

WARUNG HIK BERTAHAN DALAM PERSAINGAN USAHA DI KOTA KARANGANYAR

Yanita Hendarti

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Surakarta
e-mail: yanita_hendarti@yahoo.co.id

ABSTRACT

This study aims to determine how the efforts of merchant stalls HIK (traders immigrants from outside the town of Karanganyar) in order to survive in the face of competition in the town of Karanganyar. Improvement of street vendors in the city of Karanganyar significantly from year to year. The increase was supported also by government policies in terms of the provision of land or a trade. Street vendors located in the town of Karanganyar include small food vendors, food stalls, coffee shops, small kiosks and others. One type of vendors who shows the development (in terms of quantity) in the town of Karanganyar is Warung HIK. is a merchant stalls HIK are street vendors (seller men) who sell food and drinks, such as coffee, tea, ginger, some snacks and a lunch pack. They trade on pavements or in front of the shopping center, special for the evening, after the store closed. Based on the results and discussion, it can be concluded that: Traders stall HIK in the town of Karanganyar been able to develop well and able to withstand competition, the ability to grow and survive the competition, in addition driven factors skills and high morale, also driven by involvement of social capital among traders, HIK stalls, stalls in the town of Karanganyar HIK can be classified into three categories, namely merchant stalls HIK independent, semi-independent and non-independent and most buyers find it convenient to stop by to linger in HIK stalls.

Keywords: HIK stalls, street vendors, competition

PENDAHULUAN

Peningkatan pedagang kaki lima di kota Karanganyar cukup signifikan dari tahun ke tahun. Peningkatan tersebut ditunjang pula oleh kebijakan pemerintah kabupaten dalam hal penyediaan lahan atau tempat berdagang. Pedagang kaki lima yang terdapat di kota Karanganyar antara lain pedagang makanan kecil, warung makan, warung kopi, kios-kios kecil dan lain-lain. Salah satu jenis pedagang kaki lima yang menunjukkan perkembangan (dari segi kuantitas) di kota Karanganyar adalah Warung HIK. Yang dimaksud dengan pedagang warung HIK adalah pedagang kaki lima (penjualnya laki-laki) yang menjual makanan dan minuman, seperti kopi, teh, jahe, beberapa jajanan dan nasi bungkus. Mereka berjualan di trotoar jalan atau di depan pertokoan, khusus untuk malam hari, setelah toko tutup. Dari pengamatan, asal

pedagang ini kebanyakan berasal dari kota-kota di Jawa Tengah, seperti Sukoharjo, Solo, Klaten, Wonogiri dan Yogyakarta bahkan Grobogan. Istilah pedagang warung HIK di kota Solo dan Yogyakarta biasa disebut dengan Pedagang Warung Angkringan. Di kota Karanganyar, jumlah warung HIK sekitar lima buah di lima tempat berbeda (sebelum krisis ekonomi 1998). Sampai dengan tahun 2016, jumlah warung HIK tersebut mengalami peningkatan, yaitu lebih dari 20 warung yang telah tersebar di kota Karanganyar. Kehadiran warung HIK tersebut juga mendorong beberapa masyarakat Karanganyar untuk membuka usaha sejenis yaitu Warung makan Lesehan. Dengan demikian, pedagang warung HIK di samping harus mampu bersaing dengan sesama pedagang warung HIK juga harus mampu bersaing dengan warung makan lesehan (remanen). Terkait permasalahan tersebut di

atas, maka penelitian ini lebih difokuskan untuk meneliti: "Bagaimana upaya para Pedagang Warung HIK agar mampu bertahan dalam menghadapi persaingan usaha di kota Karanganyar".

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana upaya pedagang warung HIK (pedagang pendatang dari luar kota Karanganyar) agar mampu bertahan dalam menghadapi persaingan usaha di kota Karanganyar.

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Penelitian ini mengambil lokasi di Kecamatan Karanganyar (Kecamatan Kota) kabupaten Karanganyar. Pengambilan lokasi tersebut berdasarkan kondisi bahwa pedagang warung HIK banyak berjualan di wilayah Kecamatan Kota.

Subjek Penelitian

Dalam penelitian ini yang menjadi subjek penelitian (informan) adalah para Pedagang Warung HIK yang berjualan di kota Karanganyar. Subjek penelitian ini perlu dipertegas karena di samping pedagang warung HIK tersebut masih banyak pedagang warung makan lesehan (remanen). Di samping itu, penelitian ini juga membutuhkan data yang dikumpulkan dari para pembeli (konsumen) di warung HIK, sebagai data pendukung.

