



ANTHROPOS:
Jurnal Antropologi Sosial dan Budaya

Available online <http://jurnal.unimed.ac.id/2012/index.php/anthropos>

**Strategi Bertahan Hidup Komunitas Pedagang Asongan di Terminal
Amplas Medan**

Bahrul Khair Amal dan Mihadi Mangaraja Putra *

Program Studi Pendidikan Antropologi
Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Medan

Diterima Februari 2015; Disetujui April 2015; Dipublikasikan Juni 2015

Abstrak

Penelitian ini bertujuan mengetahui latar belakang kehidupan para pedagang asongan di sekitar Terminal Amplas Medan, dan mengetahui strategi mereka untuk bertahan hidup, serta hambatan yang dialami para pedagang asongan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Dalam penelitian ini dipilih 7 orang informan dengan 6 informan dari pedagang asongan dan 1 informan merupakan pegawai dinas perhubungan di terminal Amplas. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan yaitu reduksi data, pemaparan data, dan simpulan melalui hasil penelitian dan verifikasi data. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kondisi ekonomi para pedagang asongan ini relatif stagnan (tidak berkembang), hal ini ditunjukkan dengan lamanya mereka bekerja sebagai pedagang asongan, serta minimnya variasi strategi yang mereka jalankan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Dapat disimpulkan bahwa pedagang asongan menjalankan strategi bertahan hidup yang monoton dan tidak berkembang bahkan hanya menjalankan kelangsungan perekonomian keluarga, diantaranya dengan pengelolaan keuangan keluarga dengan memprioritaskan kebutuhan yang penting serta mengelola agar pengeluaran tidak melebihi pemasukan, pendistribusian alokasi keuangan untuk pendidikan, makan sehari-hari dan, membayar pinjaman.

Kata Kunci : bertahan hidup, strategi, pedagang asongan.

Abstract

This research purposes to understand life of street salesman who work in surrounding of Amplas Bus Station of Medan, and to understand their strategies for subsistence, and obstacles which being experienced by them. The research uses qualitative method in describing the fact findings. In the research was choosed seven informans in which six of them are street salesman, and the rest is civil servant of Transportation Agency who work in the station. The collecting data was conducted by several technique such as observation, interview, and visual documenting. Technique of analysis conducted in several steps such as reducing data, displaying data, verificating data, and concluting. The research findings shows that household economy of street salesman is relatively stagnant and not developing. It is indicated by constantly long duration of their working as street salesman, and minimality of their strategy for fulfilling their daily needs. It can be conclude that street salesman have not various strategy for developing their economic capacity instead, but only for subsistence by prioriting their daily need then the others, as for avoiding purchase which is bigger than income and distributing or allocating fund for education, daily meals, and paying debt.

Keywords: Character; Learning; Approach; Civic Education

How to Cite: Amal, B.K. dan Mihadi, M.P. (2015). Strategi Bertahan Hidup Komunitas Pedagang Asongan Di Terminal Amplas Medan, *Anthropos: Jurnal Antropologi Sosial dan Budaya*, 1 (1): 52-63

*Corresponding author:

E-mail: mihadimangarajaputra@yahoo.co.id

PENDAHULUAN

Perkembangan kota yang semakin pesat tidak diikuti dengan penambahan lapangan kerja yang memadai, menjadikan masyarakat yang tidak mendapatkan tempat pada sektor formal akan beralih ke sektor informal yang tidak menuntut banyak keahlian dan pendidikan yang memadai. Sektor informal yang paling banyak diminati oleh masyarakat Indonesia pada umumnya dan kota Medan pada khususnya adalah pedagang.

Beberapa jenis pekerjaan yang termasuk di dalam sektor informal, salah satunya adalah pedagang kaki lima, seperti warung nasi, penjual rokok, penjual koran dan majalah, penjual makanan kecil dan minuman, dan lain-lainnya. Keberadaan sektor informal terkadang memang sangat dibutuhkan oleh masyarakat di beberapa tempat. Walaupun keberadaannya seringkali dapat mengganggu ketertiban umum dan seringkali ada upaya untuk menggeser keberadaan pelaku sektor informal seperti operasi penertiban dan penetapan aturan yang melarang eksistensi pedagang asongan.

Pedagang asongan menjadi stimulan yang muncul dan berkembangnya usaha-usaha mikro dengan menjadi penyedia barang-barang dagangan yang dijajakan pedagang asongan. Peluang ini dimanfaatkan oleh kalangan industri menengah. Produsen minuman, koran atau rokok, misalnya, mulai banyak yang memanfaatkan pedagang asongan sebagai tenaga pemasar yang dapat secara langsung menyentuh konsumen.

Saat ini sektor informal berkembang pesat di Indonesia, khususnya di kota-kota besar termasuk Medan. Hal itu disebabkan sektor informal memberi ruang kepada masyarakat yang tidak memiliki skill dalam sektor ekonomi formal. Pedagang asongan tidak hanya ditemukan di pinggir-pinggir jalan, jembatan, terminal bis, angkutan umum, bis kota, kereta, kampus, instansi pemerintah dan swasta dengan beragam bentuk. Di satu sisi kegiatan ekonomi dan sosial penduduk yang dibarengi dengan kebutuhan yang tinggi semakin memerlukan ruang untuk meningkatkan kegiatan penduduk sehingga

menyebabkan semakin bertambahnya ruang untuk mendukung kegiatan sektor informal.

Karakteristik sektor informal yaitu bentuknya tidak terorganisir, kebanyakan usaha sendiri, cara kerja tidak teratur, biaya dari diri sendiri atau sumber tidak resmi, dapatlah diketahui betapa banyaknya jumlah anggota masyarakat memilih tipe usaha ini, karena mudah dijadikan sebagai lapangan kerja bagi masyarakat strata ekonomi rendah yang banyak terdapat di negara kita terutama pada kota besar maupun kecil.

