

Keunggulan Kompetitif Kelompok Pedagang Sektor Informal Pendetang

Slamet Santoso

Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Ponorogo

ssantoso_0219@yahoo.co.id

Abstract

This study aims to understand and illustrating the effort to encourage school a competitive advantage well as to the vendors angkringan order to be able to maintain a venture thus being able to compete in the city of ponorogo. Was used in the study a qualitative approach was adopted by applying a technique purposive the sampling method of as the determination of the subject matter of the research. The technique of an excavation data using in depth interviews and observation. While the technique of of the data analysis use the model interactive. The research results show that 1). a group of traders both jews and the proselytes angkringan in the city of ponorogo it is able to defend and develop their business; 2). their ability in of maintaining and developing its business caused by existence of the superiority and dominion of maintained the company competitiveness in government in their efforts to arab nations as a bloc; 3). a competitive edge of which there are applied with the value of the belief or joined as regards allah religion will try to get away and value of please the power to do anything help each other out local community and is developing in the group historically traders angkringan; and 4). the value of the community's trust and the value of help one another are not limited to financial problems or business capital, but in the form of information important about business opportunities, help residence, and scouted for permission to occupy a location strategic to venture angkringan in the city ponorogo.

Keywords: *Competitive Advantage , Traders Informal Sector , Newcomers*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk memahami dan mendiskripsikan upaya pengembangan keunggulan kompetitif para pedagang angkringan agar mampu mempertahankan usaha dan mampu bersaing di Kota Ponorogo. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik purposive sampling sebagai penentuan subyek penelitian. Teknik penggalan data menggunakan wawancara mendalam dan observasi. Sedangkan teknik analisis data menggunakan model interaktif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) Kelompok pedagang Angkringan pendatang di Kota Ponorogo mampu mempertahankan dan mengembangkan usahanya; 2) Kemampuan mereka dalam mempertahankan dan mengembangkan usahanya disebabkan adanya keunggulan kompetitif di dalam usaha kelompok tersebut; 3) Keunggulan kompetitif yang ada dilandasi dengan nilai kepercayaan atau rasa saling mempercayai dan nilai tolong menolong atau saling membantu yang berkembang di dalam kelompok pedagang Angkringan; dan 4) Nilai kepercayaan dan nilai tolong menolong tidak terbatas pada permasalahan financial atau modal usaha, tetapi berupa informasi yang penting tentang peluang usaha, membantu tempat tinggal, dan membantu mencarikan ijin untuk menempati sebuah lokasi yang strategis untuk usaha Angkringan di Kota Ponorogo.

Kata Kunci: *Keunggulan Kompetitif, Pedagang Sektor Informal, Pendetang*

<i>Submite</i>	: 04 Desember 2017
<i>Review</i>	: 12 Desember 2017
<i>Accepted</i>	: 01 Januari 2018
<i>Surel Corespondensi</i>	: hayat.150318@gmail.com

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), 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.

Menurut pendapat Damsar (1997), ciri-ciri dinamis dari konsep sektor informal yang diajukan Hart menjadi hilang ketika telah dilembagakan dalam birokrasi ILO. Informalitas didefinisikan ulang sebagai sesuatu yang sinonim dengan kemiskinan. Sektor informal menunjukkan kepada cara perkotaan melakukan sesuatu dengan dicirikan dengan: 1) Mudah memasukinya dalam arti keahlian, modal, dan organisasi; 2) Perusahaan milik keluarga; 3) Beroperasi pada skala kecil; 4) Intensif tenaga kerja dalam produksi dan menggunakan teknologi sederhana; dan 5) Pasar yang tidak diatur dan berkompetitif.

