak mau menyalahi aturan pemerintah dengan berpindah-pindah tempat jualan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan kelima narasumber pedagang kaki lima di Pasar Tradisional Kota Langsa sebagaimana pada indikator strategi terdapat 4 strategi namun setelah mewawancarai kelima pedagang kaki lima di lapangan tersebut hasil penelitian yang penulis peroleh dapat disimpulkan bahwa strategi yang dilakukan para pedagang kaki lima dengan menggunakan strategi

⁶⁴ Hasil Wawancara dengan Bapak Iskandar Pedagang Es campur Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa pada Agustus 2021

nafkah antara lain: 1) mempertahankan setiap jengkal ruang kota yang bernilai ekonomis, 2) ikut dengan orang yang punya modal, 3) mensiasati kebijakan aparat pemerintah.

3.3 Resiliensi Nafkah Pedagang Kaki Lima di Kota Langsa

Kondisi krisis yang dialami pedagang kaki lima disebabkan oleh beberapa hal diantaranya yaitu penertiban satpol PP, kerugian akibat rusak barang, akibat hujan, kekurangan modal akibat pendapatan tidak menentu. Maka dari itu, sangat dibutuhkan resiliensi nafkah untuk dapat mempertahankan nafkah para pedagang terlebih masa pandemi saat ini. Berikut macam-macam resiliensi yang penulis temukan dalam melakukan penelitian ini yaitu:

1. Pengaturan emosi

Pengaturan emosi merupakan kemampuan seseorang untuk tetap tenang di bawah kondisi yang menekan. Kemampuan pengaturan ini penting untuk menjalin hubungan interpersonal, kesuksesan kerja dan mempertahankan kesehatan fisik. Hal ini dapat dilihat sebagaimana hasil wawancara berikut ini:

Hal ini diungkapkan oleh Ibu Suryani saat wawancara dengan beliau. Pernyataannya adalah:

“Cara mengungkap emosi ketika hasil penjualan menurun ya ibu biasa saja ya tetap jualan aja. Tidak ada cara aneh sih ya yang sewajarnya orang jualan aja ibu jualannya.”⁶⁵

⁶⁵ Hasil Wawancara dengan Ibu Suryani Pedagang Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa pada Agustus 2021

Hal serupa diungkapkan oleh Ibu Suryani, maka pernyataan yang diungkapkan oleh Ibu Rohani ketika hasil penjualan menurun dengan tetap berjualan. Hal ini sesuai dengan pernyataan Ibu Rohani, pernyataannya adalah:

*“Cara mengungkap emosi ketika hasil jualan menurun ya tetap jualan aja.”*⁶⁶

Pernyataan Ibu Suryani dan Ibu Rohani di atas yaitu sama. Beliau mengungkapkan emosi saat hasil penjualan menurun dengan tetap berjualan seperti biasanya.

Dengan ini hal serupa disebutkan oleh Ibu Rohani juga disebutkan oleh Ibu Samsinar yang menjelaskan bahwa saat hasil penjualan menurun beliau tetap berjualan. Hal ini sesuai yang diungkapkan Ibu Samsinar, pernyataannya adalah: *“ya tetap jualan aja.”* Cara mengungkapkan emosi saat hasil penjualan menurun dengan tetap berjualan yang digunakan Ibu Samsinar.

Hal ini berbeda dengan yang diungkapkan oleh Ibu Samsinar, Ibu Erlena menyebutkan mengenai cara mengungkapkan emosi ketika hasil jualan menurun yaitu kesal, Hal ini sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Erlena, berikut pernyataannya:

“Tidak tau bilang. Kadang kalau hasil penjualan menurun ya kesal sendiri.”

Artinya Ibu Erlena tidak mampu mengendalikan emosi, beliau akan kesal ketika hasil penjualan menurun. Berbeda dengan yang ungkapkan oleh Ibu

⁶⁶ Hasil Wawancara dengan Ibu Rohani Pedagang Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa pada Agustus 2021

Suryani, Ibu Rohani dan Samsinar di atas yang mengungkap emosi ketika hasil penjualan menurun dengan tetap berjualan.

Berdasarkan pernyataan Ibu Erlena di atas, berbeda pula pernyataan yang diungkapkan oleh Bapak Iskandar, beliau mengungkapkan bahwa tetap jualan meskipun hasil penjualannya menurun. Hal ini sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak Iskandar, pernyataannya adalah: “*tetap jualan.*”

Artinya beliau tetap berjualan meskipun hasil pendapatan menurun. Pernyataan beliau berbeda dengan yang disebutkan oleh Ibu Erlena yang kesulitan artinya tidak mampu mengendalikan emosi saat hasil penjualan menurun.

2. Pengendalian gerak

Pengendalian gerak merupakan kemampuan individu untuk mengendalikan keinginan, dorongan, kesukaan, serta tekanan yang muncul dari dalam diri. Pengendalian diri yang dilakukan pedagang kaki lima yaitu mereka lebih banyak bekerja dengan menggunakan barang dagangan sendiri karena dengan itu mereka tidak ada tekanan dari pihak lain. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Ibu Suryani dalam wawancara yang dilakukan oleh penulis, sebagai berikut.

Hal ini sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Suryani, pernyataannya adalah:

“*Iya. Memang harus mampu. Intinya kalau dagang itu ya sabar lah.*”⁶⁷

Atas dasar penjelasan di atas dapat dipahami bahwa Ibu Suryani mengharuskan beliau untuk mampu mengendalikan diri saat pendapatan tidak stabil.

⁶⁷ Hasil Wawancara dengan Ibu Suryani Pedagang Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa pada Agustus 2021

Hal yang serupa juga disebutkan oleh Ibu Suryani di atas, Ibu Rohani menjelaskan cara mengendalikan diri saat pendapatan tidak stabil yaitu memampu-mampuin diri dan bersabar.

Hal ini sesuai dengan yang diungkapkan oleh Ibu Rohani:

“Iya. Meskipun tidak mampu ya mampu-mampuin diri. Palingan sabar-sabar aja.”

Pernyataan di atas artinya beliau juga menghadapi pendapatan yang tidak stabil dengan bersabar. Beliau memampu-mampukan diri untuk dapat mengendalikan diri saat pendapatan tidak stabil.

Namun berbeda dengan yang diungkapkan oleh Ibu Rohani, Ibu Samsinar menyebutkan mengenai cara mengendalikan diri saat pendapatan tidak stabil yaitu tidak mampu mengendalikan diri dan hal ini sesuai dengan ungkapan Ibu Samsinar, pernyataannya adalah:

“Mana bisa. Bawaannya ya marah aja kalau jualan sepi. Gimana tidak marah teringat-ingat jualan tidak laku. Ya geram sendiri.”⁶⁸

Atas pernyataan di atas dapat dipahami bahwa Ibu Samsinar berjualan tidak dapat mengendalikan diri atau bawaannya marah apabila pendapatan tidak stabil. Hal tersebut tidak sama dengan pernyataan sebelumnya oleh Ibu Suryani dan Ibu Rohani yang mampu mengendalikan diri saat pendapatan tidak stabil.

Hal ini berbeda dengan Ibu Samsinar, Pernyataan Ibu Erlena mengenai cara mengendalikan diri saat pendapatan tidak stabil yaitu *“Ya dimampuin.*

⁶⁸ Hasil Wawancara dengan Ibu Samsinar Pedagang Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa pada Agustus 2021

Artinya Ibu Erlena mengusahakan untuk memampukan diri apabila pendapatan tidak stabil.

Hal serupa juga disebutkan oleh Ibu Erlena, pernyataan Bapak Iskandar bahwa beliau mampu mengendalikan diri ketika mengalami pendapatan tidak stabil, hal ini sebagaimana pernyataan beliau adalah:

*“Ya saya sabar-sabar aja. Namanya aja rezeki.”*⁶⁹

Artinya beliau ketika mengalami penurunan hasil jualan ya tetap jualan dengan tetap bersabar dan dapat disimpulkan bahwa beliau mampu mengendalikan diri saat pendapatan tidak stabil.

3. Optimisme

Optimisme ialah suatu keyakinan atau kepercayaan akan terwujud di masa depan lebih baik dengan diiringi segala usaha untuk mewujudkan hal tersebut. Hal ini sebagaimana optimisme yang dirasakan dan diungkapkan oleh kelima pedagang kaki lima di Pasar Tradisional Kota Langsa, sebagai berikut:

Sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Suryani, beliau menyebutkan bahwa:

“Ya. Kalau dagangan ibu laris tentunya dapat untung ya meskipun tidak besar-besar kali.” Artinya hasil dagangan Ibu Suryani meskipun laris namun keuntungannya tidak terlalu besar.