Teknik Penentuan Informan

Dalam menentukan informan, penelitian ini menggunakan teknik Snow Ball (Teknik Bola Salju), yaitu peneliti memilih informan secara berantai. Jika data yang dikumpulkan dari informan ke-1 sudah selesai, peneliti minta agar informan memberikan rekomendasi untuk informan ke-2, kemudian informan ke-2 juga memberikan rekomendasi untuk informan ke-3 dan seterusnya. Proses bola salju ini berlangsung terus sampai peneliti memperoleh data yang cukup sesuai kebutuhan (Arikunto, 2002: 15).

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah Teknik Indepth Interview (Wawancara Mendalam). Teknik wawancara ini

tidak dilakukan secara ketat terstruktur, tertutup dan formal, tetapi lebih menekankan pada suasana akrab dengan mengajukan pertanyaan terbuka, lentur dan bersikap jujur dalam menyampaikan informasi sebenarnya.

Teknik Analisis Data

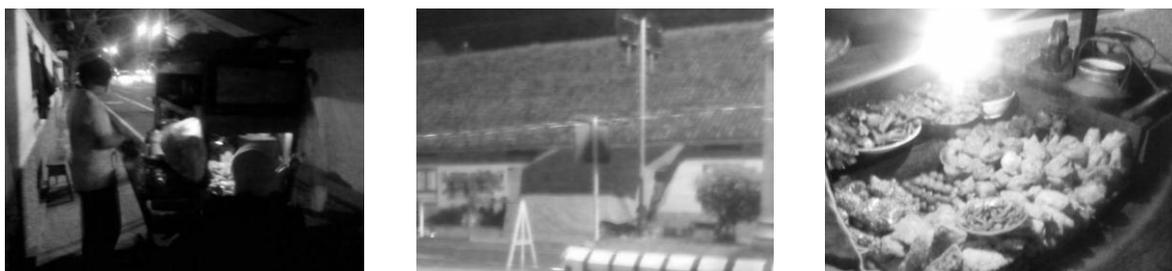
Berdasarkan pola azas penelitian kualitatif, maka aktivitas analisis data dilakukan di lapangan dan bahkan bersamaan dengan proses pengumpulan data dalam wawancara mendalam. Reduksi data dan sajian data merupakan dua komponen dalam analisis data (Sutopo, 1992).

Penarikan kesimpulan dilakukan jika pengumpulan data dianggap cukup memadai dan dianggap selesai. Jika terjadi kesimpulan yang dianggap kurang memadai maka diperlukan aktivitas verifikasi dengan sasaran yang lebih terfokus. Ketiga komponen aktivitas tersebut saling berinteraksi sampai diperoleh kesimpulan yang mantap. Menurut Sutopo (1992), analisis data tersebut dinamakan Model Analisis Interaktif.

HASIL PENELITIAN

Bagi masyarakat kota Karanganyar yang sering ke warung HIK merasa tidak asing dengan keberadaan pedagang warung HIK, tetapi bagi masyarakat yang belum pernah ke warung HIK, maka akan sedikit kesulitan untuk membedakannya dengan warung kopi lesehan, yang juga sudah menjamur di kota Karanganyar. Dalam menjalankan usahanya, pedagang warung HIK menggunakan sebuah gerobak dari kayu dan diterangi dengan lampu kecil dengan bahan bakar minyak tanah (Orang Jawa menyebut: lampu thinthir atau teplok), dan mereka menjajakan makanannya mulai selepas sore (sekitar jam 5 sore) sampai menjelang dini hari (sekitar jam 1 sampai dengan jam 2 malam). Biasanya pedagang warung HIK memarkir gerobaknya kemudian menutupi bagian depan dengan terpal mulai dari atap gerobak sampai ke tanah, mirip sebuah tenda.

Kemudian mereka memasang bangku tempat duduk di dalam tenda tersebut pada setiap sisi gerobak dan juga menyediakan tikar plastik bagi pembeli yang suka duduk di



Gambar 1. Warung HIK di kota Karanganyar dan penyajian makanan dan minuman

bawah sebelah kiri dan kanan gerobak. Di dalam gerobak pada bagian kanan terdapat kompor arang untuk memanaskan air dan di atasnya terdapat tiga teko besar. Tiga teko besar tersebut satu berisi air putih yang dididihkan, satu berisi wedang jahe dan satunya lagi berisi wedang teh. Dibagian kiri ketiga teko besar tersebut, biasanya diisi dengan bungkus nasi, lauk seperti ceker (kaki ayam), tempe dan tahu bacem serta beberapa jenis sate, seperti sate usus dan sate telur puyuh. Nasi bungkus yang disediakan biasanya disebut *sego kucing*, karena memang isinya relatif lebih sedikit, seperti makanan kucing, berupa nasi dengan sambal teri atau nasi dengan racikan seiris kecil bandeng goreng dan sambal.