Karakteristik negatif yang dilekatkan pada sektor informal oleh ILO, banyak mendapatkan kritikan tajam dari berbagai ilmuwan yang berkecimpung dalam bidang Sosiologi, khususnya Sosiologi Ekonomi. Mereka menganggap bahwa aktivitas sektor informal merupakan suatu tanda berkembangnya dinamika kewiraswastaan masyarakat. Menurut Hernando de Soto dalam *The Other Parh* (Damsar; 1997) informalitas merupakan respons masyarakat terhadap negara merkantalis yang kaku. Oleh karena itu, tidak seperti gambaran ILO yang melihatnya sebagai mekanisme kelangsungan hidup dalam merespons ketidakcukupan lapangan pekerjaan modern, melainkan sebagai serbuan kekuatan pasar nyata dalam suatu ekonomi yang dikekang oleh regulasi (pengaturan) negara. Menurut Wauran (2012), keberadaan dan kelangsungan kegiatan sektor informal dalam sistem ekonomi kontemporer bukanlah gejala negatif, namun lebih sebagai realitas ekonomi kerakyatan yang berperan cukup penting dalam pengembangan masyarakat dan pembangunan nasional. Setidaknya, ketika program pembangunan kurang mampu menyediakan peluang kerja bagi angkatan kerja, sektor informal dengan segala

kekurangannya mampu berperan sebagai penampung dan alternatif peluang kerja bagi para pencari kerja.

Usaha sektor informal banyak dianggap sebagai usaha tingkat rendah yang hanya membutuhkan sedikit modal dan menghadapi ketidakjelasan tingkat pendapatan. Namun demikian, sektor informal juga dianggap sebagai bagian dari sistem ekonomi yang berperan sebagai pengaman ekonomi nasional karena masalah lapangan perkerjaan dan ketimpangan yang belum mendapat perlindungan dari pemerintah. Menurut Wahyu (2012), sektor informal banyak muncul di perkotaan seiring dengan penambahan penduduk. Keadaan ini dapat terjadi karena kurangnya perhatian serta dukungan dari pemerintah. Pandangan masyarakat tentang sektor informal adalah solusi terhadap minimnya lapangan pekerjaan yang ada di perkotaan. Berbagai jenis pekerjaan yang termasuk dalam usaha sektor informal antara lain pedagang kaki lima, penjual koran, penyemir sepatu, penjaga kios, dan lain-lain. Di antara sejumlah jenis pekerjaan, ternyata pedagang kaki lima (PKL) merupakan salah satu pekerjaan yang penting dan nyata di sejumlah negara berkembang dan mampu memecahkan tingkat kemiskinan di perkotaan.

Terlepas dari potensi ekonomi kegiatan PKL, keberadaan PKL kerap dianggap ilegal karena menempati ruang publik dan tidak sesuai dengan visi kota yang sebagian besar menekankan aspek kebersihan, keindahan dan kerapihan kota. Oleh karena itu, PKL seringkali menjadi target utama kebijakan-kebijakan pemerintah kota, seperti pengusuran dan relokasi. Namun berbagai kebijakan tersebut terbukti kurang efektif karena banyak PKL yang kembali beroperasi di jalanan meskipun pernah digusur atau direlokasi. Hal ini menekankan bahwa fenomena ekonomi informal, khususnya PKL di area perkotaan sulit diselesaikan secara parsial – terbatas pada kebijakan kota – tapi juga menyangkut persoalan struktural (Setia; 2008). Dengan kata lain, kebijakan penanganan PKL yang bersifat jangka pendek sebaiknya dilakukan bersamaan dengan pembenahan jangka panjang terhadap berbagai persoalan mendasar.

Menurut pendapat Bromley (dikutip Mulyanto; 2007), PKL merupakan kelompok tenaga kerja yang banyak di sektor informal. Pandangan Bromley, pekerjaan PKL 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. Meskipun PKL banyak menyerap tenaga kerja dan mampu membantu pengurangan

pengangguran dengan peluang berbagai jenis lapangan pekerjaan, namun disisi lain PKL tersebut sering menghadapi berbagai resiko usaha, ketidakmenentukan usaha, permasalahan keamanan, dianggap bertentangan dengan penataan kota, dan menghadapi persaingan tidak sehat dari usaha lain. Menghadapi permasalahan tersebut, PKL dituntut untuk memiliki keunggulan kompetitif agar mampu mengembangkan dan mempertahankan usahanya di tengah persaingan yang semakin ketat.

