



Pedagang Di Simpang Palas Kecamatan Rumbai Barat Kota Pekanbaru

Ranjes Medika¹, Risdayati²

Jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Riau^{1,2}

Received: 22 Juli 2026
Revised: 29 Juli 2026
Accepted: 5 Agustus 2026

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis rasionalitas pedagang sektor informal di kawasan Simpang Palas, Kecamatan Rumbai Barat, Kota Pekanbaru, dalam mempertahankan usahanya meskipun menghadapi risiko penertiban dan keterbatasan legalitas. Fenomena ini menarik karena para pedagang, khususnya penjual kuliner khas seperti keripik Sanjai, tetap memilih bertahan di lokasi strategis jalur lintas antar kota walaupun telah mengalami pengusuran berulang kali. Menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi, penelitian ini dibedah menggunakan Teori Pilihan Rasional dari James S. Coleman. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keputusan pedagang untuk bertahan didasari oleh kalkulasi rasional yang matang, di mana aktor secara sadar mempertimbangkan keunggulan sumber daya lokasi yang menjanjikan arus kas tunai (minim sistem piutang/bon) dibandingkan dengan lokasi relokasi resmi yang dinilai sepi pembeli. Selain itu, keterlibatan dalam jaringan sosial informal seperti Forum Komunikasi Pedagang Wisata Kuliner (FKPWK) memberikan akses informasi terkait jadwal penertiban, yang memperkuat keyakinan aktor dalam mengelola risiko demi keberlangsungan ekonomi rumah tangga di tengah terbatasnya akses ke sektor formal.

Kata Kunci: Sektor Informal, Pedagang, Pilihan Rasional, Simpang Palas, Ruang Publik.

(*) Corresponding Author: ranjes.medika3592@student.unri.ac.id¹, risdayati@lecturer.unri.ac.id²

How to Cite: Medika, R., & ., R. (2026). PEDAGANG DI SIMPANG PALAS KECAMATAN RUMBAI BARAT KOTA PEKANBARU. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 12(8.B), 189-218. Retrieved from <https://jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP/article/view/13819>

PENDAHULUAN

Di Indonesia, sektor informal tumbuh pesat seiring meningkatnya urbanisasi dan ketidakmampuan sektor formal menyerap tenaga kerja secara optimal. Data Badan Pusat Statistik (BPS, 2023) menunjukkan bahwa 57,4% pekerja Indonesia masih bekerja di sektor informal. Keberadaan sektor ini tidak hanya sebatas penopang ekonomi rumah tangga, melainkan juga menjadi bagian dari dinamika perkotaan, di mana perdagangan informal berperan dalam memperluas akses barang dan jasa dengan harga terjangkau (Sari & Puspitasari, 2021). Di sisi lain, perkembangan digitalisasi mendorong sebagian pelaku usaha informal untuk mengintegrasikan teknologi, misalnya menggunakan media sosial sebagai sarana pemasaran atau memanfaatkan layanan transportasi jaring dalam distribusi barang (Munawarah, 2022).

Aktivitas perdagangan sektor informal merupakan fenomena global yang terus bertahan meskipun perkembangan ekonomi dunia semakin diarahkan pada sektor formal dan digital. Laporan *International Labour Organization* (ILO, 2023) mencatat bahwa lebih dari 2 miliar pekerja di dunia atau sekitar 61% angkatan kerja global terlibat dalam sektor informal, dengan mayoritas berada di kawasan Asia dan Afrika. Sektor ini memainkan peran penting dalam menyediakan lapangan kerja alternatif, terutama di negara-negara berkembang yang masih menghadapi keterbatasan dalam penyerapan tenaga kerja formal. Namun, sektor informal juga kerap dihadapkan pada stigma sebagai aktivitas ekonomi yang “tidak tertata”, padahal keberadaannya justru mencerminkan bentuk adaptasi masyarakat terhadap kebutuhan ekonomi dan keterbatasan akses terhadap peluang formal (Chen, 2018).

Sektor informal pada dasarnya dipahami sebagai aktivitas ekonomi yang dilakukan di luar regulasi formal negara, namun tetap memiliki kontribusi penting bagi kehidupan masyarakat. Menurut Hart (1973), yang pertama kali memperkenalkan istilah ini, sektor informal adalah aktivitas ekonomi kecil yang dijalankan secara mandiri tanpa perlindungan hukum maupun dukungan institusional negara. Williams & Horodnic (2020) menekankan bahwa sektor informal tidak hanya sekadar bentuk ekonomi subsisten, melainkan juga arena inovasi dan fleksibilitas dalam menghadapi perubahan pasar.

International Labour Organization (ILO, 2023) mendefinisikan sektor informal sebagai unit usaha dan pekerja yang tidak memiliki legalitas hukum maupun perlindungan sosial, namun tetap menjadi bagian dominan dari struktur ekonomi di banyak negara berkembang. Ciri utama sektor ini antara lain penggunaan tenaga kerja keluarga, tidak adanya pencatatan administratif, skala usaha kecil, serta ketidakpastian dalam akses modal. Dengan demikian, sektor informal dapat dipahami sebagai wadah bagi masyarakat untuk mengatasi keterbatasan lapangan kerja formal, sekaligus sebagai strategi bertahan hidup di tengah tantangan ekonomi modern.

Sektor informal dalam ekonomi perkotaan bukan fenomena yang asing dengan pesatnya urbanisasi dan keterbatasan daya tampung sektor formal terhadap tenaga kerja. Dalam pandangan sosiologi ekonomi perkotaan, sektor ini tidak hanya dipandang sebagai aktivitas ekonomi semata, tetapi juga sebagai respons sosial terhadap kondisi struktural kota yang penuh keterbatasan. Banyak migran desa ke kota yang tidak mampu menembus pasar kerja formal akhirnya mengandalkan sektor informal sebagai sumber penghidupan, seperti berdagang kaki lima, membuka warung kecil, atau bekerja di jasa transportasi tradisional.

Sektor informal mencakup berbagai aktivitas ekonomi yang menyerap tenaga kerja yang cukup banyak dan secara signifikan membantu penyerapan tenaga kerja. Hal ini terutama berlaku untuk pekerja yang memiliki latar belakang pendidikannya berbeda dengan pekerja di sektor formal. Banyak orang dengan tingkat pendidikan rendah bekerja di sektor informal karena sektor ini tidak memperhatikan kualifikasi pendidikan. Meningkatnya pelaku usaha sektor informal disebabkan oleh adanya faktor pendorong dari adanya kesempatan yang besar (Amanda & Sofyan, 2025).

Menurut (Louis, 1938) dalam jurnalnya *Urbanism as a Way of Life*, kota merupakan suatu bentuk kehidupan sosial yang ditandai oleh kepadatan penduduk, heterogenitas, dan hubungan sosial yang bersifat impersonal serta rasional. Kondisi tersebut mendorong munculnya pola interaksi sosial yang kompetitif dan individualistik, di mana setiap individu berusaha menyesuaikan diri dengan tekanan ekonomi dan sosial di lingkungan perkotaan. Dalam konteks ini, pedagang sektor informal muncul sebagai kelompok masyarakat yang beradaptasi terhadap struktur sosial kota yang kompleks dan seringkali tidak memberikan ruang ekonomi yang adil bagi semua warganya. Pedagang sektor informal menjalankan aktivitas ekonomi secara mandiri di ruang-ruang publik perkotaan seperti trotoar, tepi jalan, dan simpang jalan sebagai bentuk rasionalitas praktis untuk mempertahankan hidup di tengah persaingan ekonomi perkotaan. Fenomena ini memperlihatkan bahwa pola hidup perkotaan yang digambarkan Wirth—yang sarat dengan kompetisi dan keterasingan sosial—mendorong individu menciptakan cara-cara alternatif untuk bertahan hidup, salah satunya melalui perdagangan informal.

Kawasan Simpang Palas, Kecamatan Rumbai, Pekanbaru menjadi salah satu titik penting dalam aktivitas perdagangan sektor informal berbasis kuliner. Letaknya yang strategis di jalur lintas antar kota, seperti Pekanbaru ke Dumai dan Pekanbaru ke Duri, menjadikan lokasi ini ramai dilewati pengendara lintas daerah, sopir truk, bus, maupun wisatawan. Keberadaan pedagang keripik Sanjai di kawasan tepi jalan lintas Simpang Palas, Rumbai

menjadi salah satu contoh nyata potensi ekonomi yang muncul dari aktivitas ekonomi berbasis budaya lokal. Perdagangan yang terlibat dalam penjualan kenang-kenangan makanan saat ini menghadapi persaingan yang ketat. Saat berkunjung ke suatu tempat, sudah menjadi kebiasaan untuk membawa kenang-kenangan (Mahesa et al., 2023).

Meskipun suatu lokasi secara resmi tidak diperuntukkan untuk aktivitas berjualan, kenyataannya banyak pedagang tetap memilih bertahan di tempat tersebut, bahkan dengan pelaku yang sama dari waktu ke waktu. Hal ini tidak terlepas dari faktor strategis lokasi yang ramai dan dekat dengan pusat aktivitas sehingga menjanjikan keuntungan ekonomi bagi pedagang kecil yang umumnya bergantung pada arus konsumen untuk mempertahankan usaha mereka. Bagi masyarakat miskin kota yang sulit mengakses pekerjaan formal maupun modal usaha yang memadai, berjualan di area terlarang menjadi strategi bertahan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sebagaimana yang terjadi di kota-kota metropolitan lainnya di Indonesia, ternyata masih terdapat juga penduduk kota Pekanbaru yang hanya memiliki tingkat pendidikan dan tingkat penghasilan yang rendah (Yanto, S.IP, 2017)

Keberadaan pedagang yang sama juga mencerminkan adanya ikatan sosial serta modal sosial, baik berupa jaringan dengan konsumen tetap maupun solidaritas dengan sesama pedagang, yang memungkinkan mereka tetap eksis meskipun menghadapi larangan. Selain itu, lemahnya pengawasan dan tidak konsisten aparat negara dalam membuka ruang negosiasi antara pedagang dan aparat, sehingga praktik berjualan di lokasi yang tidak seharusnya seringkali ditoleransi. Kondisi ini sekaligus memperlihatkan adanya konflik kepentingan dalam penggunaan ruang kota, di mana pemerintah menekankan aspek estetika, ketertiban, dan tata ruang, sedangkan pedagang memandang ruang kota sebagai sumber penghidupan yang harus dipertahankan.

Aktivitas perdagangan sektor informal di kawasan Simpang Palas memiliki nilai ekonomi yang signifikan, keberadaannya sekaligus menimbulkan tantangan bagi upaya penataan kota. Hal ini tercermin dari langkah penertiban yang dilakukan Satpol PP Pekanbaru pada Juli 2025 terhadap pedagang kaki lima (PKL) yang memanfaatkan bahu jalan dan trotoar di sekitar Parit Belanda–Jalan Jenderal Sudirman Ujung. Sebagai bentuk solusi, Pemerintah Kota telah menyediakan sejumlah lokasi relokasi resmi, antara lain di Lapangan PCR, Jalan Umban Sari/Yos Sudarso, serta area di bawah Jembatan Siak IV. Namun demikian, sebagian besar pedagang memilih kembali ke lokasi semula. Pilihan tersebut didasarkan pada pertimbangan rasional, yakni tingginya keramaian pembeli dan potensi pasar yang tidak mereka temukan di tempat relokasi. Dengan kata lain, meskipun secara administratif relokasi menawarkan legalitas dan kenyamanan berusaha, faktor keramaian konsumen yang melekat pada lokasi lama dianggap lebih menjanjikan bagi keberlangsungan ekonomi pedagang (Pekanbaru.go.id, 2025).

Keberadaan sektor informal di ruang publik juga menimbulkan dampak sosial yang mencolok. Warga setempat kerap mengeluhkan penggunaan trotoar dan badan jalan oleh PKL, karena aktivitas ini menimbulkan kemacetan, terutama pada jam sibuk, sekaligus mengurangi kenyamanan dan keamanan pejalan kaki (RiauOnline, 2025). Lebih jauh, keberadaan lapak pedagang informal sering menimbulkan persoalan lingkungan, seperti penumpukan sampah, gangguan drainase, serta peningkatan kerentanan kawasan terhadap banjir, yang pada akhirnya memengaruhi mobilitas masyarakat, kesehatan publik, dan estetika kota. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa aktivitas ekonomi sektor informal tidak hanya berkaitan dengan aspek ekonomi, tetapi juga berimplikasi pada tata ruang, kesejahteraan sosial, dan kualitas lingkungan perkotaan (Oktiyanto, 2024).

Adanya tindakan penertiban sektor informal memperoleh legitimasi hukum melalui Peraturan Daerah Kota Pekanbaru Nomor 13 Tahun 2021 tentang Ketertiban Umum dan

Ketentruman Masyarakat. Peraturan ini memberikan kewenangan kepada aparat untuk melakukan razia, membongkar lapak yang melanggar ketentuan, serta melaksanakan sosialisasi terkait lokasi relokasi pedagang (Satudata, 2025). Dengan demikian, intervensi pemerintah tidak semata-mata bersifat represif, melainkan juga berupaya menciptakan keseimbangan antara penegakan ketertiban, perlindungan kepentingan publik, dan keberlangsungan aktivitas ekonomi masyarakat kecil. Kebijakan tersebut jelas bukan solusi yang diinginkan para pedagang, padahal adanya sector informal muncul akibat ketidakmampuan pemerintah dalam menampung tenaga kerja yang ada.

Peraturan yang menyatakan tentang penataan ruang terdapat pada Undang-Undang Nomor 26 Tahun 2007 tentang Penataan Ruang merupakan dasar hukum utama pemerintah dalam penertiban ruang kota, karena mengatur secara komprehensif tentang perencanaan, pemanfaatan, dan pengendalian pemanfaatan ruang. UU ini menjadi landasan bagi pemerintah daerah untuk membuat peraturan zonasi, memberikan sanksi administratif, insentif, serta mengatur hak dan kewajiban masyarakat dalam pemanfaatan ruang agar sesuai dengan rencana tata ruang yang telah ditetapkan (Agus, 2017). Masyarakat perkotaan melihat ruang sebagai peluang untuk mempertahankan sumber penghidupan melalui aktivitas ekonomi di ruang-ruang publik kota. Mereka berdagang, membuka sol sepatu, menjual barang-barang bekas sebagai bentuk adaptasi terhadap keterbatasan lapangan kerja dan tekanan ekonomi di lingkungan perkotaan. Sebaliknya, pemerintah memiliki kepentingan untuk menata kota agar sesuai dengan rencana pembangunan, estetika, dan ketertiban ruang publik. Kondisi ini menciptakan benturan kepentingan antara masyarakat dan pemerintah, karena masyarakat melihat ruang kota sebagai tempat bertahan hidup, sedangkan pemerintah melihatnya sebagai objek penataan dan pengendalian.

