

SURVIVALITAS PEDAGANG WARUNG KOPI LESEHAN ”JALAN BARU” DI KOTA PONOROGO

SLAMET SANTOSO

Program Studi Ekonomi Pembangunan FEB

Universitas Muhammadiyah Ponorogo

ABSTRACT

The purpose of this research is to decipher in detail about survivalitas traders coffee shop lesehan “Jalan Baru” in the city Ponorogo. This research take the in the way of Singodimedjo or often called “ Jalan Baru “. Excavation data and information used technique interview directly hosted by the questionnaire and methods penentuan respondents in a random sampling. This research are conducted more explorative so in an analysis data using the method of analysis descriptive. Based on the research done it can be concluded that:) traders a coffee shop lesehan “ Jalan Baru “. in the City Ponorogo is one of business among those informal sector street vendors which features and have specific characteristics and classed as a form of entrepreneurs; b) traders coffee shop lesehan “ Jalan Baru “. to build confidence and pulling of them, and this can become the foundation for the social capital of them; c business) coffee shop lesehan, “ Jalan Baru “. have Enterprising for many – years and showed that the effort is still be able to survive and has been able to support their families. In general, businesses used to satisfy the needs of daily, repairing the house, and for the cost of education of children. In addition, also they use to buy consumption goods other, e.g. television, hand phone, clothes or clothing, and vehicles motorcycles; and d) phenomenon spirit traders coffee shop lesehan “ Jalan Baru “. in the City Ponorogo in trying to develop their business as well as the according to the theory the need for achievement developed by David Mc Clelland.

Password: Survivalitas, Coffee Shop Lesehan, Street Vendors.

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menguraikan secara rinci tentang survivalitas para pedagang warung kopi lesehan ”jalan baru” di Kota Ponorogo. Penelitian ini mengambil lokasi di Jalan Singodimedjo atau sering disebut dengan ”jalan baru”. Penggalan data dan informasi menggunakan teknik wawancara secara langsung yang dipandu dengan kuesioner dan metode penentuan responden menggunakan metode random sampling. Penelitian ini lebih bersifat eksploratif sehingga dalam melakukan analisis data menggunakan metode Analisis Deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa: a) Pedagang warung kopi lesehan “jalan baru” di Kota Ponorogo merupakan salah satu jenis usaha yang termasuk dalam golongan sektor informal pedagang kaki lima yang mempunyai ciri dan karakteristik tertentu dan juga digolongkan sebagai bentuk wirausaha; b) Pedagang warung kopi lesehan “jalan baru” saling membangun kepercayaan dan saling bantu diantara mereka, dan hal ini dapat menjadi pondasi untuk berjalannya modal sosial diantara mereka; c) Usaha warung kopi lesehan “jalan baru” telah ditekuni sampai bertahun-tahun dan menunjukkan bahwa usaha tersebut masih mampu bertahan dan telah mampu menghidupi keluarga mereka. Secara umum, hasil usaha digunakan untuk mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari, memperbaiki rumah, dan untuk biaya pendidikan anak. Selain itu, juga mereka gunakan untuk membeli barang konsumtif lainnya, misalnya televisi, hand phone, baju atau pakaian, dan kendaraan sepeda motor; dan d) Fenomena semangat pedagang warung kopi lesehan “jalan baru” di Kota Ponorogo dalam berusaha dan sekaligus mengembangkan usahanya tersebut sesuai dengan teori The Need for Achievement yang dikembangkan oleh David Mc Clelland.

Kata Kunci : Survivalitas, Warung Kopi Lesehan, Pedagang Kaki Lima.