Fenomena dinamika sektor informal, khususnya pedagang kaki lima, dapat dijelaskan dengan menggunakan *Konsep Keterlekatan*. Konsep keterlekatan menjelaskan fenomena perilaku ekonomi dalam hubungan sosial, yaitu tindakan ekonomi yang disituasikan secara sosial dan melekat dalam jaringan sosial personal yang sedang berlangsung di antara para aktor. Tindakan tersebut tidak terbatas terhadap tindakan aktor individual sendiri tetapi juga mencakup perilaku ekonomi yang lebih luas, dan kesemuanya terpendam dalam suatu jaringan hubungan sosial. Dalam hal ini tindakan yang dilakukan oleh anggota jaringan adalah terlekat karena diekspresikan dalam interaksi antara orang yang satu dengan orang lain (Granovetter dikutip oleh Damsar; 1997). Sedangkan yang dimaksud dengan jaringan hubungan sosial adalah suatu rangkaian hubungan yang teratur atau hubungan sosial yang sama di antara individu-individu atau kelompok-kelompok.

Hasil penelitian Granovetter pada tahun 1974 (dikutip Damsar; 1997), menjelaskan bahwa kuatnya suatu ikatan jaringan memudahkan seseorang untuk mengetahui ketersediaan pekerjaan. Dalam hal ini, jaringan sosial juga memainkan peranan penting dalam berimigrasi dan kewiraswastaan imigran. Jaringan tersebut merupakan ikatan antar pribadi yang mengikat para migran melalui kekerabatan, persahabatan, komunitas asal yang sama. Selain itu, kebanyakan kewiraswastaan yang terjadi pada komunitas migran dimudahkan oleh jaringan dari ikatan dalam saling tolong menolong, sirkulasi modal, bantuan dalam hubungan dengan birokrasi.

Pemahaman konsep keterlekatan ini akan membantu untuk mengkaji dan mendiskripsikan nilai-nilai yang dibangun dalam kelompok usaha sehingga mereka memiliki keunggulan kompetitif dan mereka mampu mempertahankan dan mengembangkan usahanya di Kota Ponorogo. Keunggulan kompetitif mempunyai makna yang berbeda dengan keunggulan komperatif. Keunggulan kompetitif lebih mengarah pada kemampuan kelompok usaha untuk menyusun dan menerapkan strategi kelompok sehingga mereka mampu bersaing dan

memperoleh keuntungan. Sedangkan keunggulan komperatif lebih mengarah pada perbedaan keunggulan yang dimiliki suatu kelompok usaha dibandingkan dengan kelompok usaha lain sehingga mereka mencapai tujuan kelompok. Dalam kamus Bahasa Indonesia dijelaskan bahwa keunggulan kompetitif bersifat kompetisi dan bersifat persaingan, sedangkan keunggulan komparatif diartikan bersifat perbandingan atau menyatakan perbandingan (Badudu dan Zain; 1994).

Metode

Penelitian ini berlokasi di wilayah Kecamatan Kota Ponorogo karena pedagang sektor informal pendatang banyak menyebar di setiap trotoar jalan di wilayah tersebut. Dalam hal ini, yang dimaksud dengan pedagang sektor informal pendatang adalah kelompok pedagang Angkringan yang berhasil mengembangkan usahanya di Kota Ponorogo.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini berbentuk berbagai informasi yang berbentuk deskripsi, termasuk didalamnya makna yang berada dibalik deskripsi data tersebut, sehingga penelitian ini lebih sesuai dengan menggunakan pendekatan Kualitatif. Adapun jenis penelitian lebih mengarah pada penelitian *Studi Kasus*, yaitu mengungkap dan mengkaji secara mendalam aktivitas usaha kelompok pedagang Angkringan di Ponorogo. Menurut Creswell (2010) studi kasus merupakan strategi penelitian dimana didalamnya penelitian menyelidiki secara cermat suatu program, peristiwa, aktivitas, proses, atau sekelompok individu. Kasus-kasus dibatasi oleh waktu dan aktivitas, dan peneliti mengumpulkan informasi secara lengkap dengan menggunakan berbagai prosedur pengumpulan data berdasarkan waktu yang ditentukan. Sedangkan menurut Yin (2012), studi kasus adalah suatu strategi riset, penelaahan empiris yang menyelidiki suatu gejala dalam latar kehidupan nyata. Strategi ini dapat menyertakan bukti kuantitatif yang bersandar pada berbagai sumber dan perkembangan sebelumnya dari proposisi teoretis.