Sekarang ini pedagang asongan yang terjadi di Medan semakin lama-semakin banyak. Pedagang asongan menjamur di jalanan kota Medan. Hal ini tentu berimplikasi pada ketertiban dan kenyamanan pengguna jalan, sebab biasanya pedagang asongan tidak tertib, baik dalam hal kebersihan maupun dalam hal berjualan. Dilihat dari fakta yang ada, kehadiran dari pedagang asongan di jalan memberi kesan bahwa jalan raya di kota Medan tidak hanya dipakai oleh pengendara saja. Jalan raya ini juga dijadikan sebagai tempat usaha yang dapat memberikan keuntungan ekonomis, salah satunya dengan berjualan (pedagang asongan).

Kota Medan sebagai salah satu kota terbesar di Sumatera dan menjadi tempat yang sangat potensial bagi sektor informal untuk mencari rezeki terutama bagi pedagang asongan. Selain faktor wilayah yang luas dan memungkinkan para pekerja di sektor informal untuk beroperasi, jumlah pengguna jalan yang tergolong besar, menjadi faktor penarik bagi pedagang asongan.

Banyak cara dan usaha ditempuh pedagang asongan dalam menunjang kondisi sosial ekonominya di tengah derasnya arus perkembangan kota yang setiap hari selalu menuntut persaingan dan kerja keras dari seluruh elemen masyarakat. Komunikasi dengan sesama pedagang asongan belum tentu baik. Hal ini disebabkan adanya persaingan dan ambisi untuk mendapatkan keuntungan.

Dengan kondisi yang serba kekurangan, dan tidak didukung aset produksi yang memadai, maka yang dapat dilakukan keluarga miskin saat ini pada akhirnya hanyalah

bagaimana mereka bisa bertahan hidup, dan berusaha semaksimal mungkin agar tidak tergerus pusaran krisis yang akan semakin menyengsarakan mereka. Bagi keluarga miskin di kota, mereka sebetulnya tidak pernah terlalu berani berharap bahwa mereka akan dapat melakukan mobilitas vertikal dengan cepat atau menjadi orang yang mapan tanpa harus dibayang-bayangi tagihan utang. Bagi orang miskin, asalkan mereka dapat bertahan hidup dan tidak makin miskin, sesungguhnya hal itu sudah merupakan kemewahan tersendiri.

Di kalangan penduduk miskin di kota, utang boleh dikatakan adalah hal yang lazim dan paling populer. Mekanisme gali lubang tutup lubang bagi penduduk miskin adalah sesuatu hal yang biasa dilakukan, karena memang hanya dengan cara itu mereka dapat memperpanjang nafas untuk melangsungkan kehidupannya. Berbeda dengan keluarga yang secara ekonomi mapan dan biasanya memiliki tabungan untuk memenuhi kebutuhan yang sifatnya mendadak. Yang namanya keluarga miskin di kota rata-rata kehidupan sehari-harinya sangat rentan, tidak memiliki tiang penyangga atau tabungan yang dapat dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan yang sifatnya mendadak, sehingga ketika kebutuhan itu sudah ada di depan mata, maka tidak ada cara lain yang dapat dilakukan kecuali utang ke sana-sini, termasuk utang ke rentenir yang acapkali meminta beban bunga yang tinggi.

Bagi penduduk miskin, keberadaan kelompok dan kohesi sosial yang kuat, merupakan sesuatu yang fungsional – semacam garansi sosial untuk mendukung kelangsungan penduduk miskin, terutama ketika mereka menghadapi masalah. Dengan modal yang terbatas atau bahkan sama sekali tidak ada, dan juga karena koneksi yang serba terbatas, disadari responden bahwa ruang gerak mereka untuk berkembang dan mengembangkan usahanya menjadi sangat sempit. Di tengah kondisi perekonomian yang tak kunjung membaik, memang tidak mudah bagi penduduk miskin di kota untuk mempertahankan apalagi mengembangkan usahanya. Alih-alih maju, bahkan sebagian besar responden khawatir

justru usaha yang mereka tekuni collapse akibat daya beli masyarakat yang menurun drastis, sementara biaya produksi yang dikeluarkan justru naik karena efek domino dari krisis ekonomi.

Selama ini belum banyak studi yang mengkaji pedagang asongan di terminal Amplas, padahal fenomena pedagang asongan semakin marak dengan bertambahnya pedagang asongan. Berdasarkan pemikiran tersebut maka penulis ingin mengetahui tentang keberadaan pedagang asongan, khususnya di terminal angkutan umum Amplas Medan. Untuk itu penulis mengangkat judul Strategi Bertahan Hidup Komunitas Pedagang Asongan di Terminal Amplas Medan.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas maka dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut : Apa latar belakang kehidupan para pedagang asongan di sekitar terminal Amplas Medan ? Apa strategi pedagang asongan untuk bertahan hidup ? Apa hambatan yang dialami oleh para pedagang asongan ?

Adapun tujuan penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan sebagai berikut; Untuk mengetahui latar belakang kehidupan para pedagang asongan di sekitar Terminal Amplas Medan; Untuk mengetahui Apa strategi pedagang asongan untuk bertahan hidup; Untuk mengetahui hambatan/kendala yang dialami oleh para pedagang asongan.

PEMBAHASAN

latar belakang kehidupan sosial para pedagang asongan di Terminal Terpadu Amplas Medan tidak seluruhnya penduduk asli, namun ada juga beberapa pendatang dari wilayah lain dengan tujuan untuk berdagang. Dikalangan pendatang sendiri ada yang pada akhirnya memilih menetap untuk tinggal dan menjadi warga masyarakat Amplas, dan sebagian besar yang lain ada yang menjadikan Terminal Terpadu Amplas sebagai mencari nafkah dengan cara lain. Kebanyakan para pendatang yang memilih untuk tinggal dan menetap sebagai warga masyarakat adalah mereka yang berasal dari wilayah sekitar Madina

(Mandailing Natal), Parapat, dan Sidikalang, sementara sebagian lainnya adalah disamping pedagang dari wilayah sekitar juga ada dari wilayah yang jauh seperti Padang. Namun kedatangan mereka yang jauh biasanya dilakukan dalam frekuensi yang cukup jarang, hanya sekali dalam beberapa bulan.