Hasil pra-survei lapangan Mei 2025 mencatat sekitar 16 warung Sanjai di sepanjang Jalan Lintas Simpang Palas. Menurut data yang diperoleh, pedagang yang berjualan pernah ditertibkan dengan cara digusur oleh pemerintah sebanyak 3 kali penggusuran. Sebelum dilakukannya penggusuran pedagang mendapat surat teguran dari kantor camat terkait penertiban, namun setiap kali digusur bahkan dihancurkan warungnya pedagang tetap berjualan kembali di lokasi yang sama. Sebagian besar pedagang telah berjualan 5–20 tahun dan menghadapi penggusuran hingga tiga kali karena mendapat stigma negatif akibat keberadaan lapo tuak dan warung remang-remang. Tak hanya itu, lokasi warung sanjai di sepanjang jalan lintas di simpang bingung mendapat julukan “terminal bayangan” akibat dari ramainya supir bus dan travel yang nge tam di warung sanjai. Fenomena ini menunjukkan adanya perbedaan kepentingan antara pemerintah setempat dengan pedagang sector informal.

Penggusuran yang dilakukan terhadap pedagang di simpang palas dilakukan dengan merobohkan dan menghancurkan warung-warung yang sudah berdiri, hingga membuat pedagang tidak memiliki tempatnya lagi untuk berjualan. Meski kerap digusur, pedagang tetap bertahan karena lokasi dinilai strategis bagi konsumen, khususnya penumpang travel, bus, dan sopir truk. Keputusan bertahan ini mencerminkan adanya kepercayaan pedagang terhadap sumber daya dan nilai yang dimiliki oleh pedagang ditengah resiko besar yang bisa datang kapan saja, termasuk adanya isu rencana pembangunan jalan tol masuk dalam pertimbangan pedagang untuk mengantisipasi berkurangnya arus konsumen.

Keberlangsungan usaha pedagang di kawasan Simpang Palas menimbulkan dilema antara kepentingan ekonomi masyarakat kecil dan agenda penataan kota mencerminkan kompleksitas praktik sektor informal. Keputusan pedagang untuk tetap berjualan di ruang publik, meskipun menghadapi ancaman razia dan keterbatasan fasilitas, dapat dianalisis melalui perspektif rasionalitas James S. Coleman. Coleman menegaskan bahwa tindakan individu berlandaskan pada perhitungan rasional untuk memaksimalkan manfaat sekaligus

meminimalkan kerugian. Dalam konteks PKL Simpang Palas, pendapatan harian dari lokasi strategis dinilai lebih besar dibandingkan risiko penertiban, sehingga pilihan mereka untuk bertahan merupakan bentuk strategi adaptif yang logis.

Bahwa keputusan pedagang Sanjai di Simpang Palas tidaklah lahir secara spontan, melainkan merupakan hasil kalkulasi rasional yang kompleks. Dari perspektif rasionalitas instrumental Coleman, pilihan pedagang untuk tetap berjualan di lokasi lama meskipun menghadapi risiko penggusuran merupakan bentuk strategi memaksimalkan keuntungan ekonomi harian sembari meminimalkan kerugian. Pendapatan yang lebih tinggi di lokasi strategis dinilai lebih bernilai dibandingkan kepastian hukum yang ditawarkan melalui relokasi resmi.

Berdasarkan fenomena tersebut perlunya kajian lebih mendalam mengenai pilihan rasional pada pedagang sektor informal, dengan fokus pada pedagang di Simpang Palas Kecamatan Rumbai Barat Kota Pekanbaru. Maka peneliti termotivasi melakukan penelitian yang berjudul : “ **Pedagang Di Simpang Palas Kecamatan Rumbai Barat Kota Pekanbaru**”.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif dapat diartikan sebagai penelitian yang berlandaskan filsafat postivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, dimana peneliti sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi data (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan pada makna (Sugiyono, 2020). Dalam penelitian ini peneliti menggunakan penelitian kualitatif untuk dapat memahami suatu fenomena dan memperoleh gambaran permasalahan sosial melalui wawancara, observasi dan dokumentasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Alasan pedagang mempertahankan usahanya

Aktor

Berdasarkan temuan penelitian di lapangan, keputusan para pedagang untuk tetap menjalankan aktivitas usaha di kawasan Simpang Palas Rumbai, meskipun dihadapkan pada risiko penertiban dan keterbatasan legalitas, bukan merupakan tindakan yang diambil tanpa pertimbangan rasional. Keputusan tersebut mencerminkan adanya proses penilaian dan perhitungan yang dilakukan oleh pedagang dalam menentukan pilihan bertahan di lokasi tersebut.

Pedagang sebagai aktor sosial secara sadar memilih untuk tetap menjalankan aktivitas perdagangan di Simpang Palas meskipun berada dalam situasi ketidakpastian hukum dan berpotensi mengalami penertiban. Keputusan tersebut didasarkan pada penilaian rasional bahwa sumber daya yang tersedia di lokasi tersebut terutama posisi strategis di jalur lintas, kedekatan dengan tempat tinggal, serta arus pembeli yang terus berganti memberikan peluang ekonomi yang lebih besar dibandingkan alternatif lokasi lain yang lebih formal namun sulit diakses.

Fenomena ini dapat dijelaskan melalui Teori Pilihan Rasional yang dikemukakan oleh James S. Coleman, yang menekankan bahwa setiap tindakan individu diarahkan pada pencapaian tujuan tertentu berdasarkan nilai dan preferensi yang dimiliki. Dalam kerangka teori ini, individu dipandang sebagai aktor yang secara sadar melakukan pilihan dengan mempertimbangkan manfaat dan konsekuensi dari setiap tindakan yang diambil. Tindakan bertahan para pedagang di kawasan Simpang Palas Rumbai merupakan hasil dari kalkulasi

logis yang dibangun atas tiga pilar utama rasionalitas yaitu keberadaan aktor sebagai pengambil keputusan, penguasaan serta pemanfaatan sumber daya yang dimiliki, dan nilai atau preferensi yang melandasi tindakan tersebut (Ritzer & Goodman, 2008). Ketiga unsur ini saling berinteraksi dalam membentuk keputusan pedagang untuk tetap mempertahankan usahanya meskipun berada dalam kondisi yang penuh keterbatasan dan ketidakpastian yang dijelaskan sebagai berikut:

1. Rasionalitas Aktor

Dalam teori pilihan rasional yang dikemukakan oleh James S. Coleman, individu dipahami sebagai aktor yang memiliki kesadaran, tujuan, serta kemampuan untuk memilih tindakan berdasarkan pertimbangan untung dan rugi dari berbagai alternatif yang tersedia (Coleman, 1990). Aktor dalam teori ini tidak dipandang sebagai pihak yang bertindak secara impulsif, melainkan sebagai individu yang memahami kondisi yang sedang dan akan dihadapi, kemudian menentukan tindakan yang dianggap paling menguntungkan bagi dirinya. Rasionalitas dalam pandangan Coleman bersifat subjektif, artinya suatu tindakan dapat dianggap rasional selama tindakan tersebut sesuai dengan tujuan dan kepentingan aktor, meskipun dari sudut pandang pihak lain tindakan tersebut dinilai berisiko atau tidak sesuai aturan. Dalam konteks pedagang sektor informal di Simpang Palas, kesadaran aktor menjadi aspek penting dalam memahami mengapa pedagang tetap mempertahankan usahanya meskipun menghadapi ancaman penertiban dan penggusuran. Pedagang tidak menutup mata terhadap risiko tersebut, namun secara sadar memilih bertahan karena menilai bahwa lokasi, pengalaman, dan peluang ekonomi yang ada masih memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan alternatif lain, seperti berpindah lokasi atau berhenti berdagang.

Kesadaran aktor dalam mempertahankan usaha dapat dilihat dari pengalaman dan pandangan Ibu Nince Manalu, salah satu pedagang yang telah berjualan sejak tahun 2001 di Simpang Palas. Ibu Nince menyampaikan secara langsung pengalamannya sebagai berikut:

“dulu pernah kena gusur 3 kali dan terakhir waktu PON. Saya belum pernah kepikiran untuk pindah ke tempat lain karena ibu dekat tinggal sini dan pembelinya nggak itu itu aja kalau jual dirumah rumah yang beli itu itu aja dan sering pula orang itu bon.”

“dulu pernah kena gusur 3 kali dan terakhir waktu PON. Saya belum pernah kepikiran untuk pindah ke tempat lain karena ibu dekat tinggal sini dan pembelinya nggak itu itu aja kalau jual dirumah rumah yang beli itu itu aja dan sering pula orang itu bon. **(Hasil wawancara dengan Ibu Nince Manalu 6 Desember 2025).**

Pernyataan Ibu Nince Manalu menunjukkan bahwa keputusan untuk tetap bertahan berjualan di Simpang Palas merupakan hasil dari kesadaran aktor yang terbentuk melalui pengalaman panjang dan pemahaman terhadap kondisi lapangan. Dalam kerangka teori pilihan rasional Coleman, Ibu Nince bertindak sebagai aktor yang memiliki tujuan utama, yaitu memperoleh penghasilan yang stabil dan berkelanjutan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Kesadarannya terlihat dari kemampuannya menilai bahwa lokasi Simpang Palas sebagai jalur lintas memberikan arus pembeli yang terus berganti, sehingga meminimalkan risiko piutang dan mempercepat perputaran barang dagangan. Meskipun ia pernah mengalami penggusuran hingga tiga kali, pengalaman tersebut tidak diartikan sebagai alasan untuk meninggalkan usaha, melainkan sebagai risiko yang sudah dipahami dan diperhitungkan. Risiko penggusuran dinilai bersifat tidak menentu dan tidak terjadi setiap waktu, sedangkan keuntungan ekonomi dari lokasi tersebut dapat diperoleh setiap hari. Dalam logika rasionalitas instrumental, aktor tetap memilih tindakan yang memungkinkan tujuan ekonominya tercapai meskipun terdapat ancaman kerugian di masa depan.

“Pedagang di Simpang Palas dikoordinir oleh Forum Komunikasi Pedagang Wisata Kuliner (FKPWK), tapi forum itu bukan forum resmi dari pemerintah. Pedagang yang mau

mulai jualan biasanya bayar uang awal sekitar delapan ratus ribu, lalu tiap bulan bayar lima puluh ribu untuk kebersihan”. **(Hasil wawancara dengan Ibu Nince Manalu, 6 Desember 2025).**

Penjelasan lainnya menjadikan pedagang yang berjualan disimpang palas masih berjualan hingga sekarang, meskipun pedagang di simpang palas tidak tergabung dalam sebuah ikatan atau komunitas tetapi pedagang disana tergabung dalam Forum Komunikasi Pedagang Wisata Kuliner atau lebih dikenal FKPWK. FKPWK merupakan forum illegal perpanjangan tangan dari satpol pp, forum tersebut juga pengelola yang sama dengan pedagang yang berjualan di cut nyak dien. Pedagang mengumpulkan setoran kepada ibu nince sejumlah Rp.800.000,- untuk diserahkan ke forum tiap bulannya. Iuran lainnya yang harus dikeluarkan oleh pedagang adalah iuran kebersihan sebanyak Rp.50.000,- perbulannya.

Dulunya pedagang sempat diminta uang keamanan tetapi pedagang sempat menolak dan tidak ada mendapat informasi disaat adanya razia. Namun, kendala-kendala tersebut tidak membuatnya menghentikan aktivitas berdagang, karena secara rasional ia menilai bahwa kendala tersebut masih dapat dikelola melalui pengalaman, komunikasi dengan pedagang lain, dan penyesuaian lapak. Kesadaran aktor dalam hal ini tidak hanya berkaitan dengan pencarian keuntungan, tetapi juga dengan kemampuan membaca situasi sosial dan lingkungan usaha.

Pedagang yang terdaftar dalam forum FKPWK tidak semata-merta langsung mendapat izin mendirikan bangunan atau status mereka berubah menjadi pedagang resmi hanya saja pedagang yang termasuk kedalam forum memiliki akses informasi dan relasi yang lebih banyak dibandingkan pedagang lain. Keuntungan yang didapatkan seperti jadwal razia dan relasi dengan pihak tertentu, pedagang sector informal yang sudah biasa dibayang bayangi rasa takut akan adanya penggusuran yang tidak tau kapan datangnya tentu mempertimbangkan keuntungan dari forum tersebut. Pedagang yang tergabung dalam forum seperti ada harapan untuk merubah status mereka menjadi pedagang resmi.

Resiko untuk ditertibkan lebih buruk dibanding resiko tidak punya penghasilan, untuk pedagang sector informal akses informasi sangat berharga bagi kelangsungan usaha mereka, meskipun pedagang sadar forum tidak sepenuhnya melindungi mereka. Dalam perspektif pilihan rasional, pembayaran iuran tersebut dapat dipahami sebagai bentuk alokasi sumber daya ekonomi secara strategis, di mana pedagang menilai bahwa biaya yang dikeluarkan relatif kecil dibandingkan manfaat yang diperoleh, yakni rasa aman, keteraturan, dan keberlanjutan usaha. Rasionalitas ini semakin kuat ketika dikaitkan dengan kondisi ekonomi rumah tangga pedagang yang memiliki keterbatasan sumber pendapatan.

“Saya sebelumnya cuma jualan di rumah, tapi karena suami sering sakit dan gajinya sudah tidak cukup, saya coba jualan di sini.”

“Saya sebelumnya cuma jualan di rumah, tapi karena suami sering sakit dan gajinya sudah tidak cukup, saya coba jualan di sini.” **(Hasil wawancara dengan Ibu Rina Siahaan, 7 Desember 2025)**

Berdasarkan temuan penelitian di lapangan, tindakan pedagang di Simpang Palas tidak dapat dipahami semata-mata sebagai pelanggaran terhadap aturan formal, melainkan sebagai bentuk rasionalitas berbasis sumber daya. Pedagang secara aktif melakukan kalkulasi atas keterbatasan yang ada dan memilih alternatif tindakan yang dianggap paling menguntungkan untuk mempertahankan keberlangsungan ekonomi mereka dalam struktur sosial dan regulasi yang belum sepenuhnya berpihak.

Fenomena ini dapat dijelaskan melalui Teori Pilihan Rasional yang dikemukakan oleh James S. Coleman, yang menekankan bahwa setiap tindakan individu diarahkan pada pencapaian tujuan tertentu berdasarkan nilai dan preferensi yang dimiliki. Dalam kerangka teori ini, individu dipandang sebagai aktor yang secara sadar melakukan pilihan dengan

mempertimbangkan manfaat dan konsekuensi dari setiap tindakan yang diambil. Tindakan bertahan para pedagang di kawasan Simpang Palas Rumbai merupakan hasil dari kalkulasi logis yang dibangun atas tiga pilar utama rasionalitas yaitu keberadaan aktor sebagai pengambil keputusan, penguasaan serta pemanfaatan sumber daya yang dimiliki, dan nilai atau preferensi yang melandasi tindakan tersebut. Ketiga unsur ini saling berinteraksi dalam membentuk keputusan pedagang untuk tetap mempertahankan usahanya meskipun berada dalam kondisi yang penuh keterbatasan dan ketidakpastian yang dijelaskan sebagai berikut:

Dengan demikian, rasionalitas pedagang dalam mempertahankan usaha di Simpang Palas bukanlah tindakan spontan atau tanpa perhitungan, melainkan hasil dari kesadaran aktor dalam menimbang tujuan, risiko, dan sumber daya yang dimiliki. Temuan ini menegaskan bahwa pilihan pedagang sektor informal untuk tetap bertahan merupakan tindakan rasional dari sudut pandang aktor, meskipun sering kali dipersepsikan tidak rasional dalam kerangka kebijakan penataan ruang kota.