⁶⁹ Hasil Wawancara dengan Bapak Iskandar Pedagang Es campur Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa pada Agustus 2021

Hal ini serupa dengan yang disebutkan oleh Ibu Suryani di atas, Ibu Rohani menjelaskan hasil penjualan yang diperoleh tidak begitu besar keuntungannya.

Hal ini sesuai yang diungkapkan oleh Ibu Rohani, pernyataannya adalah:

“Tidak juga. Mana besar-besar kali untungnya pun.”

Artinya menurut Ibu Rohani keuntungan yang diperolehnya tidak besar.

Berbeda dengan yang diungkapkan oleh Ibu Rohani, pernyataan Ibu Samsinar mengenai keuntungan dari hasil penjualan bahwa ditempat beliau jualan tidak ada pembeli sudah pasti tidak ada keuntungan.

Hal ini berdasarkan yang diungkapkan oleh ibu Samsinar, pernyataannya adalah:

“Gimana mau dapat untung kadang yang beli aja tidak ada.”

Atas pernyataan Ibu Samsinar di atas dapat dipahami bahwa beliau menyangkal mendapatkan untung karena menurutnya pembeli kurang atau malah tidak ada.

Hal ini berbeda dengan yang diungkapkan oleh Ibu Samsinar, pernyataan Ibu Erlena bahwa dengan usaha jualan kesana kemari beliau yakin barang dagangannya laris dan tentu mendapatkan keuntungan.

Hal ini sebagaimana yang disebutkan oleh Ibu Erlena bahwa *“Ya kalau kita ada usaha jualan ke sana ke mari yakin lah barang laris.”*

Artinya bahwa beliau sudah berusaha berjualan ke sana kemari pastinya beliau berharap dagangannya laris dan tentunya mendapatkan keuntungan.

Hal ini serupa diungkapkan oleh Ibu Erlena di atas, Bapak Iskandar menyebutkan bahwasanya beliau yakin jika barang dagangan laris akan mendapatkan keuntungan, Hal ini sesuai pernyataan Bapak Iskandar, pernyataannya adalah:

*“Ya kalau laris saya yakin mendapat untung.”*⁷⁰

Atas dasar penjelasan di atas dapat dipahami bahwa Bapak Iskandar mempunyai keyakinan atau optimisme yang kuat bahwasanya rezeki sudah diatur oleh Allah sehingga membuatnya yakin beliau akan mendapat untung apabila dagangannya laris.

4. Kemampuan menganalisis masalah

Yang dimaksud dengan menganalisis masalah ialah kemampuan individu untuk mengidentifikasi secara akurat penyebab dari permasalahan yang mereka hadapi. Individu yang tidak mampu mengidentifikasi penyebab dari permasalahan yang mereka hadapi secara tepat, akan terus menerus berbuat suatu kesalahan yang sama. Hal ini sesuai dengan beberapa pernyataan dari para pedagang kaki lima di pasar tradisional yang menjelaskan bahwa tidak mampu bertahan berdagang di dalam karena kurang pembeli maka dari itu sebagian pedagang keluar ke pinggir jalan untuk berjualan. Hal lainnya juga dirasakan sebagian para pedagang saat masa pandemi ini yang banyak mengeluh sepi akibat kebijakan pemerintah memberlakukan PPKM. Hal ini membuat sebagian para

⁷⁰ Hasil Wawancara dengan Bapak Iskandar Pedagang Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa pada Agustus 2021

pedagang tidak mampu mempertahankan pendapatan untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari.⁷¹

Hal ini sebagaimana yang diungkapkan oleh Syamsul Bahri, selaku Perwakilan Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Kota Langsa, beliau menyebutkan bahwa:

“Salah satu penyebab yang menjadikan pertahanan pedagang kaki lima ini bertahan untuk nafkahnya sehari-hari terkadang dengan tidak mengutip iuran harian ya contohnya saja pada pedagang sirih. Usia mereka sudah lanjut-lanjut dan pendapatan juga tidak memungkinkan untuk dimintai iuran hariannya. Malahan dalam sehari mereka hanya dapat Rp. 5.000; jangankan untuk kebutuhan hidupnya untuk makan saja terkadang sulit. Ya sesekali dimintai juga tergantung juga lihat kondisi.”⁷²

Atas dasar pernyataan di atas dapat dipahami bahwa penyebab masalah dalam kemampuan bertahannya beberapa pedagang kaki lima yaitu dengan sesekali tidak dimintai iuran harian agar para pedagang kaki lima tersebut tetap dapat berjualan di lokasi tersebut tanpa harus mencari tempat lain yang statusnya ilegal.

Hal ini juga sebagaimana yang disebutkan oleh Ibu Suryani soal penyebab yang sama pada masalah usahanya. Pernyataannya adalah:

“Tidak juga. Kadang rugi karena memang sepi pembeli dan kadang rame yang makannya utang dulu.” Artinya Ibu Suryani saat sepi pembeli menjadi penyebab masalah tidak dapat mencari nafkah.

⁷¹ Hasil observasi penulis pada Agustus 2021.

⁷² Syamsul Bahri, Perwakilan Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Kota Langsa.

Berbeda dengan yang jelaskan oleh Ibu Suryani, pernyataan Ibu Rohani yaitu penyebab yang sama pada masalah yang diperolehnya yaitu sama. Hal ini sesuai pernyataan Ibu Rohani saat diwawancarai, pernyataannya adalah:

“Ya. Sebabnya sama aja. Kalau lagi sepi pembeli aja.” Artinya menurutnya penyebab utama tidak stabil nafkah yang diperoleh yaitu sepi pembeli.

Sama halnya dengan yang diungkapkan oleh Ibu Rohani di atas, Ibu Samsinar menyebutkan soal penyebab masalah kerugian yang dialami disebabkan oleh masalah yang sama yaitu karena tidak ada pembeli. Hal ini sesuai dengan ungkapan Ibu Samsinar, pernyataannya adalah:

“Sama aja. Karena tidak ada pembeli.” Artinya penyebab masalah kerugian yang dialami disebabkan oleh masalah sama yaitu tidak adanya pembeli.

Hal ini sama dengan yang diungkapkan oleh Ibu Samsinar, pernyataan Ibu Erlena bahwasanya penyebab masalah yang dihadapinya yaitu disebabkan oleh masalah yang sama.

Hal ini sebagaimana yang diungkapkan Ibu Erlena, pernyataan adalah:

“iya masalah disebabkan oleh hal yang sama.” Artinya penyebab masalah kerugian disebabkan oleh hal yang sama.

Sama halnya dengan yang disebutkan oleh Ibu Erlena, Bapak Iskandar menyebutkan penyebab masalah kerugian yang dialaminya yaitu disebabkan oleh penyebab yang sama yaitu saat musim hujan.

Hal ini sesuai dengan yang diungkapkan oleh Bapak Iskandar, pernyataannya adalah:

“Ya. Kalau saya penyebabnya palingan kalau cuacanya lagi musim hujan aja. Dangannya saya sering tidak habis”. Artinya kondisi cuaca tidak stabil menjadikan penyebab masalah yang sama dialami oleh Bapak Iskandar.

5. Empati

Empati yang dimiliki oleh setiap orang berbeda tergantung pribadi masing-masing pribadi. Empati ini sangat erat kaitannya dengan kemampuan individu untuk membaca tanda-tanda kondisi emosional dan psikologis orang lain. Beberapa individu memiliki kemampuan yang cukup mahir dalam menginterpretasikan bahasa-bahasa nonverbal yang ditunjukkan oleh orang lain. Berikut ini hasil wawancara dari kelima pedagang kaki lima, antara lain:

Hal ini sebagaimana diungkapkan oleh Ibu Suryani, pernyataannya adalah:

“Ya sabar aja. Namanya pembeli kan macam model. Kadang ada yang cerewet, makannya jangan tarok ini jangan tarok itu. Ya biasa itu.”

Artinya beliau sabar dengan pembeli yang bermacam model dan banyak permintaan.

Hal ini serupa dengan yang disebutkan oleh Ibu Suyani di atas, Ibu Rohani menyebutkan beliau membiarkan pembeli yang beragam dan banyak permintaannya, menurutnya hal tersebut sudah biasa.

Hal ini sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Rohani, pernyataannya adalah:

“Ala, ibu biarin aja orang lain ngomong ini itu. Kalau pembeli memang biasa seperti itu. Kadang permintaan yang banyak bumbu kacangnya, kadang jangan tarok sayur kol. Ala macam-macam permintaan.” Artinya pembeli itu bermacam-macam dan mempunyai selera berbeda-beda.