Sisi gerobak sebelah belakang (dekat dengan pedagang) biasanya digunakan untuk tempat sendok, berbagai rokok eceran, tempat gula dan kopi. Cadangan gula dan kopi, cadangan rokok dan bahan minum lainnya biasanya disimpan di dalam laci bagian atas gerobak, sementara laci kecil di bawah tumpukan makanan digunakan untuk menyimpan uang, sedangkan bagian belakang dari tempat duduk pedagang disediakan dua sampai dengan empat ember berisi air yang digunakan untuk persediaan air bersih yang akan dima-

sak dan untuk mencuci gelas yang kotor.

Berdasarkan hasil pengamatan awal di lapangan, diketahui bahwa sampai dengan tahun 2014 jumlah pedagang warung HIK di Kota Karanganyar lebih dari 20 (dua puluh) pedagang. Lokasi usaha mereka cukup menyebar pada trotoar jalan atau emper pertokoan di pusat kota Karanganyar. Lokasi usaha tersebut dapat digambarkan seperti tabel 1 di bawah ini:

Berdasarkan hasil pengamatan di lapangan (tabel 1) tersebut di atas, diketahui bahwa hampir di semua jalan protokol yang ada di kota Karanganyar selalu ada pedagang warung HIK. Pada beberapa jalan, misalnya Jalan Lawu timur, Jalan Lawu tengah, Jalan Lawu barat, Taman Pancasila Karanganyar, di samping pedagang warung HIK yang disebutkan di atas, juga ada pedagang warung makan remanen dan warung makan permanen. Dengan demikian, walaupun lokasi usaha pedagang warung HIK mampu menyebar di seluruh jalan protokol di kota Karanganyar, untuk dapat bertahan dalam usahanya mereka harus mampu bersaing dengan pedagang warung makan permanen dan remanen, yang pedagangnya asli Karanganyar. Untuk lebih memperjelas tentang keberadaan pedagang warung HIK di kota Karanganyar, berikut ini akan

Tabel 1: Lokasi Usaha Pedagang Warung HIK di Kota Karanganyar

No	Nama Jalan Lokasi Usaha	Jumlah Pedagang
1	Jalan Lawu timur	6 pedagang
2	Jalan Basuki Rahcmat	1 pedagang
3	Jalan Jumok	10 pedagang
4	Jalan Lawu tengah	7 pedagang
5	Jalan Lawu barat	3 pedagang
6	Stadion 45 Karanganyar	1 pedagang
Jumlah Pedagang Warung HIK		28 pedagang

Sumber: Hasil pengamatan di lapangan, 2014

dipaparkan rangkuman hasil wawancara dengan tiga pedagang warung HIK yang menjadi informan dalam penelitian ini.

WINARNO (40 tahun)

Winarno adalah salah satu pedagang warung HIK di kota Karanganyar dengan lokasi usaha di jalan Lawu timur. Sebelum membuka usaha warung HIK di kota Karanganyar, dia bekerja di Jakarta dan setelah mendapat PHK tahun 1998, membuka usaha warung HIK. Winarno datang dan memulai usaha warung HIK di kota Karanganyar pada tahun 1999, setelah temannya, yang sudah lama membuka usaha warung HIK di kota Karanganyar melihat bahwa di kota Karanganyar masih terbuka peluang untuk mengembangkan usaha warung HIK. Dan setelah bermusyawarah dengan istrinya, maka Winarno bersama istri dan anak ke duanya datang ke Karanganyar, dan saat ini dia telah mengontrak rumah di dusun Kedungrejo desa Jati kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar (kontrak rumahnya setahun Rp 1.500.000,00). Di rumah kontrakan tersebut, di samping Winarno meneruskan usaha warung HIK, istrinya juga mempunyai usaha membuat jajanan untuk dijual di warung HIK. Dalam menjalankan usahanya, Winarno tidak mengenal hari pantangan (informasi yang diperoleh bahwa pedagang lain tidak berjualan setiap hari Jum'at Legi). Dia berjualan setiap hari mulai jam 16.30 sampai dengan jam 02.00 dan kadang-kadang sampai 03.00 WIB. Jika hari sepi (biasanya kalau hujan) jumlah pembelinya hanya sekitar 40 orang dan pendapatan bersihnya sekitar Rp 60.000,00 per hari, tetapi kalau hari ramai (biasanya Malam Minggu atau ada acara keramaian di kota Karanganyar) jumlah pembelinya bisa sampai 100 orang lebih dan pendapatan bersih bisa mencapai Rp 150.000,00 lebih per hari. Biasanya Winarno dan keluarganya sebulan sekali pulang ke Purwodadi untuk menjenguk anaknya yang pertama dan orang tua. Untuk pulang ke Purwodadi, hasil dari warung HIK yang dibawa sekitar Rp 2.000.000,00 dan nilai tersebut belum termasuk hasil dari penghasilan istrinya yang membuat jajanan.