PENDAHULUAN

Istilah sektor informal pertama sekali diperkenalkan di Ghana pada tahun 1971 oleh seorang peneliti dari Manchester bernama Keith Hearth. Sektor informal tersebut mulai menjadi pembahasan di kalangan pengamat pembangunan setelah diterbitkan hasil laporan penelitian oleh ILO dan UNDP. Senthuraman (Soeratno, 2000: 2), dalam bukunya yang berjudul *"The Urban Informal Sector in Developing Countries"* terbitan ILO 1981, memberikan definisi umum sektor informal adalah sektor ekonomi yang terdiri dari unit usaha berskala kecil yang memproduksi serta mendistribusikan barang dan jasa dengan tujuan pokok menciptakan kesempatan kerja dan pendapatan bagi dirinya masing-masing, dan dalam usahanya itu sangat dibatasi oleh faktor kapital, baik fisik maupun ketrampilan. Dalam Ensiklopedia Ekonomi, Bisnis dan Manajemen (1997: 292-293) dijelaskan bahwa belum ada kebulatan pendapat tentang batasan yang tepat untuk sektor informal di Indonesia. Tetapi ada kesepakatan tidak resmi antara para ilmuwan yang terlihat dalam penelitian masalah-masalah sosial untuk menerima "definisi kerja" sektor informal di Indonesia sebagai berikut : a) Sektor yang tidak menerima bantuan atau proteksi ekonomi dari pemerintah; b) Sektor yang belum dapat menggunakan (karena tidak punya akses) bantuan, meskipun pemerintah telah menyediakannya; c) Sektor yang telah menerima bantuan pemerintah tetapi bantuan tersebut belum sanggup membuat sektor itu mandiri.

Secara umum dari sektor informal adalah bagian dari sistem ekonomi kota dan desa yang belum mendapatkan bantuan ekonomi dari pemerintah atau belum mampu menggunakan bantuan yang telah disediakan atau sudah menerima bantuan tetapi belum sanggup berdikari (Hidayat, 1983). Dari definisi tersebut dapat dibedakan bahwa sektor informal yang berada di daerah pedesaan seringkali disebut sektor informal tradisional yang bergerak di bidang pertanian, sedangkan untuk sektor informal yang berada di daerah perkotaan sebagian besar bergerak dalam kegiatan pedagang kaki lima.

Pedagang kaki lima seringkali didefinisikan sebagai suatu usaha yang memerlukan modal relatif sedikit dan berusaha dalam bidang produksi maupun penjualan untuk memenuhi kebutuhan kelompok konsumen tertentu, serta usaha dilaksanakan pada tempat-tempat yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan yang informal. Sektor usaha pedagang kaki lima tersebut seringkali menjadi incaran bagi masyarakat maupun pendatang baru untuk membuka usaha di daerah perkotaan. Hal ini disebabkan karena adanya ciri khas maupun mudahnya membuka usaha (tidak memerlukan modal yang besar) di sektor tersebut.

Menurut pendapat Kartini Kartono dkk. (1980) ciri dan karakteristik yang melekat pada pedagang kaki lima antara lain adalah : a) Merupakan pedagang dan kadang-kadang mereka juga memproduksi barang atau menyelenggarakan jasa yang sekaligus dijual kepada konsumen; b) Perkataan kaki lima memberikan konotasi bahwa mereka umumnya menjajakan barang dagangannya dengan gelaran tikar di pinggir jalan atau di muka toko-toko yang

dianggap strategis, mempergunakan meja atau kereta dorong maupun kios-kios kecil; c) Umumnya menjajakan bahan-bahan makanan, minuman dan barang konsumsi lainnya; d) Umumnya bermodal kecil, bahkan tidak jarang mereka hanya merupakan alat bagi pemilik modal, dengan mendapatkan sekedar komisi sebagai imbalan dari jerih payahnya; e) Umumnya kualitas barang yang diperdagangkan relatif rendah atau tidak ada standart barang yang diperdagangkan; f) Umumnya merupakan usaha “*family enterprice*” dimana seluruh anggota keluarga membantu usaha tersebut; g) Sebagian pedagang kaki lima menjalankan usaha penuh atau per jam dan waktu kerja pedagang kaki lima tidak menunjukkan pola yang tetap; h) Pedagang kaki lima terlihat jiwa *entrepreneurship* yang kuat, walaupun faktor saling meniru usaha pedagang lain yang berhasil dilakukan secara intensif.