Terkait dengan informasi atau data yang dibutuhkan diperoleh dengan menggunakan wawancara mendalam dan observasi. Wawancara mendalam digunakan untuk memperoleh informasi secara langsung melalui permintaan keterangan-keterangan kepada pihak pertama yang dipandang dapat memberikan keterangan atau jawaban terhadap pertanyaan yang diajukan

(Mukhtar; 2013). Sedangkan observasi atau pengamatan secara langsung adalah melakukan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala atau fenomena yang diselidiki.

Teknik analisis data menggunakan Model Interaktif dari Miles dan Hubermas (Mukhtar; 2013), yaitu berlangsung atau mengalir melalui empat aktivitas, yaitu tahap pengumpulan data; reduksi data, display data, dan verifikasi atau penarikan kesimpulan. Sedangkan untuk memenuhi keabsahan dan validitas data dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi, yaitu merupakan teknik yang digunakan untuk menguji keterpercayaan data (memeriksa keabsahan data atau verifikasi data). Triangulasi yang digunakan adalah triangulasi sumber dan metode, yaitu membandingkan hasil dan metode pengumpulan data dari wawancara mendalam dengan observasi secara langsung di lapangan.

Hasil dan Pembahasan

Bagi masyarakat yang sudah biasa *ngankring* atau minum kopi di warung pinggir jalan pada malam hari menjadi tidak merasa asing dengan keberadaan warung Angkringan, namun bagi masyarakat yang belum atau tidak pernah ke Angkringan akan sedikit kesulitan untuk membedakannya antara warung Angkringan dengan warung kopi lesehan, yang sampai saat ini sama-sama sudah menyebar di wilayah Kota Ponorogo.

Usaha Angkringan mempunyai ciri khas, yaitu dalam menjalankan usaha menggunakan sebuah gerobak dari kayu dan pada malam hari menggunakan lampu *teplok* untuk penerangan. Pedagang Angkringan biasanya membuka usaha mulai selepas sore (sekitar jam lima sore) sampai menjelang dini hari (sekitar jam satu sampai dengan jam dua malam). Mereka memarkir gerobaknya di trotoar jalan dan gerobak tersebut di bagian depan ditutupi dengan terpal mulai dari atap gerobak sampai ke tanah, mirip sebuah tenda. Sedangkan di dalam tenda dan di setiap sisi gerobak disediakan bangku untuk tempat tempat duduk pembeli dan disekitarnya (biasanya trotoar jalan atau halaman depan sebuah toko) disediakan tikar plastik bagi pembeli yang suka duduk santai dengan model lesehan.

Pada bagian kanan gerobak Angkringan terdapat kompor arang untuk memanaskan air dan di atasnya terdapat tiga teko besar. Tiga teko besar tersebut, sebagai ciri khas dari Angkringan, satu berisi air putih yang dididihkan, satu berisi air yang sudah diracik sebagai wedang jahe, dan satunya lagi berisi air racikan wedang teh. Pada gerobak Angkringan bagian

sebelah kiri ketiga teko besar tersebut, disediakan berbagai makanan atau jajanan, mulai bungkusan nasi, lauk gorengan seperti *ceker* (kaki ayam), tempe dan tahu bacem serta beberapa jenis sate, seperti sate usus, sate telur puyuh, dan sate jamur. Nasi bungkus yang disediakan biasanya disebut *sego kucing*, karena memang isinya relatif lebih sedikit berupa nasi dengan sambal teri atau nasi dengan racikan tempe goreng.