Terkait dengan strategi untuk mengem-

bangkan usaha dan agar mampu bersaing di pasar, maka winarno memperbanyak menu makanan dan mempertahankan rasa. Kalau masalah rezeki, Winarno sudah sangat percaya dan diserahkan kepada Allah SWT, tetapi dia akan terus berusaha memberi pelayanan kepada pelanggan dengan ramah, salah satu usahanya adalah mengajak “ngobrol” pembeli sehingga saling mengenal dan akhirnya menjadi pelanggan. Winarno sangat optimis bahwa usaha warung HIK di kota Karanganyar dapat berkembang dengan baik. Menurutnya, di samping masyarakat Karanganyar suka “ngopi”, di kota Karanganyar sering ada acara yang mampu menarik pengunjung atau penonton yang sangat banyak di samping Malam Minggu tentunya. Dengan banyaknya masyarakat datang ke kota Karanganyar secara langsung akan berpengaruh terhadap jumlah pembeli di warung HIK.

SUROTO (21 tahun)

Suroto adalah seorang pedagang warung HIK dengan pendidikan terakhir lulus SLTP dan sampai saat ini belum menikah. Masuk ke kota Karanganyar pada tahun 2009. Pada awal tahun 2009, Suroto memutuskan datang ke kota Karanganyar dan untuk itu dia menjalankan gerobak warung HIK milik orang. Karena belum banyak mengenal kondisi daerah dan belum banyak mengenal orang yang halaman tokonya bersedia ditempati untuk usaha, maka dia sempat kesulitan untuk mencari lokasi usaha yang strategis sehingga akhirnya menemukan tempat di jalan Lawu barat di depan Warnet Fatima.

Pada pertengahan tahun 2008, Suroto bertemu dengan Sardiman seorang guru agama di SD Karanganyar. Sardiman adalah pemilik gerobak yang menyewakan beberapa gerobak di wilayah Solo dan Karanganyar serta memasok Makanannya. Lokasi tersebut menurut Suroto sangat strategis karena masih “ngijeni” dan pesaingnya hanya warung makan permanen dengan pembeli yang sebagian besar adalah konsumen warnet Fatima. Suroto menjalankan usaha warung HIK mulai jam 17.00 sampai dengan 13.30 WIB. Modal awal usaha warung HIK yang dia keluarkan sekitar Rp 100.000,0 untuk kebutuhan bahan mi-

numan dan rokok yang akan dijual, sedangkan gerobaknya dia menyewa dari Sardiman dan membayar uang sewa sehari sebesar Rp 2.000,00. Untuk jajanan yang diambil dari Sardiman, dia hanya mengambil keuntungan Rp 50,00 per biji. Sampai saat ini perkembangan usaha warung HIK Suroto sudah dapat berjalan dengan baik. Jika hari sepi pendapatan bersih yang diperoleh sekitar Rp 20.000,00 dan pada waktu hari ramai pendapatan bersihnya mencapai Rp 50.000,00 lebih. Suroto dalam sebulan pulang ke Juman-tono sebanyak satu kali dan hasil dari usaha warung HIK yang dibawa pulang ke Juman-tono sekitar Rp 700.000,00. Melihat perkembangan usaha sampai saat ini, Suroto optimis kalau usaha warung HIK di kota Karanganyar dapat berkembang dengan baik. Di samping masyarakat yang suka “ngopi” tiap malam, di kota Karanganyar sering ada acara keramaian dan hal itu akan berpengaruh terhadap jumlah pembeli warung HIK. Untuk menjaga agar pembelinya banyak dan dapat menjadi pelanggan, Suroto memberikan pelayanan kepada pembeli dengan baik dan berusaha mengenal dan mengajak ngobrol pembelinya. Di samping itu, dengan jajanan yang lengkap dan pelayanan untuk “*mbakar*” jajanan sangat menarik pembeli karena lebih berbeda dengan warung makan permanen.