Meskipun disini terdapat dua golongan pedagang asongan, yakni penduduk asli dan pendatang, namun kehidupan diantara mereka menunjukkan adanya sikap yang damai dan rukun, terutama pedagang yang tinggal dan menjadi warga masyarakat medan. Mereka dapat berdagang dengan aman dan bebas tanpa ada tekanan dari pihak lain. Bahkan hal-hal positif, seperti kebiasaan-kebiasaan masyarakat setempat yang menghargai orang lain tetap terpelihara dan di transformasikan dalam kehidupan para pedagang di Terminal Terpadu Amplas baik dari penduduk asli maupun pendatang yang ikut berdagang.

Dari segi etnis, pedagang asongan di Terminal Terpadu Amplas pada umumnya hanya etnis Batak saja. Hanya sebagian kecil saja para pedagang yang berasal dari etnis lain, seperti etnis Melayu, Minang, dan Jawa. kebanyakan yang menguasai perdagangan asongan di Terminal Terpadu Amplas ini adalah etnis Batak tersebut. Meski begitu hubungan sosial ekonomi mereka tidak nampak adanya diskriminasi sehingga tidak ada sentimen kelompok atau sentiment etnis yang mengemuka. Seperti yang dikatakan oleh bapak Nasution sebagai berikut: "Kalau soal hubungan pedagang kayaknya biasa-biasa aja nya. Enggaknya ada diskriminasi atau pertentangan misalnya agama, suku, bahasa. Kalau sendiri-sendiri orang itu ya biasanya itu, namanya juga orang berdagang." (4/07/2014). Dalam melakukan hubungan dagangnya ada yang memanfaatkan hubungan kekerabatan, pertemanan, kelompok, atau hanya hubungan spontan saja ketika melakukan aktivitas dagang di Terminal Terpadu Amplas.

Tingkat pendidikan yang dimiliki oleh komunitas pedagang Asongan di Terminal Terpadu Amplas merupakan salah satu faktor penyebab atau pendorong dalam memilih dan

melakukan pekerjaan sebagai pedagang Asongan, disamping faktor lainnya.

Umumnya para pedagang Asongan memiliki tingkat pendidikan yang rendah. Sebagian besar dari mereka hanya mengenyam pendidikan di bangku Sekolah Dasar saja, bahkan ada sebagian dari mereka yang tidak mendapatkan pendidikan formal sama sekali. Dengan pendidikan yang rendah ini sangat mempengaruhi mereka dalam memilih pekerjaan, yaitu pekerjaan yang bisa terjangkau tanpa memperhatikan pendidikan apa yang telah dicapai. Salah satu pekerjaan tersebut adalah sebagai pedagang Asongan. Pada kenyataannya didalam menjalankan pekerjaan mereka tidak membutuhkan jenjang pendidikan tertentu. Hal inilah yang membuat mereka merasa cocok dan menikmati pekerjaannya tersebut. Bagi mereka yang terpenting adalah kemauan dan kemampuan dalam menjalaninya, sebagai usaha untuk mencapai tujuan dari pekerjaan tersebut.

Diungkapkan oleh bapak Damanik menyatakan tentang pendidikannya dalam hubungannya dengan pekerjaan yang dijalannya, sebagai berikut : "Aku sekolah hanya sampai tamat SD, Bang, karena orang tuaku meninggal jadi enggak ada yang membiayai sekolah ku lagi. jadi kerjaku yang dapatku kerjakan aja lah Bang, seperti berjualan seperti ini. Modalnya (yang diperlukan) hanya kemampuan untuk menjalani saja." (4/07/2014).

Pernyataan di atas setidaknya memberikan penjelasan bahwa pemilihan mata pencaharian atau pekerjaan sebagai pedagang Asongan merupakan bentuk perlakuan yang berdasarkan pada pertimbangan kesesuaian atas tingkat pendidikan yang rendah dan jenis pekerjaan bisa dimasuki serta tidak membutuhkan modal yang besar tetapi hanya membutuhkan kemampuan untuk menjalaninya saja.

Semakin banyaknya pasar modern, menyebabkan banyak diantara pedagang pasar tradisional beralih profesi menjadi pedagang asongan yang masuk ke terminal-terminal. Seperti salah penjelasan informan Bapak

Nasution berikut: “Dulu kerjaku itu penjual ikan keliling, tetapi karena persaingan semakin ketat, maka saya berhenti menjadi penjual ikan. itu juga pasar semakin dekat dari rumah warga jadi warga tidak kesulitan lagi mencari makanan. Makanya sekarang, saya menjadi penjual kue bolu di terminal ini.” (4/07/2014).

Hal tersebut merupakan konsekuensi dari terjadinya krisis ekonomi yang menyebabkan anak-anak potensial terpuruk dalam kondisi hubungan kerja yang merugikan. Sektor informal di perkotaan merupakan kelompok masyarakat yang cukup rentan terkena imbas dari berbagai kebijakan.

Dalam segi ekonomi para pedagang asongan. Berbagai jenis aktivitas manusia tentunya mengharapkan imbalan, apalagi yang bernilai ekonomi tentunya. Imbalan yang dimaksud adalah pendapatan yang diperoleh pedagang asongan dalam bentuk materi (uang). Tentang kecukupan ekonomi dari hasil berdagang, pedagang asongan menyesuaikan kebutuhannya semua dengan hasil yang didapat. Bisa saja terkadang kekurangan. Walaupun dengan untung yang kecil, pedagang asongan tetap berusaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, apalagi pedagang asongan yang sudah berkeluarga, pedagang asongan mau tidak mau harus dengan giat dan sabar menekuni pekerjaannya sebagai pedagang asongan untuk bisa bertahan hidup. Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Arjun Appadurai yang mengatakan bahwa strategi yang baik digunakan agar lepas dari kemiskinan atau mampu bertahan hidup adalah dengan menggunakan strategi kesabaran, dimana kesabaran sangat dibutuhkan dalam menjalankan kelangsungan hidup seseorang, kesabaran juga sangat diperlukan dalam melakukan langkah-langkah untuk merubah semua potensi kehidupan menjadi lebih baik lagi.

Dari para pedagang yang berhasil diwawancarai, pedagang asongan menyenangi profesinya saat ini. Antara lain karena tidak harus bekerja pada orang (tunduk pada bos) sehingga kebebasan ini menjadi daya tarik sendiri bagi pedagang asongan.