Hal yang serupa juga diungkapkan oleh Ibu Rohani, pernyataan Ibu Samsinar yaitu beliau mendiami pembeli yang cerewet. Hal ini sesuai yang disebutkan oleh Ibu Samsinar, pernyataannya adalah:

“Saya diamin aja. Biar dia beli. Kadang gak sanggaup didengar juga orang beli cerewet saya bilang aja kalau saya jualannya barang-barang bagus.” Artinya beliau hanya mendiami saja komentar pembeli mengenai barangnya dan bila tidak sanggup mendengarkan lagi beliau menyebutkan bahwa barang-barangnya bagus-bagus.

Hal yang sama juga disebutkan oleh Ibu Samsinar di atas serupa dengan pernyataan Ibu Erlena bahwasanya beliau tidak ambil pusing komentar para pembeli yang penting baginya barang dagangannya laris. Hal ini sesuai yang diungkapkan Ibu Erlena, pernyataannya adalah:

“Saya sih tidak ambil pusing kalau ada orang yang komplain barang dagangan saya. Yang penting laku aja udah.” Artinya beliau tidak ambil pusing komentar orang lain, yang penting baginya dagangannya habis terjual.

Begitu pula pernyataan yang disebutkan oleh Ibu Erlena serupa dengan yang disebutkan oleh Bapak Iskandar beliau hanya memberikan senyuman saat

pembeli berkomentar ini itu. Hal ini sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak Iskandar, pernyataannya adalah:

“Saya senyumin aja.” Artinya beliau tidak mengambil pusing komentar orang lain mengenai barang dagangannya, hanya beliau senyumin apabila orang lain berkomentar.

6. Efikasi diri

Efikasi diri yaitu merepresentasikan sebuah keyakinan untuk mampu memecahkan masalah yang kita alami dan mencapai kesuksesan. Hal ini sesuai dengan yang disebutkan oleh Ibu Suryani, pernyataannya adalah:

“Iya. Kalau bukan kita ya siapa lagi yang selesaikan masalah kita.” Artinya Ibu Suryani menanggapi masalah pendapatan oleh dirinya sendiri, menurutnya orang lain tidak dapat diselesaikan masalahnya.

Hal yang serupa disebutkan oleh Ibu Suryani, pernyataan Ibu Rohani bahwasanya yang dapat menyelesaikan masalah yang dihadapi yaitu diri sendiri. Sebagaimana hal ini diungkapkan oleh Ibu Rohani, pernyataannya adalah:

“Iya. Orang yang menyelesaikan masalahnya yaitu dirinya sendiri” Artinya beliau menyelesaikan masalahnya dengan sendiri.

Hal serupa\ diungkapkan oleh Ibu Rohani, pernyataan Ibu Samsiar bahwa yang dapat menyelesaikan masalah yang dihadapinya yaitu dirinya sendiri dan tidak dapat berharap pada orang lain.

Sesuai dengan yang diungkapkan oleh Ibu Samsinar, pernyataannya adalah:

“*Ya. Siapa lagi diharap.*” Artinya hanya diri sendiri yang bisa menyelesaikan masalah yang dihadapi dan tidak bisa berharap pada orang lain.

Hal ini serupa dengan yang disebutkan oleh Ibu Samsinar di atas, pernyataan Ibu Erlena bahwasanya benar yang dapat menyelesaikan masalah yang dihadapi yaitu diri sendiri.

Hal ini sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Erlena, pernyataannya adalah:

“*Iya.*” Artinya bahwa beliau mempunyai keyakinan untuk dapat menyelesaikan masalahnya sendiri.

Adapun berbeda dengan yang diungkapkan oleh Ibu Erlena di atas, Bapak Iskandar menyebutkan bahwa yang dapat menyelesaikan masalah hanya diri sendiri namun jika masalah tidak cukup modal, beliau meminta bantuan teman. Hal ini sebagaimana diungkapkan oleh Bapak Iskandar, pernyataannya adalah:

“*Ya. Kadang kalau masalahnya tidak ada modal jualan lagi ya saya minta bantuan teman disini minjamine modal untuk jualan.*”⁷³

Penjelasan di atas dapat dipahami bahwa Bapak Iskandar yakin dapat menyelesaikan masalahnya dan menurutnya juga jika mempunyai masalah kekurangan modal, maka beliau akan meminta bantuan teman untuk meminjamkan modal.

7. Pencapaian

⁷³ Hasil Wawancara dengan Bapak Iskandar Pedagang Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa pada Agustus 2021

Yang dimaksud dengan pencapaian merupakan kemampuan individu meraih aspek positif dari kehidupan setelah kemalangan yang menimpa. Hal ini sesuai hasil wawancara dengan Ibu Suryani yang menyebutkan bahwa:

*“Iya mau gimana lagi ya memang harus bangkitlah. Namanya saja sudah rezekinya disitu.”*⁷⁴

Penjelasan di atas dapat dipahami bahwa terdapat keyakinan untuk kemampuan harus bangkit, karena pendapatannya memang disitu.

Hal yang serupa juga diungkapkan oleh Ibu Suryani, pernyataan Ibu Rohani mengenai kemampuan untuk bangkit setelah mengalami keterpurukan. Hal ini sesuai dengan yang disebutkan Ibu Rohani, pernyataannya adalah:

“Ya harus mampu. Karena kalau terpuruk aja kapan kita bisa mencari nafkah untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Artinya beliau mempunyai keyakinan untuk bangkit karena jika hanya meratapi keterpurukan maka beliau tidak akan mampu untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Berbeda halnya dengan yang disebutkan oleh Ibu Rohani di atas, Ibu Samsinar menyebutkan kemampuan untuk bangkit dari keterpurukan yaitu tidak tau karena beliau belum mengalami hal tersebut.

Hal ini sesuai yang diungkapkan oleh Ibu Samsinar, pernyataannya adalah:

“Tidak tau sih. Karena belum dirasa, mungkin kalau ngalamin bisa aja tidak mampu bangkit. Artinya pernyataan beliau karena belum dirasakan keterpurukan soal mencari nafkah. Menurut beliau mungkin kalau merasakan, beliau tidak mampu untuk bangkit.

⁷⁴ Hasil Wawancara dengan Ibu Suryani Pedagang Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa pada Agustus 2021

Berbeda juga dengan yang diungkapkan oleh Ibu Samsinar, pernyataan Ibu Erlena mengenai kemampuan bangkit dari keterpurukan yang dialami yaitu beliau tetap berdagang karena sifat buah-buahan itu busuk maka dari itu beliau tetap berjualan walaupun mengalami kerugian.

Adapun hal ini sesuai dengan pernyataan yang disebutkan oleh Ibu Erlena yaitu *“Ya mau gimana. Kalau jual buah kan lama-lama pasti busuk. Otomatis harus dibuang. Dan besoknya lagi harus tetap jualan.”* Artinya Ibu Erlena sudah terbiasa mengalami kemalangan soal barang dagangannya seperti buahnya yang busuk kalau lama tidak laku, karena buahnya dibuang dan harus membelinya yang lain.

Hal yang serupa juga disebutkan oleh Ibu Erlena maka pernyataan Bapak Iskandar bahwa beliau memang harus bangkit setelah mengalami keterpurukan karena beliau harus mencari nafkah untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Sesuai dengan yang diungkapkan oleh Bapak Iskandar, pernyataannya adalah:

“Oh ya. Memang harus bangkit. Siapa yang cari nafkah sehari-hari kalau kita harus sedih-sedih karena mengalami kesusahan.”

Pernyataan di atas dapat dipahami bahwa beliau harus bangkit kembali meskipun mengalami kesulitan. Karena apabila tidak bangkit kembali siapa lagi yang akan mencari nafkah untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya serta keluarganya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan kelima narasumber pedagang kali lima di Pasar Tradisional Kota Langsa sebagaimana pada indikator resiliensi

terdapat 7 resiliensi namun setelah mewawancarai kelima pedagang kaki lima di lapangan tersebut hasil penelitian yang penulis peroleh dapat disimpulkan bahwa resiliensi nafkah yang terdapat dalam penelitian ini yaitu 1) pengaturan emosi, 2) pengendalian gerak, 3) optimisme, 4) kemampuan menganalisis masalah, 5) efikasi diri dan 6) pencapaian.