SULARNO (35 Tahun)

Sularno adalah pedagang warung HIK, asal Karanganyar Jawa Tengah, yang berjualan kota Karanganyar mulai tahun 2006. Sampai saat ini ia berjualan warung HIK di depan rumah di jalan Basuki Rachmat desa Jati kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar. Sebelumnya ia adalah pedagang sepatu keliling di kota Surabaya. Alasan pindah usaha adalah selain di kota Surabaya sepi konsumen sepatu, ia merasa tidak enak untuk numpang terus di rumah pamannya. Coba-coba membuka warung HIK di depan rumahnya untuk menampung penikmat HIK dari dusun dan desanya serta perumahan (mulai banyak bermunculan perumahan).

Pada waktu awal membuka warung HIK, Sularno tidak langsung membuka usaha warung HIK dengan lokasi di teras rumahnya

tetapi agak maju di halaman rumah persis di badan jalan Basuki Rachmat. Setelah beberapa bulan, karena keamanan konsumen dan hujan yang membuat konsumen agak sepi maka diputuskan memindah lokasi usaha dan cukup berhasil memenuhi keinginan konsumen. Ia membuka usaha warung HIK sendiri dan didukung oleh kedua orang tua dan istrinya. Sampai saat ini, Sularno masih membuka usaha tersebut di teras rumahnya dengan terus menambah menu makanan. Sularno dapat berjualan tiap hari mulai pukul 17.00 sampai dengan pukul 02.00 WIB dan pendapatan bersih yang ia peroleh rata-rata sebesar Rp 50.000,00 per hari. Sularno optimis usaha warung HIK-nya di kota Karanganyar akan dapat berkembang dan mampu bersaing dengan pedagang warung makan remanen maupun warung makan permanen. Dengan jajanan yang disajikan cukup bervariasi dan pelayanan untuk membakar jajanan sangat disukai oleh pembeli maka usaha warung HIK mampu bersaing. Di samping itu, Sularno mengamati bahwa masyarakat Karanganyar, khususnya yang muda-muda, sangat gemar santai sambil minum teh atau jahe. Untuk menarik pembeli supaya menjadi pelanggan, Sularno berusaha memberi pelayanan yang baik dan ramah serta mengajak ngobrol dengan pembeli. Sampai saat ini, jumlah pelanggannya sudah banyak dan sangat akrab dengannya.

PEMBAHASAN

Keberadaan Pedagang Warung HIK

Pedagang warung HIK di kota Karanganyar merupakan salah satu pedagang sektor informal yang mampu bertahan menghadapi dampak krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia. Di samping mampu memberikan pendapatan untuk keluarga yang relatif cukup, mereka juga mampu membuka lapangan pekerjaan dan sekaligus mengurangi angka pengangguran.

Bagi kota Karanganyar, keberadaan pedagang warung HIK mampu menghidupkan kota Karanganyar pada malam hari. Dengan adanya aktivitas ekonomi di malam hari suasana kota Karanganyar menjadi tidak sepi. Di samping itu, dengan adanya warung HIK maka tersedia tempat bagi masyarakat Karang-

anyar yang membutuhkan tempat untuk santai, ngobrol, maupun berdiskusi pada malam hari.

Masyarakat yang datang di warung HIK cukup bervariasi, mulai dari remaja sampai dengan orang tua. Berdasarkan jenis pekerjaan, pembeli di warung HIK antara lain pelajar SLTP, SLTA, mahasiswa, guru, pegawai negeri/swasta, pedagang, tukang becak, buruh kasar, makelar sepeda motor/mobil, dan lain-lain. Mereka datang ke warung HIK dengan berbagai tujuan, ada yang sekedar membeli makanan dan minuman dan langsung pulang, ada yang bersama teman-temannya mencari tempat yang santai untuk ngobrol sambil menikmati minuman atau jajanan, dan ada yang sengaja menjadikan warung HIK sebagai tempat untuk diskusi untuk membahas sesuatu. Tema yang menjadi bahan untuk ngobrol atau diskusi sangat beragam, mulai masalah sekolah, pergaulan remaja, permasalahan pekerjaan, kondisi perekonomian, pelayanan publik, olah raga sampai dengan masalah perkembangan politik di daerah atau negara.