Pedagang asongan khususnya di Terminal Terpadu Amplas, kebanyakan mendagangkan makanan jajanan sebagai barang dagang utama. Selain itu, minuman kemasan (botol/gelas) juga merupakan dagangan pedagang asongan yang paling laku. Pedagang asongan bekerja keras dari pagi hingga sore hari hanya untuk mendapatkan uang. Pendapatan yang pedagang asongan peroleh juga tidak menentu, dalam per harinya. Seperti yang diungkapkan oleh informan Bapak Nasution berikut ini: “Pendapatan saya sebagai pedagang asongan yang menjajakan jualan berupa kue keliling, cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Saya juga masih bisa menabung meskipun jumlahnya tidak banyak.” (4/07/2014).

Aktivitas informal tersebut merupakan cara melakukan sesuatu yang ditandai dengan akan ada banyak kalangan atau komunitas/masyarakat yang bisa terhidupi oleh sektor informal. Dengan kata lain, perputaran modal di sektor informal, jika diasumsikan sama dengan sektor formal, sesungguhnya akan mampu menghidupi jauh lebih banyak keluarga Indonesia.

Hal di atas sesuai dengan yang disampaikan oleh Parsudi Suparlan bahwa yang termasuk penduduk miskin bukan hanya kaum migran yang berasal dari desa, tetapi tidak sedikit yang menderita kemiskinan di kota adalah penduduk asli setempat yang sejak awal sebelum kota berkembang sudah tergolong miskin berpendidikan rendah dan tidak memiliki keahlian yang berguna dalam kegiatan industri, sehingga mereka tersingkir dari kegiatan perekonomian perkotaan karena ketidakmampuan mereka turut berpartisipasi dan memanfaatkannya.

Penduduk miskin di kota medan khususnya di sekitar terminal Amplas cenderung hidup di perkampungan kumuh, dan bahkan sebagian di antaranya hidup di pemukiman liar atau di zona-zona publik, akibat tidak lagi memiliki aset produksi yang dapat diandalkan untuk menopang kelangsungan kehidupannya. Sebagian besar penduduk miskin biasanya menjadi pekerja

upahan di pabrik-pabrik atau pusat-pusat kegiatan perdagangan dan jasa, menjadi pedagang kecil atau penjual jasa di sektor informal, dan bahkan terkadang ada di antara mereka yang terlibat dalam kegiatan-kegiatan pelacuran, perjudian dan berbagai tindak kejahatan, baik perorangan maupun kelompok.

Strategi bertahan hidup komunitas pedagang asongan Di Terminal Terpadu Amplas Medan dalam menjalankan kelangsungan perekonomian keluarga dapat dijelaskan sebagai berikut; Adanya skala prioritas kebutuhan yang penting serta mengelola agar pengeluaran tidak melebihi pemasukan. Hal ini merupakan bagian dari manajemen keluarga yang diterapkan oleh pedagang asongan; Adanya pendistribusian alokasi keuangan untuk pendidikan, makan sehari-hari dan lainnya. Dalam hal ini sudah ada alokasi yang jelas untuk memenuhi kebutuhan pendidikan bagi anak-anak, keperluan belanja untuk memenuhi kebutuhan makan sehari-hari, pemenuhan kebutuhan pembayaran fasilitas listrik, acara tak terduga seperti sumbangan bila tetangga hajatan; Meminjam (berhutang) pada teman, tetangga dan lainnya. Kondisi para pedagang asongan; Menabung. Sebagian penghasilan dari berdagang asongan ditabung untuk keperluan pendidikan anak dan lain-lain. Bahkan terkadang untuk keperluan tak terduga; Mengganti jenis dagangan sesuai dengan periode musim buah-buahan. Hal ini berlaku pada pedagang asongan yang berjualan buah-buahan. Sehingga ketika musim buah salak maka pedagang asongan akan menjual salak, demikian pula ketika musim buah mangga maka pedagang tersebut akan menjual mangga. Begitu seterusnya hampir di setiap periode pergantian musim buah berlaku demikian.

Ada hal menarik yang perlu dikaji lebih jauh yaitu kondisi ekonomi para pedagang asongan ini relatif stagnan, hal ini ditunjukkan dengan lamanya mereka bekerja sebagai pedagang asongan, serta minimnya variasi strategi yang mereka jalankan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Dalam hal ini mengindikasikan bahwa kurang adanya peningkatan yang signifikan pada kondisi

perekonomian keluarga para pedagang asongan tersebut.

Dalam strategi pemasaran barang dagangan, para pedagang asongan biasanya disamping memiliki aktivitas memasarkan barang-barang dagangannya, ada juga yang berupaya untuk memproduksi jenis dagangannya sendiri. Mereka yang memproduksi biasanya adalah pedagang-pedagang yang menjual makanan ringan seperti gorengan, keripik, peyek, dan kue-kue lainnya.

Pedagang asongan biasanya berhubungan langsung dengan konsumen atau pembeli. Mereka biasanya menawarkan barang dagangannya dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga yang ada di kios-kios atau dari harga yang semestinya. Walaupun demikian, tak jarang pembeli menawar harga yang lebih rendah lagi dari harga yang ditawarkan oleh pedagang asongan. Pada perdagangan asongan, kegiatan tawar-menawar harga antara penjual dan pembeli merupakan suatu peristiwa yang biasa. Pedagang asongan ingin mendapatkan laba yang besar dari harga yang ditawarkannya, sedangkan pembeli ingin mendapatkan harga yang murah.

Beberapa hal yang dapat menjelaskan strategi para pedagang asongan ini dapat diketahui dari beberapa segi, diantaranya. Permodalan (Finance) Bagi pedagang asongan yang ada di terminal terpadu Amplas, pengertian modal sendiri terbagi menjadi dua, yakni; modal dalam bentuk uang; modal dalam bentuk barang. Bagi para pedagang asongan, uang memiliki arti yang penting bagi kelanjutan kerja, terutama sebagai modal untuk membeli barang dan memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Modal dalam bentuk uang banyak dilakukan oleh para pedagang asongan, namun dalam bentuk barang biasanya jarang dimiliki oleh para pedagang. Para pedagang yang memiliki modal dalam bentuk barang biasanya diperoleh setelah terlebih dahulu mendapat kepercayaan dari orang lain. Modal juga dapat bersumber dari hasil kerja sendiri.