Pada bagian belakang gerobak Angkringan (dekat dengan pedagang) biasanya digunakan untuk tempat sendok, berbagai rokok eceran, tempat gula dan kopi. Sedangkan untuk cadangan gula dan kopi, cadangan rokok, dan bahan minum lainnya biasanya disimpan di dalam laci bagian atas gerobak, dan untuk menyimpan uang ditempatkan pada laci kecil di bawah tumpukan makanan. Gerobak Angkringan bagian belakang dari tempat duduk pedagang disediakan dua atau lebih ember berisi air yang digunakan untuk persediaan air bersih yang akan dimasak dan untuk mencuci gelas yang kotor, namun kadang kadang juga diletakkan disebelah kanan gerobak.

Dalam menjalankan dan mengembangkan usaha Angkringan di Kota Ponorogo, para pedagang Angkringan tidak dilakukan secara terpisah atau sendiri-sendiri namun mereka membentuk kelompok usaha. Biasanya dalam satu kelompok pedagang Angkringan diketua oleh seorang ketua dan mempunyai anggota kelompok antara dua sampai dengan enam orang. Sedangkan berdasarkan kepemilikan gerobak Angkringan dan penyediaan jajanan dan makanan, kelompok pedagang Angkringan di Kota Ponorogo dapat digolongkan menjadi tiga golongan (Santoso; 2006, 2007; Santoso dan Jusuf; 2014) , yaitu: 1) Pedagang Angkringan Golongan Mandiri. Seorang pedagang Angkringan yang termasuk dalam golongan mandiri adalah jika mereka memiliki gerobak sendiri dan sekaligus membuat jajanan dan makanan sendiri, tetapi tetap bersedia menerima makanan titipan; 2) Pedagang Angkringan Golongan Semi Mandiri. Pedagang Angkringan yang termasuk dalam golongan semi mandiri adalah jika mereka memiliki gerobak sendiri tetapi makanan dan jajanan mengambil dari pedagang Angkringan golongan mandiri; dan 3) Pedagang Angkringan Golongan Non Mandiri. Pedagang Angkringan yang termasuk dalam golongan non mandiri adalah jika mereka menyewa gerobak dan mengambil makanan dan minuman dari pedagang Angkringan golongan mandiri.

Pedagang Angkringan golongan mandiri secara otomatis menjadi ketua kelompok, sedangkan pedagang Angkringan golongan semi mandiri dan non mandiri menjadi anggota

kelompok. Seorang ketua kelompok biasanya mengontrak sebuah rumah atau mempunyai rumah sendiri di Kota Ponorogo dan ditempati bersama istri dan anaknya. Di rumah tersebut, istri ketua kelompok mempunyai usaha membuat jajanan dan makanan yang akan dijual oleh suaminya (ketua kelompok) maupun yang akan dijual para anggota kelompoknya. Selain ketua kelompok bersama keluarganya, di rumah tersebut biasanya juga tinggal beberapa anggota kelompoknya yang masih belum mampu menyewa rumah atau kost sendiri.

Landasan Keunggulan Kompetitif

Kepercayaan (*trust*) yang merupakan faktor penting dari kehidupan yang sangat menentukan dalam menuju keberhasilan kegiatan ekonomi. Kepercayaan adalah harapan yang tumbuh di dalam sebuah masyarakat yang ditunjukkan oleh adanya perilaku jujur, teratur, dan kerja sama berdasarkan norma-norma yang dianut bersama.

Dalam sebuah kelompok pedagang Angkringan, nilai kepercayaan dan rasa saling percaya mulai dibangun sejak seorang ketua kelompok, yang sudah mempunyai banyak pengalaman, berupaya untuk menambah anggotanya dengan jalan memberikan informasi, baik kepada pelanggan, teman, maupun kerabat dari daerah asalnya. Informasi yang disampaikan terkait perkembangan usaha Angkringan dan sekaligus mengajak mereka untuk membuka usaha Angkringan di Kota Ponorogo.