2. Rasionalitas aktor dalam mengelola modal

Dalam perspektif teori pilihan rasional James S. Coleman, tindakan ekonomi aktor selalu didasarkan pada upaya menjaga keberlangsungan sumber daya yang dimiliki agar tujuan utama dapat tercapai (Coleman, 1990). Pada konteks pedagang sektor informal, salah satu sumber daya paling mendasar adalah modal usaha. Perputaran modal usaha menjadi penentu utama keberlanjutan usaha karena digunakan langsung untuk membeli stok barang, memenuhi kebutuhan rumah tangga, serta menutup biaya operasional harian. Pedagang dengan modal terbatas tidak memiliki ruang untuk menanggung risiko piutang atau utang konsumen, sehingga pilihan lokasi, sistem transaksi, dan pola kerja sama dengan pemasok merupakan hasil kalkulasi rasional.

Dalam kerangka ini, rasionalitas aktor dalam mengelola modal tidak diukur dari besar kecilnya keuntungan, melainkan dari kemampuan menjaga arus kas agar tetap stabil dan tidak terhambat oleh praktik bon atau keterlambatan pembayaran. Berdasarkan temuan penelitian di lapangan, para pedagang umumnya memiliki pengalaman berdagang di lokasi lain, seperti kawasan permukiman atau daerah asal, yang kerap diwarnai oleh praktik pembelian secara berutang (bon) oleh konsumen. Praktik tersebut dinilai menghambat perputaran modal usaha, karena pendapatan tidak dapat langsung dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan operasional maupun rumah tangga. Sebaliknya, karakteristik Simpang Palas sebagai jalur lintas menghadirkan konsumen yang bersifat transien, yaitu pembeli yang singgah sementara dan melakukan transaksi secara tunai. Kondisi ini dipandang lebih menguntungkan bagi pedagang karena memungkinkan arus kas yang cepat dan pasti, sehingga mendukung keberlangsungan usaha dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Ibu Nince Manalu menjelaskan bahwa alasan utama bertahan berjualan di jalan lintas adalah karena pembeli yang datang tidak tetap dan melakukan pembayaran secara langsung. Ia menyampaikan:

“Saya belum pernah kepikiran untuk pindah ke tempat lain karena ibu dekat tinggal sini dan pembelinya nggak itu itu aja kalau jual dirumah rumah yang beli itu itu aja dan sering pula orang itu bon. Alasan ibu berjualan disini karena dekat rumah.”

“Saya belum pernah kepikiran untuk pindah ke tempat lain karena ibu dekat tinggal sini dan pembelinya nggak itu itu aja kalau jual dirumah rumah yang beli itu itu aja dan sering pula orang itu bon. Alasan ibu berjualan disini karena dekat rumah.” **(Hasil wawancara dengan Ibu Nince Manalu, 6 Desember 2025)**

Pengalaman serupa juga dialami oleh Ibu Tri Ayu Widyaningsih. Ia membandingkan kondisi berdagang di Simpang Palas dengan pengalamannya berjualan di Perawang yang penuh dengan praktik utang. Ibu Tri menyatakan:

“Dulu sempat jualan di perawang yang kayak sayur sayur gitukan jadi orang kebanyakan ngebon lah kalau dijalan kan tentu orang cash gitulah. Ya ngikutin aja sih habis digusur ya bangunin aja lagi gitu kita kan namanya cari nafkah ya lalu lintasnya juga ramai.”

“Dulu sempat jualan di perawang yang kayak sayur sayur gitukan jadi orang kebanyakan ngebon lah kalau dijalan kan tentu orang cash gitulah. Ya ngikutin aja sih habis digusur ya bangunin aja lagi gitu kita kan namanya cari nafkah ya lalu lintasnya juga ramai.”
(Hasil wawancara dengan Ibu Tri Ayu Widyaningsih, 6 Desember 2025)

Ibu Nur Melinda juga menegaskan bahwa pembayaran tunai menjadi alasan utama dirinya bertahan, meskipun pernah mengalami penertiban. Ia mengungkapkan:

“disini barang barang kita banyak yang bayar kontan makannya pusing kayak rokok aqua sama kue kering yang jualan sanjai dah banyak dek tapi di tahun ke tahun ada jugalah yang belanja.”

“disini barang barang kita banyak yang bayar kontan makannya pusing kayak rokok aqua sama kue kering yang jualan sanjai dah banyak dek tapi di tahun ke tahun ada jugalah yang belanja.” **(Hasil wawancara dengan Ibu Nur Melinda, 6 Desember 2025)**

Sementara itu, Ibu Rina Siahaan menekankan pentingnya kehati-hatian dalam mengelola pembelian barang agar uang tunai tidak habis ketika pembeli sedang sepi. Ia menyatakan:

“Namanya kita lintas kita harus bersabar jualan ni kalau lagi sepi ya kita tahan tahan beli barang dulu.”

“Namanya kita lintas kita harus bersabar jualan ni kalau lagi sepi ya kita tahan tahan beli barang dulu.” **(Hasil wawancara dengan Ibu Rina Siahaan, 7 Desember 2025)**

Jessica sebagai aktor generasi muda juga melihat usaha ini sebagai sarana memutar uang tunai keluarga, terutama ketika orang tuanya tidak berada di warung. Ia menyampaikan:

“Mamak sama bapak kadang pergi ke ladang jadi saya yang jaga warung, ada la sampingan buat mutar modal.”

“Mamak sama bapak kadang pergi ke ladang jadi saya yang jaga warung, ada la sampingan buat mutar modal.” **(Hasil wawancara dengan Jessica, 7 Desember 2025)**

Berdasarkan temuan tersebut, dapat dipahami bahwa seluruh pedagang secara sadar memilih sistem transaksi tunai sebagai strategi rasional untuk menjaga perputaran uang. Dalam kerangka teori Coleman, tindakan ini mencerminkan aktor yang mampu menilai risiko dan manfaat dari setiap pilihan yang tersedia. Pengalaman berdagang di lingkungan pemukiman yang sarat dengan praktik bon menjadi pembelajaran penting bagi pedagang seperti Ibu Nince dan Ibu Tri, sehingga mereka menilai jalan lintas sebagai ruang ekonomi yang lebih aman secara finansial. Konsumen yang bersifat sementara dan datang dari luar lingkungan sosial pedagang memungkinkan terjadinya transaksi tanpa ikatan sosial yang mendorong utang.

Selain itu, rasionalitas ekonomi pedagang juga tercermin dari penggunaan sistem titip jual dengan pemasok. Sistem ini memungkinkan pedagang tidak mengeluarkan modal besar di awal dan hanya membayar barang yang terjual. Strategi tersebut memperkecil risiko kerugian dan menjaga likuiditas keuangan usaha, sebagaimana dilakukan oleh Ibu Rina dan Ibu Nur Melinda yang secara aktif menyesuaikan jumlah stok ketika penjualan melambat. Kendala utama yang dihadapi pedagang adalah ketidakpastian arus pembeli serta keterbatasan modal, sehingga pengendalian pengeluaran menjadi bagian dari strategi rasional.

Dengan demikian, rasionalitas ekonomi pedagang di Simpang Palas tidak berdiri sendiri, melainkan merupakan hasil akumulasi pengalaman, keterbatasan struktural, dan kebutuhan mempertahankan kehidupan keluarga. Keputusan untuk bertahan di lokasi yang berisiko digusur tetap dipilih karena dinilai paling mampu menjamin perputaran uang tunai yang stabil dibandingkan alternatif lain. Pilihan ini menunjukkan bahwa pedagang sektor

informal adalah aktor rasional yang secara aktif mengelola risiko ekonomi demi keberlangsungan usaha dan rumah tangga mereka (Coleman, 1990; Ritzer & Goodman, 2008).

3. Rasionalitas aktor sebagai Strategi Bertahan Hidup Pedagang

Teori pilihan rasional James S. Coleman, rasionalitas tidak selalu dimaknai sebagai upaya memaksimalkan keuntungan sebesar-besarnya, tetapi juga sebagai kemampuan aktor memilih tindakan yang paling mungkin dilakukan di tengah keterbatasan sumber daya dan pilihan yang tersedia (Coleman, 1990). Dalam kondisi tertentu, rasionalitas aktor bersifat subsisten, yaitu tindakan yang diarahkan untuk memenuhi kebutuhan dasar dan menjaga kelangsungan hidup keluarga. Rasionalitas subsisten muncul ketika aktor berada dalam tekanan struktural, seperti keterbatasan usia, rendahnya pendidikan, kondisi kesehatan keluarga, serta tertutupnya akses terhadap pekerjaan formal. Dalam situasi tersebut, pilihan yang tersedia menjadi sangat sempit, sehingga bertahan pada usaha yang ada dipandang sebagai pilihan paling rasional meskipun disertai berbagai risiko. Bagi pedagang di Simpang Palas, bertahan hidup merupakan tantangan setiap hari yang harus dihadapi di tengah ancaman pengusuran dan ketidakpastian hukum.

Kondisi rasionalitas subsisten tampak jelas pada pengalaman Ibu Rina Siahaan, yang memutuskan berjualan di Simpang Palas setelah kondisi ekonomi keluarganya memburuk akibat suami yang sering sakit. Ibu Rina menyampaikan:

“Ibu baru ini coba jualan sebelumnya cuman di rumah jadi karena suami sering sakit gajinya udah ga cukup lagi ibu coba jualan disini.”

“Ibu baru ini coba jualan sebelumnya cuman di rumah jadi karena suami sering sakit gajinya udah ga cukup lagi ibu coba jualan disini.” **(Hasil wawancara dengan Ibu Rina Siahaan, 7 Desember 2025)**

Dalam perspektif Coleman, tindakan Ibu Rina mencerminkan rasionalitas subsisten, yakni bentuk rasionalitas yang berorientasi pada pemenuhan kebutuhan dasar keluarga. Keputusan untuk tetap berjualan di Simpang Palas merupakan respons adaptif aktor terhadap krisis domestik yang dihadapi, dengan memanfaatkan sumber daya dan peluang yang masih dapat diakses, meskipun berada dalam kondisi struktural yang terbatas.

Situasi serupa juga dialami oleh Ibu Nur Melinda, yang menyadari keterbatasan dirinya untuk bekerja di sektor lain karena faktor usia. Ia mengungkapkan:

“Tempatnya enak buat jualan di jalan lintas mau kerja lain ngga sanggup umur udah 53, kami pernah kena gusur ya namanya tanah inikan tanah pemerintah itu ya nurut aja habistu jualan lagi kan ini untung ada jualan kita sini kan ramai disini jadi ndak sepi.”

“Tempatnya enak buat jualan di jalan lintas mau kerja lain ngga sanggup umur udah 53, kami pernah kena gusur ya namanya tanah inikan tanah pemerintah itu ya nurut aja habistu jualan lagi kan ini untung ada jualan kita sini kan ramai disini jadi ndak sepi.” **(Hasil wawancara dengan Ibu Nur Melinda, 6 Desember 2025)**

Kondisi yang tercermin pada pengalaman Ibu Nur Melinda (53 tahun) merupakan aktor rasional dalam situasi keterbatasan. Pada usia yang tidak lagi muda, peluang untuk beralih profesi atau memasuki sektor pekerjaan formal relatif kecil. Oleh karena itu, mempertahankan warung yang merupakan usaha warisan keluarga di kawasan jalan lintas dipandang sebagai pilihan yang paling masuk akal, meskipun disadari bahwa lokasi usaha berada di atas lahan milik pemerintah. Keputusan ini menunjukkan bahwa tindakan bertahan bukanlah bentuk ketidakpatuhan semata, melainkan hasil dari kalkulasi rasional subsisten yang berorientasi pada keberlangsungan kehidupan.

Selain itu, Ibu Tri Ayu Widyaningsih juga menegaskan bahwa pilihan bertahan berjualan bukan karena tidak sadar risiko, melainkan karena tuntutan untuk terus mencari nafkah. Ia menyatakan:

“Ya ngikutin aja sih habis digusur ya bangunin aja lagi gitu kita kan namanya cari nafkah ya.”

“Ya ngikutin aja sih habis digusur ya bangunin aja lagi gitu kita kan namanya cari nafkah ya.” (Hasil wawancara dengan Ibu Tri Ayu Widyaningsih, 6 Desember 2025)

Pernyataan para informan tersebut menunjukkan bahwa keputusan bertahan berjualan di Simpang Palas merupakan bentuk rasionalitas subsisten. Dalam kerangka teori Coleman, aktor tetap bertindak rasional meskipun berada dalam kondisi keterbatasan, karena tindakan tersebut merupakan pilihan terbaik dari alternatif yang tersedia. Bagi Ibu Rina Siahaan, berjualan di Simpang Palas adalah respons rasional terhadap defisit pendapatan rumah tangga akibat kondisi kesehatan suami. Pilihan untuk bertahan bukan didorong oleh keinginan memperbesar usaha, melainkan untuk memastikan kebutuhan dasar keluarga tetap terpenuhi. Demikian pula, bagi Ibu Nur Melinda, keterbatasan usia menutup peluang kerja formal, sehingga berdagang di jalan lintas menjadi satu-satunya pilihan yang realistis dan dapat dijalankan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki.

Rasionalitas subsisten juga terlihat dari sikap para pedagang yang menerima risiko penggusuran sebagai konsekuensi yang tidak dapat dihindari. Meskipun mereka menyadari status lahan yang tidak legal, risiko tersebut dinilai masih lebih kecil dibandingkan risiko kehilangan sumber penghasilan sama sekali. Dalam kondisi ini, tindakan “membangun kembali setelah digusur” sebagaimana disampaikan oleh Ibu Tri merupakan bentuk adaptasi rasional, bukan sikap membangkang terhadap aturan. Kendala struktural berupa keterbatasan pekerjaan alternatif, tekanan kebutuhan keluarga, dan ketidakpastian ekonomi justru memperkuat keputusan pedagang untuk bertahan. Dengan demikian, rasionalitas subsisten pedagang di Simpang Palas menunjukkan bahwa tindakan mereka berorientasi pada keberlangsungan hidup, bukan sekadar pencarian keuntungan. Temuan ini menegaskan bahwa dalam sektor informal, rasionalitas aktor sering kali dibentuk oleh kondisi keterpaksaan struktural, sehingga pilihan bertahan di ruang ekonomi yang berisiko dapat dipahami sebagai tindakan yang logis dan rasional dari sudut pandang pelaku.