Menurut pendapat Bromley (Mulyanto, 2007), pedagang kaki lima (PKL) merupakan kelompok tenaga kerja yang banyak di sektor informal. Pandangan Bromley, pekerjaan pedagang kaki lima merupakan jawaban terakhir yang berhadapan dengan proses urbanisasi yang berangkai dengan migrasi desa ke kota yang besar, pertumbuhan penduduk yang pesat, pertumbuhan kesempatan kerja yang lambat di sektor industri dan penyerapan teknologi yang padat moral, serta keberadaan tenaga kerja yang berlebihan.

Pedagang kaki lima (PKL) adalah termasuk usaha kecil yang berorientasi pada laba (*profit*) layaknya sebuah kewirausahaan (*entrepreneurship*). Pedagang Kaki Lima mempunyai cara tersendiri dalam mengelola usahanya agar mendapatkan keuntungan. Pedagang kaki lima menjadi manajer tunggal yang menangani usahanya mulai dari perencanaan usaha, menggerakkan usaha sekaligus mengontrol atau mengendalikan usahanya, padahal fungsi-fungsi manajemen tersebut jarang atau tidak pernah mereka dapati dari pendidikan formal (Mulyanto, 2007). Manajemen usahanya berdasarkan pada pengalaman dan alur pikir mereka yang otomatis terbentuk sendiri berdasarkan arahan ilmu manajemen pengelolaan usaha, hal inilah yang disebut “*learning by experience*” (belajar dari pengalaman). Kemampuan manajerial memang sangat diperlukan PKL guna meningkatkan kinerja usaha mereka, selain itu motivasi juga sangat diperlukan guna memacu keinginan para PKL untuk mengembangkan usahanya.

Perkembangan pedagang kaki lima sering dikaitkan dengan berjalannya modal sosial. Menurut pendapat Lesser (dalam Bobi B. Setiawan, 2004), modal sosial sangat penting bagi komunitas karena : a) Mempermudah akses informasi bagi anggota komunitas; b) Menjadi media power sharing atau pembagian kekuasaan dalam komunitas; c) Mengembangkan solidaritas; d) Memungkinkan mobilisasi sumber daya komunitas; e) Memungkinkan pencapaian bersama; dan f) Membentuk perilaku kebersamaan dan berorganisasi komunitas. Fenomena berjalannya modal sosial tersebut mempunyai kaitan yang erat dengan teori *The Need for Achievement* (N-Ach) yang dikembangkan oleh David Mc Clelland. Menurut Mc Clelland (Budiman, 1996: 23) dorongan yang kuat untuk memenuhi kebutuhan ekonomi dan

mendapatkan kepastian tentang masa depan mereka serta tidak sekedar melepaskan diri dari belenggu kemiskinan adalah alasan yang cukup kuat dalam penggunaan teori ini.

Di kota Ponorogo, perkembangan pedagang kaki lima mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Pedagang kaki lima yang terdapat di kota Ponorogo antara lain pedagang makanan kecil, warung makan, warung kopi permanen, warung kopi lesehan, dan kios-kios kecil. Salah satu pedagang kaki lima yang meningkat cukup signifikan dari tahun ke tahun adalah pedagang warung kopi lesehan. Hampir setiap jalan protokol yang ada di Kota Ponorogo selalu terdapat pedagang warung kopi lesehan. Lokasi usaha mereka bertempat di trotoar jalan dengan menggunakan gerobak atau perkakas yang dapat dengan mudah dibongkar ulang. Biasanya mereka membuka usaha mulai sore hari sampai dengan tengah malam.

Meskipun lokasi usaha pedagang warung kopi lesehan telah menyebar di setiap jalan protokol di Kota Ponorogo, namun terdapat jalan yang menjadi pusat pedagang warung kopi lesehan, yaitu Jalan Singodimedjo atau sering disebut dengan ”*jalan baru*”. Trotoar yang berada di jalan tersebut, baik sebelah kiri maupun sebelah kanan, mulai sore hari sampai dengan tengah malam dipenuhi pedagang warung kopi lesehan. Lokasi usaha mereka tidak saling berjauhan, namun demikian setiap usaha warung kopi lesehan yang ada selalu dipenuhi oleh pembeli.