Terkait dengan minuman, makanan dan jajanan yang disediakan di warung HIK, pembeli dapat memilih dengan leluasa karena cukup bervariasi minuman, makanan dan jajanannya. Jenis minuman yang disediakan antara lain kopi, jahe, teh, susu, es teh, es susu, dan berbagai jenis minuman serbuk instan. Jenis makanan yang disediakan adalah nasi bungkus atau disebut *sego kucing*, dengan variasi nasi dengan sambal dan teri (seiris kecil bandeng), atau nasi dengan racikan tempe goreng (nasi oseng), sedangkan jenis jajanan yang disediakan antara lain tempe, tahu, tahu dan tempe bacem, pisang goreng, tahu susur, sate koyor, sate telur puyuh, sate usus, ceker ayam, dan kepala ayam dan lain-lain. Selain itu, di warung HIK juga disediakan berbagai jenis rokok yang dijual secara eceran. Dari berbagai jenis minuman dan jajanan yang disediakan tersebut, minuman yang paling banyak disukai pembeli adalah wedang jahe, teh dan kopi, sedangkan untuk jajanannya kebanyakan yang disukai adalah jajanan yang dibakar, misalnya tahu atau tempe bacem bakar, mendol bakar, sate telur puyuh atau sate usus bakar dan lain-lain.

Penggolongan Pedagang Warung HIK

Berdasarkan tingkat kemandirian (kepemilikan) pedagang warung HIK terhadap gerobak untuk berjualan maupun penyediaan makanan dan jajanan yang akan disajikan, maka pedagang warung HIK di kota Karanganyar dapat digolongkan menjadi tiga golongan, yaitu pedagang warung HIK yang mandiri, semi mandiri, dan non mandiri. Seorang pedagang warung HIK dikatakan sebagai pedagang yang mandiri adalah jika mereka memiliki gerobak sendiri sekaligus menyiapkan makanan dan jajanan sendiri, kendati tetap dan selalu bersedia menerima makanan titipan. Pedagang warung HIK yang termasuk dalam golongan semi mandiri adalah jika mereka memiliki gerobak sendiri tetapi makanan dan jajanan dipasok oleh orang lain, biasanya oleh ketua kelompok. Sedangkan pedagang warung HIK yang termasuk dalam golongan non mandiri adalah mereka yang menyewa gerobak dan sekaligus mengambil makanan dan minuman dari ketua kelompok, sehingga sifatnya hanya menjualkan saja. Salah satu pedagang warung HIK yang termasuk golongan mandiri adalah Winarno, umur 40 tahun dan berasal dari kota purwodadi Jawa Tengah. Sampai saat ini, Winarno bersama dengan anak istrinya mengontrak rumah di dusun Kedungrejo desa Jati kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar. Winarno mempunyai gerobak sendiri untuk berjualan di Jalan Lawu barat Karanganyar, sedangkan makanan, minuman, dan jajanannya yang membuat adalah istrinya. Makanan dan jajanan yang dibuat oleh istri Winarno. Selain Winarno, pedagang warung HIK lain yang termasuk golongan mandiri adalah Sularno seorang pedagang warung HIK di Jalan Basuki Racmat Karanganyar, dan Suyanto seorang pedagang warung HIK di Jalan Lawu tengah Karanganyar.

Pedagang warung HIK yang termasuk golongan semi mandiri, salah satunya adalah mbah Sukri di halaman kantor BKKBN Karanganyar, mbah Sukri mempunyai gerobak sendiri untuk berjualan, sedangkan untuk makanan dan jajanan yang disajikan tidak membuat sendiri tetapi mengambil dari pemasok makanan dan jajanan. Pedagang warung HIK

Tabel 2: Penggolongan Pedagang Warung HIK di Kota Karanganyar

No	Penggo- longan	Nama Pedagang	Keterangan
1	Mandiri	Winarno	Memiliki gerobak sendiri Membuat makanan dan jajanan sendiri Menjadi Ketua Kelompok dan memasok makanan dan jajanan
2	Semi Mandiri	Mbah Bladu	Memiliki gerobak sendiri Mengambil makanan dan jajanan dari pemasok
3	Non Mandiri	Suroto	Tidak memiliki gerobak sendiri, menyewa dari pengusaha gerobak HIK Mengambil makanan dan jajanan dari pengusaha gerobak HIK

Sumber: Hasil wawancara yang diolah, 2014

yang termasuk dalam golongan non mandiri, salah satunya adalah Suroto, umur 21 tahun dan berasal dari Jumantono, Karanganyar, Jawa Tengah. Sampai saat ini Suroto berjualan di Jalan Lawu tengah, teras Warnet Fatima. Untuk membuka usaha warung HIK, Suroto tidak mempunyai gerobak sendiri tetapi menyewa gerobak dari Sardiman. Demikian juga dengan makanan dan jajanan yang disajikan, juga mengambil dari sardiman.