4. Peran Regenerasi Aktor dalam Keberlanjutan Usaha

Tak hanya dipengaruhi oleh faktor ekonomi rasionalitas aktor dalam mempertahankan usaha juga dibentuk oleh nilai keberlanjutan usaha keluarga. Dalam kerangka Teori Pilihan Rasional James S. Coleman, keterlibatan tindakan aktor yang secara sadar memanfaatkan aset keluarga sebagai sumber daya ekonomi yang harus dikelola dan dipertahankan.

Konteks usaha sektor informal, regenerasi aktor menjadi faktor penting dalam menjaga keberlanjutan usaha, terutama ketika usaha tersebut menjadi tumpuan utama ekonomi keluarga. Rasionalitas regenerasi muncul ketika keterlibatan anggota keluarga, khususnya generasi muda, dipandang sebagai cara paling realistis untuk mempertahankan dan memaksimalkan sumber daya yang telah ada. Bagi pedagang di Simpang Palas, melibatkan anak dalam usaha keluarga bukan hanya pilihan praktis, tetapi juga strategi rasional untuk memastikan usaha tetap berjalan di tengah keterbatasan tenaga, usia, dan ketidakpastian ekonomi.

Peran regenerasi aktor tampak jelas pada pengalaman Jessica, pedagang generasi muda yang terlibat langsung dalam usaha keluarga. Jessica membantu menjaga warung ketika orang tuanya tidak berada di lokasi, terutama saat mereka pergi berladang. Ia menyampaikan:

“Mamak sama bapak kadang pergi ke ladang jadi saya yang jaga warung, ada la sampingan buat mutar modal.”

“Mamak sama bapak kadang pergi ke ladang jadi saya yang jaga warung, ada la sampingan buat mutar modal.” (Hasil wawancara dengan Jessica, 7 Desember 2025)

Keterlibatan Jessica dalam usaha keluarga juga dilatarbelakangi oleh keberlanjutan usaha yang telah dijalankan orang tuanya selama bertahun-tahun. Ia mengungkapkan:

“Disini kami udah berjualan 11 tahun kebetulan saudara udah ga jualan lagi jadi kami yang lanjutin.”

“Disini kami udah berjualan 11 tahun kebetulan saudara udah ga jualan lagi jadi kami yang lanjutin.” (Hasil wawancara dengan Jessica, 7 Desember 2025)

Bagi Jessica, warung keluarga dipandang sebagai modal ekonomi yang harus terus diputar untuk menjaga stabilitas pendapatan rumah tangga, terutama ketika orang tua berladang. Keterlibatannya mencerminkan rasionalitas intergenerasional, di mana aktor muda secara sadar memilih mempertahankan dan mengelola aset keluarga sebagai strategi ekonomi jangka panjang.

Selain itu, pola regenerasi aktor juga terlihat secara implisit pada pedagang lain, seperti Ibu Tri Ayu Widyaningsih, yang mengatur jam jaga warung secara bergantian bersama anak dan suami agar usaha tetap berjalan selama 24 jam. Ia menyatakan:

“Hari hari biasa aja sekarang kotornya bisa sampai lima juta sehari tapi ya itu cape gitu lantaran enggak tutup warungnya buka 24 jam gantian sama anak sama bapak jaganya.”

“Hari hari biasa aja sekarang kotornya bisa sampai lima juta sehari tapi ya itu cape gitu lantaran enggak tutup warungnya buka 24 jam gantian sama anak sama bapak jaganya.” (Hasil wawancara dengan Ibu Tri Ayu Widyaningsih, 6 Desember 2025)

Berdasarkan temuan tersebut, dapat dipahami bahwa regenerasi aktor dalam usaha keluarga merupakan bagian dari rasionalitas pedagang dalam menjaga keberlanjutan usaha. Dalam kerangka teori Coleman, keterlibatan anggota keluarga, khususnya anak, dipandang sebagai pemanfaatan sumber daya manusia yang berada dalam kendali aktor. Bagi keluarga pedagang, usaha di Simpang Palas bukan hanya aktivitas ekonomi jangka pendek, tetapi juga aset yang harus dijaga agar tetap produktif. Keterlibatan Jessica menunjukkan bahwa generasi muda tidak sekadar membantu secara teknis, tetapi berperan dalam menjaga perputaran uang tunai dan memastikan usaha tetap berjalan ketika orang tua memiliki keterbatasan tenaga atau pekerjaan lain.

Rasionalitas regenerasi juga berfungsi sebagai strategi adaptif terhadap keterbatasan struktural. Bagi pedagang yang telah berusia lanjut atau memiliki keterbatasan fisik, melibatkan anak dalam usaha menjadi pilihan rasional dibandingkan mencari tenaga kerja dari luar yang membutuhkan biaya tambahan. Selain itu, keterlibatan keluarga memperkuat kepercayaan dan kontrol terhadap usaha, sehingga risiko ekonomi dapat ditekan. Kendala seperti kelelahan, pembagian waktu, dan ketergantungan pada anggota keluarga tetap disadari oleh pedagang, namun dinilai lebih kecil dibandingkan risiko berhentinya usaha. Dengan demikian, peran regenerasi aktor dalam usaha keluarga menunjukkan bahwa pedagang di Simpang Palas tidak hanya berpikir untuk bertahan hari ini, tetapi juga berupaya menjaga keberlanjutan ekonomi keluarga dalam jangka panjang. Temuan ini menegaskan bahwa rasionalitas pedagang sektor informal bersifat berlapis, mencakup orientasi subsisten, ekonomi, dan keberlanjutan keluarga sebagai satu kesatuan strategi bertahan hidup.

Sumber Daya Pedagang

Dalam perspektif Teori Pilihan Rasional James S. Coleman, sumber daya dipahami sebagai segala sesuatu yang bernilai dan berada dalam kendali aktor untuk mencapai kepentingannya. Dalam konteks pedagang di Simpang Palas, kemampuan bertahan di tengah ketidakpastian legalitas ditentukan oleh kemampuan aktor dalam mengelola dan mengapitalisasi sumber daya fisik, finansial, dan sosial guna memaksimalkan keberlangsungan usaha.

1. Lokasi Strategis

Sumber daya paling fundamental yang diperebutkan oleh para aktor pedagang di kawasan Simpang Palas adalah ruang, khususnya lokasi usaha itu sendiri. Dalam perspektif

ekonomi, Simpang Palas tidak dapat dipandang sekadar sebagai lahan kosong di tepi jalan, melainkan sebagai aset bernilai tinggi karena posisinya yang strategis di jalur lintas antarkota dan antarprovinsi. Para aktor menyadari bahwa pemilihan untuk titik lokasi yang strategis tersebut merupakan kunci utama kelancaran usaha, karena memiliki peluang yang lebih besar untuk memengaruhi tingkat kunjungan pembeli dan statistik transaksi harian.

Lokasi memiliki nilai strategis apabila mampu memberikan keuntungan ekonomi, akses terhadap konsumen, serta peluang keberlangsungan usaha. Dalam konteks sektor informal, lokasi sering kali menjadi sumber daya utama karena pedagang tidak memiliki banyak alternatif modal lain. Oleh karena itu, pemilihan dan pemanfaatan lokasi usaha merupakan hasil dari pertimbangan rasional aktor dalam memaksimalkan manfaat dan meminimalkan risiko. Bagi pedagang di Simpang Palas, lokasi di jalur lintas memiliki nilai ekonomi yang tinggi karena menyediakan arus pembeli yang terus bergerak dan memungkinkan terjadinya transaksi secara cepat dan tunai.

Nilai strategis lokasi Simpang Palas diakui secara langsung oleh para pedagang. Ibu Nince Manalu menjelaskan bahwa posisi warungnya di jalan lintas membuat pembeli terus berganti dan usaha tetap berjalan meskipun menghadapi berbagai kendala. Ia menyatakan:

“Disini kan jalan lintas banyak orang lewat lewat orangnya pun berganti ganti yang beli ga itu itu aja jadi ga ada yang namanya ngutang.”

“Disini kan jalan lintas banyak orang lewat lewat orangnya pun berganti ganti yang beli ga itu itu aja jadi ga ada yang namanya ngutang.” **(Hasil wawancara dengan Ibu Nince Manalu, 6 Desember 2025)**

Ibu Tri Ayu Widyaningsih juga menekankan bahwa keramaian lalu lintas menjadi alasan utama dirinya bertahan, bahkan setelah mengalami penggusuran. Ia mengungkapkan:

“Ya ngikutin aja sih habis digusur ya bangunin aja lagi gitu kita kan namanya cari nafkah ya lalu lintasnya juga ramai jadi banyak orang sini lo.”

“Ya ngikutin aja sih habis digusur ya bangunin aja lagi gitu kita kan namanya cari nafkah ya lalu lintasnya juga ramai jadi banyak orang sini lo.” **(Hasil wawancara dengan Ibu Tri Ayu Widyaningsih, 6 Desember 2025)**

Sementara itu, Ibu Nur Melinda memandang lokasi jalan lintas sebagai peluang realistik di tengah keterbatasan pilihan pekerjaan lain. Ia menyatakan:

“Tempatnya enak buat jualan di jalan lintas mau kerja lain ngga sanggup umur udah 53... untung ada jualan kita sini kan ramai disini jadi ndak sepi.”

“Tempatnya enak buat jualan di jalan lintas mau kerja lain ngga sanggup umur udah 53... untung ada jualan kita sini kan ramai disini jadi ndak sepi.” **(Hasil wawancara dengan Ibu Nur Melinda, 6 Desember 2025)**

Ibu Rina Siahaan juga menyadari bahwa meskipun lahan warungnya terbatas, lokasi jalan lintas tetap memberi peluang pembeli untuk singgah, sehingga ia memilih bertahan berjualan di tempat tersebut. Ia menuturkan:

“Namanya kita lintas kita harus bersabar jualan ni.”

“Namanya kita lintas kita harus bersabar jualan ni.” **(Hasil wawancara dengan Ibu Rina Siahaan, 7 Desember 2025)**

Berdasarkan temuan tersebut, lokasi Simpang Palas dapat dipahami sebagai sumber daya fisik utama yang dimanfaatkan secara rasional oleh pedagang. Dalam kerangka teori Coleman, aktor akan memanfaatkan sumber daya yang paling mudah diakses dan paling mungkin menghasilkan keuntungan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Jalur lintas Simpang Palas menyediakan arus kendaraan dan orang yang tinggi, sehingga menciptakan pasar spontan bagi pedagang. Karakter konsumen yang bersifat sementara menjadikan lokasi ini sangat bernilai karena memungkinkan transaksi cepat dan berulang. Bagi pedagang dengan

keterbatasan modal dan pilihan kerja, lokasi ini memberikan peluang ekonomi yang sulit digantikan oleh tempat lain.

Pedagang sendiri memahami bahwa mereka tidak memiliki hak kepemilikan legal atas lahan yang digunakan, ruang tersebut tetap diokupasi dan dimanfaatkan sebagai sumber daya ekonomi yang krusial. Dalam kerangka rasionalitas aktor, keterbatasan legalitas tidak serta-merta menghilangkan nilai ekonomi lokasi tersebut, karena potensi keuntungan yang dihasilkan dinilai jauh lebih besar dibandingkan risiko yang dihadapi. Pemahaman ini tercermin dalam penuturan Ibu Nince Manalu (48 tahun), yang menjelaskan bagaimana status kepemilikan lahan dipahami oleh pedagang, namun tetap dimanfaatkan secara optimal karena nilai ekonominya yang tinggi, sebagaimana disampaikan dalam wawancara berikut:

"Ini kan tanah Caltex yang punya tapi sekarang udah Pertamina dulu sempat tanah ini mau diambil pemerintah tapi orang ini ga kasih. Masalah yang paling sering tu sini dek parkir orang tu parkir sini tapi belanja kesana lama lagi kan. Pas ditanya nah itu mobil siapa? Iya iya tu kenapa ini tanah bukan tanah kau ni."

"Ini kan tanah Caltex yang punya tapi sekarang udah Pertamina dulu sempat tanah ini mau diambil pemerintah tapi orang ini ga kasih. Masalah yang paling sering tu sini dek parkir orang tu parkir sini tapi belanja kesana lama lagi kan. Pas ditanya nah itu mobil siapa? Iya iya tu kenapa ini tanah bukan tanah kau ni". **(Hasil wawancara dengan Ibu Nince 6 Desember 2025)**

Oleh karena itu, tindakan pedagang untuk tetap bertahan dan bahkan membangun kembali warung setelah digusur merupakan bentuk rasionalitas aktor dalam mempertahankan akses terhadap sumber daya fisik yang bernilai tinggi. Dengan demikian, lokasi strategis di Simpang Palas tidak hanya berfungsi sebagai tempat berdagang, tetapi menjadi modal utama yang menopang keberlangsungan usaha pedagang sektor informal dalam mengelola risiko ekonomi dan ketidakpastian.

2. Pengelolaan Modal Usaha

Temuan penelitian lapangan menunjukkan bagaimana pedagang di Simpang Palas mengatasi keterbatasan sumber daya finansial, khususnya keterbatasan modal uang. Dalam kerangka Teori Pilihan Rasional James S. Coleman, ketika aktor menghadapi kekurangan sumber daya tertentu, mereka cenderung mencari mekanisme pertukaran yang paling menguntungkan dan efisien untuk mencapai kepentingannya.

Pemanfaatan sistem titip jual muncul sebagai strategi rasional yang dipilih pedagang untuk meminimalkan risiko kerugian modal sekaligus menjaga keberlangsungan usaha. Namun, bagi pedagang sektor informal dengan keterbatasan modal, rasionalitas ekonomi tidak diwujudkan melalui kepemilikan modal besar, melainkan melalui strategi pengelolaan modal yang aman dan efisien. Hal ini termasuk kedalam sumber daya dari aktor secara internal yang berarti aktor memaksimalkan kemampuan yang dimiliki untuk mempertahankan usahanya. Salah satu bentuk rasionalitas tersebut adalah pemanfaatan sistem titip jual atau konsinyasi. Sistem ini memungkinkan pedagang menjual barang tanpa harus mengeluarkan modal tunai di awal dan hanya membayar barang yang laku terjual. Dalam konteks usaha kecil, sistem titip jual menjadi strategi rasional untuk meminimalkan risiko kerugian dan menjaga perputaran uang tunai agar tetap stabil. Oleh karena itu, penggunaan sistem titip jual dapat dipahami sebagai bentuk adaptasi aktor terhadap keterbatasan sumber daya finansial yang dimiliki.