3.4 Pembahasan

Sebagaimana yang penulis temukan dalam penelitian ini bahwa terdapat strategi nafkah yang dilakukan para pedagang kaki lima dengan menggunakan strategi nafkah antara lain:

1. Mempertahankan setiap jengkal ruang kota yang bernilai ekonomis, maksudnya ialah para pedagang memanfaatkan setiap jengkal tempat yang bisa dijadikan lokasi untuk menghasilkan nominal yang besar. Sebagaimana Ibu Samsinar yang memanfaatkan lokasi berdagang dipinggir jalan meskipun ia tau lokasi tersebut ilegal namun ia sering kali memindahkan dagangannya ke lokasi tersebut.

2. Ikut dengan orang yang punya modal dapat dipahami berdasarkan hasil penelitian yaitu para pedagang tidak berkenan untuk ikut dengan orang yang punya modal, mereka memilih bekerja sendiri dan milik sendiri meskipun modal yang diperoleh dari hasil pinjaman pada orang lain. Dapat diketahui bahwa para pedagang sebagian besar memilih tetap menggunakan modal sendiri meskipun sedikit. Sebagaimana yang disebutkan oleh Ibu Suryani bahwa beliau tidak pernah ikut bekerja dengan orang lain dan memilih berjualan menggunakan modal sendiri.

3. Mensiasati kebijakan pemerintah dapat dipahami berdasarkan hasil penelitian ialah sebagaimana ungkapan kelima pedagang tersebut yaitu terdapat satu pedagang yaitu Ibu Samsinar yang mensiasati kebijakan aparat pemerintah dengan berjualan ke sana kemari di pinggir jalan dan sering pula barang dagangannya menjadi sasaran satpol PP saat dilakukannya penertiban PKL.

Selanjutnya yaitu pembahasan mengenai resiliensi nafkah pedagang kaki lima di pasar Kota Langsa yaitu terdapat 7 (tujuh) indikator antara lain: pengaturan emosi, pengendalian gerak, optimisme, kemampuan menganalisis masalah, empati, efikasi diri dan pencapaian.

- 1) Pengaturan emosi. Sebagaimana hasil penelitian yang penulis peroleh dapat dipahami bahwa kelima para pedagang kaki lima tersebut menyebutkan bahwa mereka mengungkapkan emosi dengan tetap berjualan.
- 2) Pengendalian gerak. Adapun mengenai pengendalian gerak, Ibu Samsinar berbeda pendapat dengan keempat narasumber lainnya. Ibu Samsinar tidak mampu mengendalikan diri saat pendapatan tidak stabil, hal yang beliau sebutkan yaitu bawaannya marah apabila jualan sepi. Hal ini berbeda dengan yang disebutkan oleh keempat pedagang lainnya yaitu bersabar.
- 3) Optimisme. Dapat dipahami bahwa berdasarkan hasil penelitian terdapat 2 (dua) narasumber yaitu Ibu Erlena dan Bapak Iskandar yang yakin bahwa usaha yang dilakukannya tersebut akan mendapatkan keuntungan yang besar.

- 4) Kemampuan menganalisis masalah. Berdasarkan hasil yang penulis peroleh maka dapat diketahui bahwa penyebab masalah kerugian yang dialami oleh kelima narasumber tersebut yaitu disebabkan oleh masalah yang sama namun pernyataan Bapak Iskandar yang menjadi acuan penyebab masalah yang terus menerus dan tidak bisa dihindari oleh beliau yaitu masalah cuaca atau hujan deras.
- 5) Efikasi diri. Atas dasar hasil wawancara dengan kelima narasumber dapat diketahui bahwa mereka yakin dapat menyelesaikan masalah yang dialami karena pada dasarnya masalah yang mereka hadapi hanya mereka sendiri yang dapat menyelesaikannya.
- 6) Pencapaian. Kemampuan bangkit setelah mengalami kemalangan dalam berdagang dirasakan oleh setiap pedagang kaki lima di pasar Kota Langsa. Namun masalah kemalangan yang dialami mereka berbeda-beda. Sebagaimana yang disebutkan oleh Ibu Erlena bahwa beliau berjualan buah dan lama-lama buah akan busuk dan keesokan harinya harus menggantinya dengan buah yang lain. Jadi apapun yang dialami mereka harus mampu bangkit dan terus berjualan/berdagang meskipun setelah mengalami kemalangan.

Adapun beberapa para pedagang memiliki kehidupan yang sempit dan mempunyai kegiatan yang rutin setiap harinya. Akan merasa nyaman dan bahagia ketika sesuatunya berjalan dengan lancar. Pada dasarnya suatu resiliensi nafkah tersebut juga memiliki beberapa fungsi dalam melewati apabila terjadinya krisis ekonomi pada pedagang. Fungsi dari resiliensi antara lain: untuk mengatasi

hambatan-hambatan pada masa kecil atau sulit, untuk melewati tantangan-tantangan dalam kehidupan sehari-hari, bangkit kembali setelah mengalami kejadian traumatik atau kesulitan besar dan mencapai hasil terbaik.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka penulis mendapatkan temuan bahwa:

1. Strategi nafkah pedagang kaki lima di Kota Langsa terdiri dari beberapa cara yaitu 1) Mempertahankan setiap jengkal ruang kota yang bernilai ekonomis, maksudnya ialah para pedagang memanfaatkan setiap jengkal

tempat yang bisa dijadikan lokasi untuk menghasilkan nominal yang besar. 2) Ikut dengan orang yang punya modal dapat dipahami berdasarkan hasil penelitian yaitu para pedagang tidak berkenan untuk ikut dengan orang yang punya modal, mereka memilih bekerja sendiri dan milik sendiri meskipun modal yang diperoleh dari hasil pinjaman pada orang lain. 3) Mensiasati kebijakan pemerintah yaitu dengan tetap berjualan di tempat legal yang sudah disediakan tanpa harus memiliki resiko pengusiran oleh aparat dan tetap memanfaatkan lokasi jualan yang dianggapnya cukup aman namun berbeda dengan yang diungkapkan oleh pedagang lainnya yaitu mensiasati kebijakan pemerintah dengan mencari tempat berdagang lain yang ramai pembeli.

2. Resiliensi nafkah pedagang kaki lima di Kota Langsa terdiri dari: 1) Pengaturan emosi sebagaimana kelima narasumber menyebutkan tetap berjualan meskipun hasil penjualan menurun 2) Pengendalian diri seperti kemampuan narasumber untuk dapat mengendalikan diri pada pendapatan tidak stabil, 3) Optimisme atau yakin dengan hasil penjualan yang diperoleh akan mendapatkan keuntungan, 4) kemampuan menganalisis masalah seperti masalah yang dihadapi kelima narasumber disebabkan oleh penyebab yang sama, 5) Efikasi diri seperti berkeyakinan dapat menyelesaikan masalah yang dihadapinya sendiri, dan 6) Pencapaian yang dilakukan kelima narasumber yaitu mampu untuk bangkit kembali dari keterpurukan atau masalah yang dihadapinya.

4.2 Saran

Pedagang kaki lima di Pasar Tradisional Kota Langsa didominasi oleh masyarakat dengan kondisi ekonomi menengah kebawah. Rata-rata para pedagang sudah berjualan hampir puluhan tahun, namun tidak memberikan dampak nyata pada perekonomian keluarga. Pembuat kebijakan perlu memberikan perhatian lebih kepada ekonomi mikro, diantaranya adanya pelatihan dalam hal pengembangan usaha, adanya koperasi peminjaman modal berbasis syariah yang tanpa adanya bunga yang memberatkan. Maka hal tersebut akan sangat membantu kondisi perekonomian pedagang kaki lima (PKL)

Selain itu hal lain yang perlu menjadi perhatian adalah penataan ruang untuk pedagang kaki lima (PKL). Mengingat tempat tersebut tidak begitu teratur penataannya ketika penataannya mendapat perhatian maka akan berdampak positif pula terhadap keindahan wilayahnya. Dan hal lainnya yang perlu menjadi perhatian ialah adanya pembentukan entitas kecil dalam komunitas yang seragam seperti adanya pembentukan organisasi kemudian jika telah mendapatkan tempat legal untuk berdagang senantiasa menghindari tempat-tempat berdagang yang ilegal.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Boedi Ahmad Saebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2014
- Ariani, Nelly. 2016. *Kajian Karakteristik dan Preferensi Pedagang Kaki Lima di Kawasan Peunayong Kota Banda Aceh*. Banda Aceh: Pascasarjana Fakultas Teknik Sipil Universitas Syiah Kuala, Banda Aceh.
- Alisjahbana, *Marginalisasi Sektor Informal Perkotaan*, Surabaya: ITS press. 2016
- Anggarini, Fatmi. *Strategi Nafkah Rumah Tangga Dalam Menghadapi Kemiskinan Masyarakat Daerah Pesisir Desa Labuhan Ijuk*. (Universitas Teknologi Sumbawa, 2020
- Alisjahbana, *Marginalisasi Sektor Informal Perkotaan*, ITS press. Surabaya: 2006