Dalam strategi kerja biasanya para pedagang asongan dituntut untuk memiliki strategi pada masing-masing pedagang

terhadap pembeli. Strategi yang diterapkan oleh para pedagang asongan dalam menjajakan barang-barangnya sangat bervariasi. Pedagang yang sifatnya pendiam, maka dalam menawarkan barang tidak terlalu agresif seperti pedagang yang suaranya keras dan memiliki mental yang tidak malu-malu. Biasanya para pedagang asongan yang pendiam hanya menawarkan barang dagangannya tanpa memaksa calon pelanggannya untuk membeli barang dagangannya. Seperti yang disampaikan oleh ibu Boru Sipahutar sebagai berikut: "Kalau saya biasanya menjual jualan saya ya Cuma menawarkan saja, kalau dia suka ya pasti dia beli, tapi kalau dia tidak suka yang paling dia bilang tidak atau menggelengkan kepalanya aja . Beda sama penjual yang lainnya. Udah dibilang enggak pun sama penumpang tapi tetap aja orang itu memaksa supaya beli." (4/07/2014).

Dalam melakukan tawar menawar pun tidak terlalu gigih untuk menawarkan barang-barangnya, misalnya dengan mengatakan untuk keperluan dijalan nanti kepada calon pembeli, kalau mereka suka pasti akan terjadi transaksi. Demikian pula jika calon pembeli tidak jadi untuk membeli barang yang dipilihnya karena harga yang tidak sesuai, maka pedagang tersebut tidak terlalu ngotot untuk memaksa calon pembeli.

Dalam berdagang, para pedagang terkait dalam strategi adaptasi. Adaptasi adalah suatu penyesuaian pribadi terhadap lingkungannya. Individu memiliki hubungan dengan lingkungannya yang menggiatkannya, merangsang perkembangannya, atau memberikan sesuatu yang ia perlukan. Penyesuaian diri yaitu mengubah diri sesuai dengan keadaan lingkungan atau mengubah lingkungan sesuai dengan keadaan diri. Menurut Damsar (2009: 45) pada umumnya sebuah tindakan ekonomi terjadi dalam konteks hubungan sosial dengan orang lain. Oleh sebab itu, tindakan ekonomi dapat berlangsung dengan melibatkan kerjasama, kepercayaan dan jaringan. Maka dari itu, dalam strategi berjualan pedagang asongan, agar bisa bertahan harus diwujudkan dalam tindakan sosial yang dalam arti dilakukan oleh pedagang itu sendiri.

Perwujudan dari tindakan sosial yang dilakukan pedagang adalah dengan cara melakukan strategi. Strategi tersebut yaitu dalam bentuk kerja sama dengan petugas patroli, membangun relasi dengan pembeli dan sesama pedagang agar tetap bertahan dalam berjualan. Seperti apa yang disampaikan oleh Bapak Damanik sebagai berikut: "Di sini aku ya kerja samalah sama petugas yang menjaga terminal amplas ini, ya paling enggak ya permisi lah sama orang itu, tapi syukurnya orang itu disini ya pengertian sama kami, enggak pernah orang itu ya minta-mintak lah sama kami entah minta beliklah rokoklah atau apalah. Orang itu juga dah kenal kali nya sama ku. Apa lagi kayak aku kan rumahnya jauh dari sini, ya orang itu pengertianlah, yang penting kami disini enggak buat rusuh lah." (4/07/2014).

Menurut Suparlan(1993: 2) adaptasi itu sendiri pada hakikatnya adalah suatu proses untuk memenuhi syarat-syarat dasar untuk tetap melangsungkan kehidupan. Syarat-syarat tersebut mencakup; Syarat dasar alamiah-biologi (manusia harus makan dan minum untuk menjaga kestabilan temperature tubuhnya agar tetap berfungsi dalam hubungan harmonis secara menyeluruh dengan organ-organ tubuh lainnya); Syarat kewajiban (manusia membutuhkan perasaan tenang yang jauh dari perasaan takut, keterpencilan, gelisah dan lain-lain); Syarat dasar sosial (manusia membutuhkan hubungan untuk dapat melangsungkan keturunan, untuk dapat mempertahankan diri dari serangan musuh, dan lain-lain). Dari batasan-batasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa adaptasi merupakan proses penyesuaian. Penyesuaian diri individu, kelompok, maupun unit sosial terhadap norma-norma, proses perubahan, ataupun suatu kondisi yang diciptakan.

Dalam menghindari dari razia pedagang liar, strategi bertahan hidup merupakan ciri khas dari kelompok, masyarakat, atau komunitas yang terpinggirkan. Mereka yang hidupnya semata-mata tergantung dari pekerjaan tersebut akan mempertahankan mati-matian pekerjaan yang mereka geluti termasuk jika harus menentang atau melawan

negara. Para Pedagang Asongan tetap bersikukuh berdagang di tempat yang sudah lama mereka gunakan untuk mengais rezeki meskipun sudah dilarang oleh pemerintah setempat. Hal ini menunjukkan ada sesuatu yang membuat mereka bertahan dan berani mengambil resiko betapa pun beratnya.

Resiko yang biasa mereka alami adalah ketika mereka harus menghadapi para petugas (Satuan Polisi Pamong Praja) yang mengusir mereka untuk berdagang di sekitar terminal Amplas, hal ini membuat para pedagang asongan bersatu untuk bertekad tetap bertahan mengais rezeki di sekitar terminal Amplas dengan menyebarkan/berbagi nomor kontak handphone agar sewaktu-waktu ketika para petugas melakukan razia pedagang liar, mereka sudah dapat mengantisipasi kemungkinan tertangkap oleh para petugas razia tersebut.