Pemanfaatan sistem titip jual tercermin jelas dalam pengalaman para pedagang di Simpang Palas. Ibu Rina Siahaan menjelaskan bagaimana pada awalnya ia harus mengeluarkan tenaga dan biaya besar untuk mencari barang dagangan, sebelum akhirnya sistem titip jual mulai diterapkan oleh pemasok. Ia mengungkapkan:

“Ibu mulai jualan disini tahun 2014 karena diajak kawan yang jualan disini juga ibu coba jualan disini, barang kayak sanjai ni dulu cuman ada satu pemasok yang datang dari sumbar langsung. Pedagang disini kalau sanjai dari dia semua tu karena waktu tu belum ada sales sales sampai sini lagi karena jauhkan jadi dulu sama tu dagangan kami kalau sanjai cuman dia yang ngisi. Nanti sekali sebulan dia datang lagi catat barang yang laku apa yang perlu ditambah, dulu masi sepi dek barang air minum sama rokok ni jauh pergi beli dulu. Kalau sekarang udah ada sales nya sekali dua minggu datang nanti tu kan, kalau kita baik pelanggan juga baik lah. Namanya kita lintas kita harus bersabar jualan ni kalau lagi sepi ya kita tahan tahan beli barang dulu.”

“Ibu mulai jualan disini tahun 2014 karena diajak kawan yang jualan disini juga ibu coba jualan disini, barang kayak sanjai ni dulu cuman ada satu pemasok yang datang dari sumbar langsung. Pedagang disini kalau sanjai dari dia semua tu karena waktu tu belum ada sales sales sampai sini lagi karena jauhkan jadi dulu sama tu dagangan kami kalau sanjai cuman dia yang ngisi. Nanti sekali sebulan dia datang lagi catat barang yang laku apa yang perlu ditambah, dulu masi sepi dek barang air minum sama rokok ni jauh pergi beli dulu. Kalau sekarang udah ada sales nya sekali dua minggu datang nanti tu kan, kalau kita baik pelanggan juga baik lah. Namanya kita lintas kita harus bersabar jualan ni kalau lagi sepi ya kita tahan tahan beli barang dulu.” **(Hasil wawancara dengan Ibu Rina Siahaan, 7 Desember 2025)**

Pengalaman serupa juga disampaikan oleh Ibu Tri Ayu Widyaningsih yang menjelaskan bahwa pada masa awal berdagang, pemasok enggan menitipkan barang karena kondisi pasar yang belum stabil. Ia menyatakan:

“Kalau kita pribadi sih sudah sekitar 17 tahun lah, dulu itukan namanya zaman dulu ya orang mau masukkan barang aja nitipin barang itukan susah. Jadi paling paling kayak cuman mineral air air itu loh.”

“Kalau kita pribadi sih sudah sekitar 17 tahun lah, dulu itukan namanya zaman dulu ya orang mau masukkan barang aja nitipin barang itukan susah. Jadi paling paling kayak cuman mineral air air itu loh.” **(Hasil wawancara dengan Ibu Tri Ayu Widyaningsih, 6 Desember 2025)**

Sementara itu, Ibu Nince Manalu juga menjelaskan bahwa sebagian besar barang dagangannya saat ini berasal dari sistem titip jual, sehingga ia tidak terbebani oleh kewajiban membayar barang yang belum terjual. Ia menyampaikan:

“Barang jualan disini ditiip semuanya kecuali rokok.”

“Barang jualan disini ditiip semuanya kecuali rokok.” **(Hasil wawancara dengan Ibu Nince Manalu, 6 Desember 2025)**

Berdasarkan temuan tersebut, sistem titip jual dapat dipahami sebagai bentuk rasionalitas aktor dalam mengelola keterbatasan modal usaha. Dalam kerangka teori Coleman, pedagang memanfaatkan mekanisme pertukaran yang menguntungkan untuk mencapai tujuan ekonominya tanpa harus memiliki sumber daya finansial yang besar. Dengan sistem titip jual, pedagang dapat mengurangi risiko kerugian akibat barang tidak laku, rusak, atau kadaluarsa, karena tanggung jawab atas barang tersebut tetap berada pada pemasok. Strategi ini memungkinkan pedagang menjaga likuiditas keuangan dan memastikan uang tunai dapat digunakan untuk kebutuhan yang lebih mendesak, seperti pembelian barang yang harus dibayar tunai atau kebutuhan rumah tangga.

Selain itu, sistem titip jual juga memberikan fleksibilitas bagi pedagang dalam menghadapi fluktuasi pembeli. Ketika kondisi penjualan sedang sepi, pedagang seperti Ibu Rina memilih untuk “menahan beli barang” agar modal tidak terhenti pada stok yang tidak bergerak. Kendala berupa ketergantungan pada pemasok tetap disadari oleh pedagang, namun risiko tersebut dinilai lebih kecil dibandingkan risiko kehabisan modal jika harus membeli

barang secara tunai dalam jumlah besar. Dengan demikian, pemanfaatan sistem titip jual menunjukkan bahwa pedagang di Simpang Palas bertindak sebagai aktor rasional yang mampu mengelola sumber daya modal secara hati-hati dan adaptif. Strategi ini memperkuat kemampuan pedagang sektor informal dalam mengelola risiko usaha dan mempertahankan keberlangsungan ekonomi keluarga.

3. Relasi atau jaringan sosial

Usaha pedagang di Simpang Palas tidak hanya ditentukan oleh kepemilikan modal ekonomi, tetapi juga sangat dipengaruhi oleh jejaring hubungan sosial yang terbangun antara pedagang dengan pihak-pihak terkait. Teori James S. Coleman, jejaring tersebut dapat dipahami sebagai bentuk modal sosial (*social capital*) yang melekat dalam relasi antarindividu dan berfungsi sebagai sumber daya penting dalam mencapai kepentingan ekonomi.

Bagi pedagang di Simpang Palas, modal sosial ini terutama terwujud dalam relasi dengan pemasok (*supplier*) dan konsumen, khususnya pengemudi bus dan travel, yang secara langsung menopang keberlangsungan aktivitas perdagangan. Hubungan sosial tidak hanya berfungsi sebagai ikatan emosional, tetapi juga memiliki nilai ekonomi karena memungkinkan terjadinya kerja sama, kepercayaan, dan pertukaran sumber daya.

Bagi pedagang sektor informal, jejaring sosial menjadi sangat penting karena keterbatasan akses terhadap modal formal, perlindungan hukum, dan fasilitas pemerintah. Oleh karena itu, pengembangan relasi dengan pihak-pihak tertentu seperti pemasok, sesama pedagang, dan pembeli menjadi sumber daya kunci bagi aktor untuk memperluas pasar dan mempercepat perputaran barang dagangan. Jaringan sosial pedagang di Simpang Palas berperan sebagai penopang utama berkembangnya pasar lokal yang bersifat informal namun berkelanjutan.

Peran jejaring sosial terlihat jelas dari hubungan pedagang dengan pemasok barang dagangan. Ibu Tri Ayu Widyaningsih menjelaskan bahwa pada awalnya sangat sulit mendapatkan pemasok yang bersedia menitipkan barang, namun seiring waktu kepercayaan mulai terbentuk. Ia menyatakan:

“Kalau kita pribadi sih sudah sekitar 17 tahun lah, dulu itukan namanya zaman dulu ya orang mau masukkan barang aja nitipin barang itukan susah. Jadi paling paling kayak cuman mineral air air itu loh.”

“Kalau kita pribadi sih sudah sekitar 17 tahun lah, dulu itukan namanya zaman dulu ya orang mau masukkan barang aja nitipin barang itukan susah. Jadi paling paling kayak cuman mineral air air itu loh.” (Hasil wawancara dengan Ibu Tri Ayu Widyaningsih, 6 Desember 2025)

Pengalaman Ibu Tri Ayu Widyaningsih (50 tahun) sumber daya yang dimiliki bu tri sebagai pedagang di kawasan Simpang Palas. Awal mulai jualan dengan akses terhadap barang dagangan masih terbatas sehingga pedagang berada pada posisi yang relatif lemah karena sumber daya bersifat langka. Namun, seiring terbentuknya pasar yang semakin mapan dan meningkatnya intensitas aktivitas perdagangan, posisi tawar pedagang mengalami penguatan. Dalam kondisi tersebut, pemasok justru menjadi pihak yang bergantung pada pedagang sebagai saluran distribusi utama. Kepercayaan (*trust*) yang terbangun antara pedagang dan pemasok kemudian berkembang menjadi suatu pengikat yang penting, karena memungkinkan terjalannya kerja sama jangka panjang, fleksibilitas pembayaran, serta keberlanjutan pasokan barang.

Seiring berkembangnya pasar di Simpang Palas, relasi dengan pemasok semakin kuat dan jumlah pemasok pun bertambah. Hal ini juga dirasakan oleh Ibu Rina Siahaan, yang menjelaskan bahwa kini pemasok datang secara rutin untuk mengecek barang dagangan dan mencatat penjualan. Ia mengungkapkan:

“Nanti sekali sebulan dia datang lagi catat barang yang laku apa yang perlu ditambah, dulu masi sepi dek barang air minum sama rokok ni jauh pergi beli dulu. Kalau sekarang udah ada sales nya sekali dua minggu datang nanti tu kan, kalau kita baik pelanggan juga baik lah.”

“Nanti sekali sebulan dia datang lagi catat barang yang laku apa yang perlu ditambah, dulu masi sepi dek barang air minum sama rokok ni jauh pergi beli dulu. Kalau sekarang udah ada sales nya sekali dua minggu datang nanti tu kan, kalau kita baik pelanggan juga baik lah.”

(Hasil wawancara dengan Ibu Rina Siahaan, 7 Desember 2025)

Hal serupa juga di sampaikan oleh kakak Jessica. Ia mengungkapkan:

“Awalnya yang masuk nawarin barang orang sumbar nawarin sanjai, sanjainya dititip nanti sekali sebulan datang buat cek barangnya sampe sekarang masih ngambil ada juga ngambil dari sales lain. Kamipun ambil barang nggak banyak banyak bingung juga mau disimpan dimana sekarangpun kondisi jualan agak susah gitu sekarang bang lagi sepi apa apa susah, tapi ya adalah orang beli”

“Awalnya yang masuk nawarin barang orang sumbar nawarin sanjai, sanjainya dititip nanti sekali sebulan datang buat cek barangnya sampe sekarang masih ngambil ada juga ngambil dari sales lain. Kamipun ambil barang nggak banyak banyak bingung juga mau disimpan dimana sekarangpun kondisi jualan agak susah gitu sekarang bang lagi sepi apa apa susah, tapi ya adalah orang beli” **(Hasil wawancara dengan kakak Jessica pada 7 Desember 2025)**

Relasi sosial antar pedagang juga berperan penting dalam menjaga keberlangsungan pasar. Ibu Nince Manalu menekankan pentingnya menjaga hubungan baik dengan pedagang lain agar tidak terjadi konflik yang dapat mengganggu usaha. Ia menyatakan:

“Hubungan pedagang aman cuman kalau udah ramai kita bilang baik baik sama yang punya mobil dan warung sebelah.”

“Hubungan pedagang aman cuman kalau udah ramai kita bilang baik baik sama yang punya mobil dan warung sebelah.” **(Hasil wawancara dengan Ibu Nince Manalu, 6 Desember 2025)**

Hubungan sesama pedagang tak kalah penting dengan hubungan ke pemasok dan pembeli, dalam pernyataan yang disampaikan bu nince beliau menjaga hubungan dengan sesama pedagang sehingga menimbulkan lingkungan yang nyaman sesama pedagang

Berdasarkan temuan tersebut, jaringan sosial dapat dipahami sebagai sumber daya penting yang dimanfaatkan pedagang untuk mengembangkan pasar lokal di Simpang Palas. Dalam kerangka teori Coleman, kepercayaan dan hubungan berulang antar aktor menciptakan peluang pertukaran yang saling menguntungkan. Hubungan baik dengan pemasok memungkinkan pedagang memperoleh barang dagangan secara berkelanjutan melalui sistem titip jual, sementara relasi dengan sopir bus dan konsumen lintas memperluas jangkauan pasar tanpa biaya promosi formal. Jejaring sosial antar pedagang juga berfungsi sebagai mekanisme pengendalian sosial informal yang membantu menjaga ketertiban dan mengurangi konflik di antara mereka.

Meskipun jejaring sosial ini tidak bersifat formal dan tidak dilindungi secara hukum, pedagang menilai manfaatnya jauh lebih besar dibandingkan risikonya. Kendala seperti ketergantungan pada relasi tertentu atau kemungkinan putusnya hubungan tetap disadari, namun hal tersebut dipandang sebagai risiko yang dapat dikelola melalui komunikasi dan sikap saling percaya. Dengan demikian, peran jejaring sosial dalam perkembangan pasar lokal menunjukkan bahwa pedagang di Simpang Palas tidak hanya mengandalkan lokasi dan modal finansial, tetapi juga secara rasional membangun dan memelihara hubungan sosial sebagai strategi untuk mengelola risiko usaha. Temuan ini menegaskan bahwa pasar lokal di Simpang

Palas berkembang bukan semata-mata karena faktor fisik, tetapi juga karena kekuatan hubungan sosial yang dibangun oleh para aktor di dalamnya.

4. Internal Pedagang

Dalam teori pilihan rasional James S. Coleman, sumber daya tidak hanya bersifat ekonomi atau fisik, tetapi juga dapat berbentuk karakter pedagang yang muncul dari pengalaman (Coleman, 1990). Sumber daya merupakan sesuatu yang dimiliki pedagang untuk mencapai tujuannya, secara tidak langsung berarti pedagang memiliki control atas dirinya sendiri dalam mempertahankan usahanya. Pedagang sector informal yang berada dalam kondisi rentan kena razia pemerintah tentu harus memiliki pertimbangan yang matang dalam menjalankan usahanya, toleransi yang dimanfaatkan aktor sebagai sumber daya.

Sumber daya ini merujuk pada kemampuan aktor membaca, memahami, dan menyesuaikan diri dengan pasar dagang berikut dengan kebijakan serta pola penegakan aturan yang berlaku. Pengalaman yang dimiliki pedagang menjadi sumber daya yang penting dalam menjalankan usahanya seperti sifat sabar, rajin, dan gigih karena tiap pedagang memiliki pengalamannya tersendiri yang perlu dipertimbangkan. Bagi pedagang sektor informal yang tidak memiliki akses langsung terhadap kekuasaan formal, pemanfaatan celah regulasi menjadi strategi rasional untuk mempertahankan usaha di tengah ketidakpastian hukum. Di kawasan Simpang Palas, celah regulasi muncul dari ketidaktegasan penertiban, pertimbangan situasional aparat, serta adanya manfaat fungsional keberadaan pedagang bagi lingkungan sekitar.

Pemanfaatan celah regulasi terlihat dari pengalaman para pedagang yang berulang kali mengalami penertiban namun tetap kembali berjualan di lokasi yang sama. Ibu Nur Melinda menyampaikan bahwa meskipun menyadari status lahan yang bermasalah, pedagang memilih patuh sementara dan kembali berjualan setelah situasi memungkinkan. Ia menyatakan:

“Kami pernah kena gusur ya namanya tanah inikan tanah pemerintah itu ya nurut aja habistu jualan lagi.”

“Kami pernah kena gusur ya namanya tanah inikan tanah pemerintah itu ya nurut aja habistu jualan lagi.” **(Hasil wawancara dengan Ibu Nur Melinda, 6 Desember 2025)**

Pernyataan yang disampaikan ibu Melinda menjadi gambaran bahwa usaha yang telah dijalankan sampai sekarang memiliki jalan yang tidak mudah. Berdagangnya ibu Melinda sampai sekarang meski telah digusur oleh pemerintah merupakan salah satu pengalaman yang telah dirasakan selama 10 tahun berjualan, beliau tidak menyerah untuk memulai usaha lagi.