- Ananta, Aris. *Ekonomi Sumber Daya Manusia*, Jakarta: LPFE UI. 2000
- Amalia, Rizka. “*Struktur dan Strategi Nafkah Pedagang makanan di Sektor Informal Daerah Suburban Kabupaten Bogor*” (Skripsi Institut Pertanian Bogor: 2015)
- Ajifah, “*Struktur, Strategi dan Resiliensi Nafkah Pedagang Kaki Lima di Pasar Anyer Bogor*” (Skripsi Institut Pertanian Bogor: 2018)
- Dharmawan, A.H., *Sistem Penghidupan dan Nafkah Pedesaan: Pandangan Sosiologi Nafkah (Livelihood Sociology)*, Bogor: 2007
- Fridayanti, Novia. *Analisis Struktur dan Strategi Nafkah Rumah Tangga Petani*, Jurnal Sosiologi Pedesaan. Tahun 2013
- Hayyat, Muhammad. *Strategi Bertahan hidup Pedang Kaki Lima*, Jurnal Universitas Muhammadiyah Malang: Volume 6, Nomor 2, April 2012
- Hendriani, Wiwin. *Resiliensi Psikologis Sebuah Pengantar*. Kencana. Jakarta Pusat: 2018
- Handoyo, Eko, *Eksistensi Pedagang Kaki Lima*, Salatiga: Tisara grafika, 2012
- Hermanto, Dodi, dkk, *Gerakan Sosial Pedagang Kaki Lima*, Jurnal Humanus Vol. X No. 1 Thn. 2011
- Hariyono, Paulus, *Sosiologi Kota Untuk Arsitek*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2007
- Hasil observasi pada Pasar Tradisional Kota Langsa pada 2020
- Ichsan, Ali, *Model Transformasi Sosial sektor informal: Sejarah, Teori dan Praksis Pedagang Kaki Lima*. Malang: In- TRANS Publishing
- Nazir, Moh. *Metode Penelitian*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2009
- Nur, Muhammad. “*Strategi Peningkatan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Turikale Kabupaten Maros*”(Skripsi Universitas Hasanuddin : 2015
- Permadi, Gilang. *Pedagang Kaki Lima: Riwayatmu dulu, nasibmu kini!*, Yudhistira, Bogor: 2007
- Pradana, Danang. *Pengaruh Efikasi Diri dan Resiliensi Diri Terhadap Sikap Kesehatan dan Keselamatan Kerja (K3) di SMK Muda Patria Kalasan*, Fakultas Teknik Universitas Yogyakarta, tahun 2013.

- Ramadhan, Adam, *Implementasi Model Zonasi Penataan Pedagang Kaki Lima di Kota Bandung*, Jurnal Pandecta Volume 10. Nomor 1. June 2015
- Rahardjo, Satjipto. *Membedah Hukum Progresif*. Jakarta: Kompas Gramedia. 2006
- Robert, *Buku Pintar Pasar Modal Indonesia*. Mediasoft Indonesia. Jakarta: 2007
- Sumarsono, Sonny, *Teori dan Kebijakan Publik Ekonomi Sumber Daya Manusia*, Yogyakarta : Graha Ilmu, 2009
- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2014
- _____, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: PT Alfabet, 2016
- Sondang, P, Siagaan. *Administrasi Pembangunan Konsep Dimensi dan Strategi*. Gunung Agung. Jakarta. 1990
- Sudjana, *Metode Statistik*, Bandung: Tarsito, 2000
- Soejito, Irawan. *Sejarah Daerah Indonesia*, Pradanya Paramita, Jakarta: 2004
- Saraswati Y. *Resiliensi Nafkah Rumah Tangga Petani Hutan Rakyat*, (Bogor: IPB Press. 2014).
- Walker *et.al*, *Service Marketing*. Buana Ilmu Populer. Jakarta: 2004

Daftar Wawancara

Narasumber: Pedagang Kaki Lima Pasar Kota Langsa

No	Nama/Peran	Pertanyaan	Ket/Jawaban	Observasi	Dokumentasi	Subjek
1	Suryani sebagai pedagang kaki lima di pasar tradisional Kota Langsa	<p>Indikator Strategi Nafkah:</p> <p>Mempertahankan setiap jengkal ruang kota yang bernilai ekonomis</p> <p>1. Apakah lapak/tempat bapak/ibu berdagang ini punya sendiri?</p> <p>2. Bagaimana cara bapak/ibu mendapatkan lapak/tempat berdagang ini?</p> <p>3. Apakah lapak/tempat</p>	<p>1. <i>Iya ini lapak punya sendiri dan sudah lama kami punya. Adu lama kali udah saya berjualan, uda 10 tahun ada.</i></p> <p>2. <i>Dulunya kan belum ada yang jualan nasi di sini ya ibu yang berani jualan nasi disini dan saat ini sudah ibu yang punya lapak jualan ini dan ibu juga yang buat tempat-tempat duduknya.</i></p> <p>3. <i>Menurut ibu iya strategis.</i></p>	<p>Dari hasil observasi yang telah peneliti lakukan bahwasanya narasumber yang bernama Suryani adalah seorang pedagang nasi yang berusia 45 tahun. Suryani berjualan nasi di Jalan terminal lama lorong</p>	<p>- Foto</p> <p>- Tanggal wawancara Agustus 2021</p> <p>- Pukul 10.00-11.30 WIB</p>	Suryani

		<p>berdagang bapak/ibu saat ini strategis?</p> <p>Membentuk entitas kecil dalam komunitas yang biasanya seragam</p> <p>4. Dapatkah bapak/ibu berbaur dengan pedagang lain dan adakah dibantu/diberi solusi saat mengalami kesusahan.</p> <p>Ikut dengan orang yang punya modal</p> <p>5. Apakah bapak/ibu berdagang di sini dengan modal sendiri?</p> <p>Mensiasati Kebijakan Aparat</p>	<p>4. <i>Iya pastilah. Dengan sesama pedagang disini memang saling bantu, ada yang bantu dengan saling suport dan terkadang dibantu juga dengan dikasihnya modal kalau saya kehabisan modal jualan.</i></p> <p>5. <i>Iya dengan modal sendiri. Tapi pernah dulu, waktu itu dirumah lagi banyak sekali kebutuhan makanya kami meminjam uang dengan orang lain untuk</i></p>	pajak ayam.		
--	--	---	--	-------------	--	--

		<p>Pemerintah</p> <p>6. Apakah bapak/ibu pernah berhadapan dengan aparat pemerintah saat mencari nafkah?</p> <p>7. Kesalahan apa saja yang bapak/ibu lakukan sehingga berurusan dengan aparat pemerintah?</p> <p>8. Dapatkah bapak/ibu mempertahankan nafkah dengan tetap mengikuti kebijakan pemerintah?</p>	<p><i>penambahan modal dagang.</i></p> <p>6. <i>Tidak. Saya paling takut kalau barang dagangan saya diancurin sm orang satpol itu.</i></p> <p>7. <i>Tidak</i></p> <p>8. <i>Iya saya lapak ini memang legal.</i></p>			
--	--	--	---	--	--	--

		<p>Indikator Aspek Resiliensi:</p> <p>Pengaturan emosi</p> <p>1. Bagaimana cara bapak/ibu mengungkapkan emosi ketika hasil penjualan menurun?</p> <p>Pengendalian gerak</p> <p>2. Apakah bapak/ibu mampu mengendalikan diri saat pendapatan tidak stabil?</p> <p>Optimisme</p> <p>3. Apakah bapak/ibu yakin dengan usaha yang dilakoni ini mendapatkan keuntungan yang besar?</p> <p>Kemampuan menganalisis masalah</p> <p>4. Menurut bapak/ibu apakah penyebab masalah kerugian</p>	<p>1. <i>Ibu biasa saja ya tetap jualan seperti biasa.</i></p> <p>2. <i>Iya. Memang harus mampu. Intinya kalau dagang itu ya sabar lah.</i></p> <p>3. <i>Ya. Kalau dagangan ibu laris tentunya dapat untung ya meskipun tidak besar-besar kali.</i></p> <p>4. <i>Tidak juga. Kadang rugi karena memang sepi pembeli dan kadang</i></p>		-	
--	--	---	--	--	---	--