Modal Sosial pada Pedagang Warung HIK

Usaha warung HIK merupakan salah satu bentuk kegiatan perekonomian kecil yang mampu bertahan di tengah sulitnya kondisi perekonomian. Kemampuan bertahan (*survivalitas*) tersebut menandakan bahwa modal sosial (*social capital*) telah berperan baik pada para pedagang warung HIK. Disebut modal sosial, karena para pedagang tersebut saling memberikan informasi dan membantu, baik menyangkut peluang usaha, tempat usaha, tempat tinggal, modal, kelompok usaha dan lain-lain. Dengan adanya modal sosial tersebut, mereka menjadi mampu bertahan (*survive*) di tengah persaingan usaha di kota Karanganyar. Modal sosial yang telah berperan pada para pedagang warung HIK tersebut di atas, dapat dijelaskan sebagai berikut:

Informasi Peluang Usaha

Pedagang warung-warung HIK yang sudah lama membuka usaha di kota Karanganyar memberikan informasi kepada saudara maupun teman di kota asalnya, bahwa di Kota

Karanganyar masih terbuka luas dan mempunyai prospek yang bagus untuk membuka usaha warung HIK. Kebanyakan yang diberikan informasi adalah mereka sudah mempunyai usaha sejenis di kota lain, tetapi menghadapi kesulitan mengembangkan usahannya dan akhirnya mereka tertarik untuk masuk ke kota Karanganyar. Winarno tertarik membuka usaha warung HIK di kota Karanganyar (tahun 1999) karena mendapat informasi dari temannya, yang sudah lama membuka usaha warung HIK di kota Karanganyar, bahwa di kota Karanganyar peluang usaha warung HIK masih sangat terbuka dan mempunyai prospek yang bagus. Suroto tertarik datang ke kota Karanganyar (tahun 2009) karena mendapat informasi dari temannya yang sudah berjualan warung HIK di kota Karanganyar. Suroto langsung berjualan secara non mandiri. Demikian juga dengan Sularno, karena mendapatkan informasi dari tetangganya yang sudah lama membuka usaha warung HIK di kota Karanganyar, maka pada tahun 2006 memutuskan untuk pulang ke kota Karanganyar. Untuk pertama kali Sularno masih coba-coba dan setelah mengetahui prospek usaha warung HIK yang cukup bagus, maka Sularno memutuskan untuk mengelola secara baik. Baik Winarno, Suroto maupun Sularno, sebelum menjadi pedagang warung HIK ke kota Karanganyar, mereka adalah pekerja di sektor yang lain di luar kota asal ataupun Karanganyar. Alasan mereka pindah ke kota Karanganyar adalah karena PHK, sepi usaha dan untuk mengembangkan usaha lain.

Informasi Tempat Usaha

Kebanyakan pedagang warung HIK yang baru masuk ke kota Karanganyar kesulitan memilih tempat yang strategis untuk usahanya. Mereka biasanya meminta bantuan kepada pedagang warung HIK yang sudah lama dan sudah mengenal daerah di kota Karanganyar, untuk memilihkan tempat yang strategis dan sekaligus memintakan izin kepada orang yang mempunyai halaman untuk ditempati usaha warung angkringan. Baik Suroto maupun winarno, memutuskan untuk membuka usaha warung HIK, pada awalnya mereka kebingungan untuk mencari tempat berjualan yang strategis dan kebingungan untuk minta izin kepada orang yang halaman rumah atau tokonya ditempati usaha warung HIK, tetapi akhirnya mereka dibantu oleh pedagang warung HIK yang sudah lama berjualan dan memahami kondisi di kota Karanganyar.