Sikap serupa juga ditunjukkan oleh Ibu Tri Ayu Widyaningsih, yang memandang penggusuran sebagai gangguan sementara dalam upaya mencari nafkah. Ia mengungkapkan:

“Ya ngikutin aja sih habis digusur ya bangunin aja lagi gitu kita kan namanya cari nafkah.”

“Ya ngikutin aja sih habis digusur ya bangunin aja lagi gitu kita kan namanya cari nafkah.” **(Hasil wawancara dengan Ibu Tri Ayu Widyaningsih, 6 Desember 2025)**

Selain dari sisi pedagang, celah regulasi juga dapat dilihat dari pandangan aparat pemerintah. Bapak Chandra, selaku aparat Satpol PP yang pernah terlibat langsung dalam penertiban di Simpang Palas, menjelaskan bahwa lemahnya pengawasan dan pertimbangan situasional membuat penertiban tidak dilakukan secara berkelanjutan. Ia menyampaikan:

“Dulu tahun berapa si entah 2012 atau 2015 udah pernah kita bersihkan karena terlalu jauh dari jangkauan kami jadi kami monitornya kerjasama dengan camat. Kesalahan dari kami itulan kurang pemantauan cuman sekarangkan orang tu belum mengganggu kali ke jalan ke pemakai jalan keluar masuk pekanbaru dan taka da juga laporan dari camat gitu. Memang sudah lama kami ga ada tertibkan disitu juga belum dibutuhkan juga ke sana jadi kita tuutp mata. Sebagai satpol pp dilemma kami memang kalau dibiarkan terus mereka bertambah

banyak seolah olah kita bebaskan, tetapi sudah ada komunikasi secara persuasive dari kami untuk mengingatkan pedagang karena kami pun memiliki sop nggak bisa langsung turun gitu aja. Selagi belum dibutuhkan seperti pelebaran jalan pembangunan drainase kami tutup mata karena ada juga untungnya bagi pengendara menambah penerangan.”

“Dulu tahun berapa si entah 2012 atau 2015 udah pernah kita bersihkan karena terlalu jauh dari jangkauan kami jadi kami monitornya kerjasama dengan camat. Kesalahan dari kami itulan kurang pemantauan cuman sekarangkan orang tu belum mengganggu kali ke jalan ke pemakai jalan keluar masuk pekanbaru dan taka da juga laporan dari camat gitu. Memang sudah lama kami ga ada tertibkan disitu juga belum dibutuhkan juga ke sana jadi kita tuutp mata. Sebagai satpol pp dilemma kami memang kalau dibiarkan terus mereka bertambah banyak seolah olah kita bebaskan, tetapi sudah ada komunikasi secara persuasive dari kami untuk mengingatkan pedagang karena kami pun memiliki sop nggak bisa langsung turun gitu aja. Selagi belum dibutuhkan seperti pelebaran jalan pembangunan drainase kami tutup mata karena ada juga untungnya bagi pengendara menambah penerangan.” **(Hasil wawancara dengan Bapak Chandra, 12 Desember 2025)**

Pernyataan Bapak Chandra menunjukkan bahwa praktik pengawasan terhadap pedagang di kawasan Simpang Palas berlangsung dalam kerangka diskresi dan pertimbangan situasional. Penertiban pernah dilakukan pada periode sebelumnya, namun keterbatasan jangkauan pengawasan, tidak adanya laporan lanjutan dari pihak kecamatan, serta belum munculnya kebutuhan mendesak seperti pelebaran jalan atau pembangunan drainase menyebabkan intensitas penertiban tidak berlanjut. Kondisi ini menciptakan ruang toleransi kebijakan, di mana aparat secara sadar melakukan penyesuaian tindakan berdasarkan tingkat urgensi dan dampak yang ditimbulkan oleh keberadaan pedagang.

Berdasarkan temuan tersebut, pedagang melihat dan memiliki kemampuan untuk berpikir secara rasional berdasarkan pengalaman yang telah didapat celah regulasi dapat dipahami sebagai sumber daya yang dimanfaatkan secara rasional oleh pedagang. Aktor akan menyesuaikan tindakan dengan struktur yang ada, termasuk memanfaatkan ketidaktegasan dan toleransi aparat untuk mempertahankan tujuan ekonominya. Pernyataan Bapak Chandra menunjukkan bahwa penertiban tidak dilakukan secara konsisten karena adanya pertimbangan jarak, keterbatasan pengawasan, serta belum adanya kebutuhan mendesak pembangunan. Kondisi ini menciptakan ruang toleransi yang secara tidak langsung memberi kesempatan bagi pedagang untuk tetap berjualan.

Dari sudut pandang pedagang, celah regulasi tersebut dipahami sebagai risiko yang dapat dikelola, bukan sebagai larangan absolut. Strategi patuh sementara dan kembali berjualan setelah penertiban merupakan bentuk rasionalitas politik, di mana aktor tidak melakukan perlawanan terbuka tetapi memanfaatkan waktu dan kelonggaran kebijakan. Kendala utama berupa ketidakpastian hukum dan ancaman penggusuran tetap disadari, namun dalam situasi minimnya alternatif pekerjaan, pedagang menilai bahwa bertahan dengan memanfaatkan celah regulasi merupakan pilihan paling rasional. Dengan demikian, keberlangsungan usaha pedagang di Simpang Palas tidak hanya ditopang oleh modal ekonomi, sosial, dan fisik, tetapi juga oleh kemampuan aktor membaca dan memanfaatkan dinamika regulasi. Temuan ini menegaskan bahwa dalam sektor informal, relasi antara pedagang dan aparat negara membentuk ruang negosiasi yang berfungsi sebagai sumber daya politik dalam strategi bertahan hidup.

5.2.1 Nilai Ekonomi dan Preferensi Pedagang

Pilar ketiga dalam Teori Pilihan Rasional yang dikemukakan oleh James S. Coleman adalah nilai (*values*) dan preferensi (*preferences*). Coleman menjelaskan bahwa tindakan aktor selalu diarahkan pada tujuan tertentu yang dianggap bernilai oleh individu. Preferensi inilah

yang menjadi dasar bagi aktor dalam menilai dan memilih satu tindakan di antara berbagai alternatif yang tersedia. Sebaliknya, keputusan tersebut merupakan konsekuensi logis dari preferensi nilai yang dianut oleh pedagang, yaitu menempatkan kepastian arus kas harian dan stabilitas ekonomi keluarga sebagai prioritas utama dibandingkan kepatuhan terhadap legalitas lahan.

1. Preferensi

Dalam teori pilihan rasional James S. Coleman, preferensi ekonomi dipahami sebagai nilai atau tujuan yang ingin dicapai aktor melalui tindakan yang dipilihnya (Coleman, 1990). Preferensi ini menjadi dasar bagi aktor dalam menentukan mana pilihan yang dianggap paling menguntungkan dan realistis di tengah berbagai keterbatasan. Preferensi ekonomi sektor informal, tidak selalu berorientasi pada akumulasi keuntungan jangka panjang, melainkan pada kepastian pendapatan harian dan kelancaran perputaran modal. Aktor akan cenderung memilih tindakan yang mampu memberikan manfaat ekonomi paling nyata dan langsung, meskipun tindakan tersebut mengandung risiko struktural seperti ketidakpastian hukum atau penertiban. Oleh karena itu, preferensi ekonomi pedagang menjadi kunci untuk memahami mengapa mereka bertahan di lokasi tertentu dan mengapa risiko penggusuran dapat ditoleransi.

Salah satu temuan penting dalam penelitian ini berkaitan dengan preferensi pedagang terhadap sistem pembayaran tunai. Dalam kajian sosiologi ekonomi, praktik transaksi di wilayah permukiman atau masyarakat pinggiran kerap diwarnai oleh relasi sosial berbasis hutang (bon) yang bersifat mengikat secara sosial, namun pada saat yang sama menghambat perputaran modal usaha. Berbeda dengan kondisi tersebut, pedagang di kawasan Simpang Palas secara sadar memilih berjualan di jalur lintas, karena karakteristik konsumennya yang bersifat transien, yakni pembeli yang singgah sementara dan melakukan transaksi secara tunai. Pilihan lokasi ini menjadi strategi rasional untuk memutus rantai budaya berutang yang lazim terjadi dalam interaksi ekonomi berbasis kedekatan sosial.

Preferensi ekonomi para pedagang di Simpang Palas secara konsisten mengarah pada kepastian pembayaran tunai dan ramainya arus pembeli. Ibu Tri Ayu Widyaningsih menegaskan bahwa pengalaman berdagang di lingkungan pemukiman dengan sistem utang membuatnya lebih memilih lokasi jalan lintas yang menjamin pembayaran langsung. Ia menyatakan:

“Dulu sempat jualan di perawang yang kayak sayur sayur gitukan jadi orang kebanyakan ngebon lah kalau dijalan kan tentu orang cash gitulah.”

“Dulu sempat jualan di perawang yang kayak sayur sayur gitukan jadi orang kebanyakan ngebon lah kalau dijalan kan tentu orang cash gitulah.” (Hasil wawancara dengan Ibu Tri Ayu Widyaningsih, 6 Desember 2025)

Pengalaman berdagang di Perawang, di mana usaha kelontong yang dijalankannya mengalami kegagalan akibat tingginya praktik pembelian secara berutang oleh konsumen, membentuk preferensi nilai yang kuat terhadap sistem transaksi tunai. Pengalaman tersebut menjadi rujukan penting dalam menentukan pilihan lokasi usaha selanjutnya. Bagi aktor seperti Ibu Tri, kawasan jalan lintas tidak sekadar dipahami sebagai lokasi fisik untuk berjualan, melainkan sebagai ruang ekonomi yang menjamin likuiditas, karena karakteristik konsumennya yang melakukan pembayaran secara langsung. Dengan demikian, jalan lintas dianggap sebagai zona transaksi yang relatif terbebas dari risiko piutang, sehingga mampu menopang keberlangsungan modal usaha.

Preferensi terhadap pembeli yang membayar tunai juga ditegaskan oleh Ibu Nince Manalu, yang membandingkan berjualan di rumah dengan berjualan di jalan lintas. Ia mengungkapkan:

“Saya belum pernah kepikiran untuk pindah ke tempat lain karena ibu dekat tinggal sini dan pembelinya nggak itu itu aja kalau jual dirumah rumah yang beli itu itu aja dan sering pula orang itu bon.”

“Saya belum pernah kepikiran untuk pindah ke tempat lain karena ibu dekat tinggal sini dan pembelinya nggak itu itu aja kalau jual dirumah rumah yang beli itu itu aja dan sering pula orang itu bon.” **(Hasil wawancara dengan Ibu Nince Manalu, 6 Desember 2025)**

Pengalaman Ibu Nince Manalu (48 tahun) memperlihatkan secara jelas preferensi tersebut. Ia terus terang membandingkan nilai ekonomi berdagang di lingkungan rumah dengan berdagang di jalan lintas. Preferensinya condong pada jalan lintas karena lokasi tersebut memungkinkan transaksi tunai dan menghindarkan usaha dari risiko piutang macet, yang kerap muncul ketika berhadapan dengan konsumen yang memiliki hubungan sosial dekat, seperti tetangga atau kenalan. Dalam perspektif rasionalitas ekonomi, pilihan ini merupakan upaya sadar untuk menjaga kesehatan arus kas usaha serta memastikan keberlanjutan pendapatan harian.

Selain itu, besarnya potensi pendapatan harian juga menjadi pertimbangan utama pedagang. Ibu Tri Ayu Widyaningsih menyampaikan bahwa meskipun harus bekerja lebih lama, hasil yang diperoleh di Simpang Palas dinilai sepadan. Ia menyatakan:

“Hari hari biasa aja sekarang kotornya bisa sampai lima juta sehari tapi ya itu cape gitu lantaran enggak tutup warungnya buka 24 jam gantian sama anak sama bapak jaganya.”

“Hari hari biasa aja sekarang kotornya bisa sampai lima juta sehari tapi ya itu cape gitu lantaran enggak tutup warungnya buka 24 jam gantian sama anak sama bapak jaganya.” **(Hasil wawancara dengan Ibu Tri Ayu Widyaningsih, 6 Desember 2025)**

Berdasarkan temuan tersebut, preferensi ekonomi pedagang di Simpang Palas dapat dipahami sebagai orientasi terhadap kepastian pendapatan tunai dan tingginya peluang transaksi. Dalam kerangka teori Coleman, aktor akan memilih tindakan yang paling sesuai dengan preferensi nilai yang dianutnya. Bagi pedagang, preferensi terhadap pembeli yang membayar tunai dipandang lebih rasional dibandingkan pembeli tetap di lingkungan pemukiman yang sering melakukan utang. Kepastian pembayaran memungkinkan pedagang menjaga perputaran modal, memenuhi kebutuhan rumah tangga, dan menghindari risiko piutang macet. Oleh karena itu, lokasi jalan lintas dinilai memiliki utilitas ekonomi yang lebih tinggi dibandingkan lokasi lain, meskipun secara hukum lebih berisiko.

Selain itu, preferensi terhadap besarnya pendapatan harian juga memperkuat keputusan pedagang untuk bertahan. Meskipun jam kerja panjang dan tingkat kelelahan tinggi, pedagang menilai bahwa hasil ekonomi yang diperoleh sebanding dengan tenaga yang dikeluarkan. Dalam logika rasionalitas, biaya berupa kelelahan fisik dan risiko penertiban ditukar dengan manfaat berupa pendapatan yang relatif stabil dan dapat diprediksi setiap hari. Kendala struktural seperti penggusuran dan ketidakpastian legalitas tidak diabaikan, tetapi ditempatkan pada posisi yang lebih rendah dalam hierarki preferensi ekonomi.

Dengan demikian, preferensi ekonomi pedagang di Simpang Palas menunjukkan bahwa tindakan bertahan hidup mereka didorong oleh nilai utilitas yang konkret dan langsung, bukan oleh pertimbangan normatif atau kepatuhan formal semata. Temuan ini menegaskan bahwa keputusan pedagang sektor informal untuk bertahan di ruang ekonomi yang berisiko merupakan hasil dari kalkulasi rasional yang selaras dengan preferensi ekonomi mereka.

2. Nilai Pedagang

Pengambilan keputusan para pedagang tidak hanya didasarkan pada pertimbangan ekonomi, tetapi juga pada nilai tanggung jawab terhadap pemenuhan kebutuhan keluarga. Dalam teori pilihan rasional James S. Coleman, nilai (*values*) merupakan komponen penting yang memengaruhi preferensi dan tindakan aktor (Coleman, 1990). Nilai berfungsi

sebagai landasan bagi aktor dalam menentukan tujuan yang ingin dicapai dan pengorbanan yang bersedia dilakukan.