Hidup untuk kerja atau kerja untuk hidup inilah yang menjadi motivasi pedagang bekerja sebagai pedagang asongan. Responden yang diteliti menyatakan bahwa menjadi pedagang asongan merupakan pekerjaan satu-satunya. Hanya mengandalkan hidup dari berdagang menurut sebagian Pedagang Asongan tidaklah cukup. Masa depan yang tidak dapat diprediksikan dengan baik, membuat mereka berpikir untuk merancang pekerjaan lain atau bekerja sambilan. Kadang-kadang bantuan istri untuk turut bekerja juga diperlukan.

Kebutuhan hidup untuk mencapai kebutuhan pokok, sosial, dan pemupukan modal. Survival Strategi tersebut ditempuh individu atau kelompok masyarakat, tergantung pada status sosial dan kondisinya. Strategi apa yang ditempuh juga berkaitan dengan kualitas sumber daya manusia dan lingkungan. Bagi kelompok masyarakat marginal, termasuk di dalamnya Pedagang Asongan, jenis strategi survival yang pertama dan kedua yang dipilih. Kalau pun ada yang menempuh strategi ketiga, yaitu akumulasi, tidaklah banyak.

Hal ini menunjukkan bahwa; pedagang Asongan memiliki daya tahan yang luar biasa ketika menghadapi tantangan dan persoalan hidup serta mereka mampu keluar dari

kesulitan; mata pencaharian baru yang mereka tekuni juga tidak jauh dari usaha sebelumnya, yaitu di sekitar usaha ekonomi sektor informal. Sesuai dengan sistem orientasi nilai budaya Kluckhohn sebagaimana dikembangkan oleh Koentjaraningrat, hidup memang dipahami para pedagang Asongan sebagai sesuatu yang buruk, tetapi masih bisa diperbaiki kalau ingin tetap hidup.

Kendala yang biasanya di alami pedagang asongan, yang dimaksud dalam penelitian ini adalah hambatan yang melekat pada para pedagang asongan di Terminal Terpadu Amplas, dalam hal sosial dan ekonominya. Di Medan ada sebagian penduduk yang bekerja di sektor informal yang kegiatan ekonominya di mulai pada waktu pagi hari sampai siang hari maupun sore hari. Mereka umumnya bergerak di sektor perdagangan yang salah satu dari kegiatan perdagangan sektor informal tersebut adalah perdagangan asongan. Dalam hal ini kondisi sosial ekonomi yang tercakup dalam hambatan yang dimaksud meliputi : lokasi berdagang, jenis dagangan, status perkawinan, tanggungan keluarga, tingkat pendidikan dan tingkat penghasilan. Untuk lebih jelasnya mengenai gambaran hambatan tersebut akan diuraikan sebagai berikut :

Lokasi komunitas pedagang asongan yang ada di Terminal Terpadu Amplas Medan meliputi beberapa tempat berdagang asongan yang berkembang dan mengelompok di suatu lokasi tertentu di Terminal Terpadu Amplas. Lokasi itu kebanyakan berada di pinggiran jalan dan merupakan jalur yang cukup ramai dan letak yang strategis yaitu berada di sekitar lokasi pertokoan, lampu merah dan parkir bus. Tempat yang biasa digunakan sebagai tempat pedagang Asongan di Terminal Terpadu Amplas dari tempat pedagang asongan tersebut terdapat perempuan maupun laki-laki yang bekerja sebagai pedagang asongan.

Dijelaskan oleh Ibu Boru Nenggolan sebagai berikut : "Aku jualan di sini udah lama sekitar enam tahunan. Sebelumnya aku tengok-tengok dulu kalau mau menempati, gak mungkin ka nasal jual aj tapi enggak ditengok-tengok dulu banyak atau enggak saingannya. Ya

pilih tempat jualan yang masih kosong atau belum ditempati orang lain dan aku ya milih tempat yang kiranya bisa enak untuk jualanlah kayak gini.” (3/07/2014)

Dari penjelasan kedua responden dapat di jelaskan bahwa para pedagang dalam memilih lokasi sebagai tempat berdagang harus dengan pertimbangan-pertimbangan yang matang. Pemilihan tempat berdagang harus tepat atau strategis serta harus memilih tempat yang masih kosong atau belum ada pedagang lain yang menempatnya. Selain itu pemilihan tempat juga disesuaikan dengan kecocokan dari para pedagang untuk menjalankan aktivitasnya. Oleh karena itu, penentuan dari lokasi berdagang menjadi suatu dilema bagi para pedagang asongan sehingga dapat menyebabkan proses berdagang menjadi terhambat.

Dalam aktivitas berdagang terdapat perbedaan antara pedagang perempuan dengan pedagang laki-laki yang terlihat dari jenis-jenis dagangan yang biasa dijualnya. Sebagian besar jenis makanan Asongan yang dijual oleh para perempuan yaitu berupa minuman, roti, buah, tissue, permen dan sebagainya. Sedangkan para pedagang laki-laki kebanyakan menjual rokok, kripik, kue-kue seperti kue bolu. Penentuan jenis barang dagangan juga menjadi faktor penghambat proses jual beli, sebab terkadang apa yang diinginkan para pembeli belum tentu mereka memiliki barang dagangan yang pembeli inginkan, sehingga tak jarang mereka berlari menuju kios yang ada di sekitar Terminal Terpadu Amplas untuk membeli barang yang diinginkan oleh pelanggan.

Setelah berumah tangga tentunya banyak kebutuhan dalam keluarga tersebut yang harus dipenuhi oleh suami dan istri. Apalagi jika suami dan istri sudah mempunyai anak tentunya beban tanggungan keluarga juga akan semakin besar. Yang dimaksud tanggungan keluarga disini adalah beban yang harus ditanggung oleh keluarga atau suami istri, dimana beban tersebut merupakan tanggung jawab yang timbul oleh karena hadirnya anak yang masih harus tergantung kepada orang tua.

Beban keluarga merupakan tanggung jawab yang selalu dilaksanakan sebagai konsekuensi setelah memasuki masa berkeluarga atau berumah tangga. Tanggungan keluarga tersebut diwujudkan dalam bentuk biaya yang harus dikeluarkan untuk mencukupi kebutuhan pokok sehari-hari seperti kebutuhan akan makan, pakaian, kesehatan, biaya sekolah anak dan sebagainya.