Keberadaan pedagang warung kopi lesehan “*jalan baru*” di Kota Ponorogo menjadi suatu fenomena yang menarik. Meskipun lokasi usaha para pedagang warung kopi lesehan tidak saling berjauhan namun mereka telah mempunyai pelanggan sendiri-sendiri. Mereka mampu menjalankan usaha dengan baik dan mampu bertahan dalam menghadapi persaingan usaha yang sejenis dengan lokasi usaha yang saling berdekatan. Berdasarkan fenomena tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: “*Bagaimana kemampuan para pedagang warung kopi lesehan “jalan baru” di Kota Ponorogo dalam mempertahankan kelangsungan usaha mereka?*”

Penelitian ini mengambil lokasi di Jalan Singodimedjo atau sering disebut dengan ”*jalan baru*”. Pemilihan lokasi tersebut didasarkan pada banyaknya pedagang warung kopi lesehan yang membuka usaha di jalan tersebut mulai sore hari sampai tengah malam. Dengan demikian yang menjadi responden penelitian adalah para pedagang warung kopi lesehan yang membuka usaha di jalan baru.

Penggalan data dan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini menggunakan teknik wawancara secara langsung yang dipandu dengan kuesioner. Pertanyaan yang diajukan dalam kuesioner bersifat ”*terbuka*”, yaitu jawaban dari pertanyaan tidak disediakan atau tidak berbentuk pilihan tetapi berupa kalimat pernyataan dari para responden. Metode penentuan responden menggunakan metode random sampling dan pada saat penggalan data, peneliti

dibantu oleh 2 (dua) orang mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo, yaitu Rosyta Candra Kumala dan Aryo Arief Harmoko.

Mengacu pada tujuan penelitian, maka penelitian ini lebih bersifat eksploratif sehingga dalam melakukan analisis data menggunakan metode "*Analisis Deskriptif*", yaitu bertujuan untuk menjelaskan, meringkaskan berbagai kondisi, berbagai situasi, atau berbagai variabel yang timbul di masyarakat yang menjadi obyek penelitian itu berdasarkan apa yang terjadi. Kemudian mengangkat ke permukaan karakter atau gambaran tentang kondisi, situasi, ataupun variabel tersebut (Burhan Bungin, 2005). Tampilan data hasil penelitian yang berupa angka-angka, gambar atau tabel akan dilakukan analisis secara deskriptif, yaitu dengan memberikan uraian-uraian atau penjelasan-penjelasan sehingga mampu memberikan gambaran secara riil tentang kondisi di lapangan.

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penggalan data, jumlah pedagang warung kopi lesehan "*jalan baru*" di Kota Ponorogo yang berhasil diwawancarai (sebagai responden penelitian) adalah sebanyak 17 pedagang. Secara umum, kondisi pedagang warung kopi lesehan "*jalan baru*" di Kota Ponorogo dapat digambarkan sebagaimana uraian di bawah ini.

Mayoritas pedagang warung kopi lesehan "*jalan baru*" adalah perempuan yang sudah berkeluarga, berumur di atas 25 tahun, dan tingkat pendidikan dasar (SLTP atau dibawahnya). Jumlah pedagang yang berjenis kelamin perempuan sebanyak 13 responden atau sebesar 76% dan berjenis kelamin laki-laki sebanyak 4 responden atau sebesar 24%, namun demikian pada saat berjualan mereka tetap dibantu oleh pembantu yang berjenis kelamin perempuan. Berdasarkan status perkawinan, pedagang yang sudah atau pernah berkeluarga (janda) sebanyak 15 responden atau sebesar 88% dan yang belum berkeluarga sebanyak 2 responden atau sebesar 12%. Berdasarkan umur, pedagang yang berumur di atas 25 tahun sebanyak 15 responden atau sebesar 88% dan yang berumur di bawah 25 tahun sebanyak 2 responden atau sebesar 12%. Sedangkan menurut tingkat pendidikan, pedagang yang berpendidikan SD sebanyak 9 responden atau sebesar 53%, berpendidikan SLTP sebanyak 5 responden atau sebesar 29%, dan berpendidikan SLTA sebanyak 3 responden atau sebesar 18%.