Pedagang sektor informal, orientasi nilai tidak hanya berpusat pada keuntungan ekonomi semata, tetapi juga pada keberlangsungan ekonomi keluarga. Usaha berdagang dipahami sebagai sarana utama untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga, membiayai kesehatan anggota keluarga, pendidikan anak, serta menjaga stabilitas hidup sehari-hari. Pedagang yang sudah lama berjualan di simpang palas dan masih ada sampai sekarang memiliki nilai yang fundamental, terlebih mereka berjualan lebih dari 10 tahun tetap berjualan menghadapi persaingan dagang yang semakin rumit.

Oleh karena itu, keputusan pedagang untuk bertahan di lokasi yang berisiko seperti Simpang Palas tidak dapat dilepaskan dari nilai tanggung jawab keluarga yang mereka pegang. Nilai tersebut mendorong pedagang untuk tetap menjalankan usaha meskipun menghadapi berbagai kendala struktural. Orientasi nilai terhadap keluarga terlihat jelas dari pengalaman para pedagang. Ibu Rina Siahaan menegaskan bahwa keputusannya berjualan di Simpang Palas berkaitan langsung dengan kondisi ekonomi keluarga yang memburuk akibat suami yang sering sakit. Ia menyampaikan:

“Ibu baru ini coba jualan sebelumnya cuman di rumah jadi karena suami sering sakit gajinya udah ga cukup lagi ibu coba jualan disini.”

“Ibu baru ini coba jualan sebelumnya cuman di rumah jadi karena suami sering sakit gajinya udah ga cukup lagi ibu coba jualan disini.” **(Hasil wawancara dengan Ibu Rina Siahaan, 7 Desember 2025)**

Ibu Nur Melinda juga menunjukkan bahwa usahanya berdagang merupakan satu-satunya pilihan realistis untuk tetap menafkahi keluarga di usia yang tidak lagi muda. Ia mengungkapkan:

“Tempatnya enak buat jualan di jalan lintas mau kerja lain ngga sanggup umur udah 53.”

“Tempatnya enak buat jualan di jalan lintas mau kerja lain ngga sanggup umur udah 53.” **(Hasil wawancara dengan Ibu Nur Melinda, 6 Desember 2025)**

Sementara itu, Ibu Tri Ayu Widyaningsih menekankan bahwa jam kerja panjang yang ia jalani semata-mata dilakukan demi mencukupi kebutuhan keluarga. Ia menyatakan:

“Hari hari biasa aja sekarang kotornya bisa sampai lima juta sehari tapi ya itu cape gitu lantaran enggak tutup warungnya buka 24 jam gantian sama anak sama bapak jaganya.”

“Hari hari biasa aja sekarang kotornya bisa sampai lima juta sehari tapi ya itu cape gitu lantaran enggak tutup warungnya buka 24 jam gantian sama anak sama bapak jaganya.” **(Hasil wawancara dengan Ibu Tri Ayu Widyaningsih, 6 Desember 2025)**

Orientasi nilai keluarga juga tercermin dari pernyataan Ibu Nince Manalu, yang memilih tetap berjualan di Simpang Palas karena lokasi tersebut menjamin pendapatan harian yang stabil bagi keluarganya. Ia menyampaikan:

“Saya belum pernah kepikiran untuk pindah ke tempat lain karena ibu dekat tinggal sini.”

“Saya belum pernah kepikiran untuk pindah ke tempat lain karena ibu dekat tinggal sini.” **(Hasil wawancara dengan Ibu Nince Manalu, 6 Desember 2025)**

Berdasarkan temuan tersebut, dapat dipahami bahwa orientasi nilai pedagang di Simpang Palas sangat kuat mengarah pada keberlangsungan ekonomi keluarga. Dalam kerangka teori Coleman, nilai keluarga menjadi tujuan utama yang memengaruhi pilihan rasional aktor. Pedagang tidak semata-mata mempertimbangkan keuntungan maksimal, tetapi lebih pada kemampuan usaha untuk menjamin kebutuhan dasar keluarga tetap terpenuhi. Kondisi seperti sakitnya anggota keluarga, keterbatasan usia, dan kebutuhan biaya hidup

mendorong pedagang untuk bertahan pada usaha yang telah mereka kuasai, meskipun berada dalam ruang ekonomi yang berisiko.

Nilai tanggung jawab terhadap keluarga juga menjelaskan mengapa pedagang bersedia menerima jam kerja panjang, kelelahan fisik, serta ancaman penggusuran. Risiko tersebut dinilai lebih kecil dibandingkan risiko kehilangan sumber nafkah utama. Dalam kondisi keterbatasan pilihan kerja, bertahan berjualan di Simpang Palas dipandang sebagai tindakan paling rasional untuk menjaga stabilitas ekonomi keluarga. Dengan demikian, orientasi nilai pedagang terhadap keluarga memperlihatkan bahwa rasionalitas mereka tidak bersifat individualistik, melainkan berakar pada kepentingan kolektif rumah tangga. Temuan ini menegaskan bahwa strategi bertahan hidup pedagang sektor informal dibentuk oleh nilai-nilai keluarga yang kuat, yang kemudian diterjemahkan ke dalam tindakan ekonomi yang rasional sesuai dengan kondisi dan sumber daya yang dimiliki.

3. Orientasi Nilai terhadap Efisiensi Pengelolaan Modal Usaha

Dalam teori pilihan rasional James S. Coleman, nilai yang dianut aktor memengaruhi cara aktor tersebut menggunakan dan mengelola sumber daya yang dimiliki (Coleman, 1990). Efisiensi pengelolaan modal menjadi nilai penting bagi pedagang sektor informal karena keterbatasan modal awal, ketidakpastian pendapatan, dan tingginya kebutuhan ekonomi rumah tangga. Efisiensi dalam konteks ini tidak selalu berarti penghematan ekstrem, tetapi kemampuan mengalokasikan modal secara hati-hati agar usaha dapat terus berjalan tanpa mengalami kerugian besar. Pedagang akan cenderung memilih strategi yang menekan pengeluaran, menghindari pemborosan, serta menyesuaikan jumlah stok dengan kondisi pasar. Orientasi nilai terhadap efisiensi inilah yang kemudian membentuk pola pengelolaan usaha pedagang di Simpang Palas.

Orientasi nilai terhadap efisiensi pengelolaan modal terlihat dari cara para pedagang mengatur pembelian dan penjualan barang dagangan. Ibu Rina Siahaan menjelaskan bahwa ketika kondisi penjualan sedang sepi, ia menahan pembelian barang agar modal tidak habis tertahan pada stok. Ia menyatakan:

“Namanya kita lintas kita harus bersabar jualan ni kalau lagi sepi ya kita tahan tahan beli barang dulu.”

“Namanya kita lintas kita harus bersabar jualan ni kalau lagi sepi ya kita tahan tahan beli barang dulu.” (Hasil wawancara dengan Ibu Rina Siahaan, 7 Desember 2025)

Efisiensi modal juga tercermin dari pernyataan Ibu Nince Manalu yang memanfaatkan sistem titip jual agar tidak mengeluarkan modal besar di awal. Ia mengungkapkan:

“Barang jualan disini dititip semuanya kecuali rokok.”

“Barang jualan disini dititip semuanya kecuali rokok.” (Hasil wawancara dengan Ibu Nince Manalu, 6 Desember 2025)

Ibu Tri Ayu Widyaningsih menambahkan bahwa pengalaman masa lalu membuatnya lebih berhati-hati dalam mengelola modal, terutama terkait utang konsumen. Ia menyatakan:

“Dulu sempat jualan di perawang yang kayak sayur sayur gitukan jadi orang kebanyakan ngebon lah.”

“Dulu sempat jualan di perawang yang kayak sayur sayur gitukan jadi orang kebanyakan ngebon lah.” (Hasil wawancara dengan Ibu Tri Ayu Widyaningsih, 6 Desember 2025)

Jessica sebagai generasi muda juga berperan dalam menjaga efisiensi modal dengan membantu menjalankan usaha keluarga agar tetap produktif. Ia mengungkapkan:

“Ada la sampingan buat mutar modal.”

“Ada la sampingan buat mutar modal.” (Hasil wawancara dengan Jessica, 7 Desember 2025)

Berdasarkan temuan tersebut, orientasi nilai pedagang terhadap efisiensi pengelolaan modal dapat dipahami sebagai bentuk rasionalitas yang berangkat dari keterbatasan sumber daya. Dalam kerangka teori Coleman, aktor akan memilih tindakan yang memungkinkan sumber daya yang dimiliki dapat digunakan secara optimal untuk mencapai tujuan utama. Bagi pedagang di Simpang Palas, tujuan tersebut bukanlah ekspansi usaha, melainkan keberlangsungan ekonomi keluarga. Oleh karena itu, strategi seperti menahan pembelian stok saat sepi, memanfaatkan sistem titip jual, serta menghindari praktik utang merupakan tindakan rasional yang selaras dengan nilai efisiensi.

Efisiensi pengelolaan modal juga menjadi cara pedagang mengelola risiko usaha. Kendala seperti fluktuasi pembeli, ketidakpastian pendapatan, dan ancaman penertiban membuat pedagang harus lebih selektif dalam menggunakan modal. Dengan menekan pengeluaran dan memaksimalkan barang yang laku, pedagang dapat menjaga kestabilan keuangan usaha meskipun dalam kondisi pasar yang tidak menentu. Dengan demikian, orientasi nilai terhadap efisiensi pengelolaan modal menunjukkan bahwa pedagang sektor informal di Simpang Palas bertindak secara rasional dan realistis sesuai dengan kondisi yang dihadapi. Tindakan mereka mencerminkan upaya menjaga keseimbangan antara kebutuhan ekonomi, keterbatasan modal, dan risiko usaha, sehingga usaha tetap dapat bertahan dalam jangka panjang

5.3 Strategi Pedagang dalam Mempertahankan Keberlangsungan Usaha

Dalam menghadapi kondisi ekonomi yang tidak menentu serta ancaman penertiban oleh pemerintah, para pedagang di kawasan Simpang Palas tidak bersikap pasif. Sebaliknya, mereka secara aktif mengembangkan berbagai upaya untuk mempertahankan keberlangsungan usaha dan memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Dalam kajian sosiologi ekonomi, upaya-upaya tersebut dikenal sebagai strategi bertahan (*survival strategies*). Suharto, menyatakan bahwa definisi dari strategi bertahan hidup adalah kemampuan seseorang dalam menerapkan seperangkat cara untuk mengatasi berbagai permasalahan yang melingkupi kehidupannya

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara di lapangan, pedagang di Simpang Palas menerapkan strategi bertahan yang bersifat rasional dan adaptif. Aktivitas berdagang tidak dilakukan secara sporadis, melainkan melalui perhitungan yang matang dalam mengelola keterbatasan modal, meminimalkan risiko kerugian, serta menyiasati kemungkinan penertiban. Strategi-strategi tersebut menunjukkan kemampuan pedagang dalam menyesuaikan diri dengan kondisi struktural yang membatasi, sekaligus mencerminkan upaya sadar untuk menjaga keberlangsungan usaha di tengah ketidakpastian. Uraian berikut akan membahas secara lebih mendalam bentuk-bentuk strategi bertahan yang diterapkan oleh pedagang di kawasan Simpang Palas.

1. Strategi Aktif

Strategi pertama yang menonjol dalam praktik bertahan pedagang di Simpang Palas adalah penyesuaian waktu kerja terhadap karakteristik lingkungan usaha. Para pedagang menyadari bahwa Simpang Palas bukanlah pasar konvensional yang hanya ramai pada waktu tertentu, melainkan merupakan jalur lalu lintas utama yang menghubungkan Kota Pekanbaru dengan kawasan industri seperti Dumai dan Duri. Kondisi tersebut menyebabkan arus kendaraan berlangsung secara berulang selama 24 jam, sehingga peluang transaksi tidak terbatas pada jam-jam tertentu saja. Sebagaimana disajikan lokasi simpang palas sebagai berikut:



Gambar 5.7 Lokasi Penjualan Simping Palas

Sumber: Dokumentasi penulis, 2025

Menyadari potensi tersebut, pedagang menerapkan strategi aktif waktu kerja dengan membuka warung selama 24 jam penuh. Strategi ini didasarkan pada pemahaman bahwa segmen konsumen seperti sopir truk dan bus malam memiliki potensi ekonomi yang signifikan. Namun, perpanjangan jam operasional tentu menuntut ketersediaan tenaga kerja yang lebih besar. Untuk mengatasi hal tersebut, pedagang tidak merekrut tenaga kerja dari luar yang memerlukan biaya tambahan, melainkan melibatkan anggota keluarga inti seperti suami, istri, dan anak yang telah dewasa untuk menjaga warung secara bergantian. Pola kerja bergiliran ini memungkinkan usaha tetap beroperasi tanpa menambah beban biaya tenaga kerja.

Sebagaimana diungkapkan oleh Ibu Tri Ayu Widyaningsih, strategi penjagaan secara bergantian memastikan warung tetap beroperasi tanpa henti. Dalam kalkulasi rasional pedagang, penutupan warung berarti hilangnya potensi pendapatan, sementara kebutuhan rumah tangga tetap harus dipenuhi. Oleh karena itu, keterlibatan keluarga dipandang sebagai cara paling efisien untuk menekan biaya operasional sekaligus memaksimalkan keuntungan bersih.

“Dulu sempat jualan di perawang yang kayak sayur sayur gitukan jadi orang kebanyakan ngebon lah kalau dijalan kan tentu orang cash gitulah. Hari hari biasa aja sekarang kotornya bisa sampai lima juta sehari tapi ya itu cape gitu lantaran enggak tutup warungnya buka 24 jam gantian sama anak sama bapak jaganya.”

Dulu sempat jualan di perawang yang kayak sayur sayur gitukan jadi orang kebanyakan ngebon lah kalau dijalan kan tentu orang cash gitulah. Hari hari biasa aja sekarang kotornya bisa sampai lima juta sehari tapi ya itu cape gitu lantaran enggak tutup warungnya buka 24 jam gantian sama anak sama bapak jaganya..” **(Hasil Wawancara dengan ibu Tri Ayu Widyaningsih 6 Desember 2025)**

Selain strategi pengelolaan waktu, pedagang juga menerapkan strategi memperbanyak barang dagangan untuk memberikan pilihan pada pembeli dan membuat warung kelihatan lebih ramai. Beragamnya barang dagangan yang dijual disusun secara rapi oleh pedagang sehingga lebih menarik untuk dilihat oleh pembeli, seperti yang diungkapkan ibu nince manalu :

“Disini kan jalan lintas banyak orang lewat lewat orangnya pun berganti ganti yang beli ga itu itu aja jadi ga ada yang namanya ngutang. Barang jualan disini dititip kayak sanjai,

bolu, lapis legit, dan kue kue kering ni semuanya kecuali rokok, salesnya datang dua kali seminggu, barangnya datang langsung dari gudangnya”

Disini kan jalan lintas banyak orang lewat lewat orangnya pun berganti ganti yang beli ga itu itu aja jadi ga ada yang namanya ngutang. Barang jualan disini dititip kayak sanjai, bolu, lapis legit, dan kue kue kering ni semuanya kecuali rokok, salesnya datang dua kali seminggu, barangnya datang langsung dari gudangnya **(Hasil wawancara dengan Ibu Nince Manalu 6 Desember 2025).**

Jessica membantu menjaga warung ketika orang tuanya tidak berada di lokasi, jessica terlihat bahwa sebagai anak beliau juga turut membantu dalam mempertahankan usahanya terutama saat orang tuanya pergi berladang. Ia menyampaikan:

“Mamak sama bapak kadang pergi ke ladang jadi saya yang jaga warung, ada la sampingan buat mutar modal.”