Bagi komunitas pedagang asongan yang kesemuanya sudah berumah tangga, otomatis mereka juga mempunyai tanggungan keluarga sebagai konsekuensi hidup berumah tangga. Tanggungan keluarga merupakan salah satu pendorong mereka untuk bekerja mencari nafkah guna mencukupi kebutuhan hidup keluarganya. Dengan penghasilan mereka yang bekerja sebagai pedagang asongan dapat membantu suaminya dalam memenuhi kebutuhan hidup di keluarganya. Penuturan Ibu Boru Sihaloho , salah satu pedagang asongan yang akan memberikan sedikit gambaran tentang usaha para pedagang asongan perempuan dalam memenuhi beban tanggungan keluarga sebagai berikut: “Penghasilan bapak bekerja sebagai tukang becak itu tidak menentu, Tok, untuk mencukupi kebutuhan keluarga kadang tidak cukup. Karena itu aku berusaha seperti ini untuk mencukupi kebutuhan keluarga.” (3/07/2014).

Ibu yang mempunyai tiga orang anak yang menjadi tanggungan dua orang anak yang masih bersekolah di tingkat SMP, dan yang satunya sudah menikah namun pengangguran dan suaminya bekerja sebagai tukang becak tersebut menyatakan bahwa pendapatan suami dan pendapatannya ada kalanya kurang untuk mencukupi kebutuhan keluarga, tetapi ada kalanya lebih.

Dari pernyataan tersebut tersirat adanya kerja keras dalam upaya memenuhi tanggung jawab terhadap keluarganya. Salah satu bentuk tanggungan keluarga seperti disebutkan di atas adalah pendidikan anak. Orang tua berkewajiban untuk menyekolahkan anak sampai batas kemampuannya. Demikian halnya para pedagang asongan tersebut. Keinginan menyekolahkan anak tercermin dari

pernyataan beberapa responden yang menuturkan bahwa mereka menginginkan anak-anak Mereka mendapatkan pendidikan yang baik untuk bekal masa depannya nanti.

Dari pernyataan itu dapat menunjukkan adanya perhatian yang tinggi terhadap pendidikan formal anak-anak mereka meskipun mereka umumnya memiliki tanggungan keluarga dan hanya bekerja sebagai pedagang Asongan dengan tingkat pendidikan yang rendah.

Dalam tingkat penghasilan sebagian besar komunitas pedagang asongan di Terminal Terpadu Amplas memiliki tingkat penghasilan yang rendah. Keadaan tersebut dapat diketahui dari informasi yang diperoleh peneliti dari proses wawancara dengan responden yaitu para pedagang asongan yang telah memberikan keterangan tentang penghasilan mereka dalam berdagang asongan. Penghasilan mereka tidaklah menentu tergantung dari banyak sedikitnya pembeli dan biasanya penghasilan mereka hanyalah cukup bahkan kurang untuk memenuhi kebutuhan pokok keluarga. Oleh karena itu sebagian besar tujuan dari mereka bekerja hanyalah untuk memperoleh penghasilan tambahan dari suaminya yang dapat digunakan untuk membantu suaminya dalam memenuhi kebutuhan keluarga.

Dijelaskan oleh pedagang asongan yaitu Ibu Boru Sipahutar, sebagai berikut: "Penghasilan ku berdagang asongan seperti ini ya tidak pasti, Tok, tergantung dengan pembeli, kalau pembelinya banyak otomatis penghasilan kami juga banyak, tetapi kalau jumlah pembeli sedikit penghasilan saya juga sedikit. Misalkan dirata-rata penghasilan saya tiap harinya hanya sekitar Rp 5000,00 sampai Rp 15000,00. ya hanya cukup untuk makan saja, Tok." (4/07/2014).

Dari penuturan beberapa responden diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa penghasilan pedagang asongan tergolong rendah yaitu hanya bisa untuk mencukupi kebutuhan makan saja malahan kadang-kadang kurang atau tidak cukup. Apalagi penghasilan mereka sebagai pedagang asongan tiap harinya tidak pasti atau tidak menentu yang sangat

tergantung banyak sedikitnya jumlah pembeli. Hal ini menunjukkan adanya kesulitan bagi komunitas pedagang Asongan dalam memperoleh penghasilan yang tinggi. Hal tersebutlah yang dapat dikatakan sebagai faktor penghambat bagi para komunitas pedagang asongan di Terminal Terpadu Amplas, sebab tak jarang kekurangan pendapatan tersebut mempengaruhi mental para pedagang. Seperti yang disampaikan oleh ibu boru sihaloho sebagai berikut: "Kadang-kadang sering kali lah tok aku kepikiran sama penghasilan yang ku dapat, cukup apa enggak untuk makan hari ini. Kadang kalau udah ku ingat ini mau nya aku brenti kerja sebentar untuk menghilangkan stres ku ini." (3/07/2014).

Pungutan liar juga didapat oleh para pedagang asongan. Dalam suatu roda perekonomian pasti akan ada dikenakan suatu pungutan dana yang biasa disebut dengan pajak, para komunitas pedagang asongan juga terkadang dikenai pungutan pajak. Namun pungutan tersebut tidak resmi berasal dari pemerintahan, sebab pajak tersebut tidak diberlakukan untuk para pedagang asongan.

Pungutan-pungutan yang dikeluarkan oleh pedagang asongan itu diberikan kepada oknum-oknum yang tidak bertanggung jawab, sebab mereka meminta hasil penjualan hanya dengan alasan demi keamanan para pedagang asongan dalam mengais rejeki di daerah terminal Amplas. Oknum-oknum tersebut tidak lain adalah para kelompok masyarakat yang mengaku sebagai organisasi Pemuda Pancasila (PP), Ikatan Pemuda Karya (IPK).

Seperti yang disampaikan oleh bapak Amir Syaripuddin sebagai berikut: "Kadang pernah juga uang bapak dimintak sama anak-anak pemuda pancasila sama anak IPK itu, alasannya untuk uang keamanan, padahal justru orang itu yang buat kami gak aman. Karena malas ribut-ribut ya udah bapak kasikan ajalah uang untuk rokok orang itu". (3/07/2014).