Pada saat sebuah kelompok pedagang Angkringan telah terbentuk, ketua kelompok mempunyai wewenang untuk membuat jajanan dan makanan yang akan disajikan di Angkringan. Jajanan dan makanan tersebut selain dijual oleh ketua kelompok sendiri juga akan diambil oleh para anggota kelompoknya dan mereka berhak mengambil keuntungan dari hasil penjualan jajanan dan makanan tersebut. Jajanan dan makanan yang tidak laku dijual akan dikembalikan kepada ketua kelompok dan tidak wajib dibayar. Selain itu, jika terdapat anggota kelompok yang tidak mempunyai gerobak Angkringan dan tidak mampu untuk mengadakan sendiri, maka ketua kelompok menyewakan gerobak Angkringan kepada anggota kelompok tersebut.

Disamping nilai kepercayaan, nilai tolong menolong atau usaha saling membantu juga merupakan faktor pendukung untuk mensukseskan kegiatan ekonomi dalam suatu kelompok usaha. Nilai tolong menolong ini seringkali tidak terbatas pada bentuk *financial* atau modal usaha tetapi dapat berupa informasi penting maupun melakukan perijinan untuk membuka usaha.

Usaha kelompok pedagang Angkringan di Kota Ponorogo dibangun dengan nilai tolong menolong atau saling membantu antara ketua kelompok dengan anggotanya. Informasi penting tentang peluang usaha disampaikan oleh ketua kelompok kepada anggotanya dan ditindaklanjuti dengan usaha membantu mencari ijin untuk lokasi membuka usaha anggotanya. Terkait dengan financial maupun modal usaha, ketua kelompok memberikan bantuan kepada anggota kelompok yang belum mampu membuat gerobak sendiri dan memberikan tempat tinggal bagi anggota yang belum mampu untuk mencari tempat tinggal sendiri. Disamping itu, ketua kelompok menyiapkan jajanan untuk dipasarkan oleh anggotanya dengan model pembayaran hanya yang terjual saja.

Pola Keunggulan Kompetitif

Sebagai salah satu usaha sektor informal, pedagang Angkringan berusaha untuk tetap mampu bertahan dan mampu mengembangkan usaha mereka. Berlatar belakang sebagai pedagang pendatang di Kota Ponorogo, mereka banyak menghadapi persaingan usaha, khususnya dengan pedagang warung kopi yang sudah menjamur di Kota Ponorogo. Strategi usaha dan membangun jaringan usaha mutlak mereka butuhkan agar mampu bersaing dan mengembangkan usaha mereka.

Membentuk usaha secara kelompok menjadi salah satu strategi yang dikembangkan oleh para pedagang Angkringan di Kota Ponorogo. Namun demikian, usaha kelompok tidak akan mampu bertahan lama jika tidak dilandasi dengan nilai kepercayaan dan nilai tolong menolong atau saling membantu dalam kelompok tersebut. Keberhasilan usaha kelompok pedagang Angkringan di Kota Ponorogo dapat dilihat dari semakin menjamurnya pedagang Angkringan tersebut dan mampu menyebar di setiap trotoar jalan di wilayah perkotaan Ponorogo. Selain ini, untuk di daerah pinggiran kota juga sudah mulai banyak dimasuki oleh pedagang Angkringan tersebut. Hampir setiap malam, usaha Angkringan di Kota Ponorogo tidak pernah sepi dari pengunjung, bahkan terdapat pelanggan tetap yang setiap malam berada di Angkringan tersebut. Keterkaitan antara nilai kepercayaan dan nilai tolong menolong yang ada dalam kelompok pedagang Angkringan di Kota Ponorogo dengan keunggulan kompetitif yang menjadikan mereka mampu mempertahankan dan mengembangkan usaha mereka di Kota Ponorogo, dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar: Pola Keunggulan Kompetitif
 Kelompok Pedagang Angkringan di Kota Ponorogo