Survivalitas Pedagang Warung HIK

Pedagang warung HIK merupakan salah satu usaha sektor informal di Kota Karanganyar yang mampu menunjukkan perkembangan yang signifikan dari tahun ke tahun. Kemampuan mereka untuk dapat berkembang dan bertahan (*survive*) menghadapi persaingan usaha di kota Karanganyar, di samping faktor keterampilan dan semangat kerja yang mereka miliki, juga didukung dengan berperannya modal sosial dengan baik di antara mereka. Dalam hal ini, peran modal sosial menjadi sangat penting bagi para pedagang warung HIK, karena dengan saling memberikan informasi maupun bantuan, baik informasi peluang usaha, lokasi usaha yang strategis, modal usaha, menjadikan para pedagang warung HIK mampu berkembang dengan baik dan mempunyai kemampuan untuk bertahan menghadapi persaingan usaha di kota Karanganyar.

Dari sisi konsumen atau pembeli, keberadaan warung HIK di kota Karanganyar telah mampu memberikan tempat untuk bersantai, mengobrol dan berdiskusi bagi masyarakat Karanganyar pada malam hari. Pembeli yang datang ke warung HIK semata-mata tidak hanya untuk membeli makanan dan minuman

saja (motif ekonomi), tetapi makanan dan minuman tersebut sebagai pelengkap bagi mereka untuk bersantai, mengobrol dan berdiskusi. Dengan tempat yang sederhana, minuman dan jajanan yang bervariasi, dan tersedia tikar untuk lesehan mampu menarik pembeli untuk berlama-lama bersantai, mengobrol dan berdiskusi di warung HIK.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah diuraikan dalam bab terdahulu, maka dapat disimpulkan sebagai berikut: Pedagang warung HIK di kota Karanganyar telah mampu berkembang dengan baik dan mampu bertahan menghadapi persaingan usaha. Hal tersebut dapat dilihat dari perkembangan jumlah pedagang warung HIK yang mengalami peningkatan cukup signifikan dari tahun ke tahun, kemampuan berkembang dan bertahan menghadapi persaingan usaha tersebut, di samping didorong faktor keterampilan dan semangat kerja yang tinggi, juga didorong dengan berperannya modal sosial di antara para pedagang warung HIK, modal sosial yang telah berperan diantara para pedagang warung HIK adalah saling memberikan informasi dan bantuan, baik terkait dengan informasi peluang usaha, lokasi usaha yang strategis maupun modal usaha, berdasarkan tingkat kemandirian (kepemilikan) pedagang warung HIK terhadap gerobak untuk berjualan maupun penyediaan makanan dan jajanan yang akan disajikan, maka pedagang warung HIK di kota Karanganyar dapat digolongkan menjadi tiga golongan, yaitu pedagang warung HIK yang mandiri, semi mandiri, dan non mandiri.

Dari sisi konsumen, pembeli yang datang ke warung HIK tidak hanya semata-mata didorong oleh motif ekonomi (hanya membeli makanan dan minuman), tetapi didorong juga oleh motif yang lain, yaitu membutuhkan tempat yang nyaman untuk bersantai, mengobrol, dan berdiskusi.

Kebanyakan pembeli merasa nyaman untuk singgah berlama-lama di warung HIK. Hal tersebut disebabkan, di samping minuman dan jajanan yang disajikan cukup bervariasi dan dapat memesan jajanan yang dibakar,

mereka juga dapat memilih tempat duduk yang disukai untuk bersantai, baik di kursi yang telah disediakan ataupun tempat duduk lesehan di trotoar dengan beralaskan tikar. Minuman yang paling disukai oleh pembeli adalah wedang jahe, teh dan kopi, sedangkan untuk jajannya kebanyakan pembeli me-

nyukai jajanan yang dibakar, misalnya tahu atau tempe bacem bakar, sate telur puyuh atau sate usus bakar dan lain-lain. Model jajanan yang dibakar tersebut tidak ada di warung makan remanen maupun warung makan permanen.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2002, *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktek*, Edisi Revisi V. Rineka Cipta, Jakarta.
- Aris Marfai, 2005, "Angkringan, Sebuah Simbol Perlawanan", URL artikel: http://www.penulislepas.com/more.php?id=1134_0_1_0_M, 13 Agustus 2005.
- Mbah Bladu. (10 Juli 2014). Wawancara.
- Suroto. (5 Juni 2014). Wawancara.
- Sularno. (16 Juni 2014). Wawancara.
- Sutopo. 1992. "Struktur Kritik, Seni Holistik", Makalah, Surakarta.
- Usman, Sunyoto, 1998, *Perkembangan dan Pemberdayaan Masyarakat*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Winarno. (20 Juli 2014). Wawancara.