Gambar 1. Aktivitas Warung Kopi Lesehan Jalan Baru



Sumber : diolah dari hasil penelitian

Mayoritas pedagang warung lesehan “*jalan baru*” sudah menjalankan usahanya lebih dari 5 tahun, sebelumnya mereka sudah mempunyai usaha, dan saat ini warung kopi lesehan merupakan pekerjaan pokok mereka atau tidak mempunyai pekerjaan lainnya. Jumlah pedagang warung kopi lesehan “*jalan baru*” yang telah membuka dan menjalankan usahanya lebih dari 5 tahun sebanyak 14 pedagang atau sebesar 82% dan yang menjalankan usahanya kurang dari 5 tahun sebanyak 3 orang atau sebesar 18%. Sebelum menjadi pedagang warung kopi lesehan “*jalan baru*” telah mempunyai usaha sebelumnya sebanyak 11 pedagang atau sebesar 65% (misalnya membuka warung kopi atau warung nasi di tempat lain, salles, jualan jajanan di sekolah dan lain-lain) dan yang tidak mempunyai usaha sebelumnya sebanyak 6 pedagang atau sebesar 35%. Setelah menjadi pedagang warung kopi lesehan “*jalan baru*” yang masih mempunyai pekerjaan lain hanya 1 pedagang (jualan mainan anak-anak di aloon-aloon Ponorogo pada acara tertentu) sedangkan yang lain menjadikan warung kopi lesehan “*jalan baru*” sebagai pekerjaan pokok mereka.

Status kepemilikan warung kopi lesehan “*jalan baru*” adalah milik sendiri, untuk membuka usaha mayoritas dengan modal awal di bawah Rp. 1.500.000 dan modal awal tersebut mayoritas berasal bukan dari pinjaman atau modal sendiri. Modal awal untuk membuka usaha warung kopi lesehan “*jalan baru*” yang di bawah Rp. 1.500.000 sebanyak 15 pedagang atau sebesar 88% dan yang lebih dari Rp. 1.500.000 sebanyak 2 pedagang atau sebesar 12%. Modal awal yang di bawah Rp. 1.500.000 tersebut adalah: a) Rp. 100.000 sebanyak 3 pedagang; b) Rp. 300.000 sebanyak 3 pedagang; c) Rp. 450.000 sebanyak 1 pedagang; d) Rp. 500.000 sebanyak 2 pedagang; e) Rp. 800.000 sebanyak 1 pedagang; dan f) Rp. 1.000.000 sebanyak 5 pedagang. Sedangkan yang modal awalnya di atas Rp. 1.500.000 adalah sebanyak 1 pedagang bermodal awal Rp. 3.500.000 dan sebanyak 1 pedagang bermodal awal Rp. 5.000.000. Modal awal tersebut digunakan untuk pengadaan perlengkapan dan bahan untuk jualan. Perlengkapan yang dimaksud antara lain tikar, terpal, gerobak, gelas, dan piring, sedangkan bahan untuk jualan yang dimaksud adalah gula, kopi, teh, dan jajanan. Asal modal awal untuk membuka usaha mayoritas berasal dari modal sendiri, yaitu sebanyak 12 pedagang atau sebesar 71% dan yang lainnya berasal dari patungan dengan teman sebanyak 1 pedagang, pinjaman dari bank sebanyak 1 pedagang, pinjaman dari koperasi sebanyak 2 pedagang, dan pinjaman dari saudara sebanyak 1 pedagang.

Gambar 2. Peralatan Usaha Warung Kopi Lesahan Jalan Baru



Sumber : diolah dari hasil penelitian

Mayoritas pedagang warung lesehan “*jalan baru*” membuka usaha setiap hari dan hasil dari usahanya telah mampu meningkatkan ekonomi keluarga mereka. Pedagang warung kopi lesehan “*jalan baru*” yang membuka usaha setiap hari sebanyak 10 pedagang atau sebesar 59% dan sebanyak 7 pedagang atau sebesar 49% tidak membuka usaha setiap hari, yaitu pada saat kondisi cuaca tidak mendukung atau hujan dan pada hari tertentu, misalnya hari Minggu atau Jum,at, tidak membuka usaha. Hasil dari usaha warung kopi lesehan “*jalan baru*” minimal telah mampu untuk mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari atau mencukupi kebutuhan pendidikan anak. Sedangkan selebihnya, hasil dari warung lesehan mereka gunakan untuk membeli barang konsumtif, misalnya baju, hand phone, televisi, kendaraan sepeda motor, dan perbaikan atau renovasi rumah.