Kesimpulan

Simpulan hasil penelitian adalah: 1) Kelompok pedagang Angkringan yang ada di Kota Ponorogo, meskipun mereka adalah pedagang pendatang dari luar Ponorogo, terbukti mampu mempertahankan dan mengembangkan usahanya, yaitu ditunjukkan dengan semakin banyaknya usaha Angkringan yang menyebar disetiap trotoar jalan di Kota Ponorogo; 2) Kemampuan mempertahankan dan mengembangkan usaha Angkringan disebabkan adanya keunggulan kompetitif di dalam usaha kelompok pedagang Angkringan di Kota Ponorogo; 3) Keunggulan kompetitif tersebut dilandasi dengan nilai kepercayaan atau rasa saling mempercayai dan nilai tolong menolong atau saling membantu yang berkembang di dalam kelompok pedagang Angkringan di Kota Ponorogo; dan 4) Nilai kepercayaan dan nilai tolong menolong tidak terbatas pada permasalahan financial atau modal usaha, tetapi berupa informasi yang penting tentang peluang usaha, membantu tempat tinggal, dan membantu mencarikan ijin untuk menempati sebuah lokasi yang strategis untuk usaha Angkringan di Kota Ponorogo.

Daftar Pustaka

- Badudu, Zain., 1994, "*Kamus Bahasa Indoensia*", Penerbit Pustaka Sinar Harapan.
- Creswell, John W., 2010, "*Research Design: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*", Cetakan I, Alih bahasa: Achmad Fawaid, Penerbit Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Damsar, 1997, "*Sosiologi Ekonomi*", Cetakan Pertama, Penerbit PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Mukhtar, 2013, "*Metode Praktis Penelitian Deskriptis Kualitatif*", Penerbit Referensi (GP Press Group), Jakarta.
- Mulyanto, 2007, "*Pengaruh Motivasi dan Kemampuan Manajerial Terhadap Kinerja Usaha Pedagang Kaki Lima Menetap (Suatu Survei pada Pusat Perdagangan dan Wisata Di Kota Surakarta)*", dalam Jurnal BENEFIT, Vol. 11, No. 1, Juni 2007, Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surabaya.
- Santoso, Slamet., 2006, "*Kemampuan Bertahan Pedagang Warung Hik di Kota Ponorogo (The Survival of Hik Vendors in Ponorogo)*", dalam Jurnal Penelitian Humaniora (Terakreditasi), Volume 7, Nomor 2, Agustus 2006, diterbitkan oleh Lembaga Penelitian Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Santoso, Slamet., 2007, "*Peran Modal Sosial terhadap Perkembangan Pedagang Kaki Lima di Ponorogo*", dalam Jurnal Aspirasi (Terakreditasi), Volume XVII, Nomor 1, Juli 2007, FISIP Universitas Jember.
- Santoso, Slamet dan Harsono, Jusuf., 2014, "*Pola Solidaritas Kelompok Pedagang Warung Angkringan di Kota Ponorogo*", dalam Jurnal Sosiohumaniora Volume 16 Nomor 1 Maret 2014 (ISSN 1411-0911, Terakreditasi) Penerbit LPPM Universitas Padjajaran.
- Setia M. Resmi., 2008, "*Ekonomi Informal Perkotaan: Sebuah Kasus tentang Pedagang kaki Lima di Kota Bandung*", dalam <http://www.akatiga.org>, diunduh pada tanggal 1 Maret 2016.
- Soeratno, 2000, "*Analisa Sektor Informal : Studi Kasus Pedagang Angkringan di Gondokusuman Yogyakarta*", Jurnal OPTIMUM, Volume 1 Nomor 1 September 2000, Yogyakarta.
- Wauran, Patrick C., 2012, "*Strategi Pemberdayaan Sektor Informal Perkotaan di Kota Manado*", dalam Jurnal Pembangunan Ekonomi dan Keuangan Daerah (PEKD), Volume 7, Nomor 3, Edisi Oktober 2012.

Wahyu H., Aji., 2012, “*Dampak Sosial Ekonomi Relokasi Pedagang Kaki Lima di Kawasan Simpang Lima dan Jalan Pahlawan Kota Semarang*”, Jurnal Economics Developmen Analysis Journal 1 (2) 2012, Universitas Negeri, Semarang.

Yin, Robert K., 2012, ”*Studi Kasus: Desain dan Metode*”, Penerbit Rajawali Pers, Jakarta.