		<p>yang dialami disebabkan oleh masalah yang sama?</p> <p>Empati</p> <p>5. Tindakan apa yang dilakukan Bapak/Ibu setelah mengetahui respon orang lain terhadap barang dagangannya?</p> <p>Efikasi Diri</p> <p>6. Apakah Bapak/Ibu yakin dapat menyelesaikan masalah yang dialami?</p> <p>Pencapaian</p> <p>7. Apakah Bapak/Ibu mampu bangkit kembali setelah mengalami kemalangan dalam berdagang?</p>	<p><i>rame yang makannya utang dulu.</i></p> <p><i>5. Ya sabar aja. Namanya pembeli kan macam model. Kadang ada yang cerewet makannya jangan tarok ini jangan tarok itu. Ya biasa itu.</i></p> <p><i>6. Iya. Kalau bukan kita ya siapa lagi yang selesaikan masalah kita.</i></p> <p><i>7. Iya mau gimana lagi ya memang harus bangkitlah. Namanya saja sudah rezekinya disitu.</i></p>			
--	--	---	---	--	--	--

No	Nama/Peran	Pertanyaan	Ket/Jawaban	Observasi	Dokumentasi	Subjek
2.	Rohani sebagai pedagang kaki lima di pasar tradisional Kota Langsa	<p>Indikator Strategi Nafkah:</p> <p>Mempertahankan setiap jengkal ruang kota yang bernilai ekonomis</p> <p>1. Apakah lapak/tempat bapak/ibu berdagang ini punya sendiri?</p> <p>2. Bagaimana cara bapak/ibu mendapatkan lapak/tempat berdagang ini?</p> <p>3. Apakah lapak/tempat berdagang bapak/ibu saat ini strategis?</p> <p>Membentuk entitas kecil dalam komunitas yang biasanya seragam</p> <p>4. Dapatkah bapak/ibu berbaur</p>	<p>1. <i>Iya ini lapak sendiri. Ibu uda lama kali jualan, kira-kira uda 20 tahun dipajak ini.</i></p> <p>2. <i>Kakak saya dari dulunya dagang disini jadi sekarang saya yang jualan.</i></p> <p>3. <i>Iya.</i></p> <p>4. <i>Iya. Sesama pedagang di sini ya</i></p>	<p>Dari hasil observasi yang telah peneliti lakukan bahwasanya narasumber yang bernama Rohani adalah seorang pedagang pecel yang berusia 51 tahun. Rohani berjualan di Jalan terminal lama lorong pajak ayam .</p>	<p>- Foto</p> <p>- Tanggal wawancara Agustus 2021</p> <p>- Pukul 10.00-11.00 WIB</p>	Rohani

		<p>dengan pedagang lain dan adakah dibantu/diberi solusi saat mengalami kesusahan?</p> <p>Ikut dengan orang yang punya modal</p> <p>5. Apakah bapak/ibu berdagang di sini dengan modal sendiri?</p> <p>Mensiasati Kebijakan Aparat Pemerintah</p> <p>6. Apakah bapak/ibu pernah berhadapan dengan aparat pemerintah saat mencari nafkah?</p> <p>7. Kesalahan apa saja yang bapak/ibu lakukan sehingga berurusan dengan aparat</p>	<p><i>memang saling membantu meskipun kadang tidak bisa bantu dengan uang.</i></p> <p>5. <i>Iya dengan modal sendiri. Saya main julo-julo jadi kalau butuh modal lain ya saya gunain uang simpanan itu.</i></p> <p>6. <i>Tidak.</i></p> <p>7. <i>Tidak ada.</i></p>			
--	--	---	---	--	--	--

		<p>pemerintah?</p> <p>8. Dapatkah bapak/ibu mempertahankan nafkah dengan tetap mengikuti kebijakan pemerintah?</p>	<p>8. <i>Dapatlah. Saya kan dagang disini tempatnya legal.</i></p>			
		<p>Indikator Aspek Resiliensi:</p> <p>Pengaturan emosi</p> <p>1. Bagaimana cara bapak/ibu mengungkapkan emosi ketika hasil penjualan menurun?</p> <p>Pengendalian gerak</p> <p>2. Apakah bapak/ibu mampu mengendalikan diri saat pendapatan tidak stabil?</p> <p>Optimisme</p> <p>3. Apakah bapak/ibu yakin dengan usaha yang dilakoni</p>	<p>1. <i>Ya tetap jualan aja.</i></p> <p>2. <i>Iya. Meskipun tidak mampu ya mampu-mampuin diri. Palingan sabar-sabar aja.</i></p> <p>3. <i>Tidak juga. Mana besar-besar kali untungnya pun.</i></p>		-	

		<p>ini mendapatkan keuntungan yang besar?</p> <p>Kemampuan menganalisis masalah</p> <p>4. Menurut bapak/ibu apakah penyebab masalah kerugian yang dialami disebabkan oleh masalah yang sama?</p> <p>Empati</p> <p>5. Tindakan apa yang dilakukan Bapak/Ibu setelah mengetahui respon orang lain terhadap barang dagangannya?</p> <p>Efikasi Diri</p> <p>6. Apakah Bapak/Ibu yakin dapat menyelesaikan masalah yang dialami?</p>	<p><i>4. Ya. Sebabnya sama aja. Kalau lagi sepi pembeli aja.</i></p> <p><i>5. Ala, ibu biarin aja orang lain ngomong ini itu. Kalau pembeli memang biasa seperti itu. Kadang permintaan yang banyak bumbu kacangnya, kadang jangan tarok sayur kol. Ala macam-macam permintaan.</i></p> <p><i>6. Ya.</i></p>			
--	--	--	--	--	--	--

		Pencapaian 7. Apakah Bapak/Ibu mampu bangkit kembali setelah mengalami kemalangan dalam berdagang?	7. <i>Ya harus mampu. Karena kalau terpuruk aja kapan kita bisa mencari nafkah untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.</i>			
--	--	--	--	--	--	--

No	Nama/Peran	Pertanyaan	Ket/Jawaban	Observasi	Dokumentasi	Subjek
3.	Samsinar sebagai pedagang kaki lima di pasar tradisional Kota Langsa	<p>Indikator Strategi Nafkah:</p> <p>Mempertahankan setiap jengkal ruang kota yang bernilai ekonomis</p> <p>1. Apakah lapak/tempat bapak/ibu berdagang ini punya sendiri?</p> <p>2. Bagaimana cara bapak/ibu mendapatkan lapak/tempat berdagang ini?</p> <p>3. Apakah lapak/tempat berdagang bapak/ibu saat ini strategis?</p> <p>Membentuk entitas kecil dalam komunitas yang biasanya seragam</p> <p>4. Dapatkah bapak/ibu berbaur</p>	<p>1. <i>Iya ini lapak sendiri. Saya jualan dari tahun 2013.</i></p> <p>2. <i>Dari kawan.</i></p> <p>3. <i>Tidak sih karena saya jualan rempah kadang orang malas masuk ke dalam untuk belanja makanya kadang kalau belum datang satpol saya keluar jualannya.</i></p> <p>4. <i>Iya. Sesama pedagang di sini</i></p>	<p>Dari hasil observasi yang telah peneliti lakukan bahwasanya narasumber yang bernama Samsinar adalah seorang pedagang rempah yang berusia 37 tahun. Samsinar berjualan di Jalan terminal lama lorong pajak ayam .</p>	<p>- Foto</p> <p>- Tanggal wawancara Agustus 2021</p> <p>- Pukul 10.00-11.00 WIB</p>	Samsinar

		<p>dengan pedagang lain dan adakah dibantu/diberi solusi saat mengalami kesusahan?</p> <p>Ikut dengan orang yang punya modal</p> <p>5. Apakah bapak/ibu berdagang di sini dengan modal sendiri?</p> <p>Mensiasati Kebijakan Aparat Pemerintah</p> <p>6. Apakah bapak/ibu pernah berhadapan dengan aparat pemerintah saat mencari nafkah?</p> <p>7. Kesalahan apa saja yang bapak/ibu lakukan sehingga</p>	<p><i>memang saling bantu dan ada kelompok sendiri misal ada anggota yang mengalami musibah. Ya seperti ada kemalangan orang meninggal dirumah salah satu anggota, kelompok itu datang untuk mengunjunginya.</i></p> <p>5. <i>Iya dengan modal sendiri. Kadang saya utang dulu nanti bayar.</i></p> <p>6. <i>Ya pernah lah sering malah. Hehee</i></p> <p>7. <i>Ya karena saya jualan dipinggir jalan.</i></p>			
--	--	---	--	--	--	--