Para pedagang warung kopi lesehan “*jalan baru*” mempunyai strategi tersendiri untuk mempertahankan kelangsungan usahanya dan mereka mempunyai keyakinan untuk tetap bertahan dalam menghadapi persaingan usaha. Beberapa strategi yang dijalankan oleh pedagang warung kopi lesehan “*jalan baru*” untuk mempertahankan usaha mereka agar semakin laris dan semakin banyak pembelinya antara lain adalah menyediakan jajanan yang komplit dan banyak macamnya, menjaga kualitas jajanan yang disediakan, memberikan pelayanan yang baik dan cepat, berpenampilan yang menarik, ramah dengan setiap pembeli, dan berusaha mengajak *ngobrol* para pembeli agar semakin akrab. Keyakinan para pedagang warung kopi lesehan “*jalan baru*” cukup besar terhadap kelangsungan usaha dan kemampuan mempertahankan usaha menghadapi segala persaingan di masa depan karena mereka mampu menangkap peluang bahwa masyarakat Ponorogo suka santai dan ngopi lesehan tiap malam hari, serta jalan baru di masa depan dapat menjadi pusat kuliner lesehan di Ponorogo. Namun demikian mereka tetap mengharap adanya bantuan dari Pemerintah Daerah Kabupaten Ponorogo untuk memberikan bantuan berupa kredit lunak atau bantuan peralatan sehingga akan semakin tertata rapi dan semakin menarik banyak pembeli.

Pedagang warung kopi lesehan “*jalan baru*” di Kota Ponorogo merupakan salah satu jenis usaha yang termasuk dalam golongan sektor informal pedagang kaki lima. Sesuai dengan pendapat Kartini Kartono dkk. (1980), pedagang warung kopi lesehan “*jalan baru*” mempunyai ciri dan karakteristik antara lain: a) Mereka umumnya menjajakan barang dagangannya dengan gelaran tikar di pinggir jalan yang dianggap strategis; b) Mereka menjajakan makanan, minuman, dan jajanan serta barang konsumsi lainnya; c) Mereka bermodal kecil, khususnya pada saat memulai usaha tidak membutuhkan modal yang besar; d) Kualitas makanan, minuman dan jajanan yang disajikan tidak ada standarnya; e) Mereka umumnya merupakan usaha “*family enterprise*” dimana terdapat anggota keluarga membantu usaha tersebut; f) Mereka menjalankan usaha mulai sore hari sampai tengah malam namun tidak menunjukkan pola yang tetap, yaitu kadang-kadang libur jika kondisi cuaca tidak mendukung; dan g) Mereka mempunyai jiwa *entrepreneurship* yang kuat, walaupun saling meniru usaha pedagang lain mereka tetap mampu bertahan dalam menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat.

Sesuai dengan pendapat dari Mulyanto (2007), pedagang warung kopi lesehan “*jalan baru*” dapat digolongkan sebagai bentuk wirausaha karena mulai perencanaan membuka usaha, pengadaan kelengkapan dan kebutuhan usaha, menjalankan usaha, sampai dengan mengontrol dan mengendalikan usaha dilakukan secara mandiri. Selain itu, sesuai dengan pandangan Bromley (Mulyanto, 2007), semakin menjamurnya warung kopi lesehan “*jalan baru*” merupakan proses migrasi dari daerah pedesaan ke perkotaan, yaitu ditunjukkan dari adanya pedagang warung kopi lesehan “*jalan baru*” yang berasal dari kecamatan yang berada di pinggiran wilayah Kabupaten Ponorogo (Kecamatan Ngrayun) dan juga ada yang berasal dari luar kota Ponorogo (Kabupaten Magetan).