Dari penjelasan oleh bapak diatas, dapat dilihat bahwa komunitas pedagang asongan tidak leluasa dalam menjajakan dagangannya, sebab mereka dihantui oleh para preman-

preman yang memalak/meminta hasil penjualan yang akan mereka gunakan untuk kebutuhan sehari-hari para pedagang. Sehingga ini menjadi suatu penghambat bagi para pedagang asongan dalam meningkatkan kualitas kehidupan mereka untuk hidup lebih baik lagi.

Dari pernyataan tersebut dapat dipahami bahwa para pedagang asongan selaku aktor telah melakukan suatu tindakan sosial atau aksi karena didasari oleh kesadaran atau pemahaman mereka akan kondisi eksternal atau lingkungan sekitarnya, yaitu kondisi sosial ekonomi keluarga seperti tingkat penghasilan suami yang rendah, tanggungan keluarga, tingkat pendidikan yang rendah dan sebagainya.

KESIMPULAN

Pedagang asongan sebagai salah satu sektor informal berfungsi sebagai sektor alternatif bagi para migran cukup memberikan sumbangan bagi pembangunan perkotaan. Selain membuka kesempatan kerja, kegiatan tersebut juga dapat meningkatkan pendapatan bagi masyarakat kota.

Pedagang asongan yang berjualan di sekitar Terminal Terpadu Amplas Medan mempunyai strategi bertahan hidup yang kurang bervariasi, diantaranya adalah dengan menjalankan kelangsungan perekonomian keluarga, diantaranya dengan pengelolaan keuangan keluarga dengan memprioritaskan kebutuhan yang penting serta mengelola agar pengeluaran tidak melebihi pemasukan, pendistribusian alokasi keuangan untuk pendidikan, makan sehari-hari dan lainnya, melalui pinjaman, ada pula dengan menabung. Kondisi ini ditemukan pada pedagang asongan di Terminal Terpadu Amplas Medan.

Apabila ditinjau lebih jauh lagi, kondisi ekonomi para pedagang asongan ini relative stagnan, hal ini ditunjukkan dengan lamanya mereka bekerja sebagai pedagang asongan, serta sedikitnya variasi strategi yang mereka jalankan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Dalam hal ini mengindikasikan bahwa kurang adanya peningkatan yang

signifikan pada kondisi perekonomian keluarga para pedagang asongan tersebut.

Pelaku sektor informal di terminal menjalankan rutinitasnya dengan berbagai profesi disebabkan karena adanya keterbatasan dalam aspek ekonomi keluarga sebagai faktor utama yang mendorong mereka memilih sektor informal menjadi lahan basah peruntungan ekonomi bagi mereka untuk bisa memenuhi kebutuhannya, dan bertahan hidup. Selain itu faktor lain yang menyebabkan seseorang menjadi pedagang asongan adalah faktor usia kerja, tidak adanya pendidikan yang lebih memadai dan tidak adanya pekerjaan lain.

Untuk menjaga kelangsungan usaha para pelaku sektor informal ada berbagai cara yang ditempuhnya. Modal usaha menjadi salah satu faktor penentu kelangsungan usaha pedagang asongan, strategi lokasi, pendapatan /keuntungan, kiat berjualan, waktu berjualan dan semangat pentang menyerah.

DAFTAR PUSTAKA

- Bandoro, Bantarto dan Permita Banyu. *Pengantar Kajian Strategis*, Graha Ilmu
- Damsar. 2009. *Pengantar Sosiologi Ekonomi*, Jakarta: Kencana Prenata Media Group
- Endraswara, Suwardi, 2006. *Metodologi Penelitian Kebudayaan*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Giddens Anthony. 2007. *Kapitalisme dan Teori Sosial Modern*. Edisi Indonesia-Malaysia. Jakarta: Universitas Indonesia Press
- Herimanto, Winarno, 2011. *Ilmu Sosial Dan Budaya Dasar*. Cetakan ke-4, Jakarta: Bumi Aksara.
- Koenjaraningrat, 1982. *Aspek Manusia Dalam Penelitian Masyarakat*. Jakarta: PT Gramedia.
- Lestari, Prapti, Endah. *Pemasaran Strategik (bagaimana meraih keunggulan kompetitif)*. Graha Ilmu
- Moleong, Lexy J. (1998). *Metode Penelitian Kualitatif*. Cetakan ke-9. Bandung : Rosda Karya.
- Poloma, Margaret. *Sosiologi Kontemporer*, Cetakan ke-8. Jakarta: Pt RajaGrafindo Persada.
- Ritzer, George dan Goodman, Douglas J. 2007. *Teori Sosiologi Modern (Edisi VI)*. Jakarta: Kencana.
- Simanjuntak, Antonius, Bungaran, 2008. *Kapita Selekta (Teori-Teori Antropologi Dan Sejarah Sosiologi)*. Medan: Bina Media Perintis.
- Spradley, James, 2007. *Metode Etnografi*. Edisi ke-2, Yogyakarta: Tiara Wacana.

- Sugiyono, 2007. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R Dan D. Cetakan ke-3. Bandung: Alfabeta.
- Sukanto, Soerjono. (1982). Teori Sosiologi tentang Pribadi dan Masyarakat. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Suyanto, Bagong.2010. sosiologi ekonomi, Jakarta: Prenada Media Group.
- Sztompka, Piotr. 1993. *Sosiologi Perubahan Sosial*, cetakan ke-1. Jakarta: Prenada Media Group.

Sumber Lain

- Arjun Appadurai dalam artikelnya yang berjudul "Deep Democracy: Urban Governmentality And The Horizon Of Politics"
- Paulus Rudolf Yuniarto dalam jurnalnya yang berjudul " Dari Pekerja Ke Wirausaha: Migrasi Internasional, Dinamika Tenaga Kerja, Dan Pembentukan Bisnis Migran Indonesia Di Taiwan "
- Rokhmad Prastowo dalam skripsinya yang berjudul "Karakteristik Sosial Ekonomi Dan Perilaku Kerja Perempuan Pedagang Asongan".