		<p>berurusan dengan aparat pemerintah?</p> <p>8. Dapatkah bapak/ibu mempertahankan nafkah dengan tetap mengikuti kebijakan pemerintah?</p>	<p>8. <i>Tidak.</i></p>			
		<p>Indikator Aspek Resiliensi:</p> <p>Pengaturan emosi</p> <p>1. Bagaimana cara bapak/ibu mengungkapkan emosi ketika hasil penjualan menurun?</p> <p>Pengendalian gerak</p> <p>2. Apakah bapak/ibu mampu mengendalikan diri saat pendapatan tidak stabil?</p> <p>Optimisme</p> <p>3. Apakah bapak/ibu yakin</p>	<p>1. <i>Ya tetap jualan aja.</i></p> <p>2. <i>Mana bisa. Bawaannya ya marah aja kalau jualan sepi. Gimana tidak marah teringat-ingat jualan tidak laku. Ya geram sendiri.</i></p> <p>3. <i>Gimana mau dapat untung kadang</i></p>		-	

		<p>dengan usaha yang dilakoni ini mendapatkan keuntungan yang besar?</p> <p>Kemampuan menganalisis masalah</p> <p>4. Menurut bapak/ibu apakah penyebab masalah kerugian yang dialami disebabkan oleh masalah yang sama?</p> <p>Empati</p> <p>5. Tindakan apa yang dilakukan Bapak/Ibu setelah mengetahui respon orang lain terhadap barang dagangannya?</p> <p>Efikasi Diri</p> <p>6. Apakah Bapak/Ibu yakin dapat menyelesaikan masalah yang dialami?</p>	<p><i>yang beli aja tidak ada.</i></p> <p>4. <i>Sama aja. Karena tidak ada pembeli.</i></p> <p>5. <i>Saya diamin aja. Biar dia beli. Kadang gak sanggaup didengar juga orang beli cerewet saya bilang aja kalau saya jualannya barang-barang bagus.</i></p> <p>6. <i>Ya. Siapa lagi diharap.</i></p>			
--	--	---	--	--	--	--

		Pencapaian 7. Apakah Bapak/Ibu mampu bangkit kembali setelah mengalami kemalangan dalam berdagang?	7. <i>Tidak tau sih. Karena belum dirasa, mungkin kalau ngalamin bisa aja tidak mampu bangkit.</i>			
--	--	--	--	--	--	--

No	Nama/Peran	Pertanyaan	Ket/Jawaban	Observasi	Dokumentasi	Subjek
4.	Erlena sebagai pedagang kaki lima di pasar tradisional Kota Langsa	<p>Indikator Strategi Nafkah:</p> <p>Mempertahankan setiap jengkal ruang kota yang bernilai ekonomis</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah lapak/tempat bapak/ibu berdagang ini punya sendiri? 2. Bagaimana cara bapak/ibu mendapatkan lapak/tempat berdagang ini? 3. Apakah lapak/tempat berdagang bapak/ibu saat ini strategis? <p>Membentuk entitas kecil dalam komunitas yang biasanya seragam</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Dapatkah bapak/ibu berbaur 	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Iya ini lapak sendiri. Kurang lebih 4 tahunan lah uda jualan.</i> 2. <i>Dulu sih kawan yang ngasih, bayar juga sih awalnya dulu.</i> 3. <i>Iya.</i> 4. <i>Ya saya sih mau aja berbaur</i> 	<p>Dari hasil observasi yang telah peneliti lakukan bahwasanya narasumber yang bernama Erlena adalah seorang pedagang buah yang berusia 48 tahun. Erlena berjualan di depan gerbang pasar Kota Langsa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Foto - Tanggal wawancara Agustus 2021 - Pukul 11.00-12.00 WIB 	Erlena

		<p>dengan pedagang lain dan adakah dibantu/diberi solusi saat mengalami kesusahan?</p> <p>Ikut dengan orang yang punya modal</p> <p>5. Apakah bapak/ibu berdagang di sini dengan modal sendiri?</p> <p>Mensiasati Kebijakan Aparat Pemerintah</p> <p>6. Apakah bapak/ibu pernah berhadapan dengan aparat pemerintah saat mencari nafkah?</p> <p>7. Kesalahan apa saja yang bapak/ibu lakukan sehingga berurusan dengan aparat</p>	<p><i>dengan pedagang lain. Tapi kalau dibantu-bantu gitu sama pedagang lain tidak ada. Ya mungkin saya jualan masih baru kadang juga ya.</i></p> <p>5. <i>Iya dengan modal sendiri. Kadang saya bayar setengah waktu pesan buahnya.</i></p> <p>6. <i>Pernah dulu waktu jualan di luar</i></p> <p>7. <i>Ya karena jualannya di jalan</i></p>			
--	--	---	--	--	--	--

		<p>pemerintah?</p> <p>8. Dapatkah bapak/ibu mempertahankan nafkah dengan tetap mengikuti kebijakan pemerintah?</p>	<p>8. <i>Kalau sekarang saya jualan di tempat aman pengusiran jadi gak perlu takut pindah-pindah.</i></p>			
		<p>Indikator Aspek Resiliensi:</p> <p>Pengaturan emosi</p> <p>1. Bagaimana cara bapak/ibu mengungkapkan emosi ketika hasil penjualan menurun?</p> <p>Pengendalian gerak</p> <p>2. Apakah bapak/ibu mampu mengendalikan diri saat pendapatan tidak stabil?</p> <p>Optimisme</p> <p>3. Apakah bapak/ibu yakin dengan usaha yang dilakoni</p>	<p>1. <i>Tidak tau bilang. Kadang kalau hasil penjualan menurun ya kesel sendiri.</i></p> <p>2. <i>Ya. Dimampuin.</i></p> <p>3. <i>Ya kalau kita ada usaha jualan ke sana ke mari yakin lah barang laris.</i></p>		-	

		<p>ini mendapatkan keuntungan yang besar?</p> <p>Kemampuan menganalisis masalah</p> <p>4. Menurut bapak/ibu apakah penyebab masalah kerugian yang dialami disebabkan oleh masalah yang sama?</p> <p>Empati</p> <p>5. Tindakan apa yang dilakukan Bapak/Ibu setelah mengetahui respon orang lain terhadap barang dagangannya?</p> <p>Efikasi Diri</p> <p>6. Apakah Bapak/Ibu yakin dapat menyelesaikan masalah yang dialami?</p>	<p>4. <i>Ya.</i></p> <p>5. <i>Saya sih tidak ambil pusing kalau ada orang yang komplain barang dagangan saya. Yang penting laku aja udah.</i></p> <p>6. <i>Ya</i></p>			
--	--	--	---	--	--	--

		Pencapaian 7. Apakah Bapak/Ibu mampu bangkit kembali setelah mengalami kemalangan dalam berdagang?	7. <i>Ya mau gimana. Kalau jual buah kan lama-lama pasti busuk. Otomatis harus dibuang. Dan besoknya lagi harus tetap jualan.</i>			
--	--	--	---	--	--	--

No	Nama/Peran	Pertanyaan	Ket/Jawaban	Observasi	Dokumentasi	Subjek
5.	Iskandar sebagai pedagang kaki lima di pasar tradisional Kota Langsa	<p>Indikator Strategi Nafkah:</p> <p>Mempertahankan setiap jengkal ruang kota yang bernilai ekonomis</p> <p>1. Apakah lapak/tempat bapak/ibu berdagang ini punya sendiri?</p> <p>2. Bagaimana cara bapak/ibu mendapatkan lapak/tempat berdagang ini?</p> <p>3. Apakah lapak/tempat berdagang bapak/ibu saat ini strategis?</p> <p>Membentuk entitas kecil dalam komunitas yang biasanya seragam</p> <p>4. Dapatkah bapak/ibu berbaur</p>	<p>1. <i>Iya ini lapak sendiri. saya berjualan tahun 2003, masi bayi kamu.</i></p> <p>2. <i>Awalnya lapak ini kosong ya saya tempatin. Lama-lama jadi lapak sendiri.</i></p> <p>3. <i>Iya.</i></p> <p>4. <i>Ya. Ya ada, kadang saya kehabisan</i></p>	<p>Dari hasil observasi yang telah peneliti lakukan bahwasanya narasumber yang bernama Iskandar adalah seorang pedagang es yang berusia 53 tahun. Iskandar berjualan di jalan rel depan pajak ikan. Berjualan dari tahun 2003.</p>	<p>- Foto</p> <p>- Tanggal wawancara Agustus 2021</p> <p>- Pukul 11.00-12.00 WIB</p>	Iskandar