Pedagang warung kopi lesehan “*jalan baru*” rata-rata membuka usahanya mulai sore hari (sekitar jam 16.00) sampai dengan dini hari (sekitar jam 01.00). Tempat usaha mereka sudah ditandai dengan perlengkapan untuk usaha yang mereka tinggal (tidak dibawa pulang), misalnya meja, tiang penyangga, dan terpal. Mereka sudah percaya bahwa tempat usahanya tidak dipakai orang lain dan perlengkapan yang mereka tinggal juga tidak akan diambil orang lain. Diantara para pedagang warung kopi lesehan sering saling membantu jika terdapat pedagang yang kekurangan dan membutuhkan bantuan, misalnya pada saat kehabisan air bersih, kehabisan gula atau kopi, menukar uang recehan, dan berbarengan pulang dengan satu kendaraan.

Saling membangun kepercayaan dan saling bantu diantara pedagang warung kopi lesehan “*jalan baru*” tersebut dapat menjadi pondasi untuk berjalannya modal sosial diantara mereka. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Bobi B. Setiawan (2004), bahwa modal sosial hanya dapat dibangun ketika tiap individu belajar dan mau mempercayai individu lain

sehingga mereka mau membuat komitmen yang dapat dipertanggungjawabkan untuk mengembangkan bentuk-bentuk hubungan yang saling menguntungkan.

Pedagang warung kopi lesehan “*jalan baru*” mempunyai semangat usaha dan jiwa pantang menyerah. Mereka mayoritas pernah mempunyai usaha sebelum, yaitu membuka warung kopi atau warung nasi di tempat lain, salles, jualan jajanan di sekolah dan lain-lain. Namun karena kondisi usaha tersebut kurang berkembang dan bahkan sudah tidak mampu memberikan penghasilan yang mencukupi, mereka tetap bersemangat untuk tetap berusaha dan melihat selalu peluang membuka usaha baru, yaitu warung kopi lesehan “*jalan baru*”. Usaha warung kopi lesehan “*jalan baru*” ini mereka tekuni sampai bertahun-tahun, bahkan sudah ada yang menjalani sampai 10 tahun lebih. Hal ini menunjukkan bahwa usaha warung kopi lesehan “*jalan baru*” masih mampu bertahan dan telah mampu menghidupi keluarga mereka.

Fenomena semangat pedagang warung kopi lesehan “*jalan baru*” di Kota Ponorogo dalam berusaha dan sekaligus mengembangkan usahanya tersebut sesuai dengan teori *The Need for Achievement* yang dikembangkan oleh David Mc Clelland. Menurut Mc Clelland dorongan yang kuat untuk memenuhi kebutuhan ekonomi dan mendapatkan kepastian tentang masa depan mereka serta tidak sekedar melepaskan diri dari belenggu kemiskinan (Budiman, 1996).

Meskipun hasil usaha warung kopi lesehan “*jalan baru*” lebih banyak ditentukan oleh jumlah pembeli dan kondisi cuaca yang mendukung (kondisi tidak hujan) namun secara rata-rata tingkat penghasilan per hari sekitar Rp. 113.235 dengan rata-rata jumlah pembeli per hari sebanyak 41 orang. Pada saat sepi, biasanya pada saat cuaca hujan, jumlah pembeli sebanyak 17 orang per hari dengan tingkat penghasilan sekitar Rp. 58.235 per hari dan pada saat ramai, biasanya malam minggu atau pada saat hari libur, jumlah pembeli mencapai 90 orang per hari dengan tingkat penghasilan mencapai Rp. 202.647 per hari.

Hasil usaha warung kopi lesehan “*jalan baru*” tersebut secara umum mereka gunakan untuk mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari, memperbaiki rumah, dan untuk biaya pendidikan anak. Selain itu, hasil usaha warung kopi lesehan “*jalan baru*” juga mereka gunakan untuk membeli barang konsumtif lainnya, misalnya televisi, hand phone, baju atau pakaian, dan kendaraan sepeda motor. Sampai saat ini mereka tetap percaya bahwa usaha warung kopi lesehan “*jalan baru*” masih mampu bertahan dan mampu menghadapi persaingan di masa akan datang. Keyakinan para pedagang tersebut dengan alasan bahwa masyarakat Ponorogo suka santai dan ngopi lesehan tiap malam hari, serta jalan baru di masa depan dapat menjadi pusat kuliner lesehan di Ponorogo.