“Mamak sama bapak kadang pergi ke ladang jadi saya yang jaga warung, ada la sampingan buat mutar modal.” **(Hasil wawancara dengan Jessica, 7 Desember 2025)**

Penjelasan diatas terlihat bahwa pedagang melakukan strategi aktif dengan caranya masing masing dan terkadang jika ada bus yang akan parkir di bahu jalan pedagang turut membantu mengamankan area depan warung agar bus memiliki tempat yang cukup untuk parkir.

2. Strategi Pasif

Salah satu temuan dalam penelitian ini adalah perubahan strategi pengelolaan modal yang diterapkan oleh pedagang di Simpang Palas. Pada tahap awal menjalankan usaha, pedagang harus menyediakan modal tunai untuk membeli barang dagangan secara langsung ke pasar yang berlokasi cukup jauh. Strategi tersebut mengandung risiko yang relatif tinggi, karena apabila barang dagangan tidak laku terjual, pedagang harus menanggung kerugian finansial secara penuh akibat modal yang tidak kembali.

Seiring perkembangan usaha, pedagang kemudian beralih ke strategi yang dinilai lebih aman dan efisien, yakni dengan memanfaatkan sistem titip jual. Adanya system ini bisa memperkecil resiko kerugian pedagang karena system titip jual memberikan keuntungan pada barang yang tidak laku atau sudah mendekati tanggal kedaluwarsa pedagang tidak perlu mengganti barang tersebut. Melalui sistem ini, pedagang menjalin kerja sama dengan pemasok atau tenaga penjualan (*sales*) yang datang langsung ke lokasi usaha dan menitipkan barang dagangan, seperti keripik sanjai, roti, dan kue kering, tanpa pembayaran di muka. Barang dagangan tersebut baru dibayarkan setelah terjual, sehingga beban modal tunai pedagang dapat ditekan secara signifikan.

Strategi titip jual ini memberikan keuntungan bagi pedagang karena meminimalkan risiko kerugian finansial. Barang dagangan yang tidak laku, rusak, atau melewati masa kedaluwarsa akan ditarik kembali oleh pemasok dan digantikan dengan barang baru, sehingga pedagang tidak menanggung kerugian langsung. Dengan demikian, pedagang dapat menjalankan usaha dengan kebutuhan modal yang relatif kecil, sementara dana tunai yang tersedia dapat dialokasikan untuk keperluan mendesak rumah tangga atau digunakan untuk membeli barang dagangan yang harus dibayar tunai, seperti rokok. Strategi ini berperan penting dalam menjaga stabilitas keuangan keluarga di tengah ketidakpastian pendapatan.

Selain itu, pedagang juga menerapkan manajemen stok yang berhati-hati sebagai bagian dari strategi bertahan. Seperti yang dilakukan oleh Ibu Nur Melinda dan Ibu Rina Siahaan, ketika kondisi penjualan sedang sepi, pedagang cenderung menghindari penyetokan barang yang cepat rusak atau basi, seperti kue basah. Sebaliknya, mereka memilih untuk menahan pembelian barang dan memprioritaskan stok produk yang lebih tahan lama, seperti minuman kemasan. Kemampuan untuk mengendalikan pengeluaran dan menyesuaikan volume

stok ini merupakan strategi rasional guna mencegah modal terhenti pada barang yang tidak berputar, sekaligus menjaga kelangsungan usaha dalam jangka panjang.

Upaya yang dilakukan pedagang tak hanya dengan menekan pengeluaran yang tidak penting tetapi juga cermat dalam memilih barang dagangan dengan mempertimbangkan barang yang diminati pembeli dan cepat terjual. Warung yang didirikan secara sederhana oleh pedagang juga termasuk upaya dalam menekan angka pengeluaran meskipun dibayang bayangi status belum resmi pedagang tetap memilih bertahan dengan mengupayakan berbagai cara untuk menyambung hidup.

3. Strategi Jaringan Sosial

Pedagang di kawasan Simpang Palas menyadari bahwa keberlangsungan usaha tidak dapat dicapai secara individual, melainkan sangat bergantung pada jejaring sosial dan relasi bisnis yang dibangun secara berkelanjutan. Oleh karena itu, pedagang mengembangkan dan mempertahankan usahanya dengan menjalin hubungan erat antara pemasok barang dan pengemudi angkutan umum, khususnya bus dan travel.

Hubungan dengan pemasok tidak semata-mata bersifat transaksional, tetapi berkembang menjadi hubungan berbasis kepercayaan. Pedagang menjaga relasi tersebut dengan menyetorkan hasil penjualan secara jujur dan tepat waktu. Sebagai timbal balik, pemasok menunjukkan loyalitas dengan memastikan ketersediaan barang dagangan, bahkan memberikan kelonggaran pembayaran ketika pedagang mengalami keterbatasan modal. Kepercayaan (*trust*) yang terbangun dalam relasi ini berfungsi sebagai modal sosial yang bernilai tinggi, karena mampu menggantikan keterbatasan modal tunai dalam menopang keberlangsungan usaha. Sales atau pemasok yang datang ke warung pedagang akan menawarkan minuman atau roti kepada sales.

Selain pemasok, pedagang juga secara aktif memelihara hubungan baik dengan para pengemudi bus dan travel, yang merupakan sumber utama arus konsumen di kawasan jalan lintas. Pedagang menyadari bahwa keberhasilan usaha sangat bergantung pada kendaraan yang singgah. Oleh karena itu, strategi yang diterapkan meliputi pemberian pelayanan yang ramah serta penyediaan tempat istirahat yang relatif nyaman bagi para pengemudi. Relasi ini menciptakan simbiosis mutualisme, di mana pengemudi memperoleh tempat singgah yang mendukung kenyamanan perjalanan, sementara pedagang memperoleh keuntungan dari penumpang yang turun untuk berbelanja dan makan. Kehadiran pengemudi langganan memberikan jaminan arus pembeli yang relatif stabil, sehingga mendukung keberlanjutan pendapatan harian pedagang. Pedagang di kawasan Simpang Palas menyadari bahwa keberlangsungan usaha tidak dapat dicapai secara individual, melainkan sangat bergantung pada jejaring sosial dan relasi bisnis yang dibangun secara berkelanjutan. Oleh karena itu, mereka mengembangkan strategi pemanfaatan jaringan sosial dengan menjalin hubungan erat dengan dua aktor kunci, yaitu pemasok barang dan pengemudi angkutan umum, khususnya bus dan travel. Jejaring ini berperan penting dalam menjaga stabilitas usaha di tengah keterbatasan modal, persaingan yang ketat, serta ketidakpastian legalitas lokasi berjalan.

Hubungan antara pedagang dan pemasok tidak semata-mata bersifat transaksional, melainkan berkembang menjadi hubungan berbasis kepercayaan (*trust*). Pedagang menjaga relasi tersebut dengan menyetorkan hasil penjualan secara jujur dan tepat waktu. Sebagai timbal balik, pemasok menunjukkan loyalitas dengan memastikan ketersediaan barang dagangan serta memberikan kelonggaran pembayaran ketika pedagang mengalami keterbatasan modal. Kepercayaan yang terbangun dalam relasi ini berfungsi sebagai modal sosial yang bernilai tinggi, karena mampu menggantikan keterbatasan modal tunai dan menjamin keberlanjutan pasokan barang dagangan.

Selain pemasok, pedagang juga secara aktif memelihara hubungan baik dengan para pengemudi bus dan travel yang menjadi sumber utama arus konsumen di kawasan jalan lintas. Pedagang menyadari bahwa kendaraan yang singgah merupakan penentu utama perputaran pendapatan harian. Oleh karena itu, strategi yang diterapkan meliputi pemberian pelayanan yang ramah, komunikasi yang baik, serta penyediaan tempat istirahat yang relatif nyaman bagi para pengemudi. Relasi ini membentuk simbiosis mutualisme, di mana pengemudi memperoleh tempat singgah yang mendukung kenyamanan perjalanan, sementara pedagang memperoleh keuntungan dari penumpang yang turun untuk berbelanja dan makan sebagaimana berikut:



Gambar 5.8 Penataan Produk

Sumber: Dokumentasi, 2025

Gambar 5.8 memperlihatkan pola penataan warung pedagang di kawasan Simpang Palas yang berada di sepanjang jalan lintas. Warung-warung tersebut disusun berderet mengikuti arah jalan, sehingga memudahkan akses bagi kendaraan yang melintas untuk singgah. Penataan ini mencerminkan strategi adaptif pedagang dalam memanfaatkan ruang yang tersedia secara optimal, sekaligus mendukung terbentuknya interaksi ekonomi antara pedagang, pengemudi, dan penumpang. Keberadaan warung yang tertata di sepanjang jalur lintas juga memperkuat fungsi kawasan Simpang Palas sebagai titik singgah strategis dalam aktivitas transportasi dan perdagangan informal.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat disimpulkan bahwa keberlangsungan usaha pedagang di kawasan Simpang Palas Rumbai tidak terjadi secara kebetulan, melainkan merupakan hasil dari proses pengambilan keputusan yang rasional dan adaptif. Adapun kesimpulan utama dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pedagang di Simpang Palas bertindak sebagai aktor rasional yang memilih bertahan berjualan karena menilai manfaat ekonomi dari lokasi strategis dan kepastian transaksi tunai lebih besar dibandingkan risiko penertiban, terutama di tengah keterbatasan pilihan pekerjaan alternatif.
2. Keberlangsungan usaha pedagang ditopang oleh kemampuan mengelola sumber daya fisik, finansial, dan sosial, seperti pemanfaatan lokasi jalan lintas, sistem konsinyasi, serta jejaring berbasis kepercayaan dengan pemasok dan pengemudi.

3. Keputusan pedagang untuk bertahan didorong oleh orientasi nilai yang menempatkan kepastian pendapatan dan tanggung jawab ekonomi keluarga sebagai prioritas utama dibandingkan kepatuhan terhadap regulasi tata ruang.
4. Pedagang di Simpang Palas menerapkan strategi aktif, seperti perpanjangan jam operasional, keterlibatan tenaga kerja keluarga, serta pembangunan warung dengan material sederhana, sebagai respons rasional terhadap ketidakpastian ekonomi dan risiko penertiban.

REFERENSI

- Chambers, R. (2021). *Rural development: Putting the last first*. London: Routledge
- Ellis, F. (2020). *Rural livelihoods and diversity in developing countries*. Oxford: Oxford University Press
- Ika, L. (2021). TEKNIK PENGAMBILAN SAMPEL PURPOSIVE DAN. *HISTORIS : Jurnal Kajian, Penelitian Dan Pengembangan Pendidikan Sejarah*, 6(1), 33–39.
- Mahesa, Y. L., Erizal, N., Nur, A., Sania, R., & Nadiah, P. (2023). Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Sanjai Rina di Kota Payakumbuh. *Jurnal Multidisiplin Indonesia*, 2, 1585–1594.
- Mark, G. (2005). The Impact of Social Structure on Economic Outcomes. *Journal Of Economic Persepectives*, 19(1), 33–50.
- Manning, C. (1991). *Informal Sector in Developing Countries*. Cambridge University Press.
- Masyhuri, A., & Ilhami, A. (2023). Analisis Bolu Kemojo sebagai Makanan Kearifan Lokal. *Sosietas*, 13(2), 124–129.
- Nugroho, A., & Ardiansyah, R. (2022). Digital survival strategy of micro and small enterprises during the COVID-19 pandemic in Indonesia. *Journal of Asian Business and Economic Studies*, 29(3), 251–266.
- Nur, R. I. (2022). PENGUMPULAN DATA DALAM PENELITIAN KUALITATIF : *Jurnal Keperawatan Indonesia*, 11, 35–40.
- Pekanbaru.go.id. (2025). Relokasi pedagang kaki lima di Kota Pekanbaru. Diakses dari <https://pekanbaru.go.id>
- Rafidah. (2019). Strategi dan Hambatan Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus PKL di Telanaipura Kota Jambi). *IJIEB: Indonesia Journal Os Islamic Economics and Bussiness*, 4, 55–69.
- RiauOnline. (2025). Keluhan warga ter
- Ritzer, G., & Goodman, D. J. (2008). *Sociological Theory* (7th ed.). McGraw-Hill.kait pedagang kaki lima di Pekanbaru. Diakses dari <https://riauonline.com>
- Sarastika, F., Wibowo, R., & Utami, P. (2024). Strategi bertahan hidup pedagang kaki lima di Pasar Bitingan Kudus. *Jurnal Sosiologi Ekonomi*, 9(1), 40–55.
- Sari, A. P., & Puspitasari, D. (2021). Peran Sektor Informal dalam Dinamika Ekonomi Perkotaan. *Jurnal Pembangunan Ekonomi dan Sosial*, 13(2), 89–101.
- Scott, J. C. (2019). *Weapons of the weak: Everyday forms of peasant resistance*. New Haven: Yale University Press
- Sofwatilla, Risnita, Syahran, J. M., & Arestya, S. D. (2024). *Teknik Analisis Data Kuantitatif Dan Kualitatif Dalam Penelitian Ilmiah*. 15(2), 79–91.
- Sugiyono, P. D. (2020). *METODE PENELITIAN MANAJEMEN* (M. P. Setiyawami, SH (ed.); 4th ed.). ALFABETA, cv.
- Vera, N. W., Wahyu, I. M., Arivan, M., Abdullah, S. R., & Win, A. M. (2024). Triangulasi Data Dalam Analisis Data Kualitatif. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(September), 826–833.

- Wibawa, L., Amalia, A., Ramadoni, A. A., Huda, M. K., Alimi, F., & Larassaty, A. L. (2022). *IMPLEMENTASI PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA DALAM UPAYA MENINGKATKAN KOMPETENSI KINERJA KARYAWAN DI PT. JALUR NUGRAHA EKAKURIR COUNTER AGEN PARK ROYAL SIDOARJO*. 9(2).
- Yanto, S.IP, M. S. (2017). STRATEGI SURVIVE PEMULUNG (STUDY KASUS KOMUNITAS PEMULUNG DI PINGGIRAN SUNGAI SAIL PEKANBARU). *Jurnal Risalah*, 28(1), 31–42.
- Zhang, J., Ahmad, S. Z., & Sun, S. (2021). Digitalization and small business survival: Evidence from emerging markets. *Journal of Business Research*, 135, 1–13