		<p>dengan pedagang lain dan adakah dibantu/diberi solusi saat mengalami kesusahan?</p> <p>Ikut dengan orang yang punya modal</p> <p>5. Apakah bapak/ibu berdagang di sini dengan modal sendiri?</p> <p>Mensiasati Kebijakan Aparat Pemerintah</p> <p>6. Apakah bapak/ibu pernah berhadapan dengan aparat pemerintah saat mencari nafkah?</p> <p>7. Kesalahan apa saja yang bapak/ibu lakukan sehingga berurusan dengan aparat</p>	<p><i>modal karena jualan kemarin tidak habis dan tidak laku. Dibantu sama sesama pedagang di sini dikasih pinjamin modal ya kalau sudah ada langsung saya kasih terus kembali pinjamannya.</i></p> <p>5. <i>Iya, terkadang minjam modal orang laku jualan bayar balek</i></p> <p>6. <i>Tidak.</i></p> <p>7. <i>Tidak ada. Saya malas berurusan dengan orang-orang Satpol itu. Yasudah lah meskipun lakunya</i></p>			
--	--	---	---	--	--	--

		<p>pemerintah?</p> <p>8. Dapatkah bapak/ibu mempertahankan nafkah dengan tetap mengikuti kebijakan pemerintah?</p>	<p><i>sedikit tetap jualan juga yang penting gak diusir-usir sama satpol kalau lagi jualan. Ya saya tetap ngikuti aja apa yang sudah ditentukan sama Pemerintah. Ala rezeki sudah ada yang ngatur kan yang penting kita mau usaha aja. Ya tidak banyak ya sedikit tidak apa</i></p> <p>8. <i>Iya pasti.</i></p>			
		<p>Indikator Aspek Resiliensi:</p> <p>Pengaturan emosi</p> <p>1. Bagaimana cara bapak/ibu mengungkapkan emosi ketika hasil penjualan</p>	<p>1. <i>Tetap jualan</i></p>		-	

		<p>menurun?</p> <p>Pengendalian gerak</p> <p>2. Apakah bapak/ibu mampu mengendalikan diri saat pendapatan tidak stabil?</p> <p>Optimisme</p> <p>3. Apakah bapak/ibu yakin dengan usaha yang dilakoni ini mendapatkan keuntungan yang besar?</p> <p>Kemampuan menganalisis masalah</p> <p>4. Menurut bapak/ibu apakah penyebab masalah kerugian yang dialami disebabkan oleh masalah yang sama?</p> <p>Empati</p> <p>5. Tindakan apa yang dilakukan Bapak/Ibu setelah mengetahui respon orang</p>	<p>2. <i>Ya saya sabar-sabar aja. Namanya aja rezeki.</i></p> <p>3. <i>Ya kalau laris saya yakin mendapat untung.</i></p> <p>4. <i>Ya. Kalau saya penyebabnya palingan kalau cuacanya lagi musim hujan aja. Danganngan saya sering tidak habis.</i></p> <p>5. <i>Saya senyumin aja.</i></p>			
--	--	--	---	--	--	--

		<p>lain terhadap barang dagangannya?</p> <p>Efikasi Diri</p> <p>6. Apakah Bapak/Ibu yakin dapat menyelesaikan masalah yang dialami?</p> <p>Pencapaian</p> <p>7. Apakah Bapak/Ibu mampu bangkit setelah mengalami kemalangan dalam berdagang?</p>	<p>6. <i>Ya. Kadang kalau masalahnya tidak ada modal jualan lagi ya saya minta bantuan teman disini minjamine modal untuk jualan.</i></p> <p>7. <i>Oh ya. Memang harus bangkit. Siapa yang cari nafkah sehari-hari kalau kita harus sedih-sedih karena mengalami kesusahan.</i></p>			
--	--	--	---	--	--	--

Lampiran Dokumentasi



Gambar penulis sedang mengobservasi lokasi penelitian



Gambar penulis sedang mewawancarai Ibu Rohani pedagang Pecel



Gambar penulis sedang mewawancarai Ibu Samsinar pedagang Rempah-rempah



Gambar penulis sedang mewawancarai Bapak Iskandar pedagang Es



Gambar penulis sedang mewawancarai Ibu Erlena pedagang buah



Gambar penulis sedang mewawancarai Ibu Suryani pedagang nasi

SURAT KEPUTUSAN
DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA
NOMOR 407 TAHUN 2021
T E N T A N G
PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA PRODI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA;

Menimbang : a. Bahwa untuk kelancaran Penyusunan Skripsi mahasiswa Prodi Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Langsa, maka dipandang perlu menunjuk Pembimbing Skripsi;
b. Bahwa yang namanya tercantum dalam surat keputusan ini dipandang perlu dan cakap serta memenuhi syarat untuk ditunjuk dalam tugas tersebut;
c. Untuk maksud tersebut di atas, dipandang perlu ditetapkan dalam surat keputusan.

Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 Tentang Pendidikan Tinggi;
2. Peraturan Pemerintah Nomor 37 Tahun 2009 Tentang Dosen;
3. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
4. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 146 Tahun 2014 Tentang Perubahan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Zawiyah Cot Kala Langsa Menjadi Institut Agama Islam Negeri Langsa;
5. Peraturan Menteri Agama RI Nomor 10 Tahun 2015 Tanggal 12 Februari 2015 Tentang Organisasi dan Tata Kerja Institut Agama Islam Negeri Langsa;
6. Keputusan Menteri Agama RI Nomor B.II/3/17201, tanggal 24 April 2019, tentang Pengangkatan Rektor Institut Agama Islam Negeri Langsa Masa Jabatan Tahun 2019-2023;
7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor 140 Tahun 2019, tanggal 09 Mei 2019, tentang Pengangkatan Dekan dan Wakil Dekan pada Institut Agama Islam Negeri Langsa Masa Jabatan Tahun 2019-2023;
8. DIPA Nomor : 025.04.2.888040/2021, Tanggal 23 November 2020.

Memperhatikan: Hasil Seminar Proposal Mahasiswa Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam tanggal 18 Desember 2020.

MEMUTUSKAN:

Menetapkan : **Dr. Amiruddin, MA** sebagai Pembimbing I dan **Mastura, M.E.I** sebagai Pembimbing II untuk Penulisan Skripsi Mahasiswa atas nama **Leni Latifah Hanum**, Nomor Induk Mahasiswa (NIM) :4012015055, dengan Judul Skripsi : **"Analisis Strategi dan Resiliensi Nafkah Pedagang Kaki Lima di Pasar Tradisional Kota Langsa"**.

Ketentuan : a. Masa bimbingan Skripsi maksimal 1 (Satu) Tahun terhitung mulai tanggal Keputusan ini sampai dengan pendaftaran Sidang Munaqasyah Skripsi;
b. Masa Bimbingan kurang dari 1 (Satu) Tahun apabila masa studi telah berakhir;
c. Setiap Bimbingan harus mengisi Lembar Konsultasi yang tersedia;
d. Penyelesaian Skripsi yang melewati masa studi berlaku ketentuan tersendiri;
e. Masa Studi Program Strata Satu (S1) adalah 7 (Tujuh) Tahun;
f. Kepada Pembimbing I dan Pembimbing II tidak diperkenankan untuk merubah judul skripsi yang telah ditetapkan dalam SK, kecuali melalui proses pembahasan ulang dan harus berkoordinasi dengan Ka. Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Langsa;
g. Selama melaksanakan tugas ini kepada Pembimbing I dan Pembimbing II diberikan honorarium sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada Institut Agama Islam Negeri Langsa;
h. Surat Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dan apabila terdapat kekeliruan dalam Surat Keputusan ini maka akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.

Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Langsa
Pada Tanggal : 22 Oktober 2021 M
16 Rabiul Awwal 1443 H



Tembusan :

1. Ketua Jurusan/Prodi Perbankan Syariah FEBI IAIN Langsa;
2. Pembimbing I dan II;
3. Mahasiswa yang bersangkutan.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama Lengkap : Leni Latifah Hanum
2. Tempat/Tanggal Lahir : Langsa, 10 Mei 1997
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Agama : Islam
5. Kebangsaan/Suku : Aceh
6. Status : Belum Kawin
7. Pekerjaan : Pelajar/Mahasiswa
8. Nama Orang Tua
 - a. Ayah : Abdul Manaf
 - b. Ibu : Aisyah
 - c. Pekerjaan : Pedagang
 - d. Alamat : Gampong Meutia, Kec. Langsa Kota
9. Riwayat Pendidikan
 - a. MIN/SD : Lulusan Tahun 2011
 - b. MTsN/SMP : Lulusan Tahun 2013
 - c. MAN/SMU : Lulusan Tahun 2015
 - d. Perguruan Tinggi : Masuk Tahun 2015 Sampai Sekarang

Langsa, Januari 2021

Penulis

Leni Latifah Hanum