PENUTUP

Pedagang warung kopi lesehan “*jalan baru*” di Kota Ponorogo merupakan salah satu jenis usaha yang termasuk dalam golongan sektor informal pedagang kaki lima yang mempunyai ciri dan karakteristik tertentu dan juga digolongkan sebagai bentuk wirausaha karena mulai perencanaan membuka usaha, pengadaan kelengkapan dan kebutuhan usaha, menjalankan usaha, sampai dengan mengontrol dan mengendalikan usaha dilakukan secara mandiri.

Pedagang warung kopi lesehan “*jalan baru*” saling membangun kepercayaan dan saling bantu diantara mereka, dan hal ini dapat menjadi pondasi untuk berjalannya modal sosial diantara mereka. Selain itu, mereka mempunyai semangat usaha dan jiwa pantang menyerah. Meskipun pernah mengalami kegagalan pada usaha sebelumnya, mereka tetap bersemangat untuk tetap berusaha dan melihat selalu peluang membuka usaha baru. Usaha warung kopi lesehan “*jalan baru*” telah ditekuni sampai bertahun-tahun, bahkan sudah ada yang menjalani sampai 10 tahun lebih. Hal ini menunjukkan bahwa usaha warung kopi lesehan “*jalan baru*” masih mampu bertahan dan telah mampu menghidupi keluarga mereka. Secara umum, hasil usaha warung kopi lesehan “*jalan baru*” mereka gunakan untuk mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari, memperbaiki rumah, dan untuk biaya pendidikan anak. Selain itu, juga mereka gunakan untuk membeli barang konsumtif lainnya, misalnya televisi, hand phone, baju atau pakaian, dan kendaraan sepeda motor. Fenomena semangat pedagang warung kopi lesehan “*jalan baru*” di Kota Ponorogo dalam berusaha dan sekaligus mengembangkan usahanya tersebut sesuai dengan teori *The Need for Achievement* yang dikembangkan oleh David Mc Clelland, yaitu adanya dorongan yang kuat untuk memenuhi kebutuhan ekonomi dan mendapatkan kepastian tentang masa depan mereka serta tidak sekedar melepaskan diri dari belenggu kemiskinan.

DAFTAR PUSTAKA

- _____, 1997, "*Ensiklopedi Ekonomi, Bisnis dan Manajemen*", Cetakan Kedua, Buku II P-Z, Penerbit Delta Pamungkas, Jakarta.
- Arif Budiman, 1996, "*Teori Pembangunan Di Negara Dunia Ketiga*", Penerbit Gramedia, Jakarta.
- Bobi B. Setiawan, 2004, "*Ruang Publik dan Modal Sosial: Privatisasi Ruang di Kampung*", Universitas Gadjah Mada, dalam Info URDI Volume 17, Yogyakarta.
- Burhan Bungin, 2005, "Metodologi Penelitian Kuantitatif", Penerbit Prenada Media, Jakarta.
- Hidayat, 1983, "*Definisi, Kreteria dan Evolusi Konsep Sektor Informal : Sumbangan Pemikiran untuk Repelita IV*", ANALISA, Tahun XII, Nomor 7, Fakultas Ekonomi, Universitas Pedjajaran, Bandung.
- Kartini Kartono, dkk., 1980, "*Pedagang Kaki Lima sebagai Realita Urbanisasi dalam Rangka Menuju Bandung Kota Indah*", FISIP Universitas Katolik Parahiyangan, Bandung.
- Mulyanto, 2007, "*Pengaruh Motivasi dan Kemampuan Manajerial Terhadap Kinerja Usaha Pedagang Kaki Lima Menetap (Suatu Survai pada Pusat Perdagangan dan Wisata Di Kota Surakarta)*", dalam Jurnal BENEFIT, Volume 11, Nomor 1, Juni 2007, Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surabaya.
- Soeratno, 2000, "*Analisa Sektor Informal: Studi Kasus Pedagang Angkringan di Gondokusuman Yogyakarta*", Jurnal OPTIMUM, Volume 1 Nomor 1 September 2000, Yogyakarta.