

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan salah satu negara dengan tingkat urbanisasi tertinggi di Asia Tenggara. Arus migrasi desa-kota yang cukup besar mengakibatkan tidak semua migran atau masyarakat dapat terserap di sektor formal. Karena keterbatasan sektor formal dan tidak semua masyarakat memiliki *skill* atau kemampuan untuk masuk ke sektor formal tersebut, mengakibatkan masyarakat lebih memilih sektor informal yang relatif mudah untuk dimasuki.<sup>1</sup> Sektor informal dapat berperan sebagai lapangan pekerjaan yang luas bagi masyarakat berpendidikan rendah dan masyarakat yang tidak diterima di sektor formal.

Sektor informal mempunyai peranan yang penting dalam mengurangi tingkat pengangguran karena pelaku sektor informal menciptakan lapangan kerja sendiri dan memiliki pendapatan yang cukup untuk menghidupi semua tanggungan mereka. Hal ini selaras dengan pernyataan, keberadaan sektor informal membuat angka pengangguran dan kemiskinan tidak meledak sedahsyat yang ditakutkan. Pascakrisis, sektor informal kembali menjadi katup pengaman di tengah ketidakmampuan pemerintah dan sektor formal menyediakan lapangan kerja. Dalam enam tahun terakhir, nyaris tak ada tambahan lapangan kerja baru di sektor formal, yang terjadi justru penciutan.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Mita Noveria, *Fenomena Urbanisasi Dan Kebijakan Penyediaan Perumahan Dan Permukiman Di Perkotaan Indonesia*, Edisi XXXVI/No.2/2010, hlm. 114

<sup>2</sup> Patrick C. Wauran, *Pembangunan Ekonomi dan Keuangan Daerah (PEKD)*, Volume 7 No.3 Edisi Oktober 2012, hlm. 3

Sektor informal menjadi salah satu solusi dari kurangnya lapangan pekerjaan. Sektor informal adalah sektor yang tidak terorganisasi (*unorganized*), tidak teratur (*unregulated*), dan kebanyakan legal tetapi tidak terdaftar (*unregistered*). Di era sekarang, persaingan dalam pekerjaan di sektor formal semakin ketat. Hal ini yang menyebabkan masyarakat yang memiliki tingkat pendidikan dan kemampuan rendah lebih memilih bekerja pada sektor informal yang dalam hal ini berupa usaha-usaha ekonomi informal.

Usaha ekonomi informal yang dijalankan oleh masyarakat Indonesia sangatlah beragam. Seperti di bidang perdagangan, contohnya pedagang sayuran, pedagang tanaman hias, dan pedagang kaki lima. Di bidang jasa, contohnya tukang jahit, semir sepatu, dan reparasi arloji. Di bidang angkutan, contohnya tukang becak, dan delman. Di bidang makanan, contohnya tukang bakso, mie ayam, dan warung kopi. Di bidang bangunan ada tukang kayu, besi, batu dan lain sebagainya. Salah satu usaha sektor ekonomi informal yang dijalankan oleh masyarakat adalah berdagang tanaman hias. Usaha yang termasuk ke dalam sektor informal ini dimiliki oleh sebagian masyarakat dan dijadikan sebagai penopang hidup. Selain mudah dalam hal pendirian dikarenakan modal yang dikeluarkan tidak begitu besar, usaha ini pun dapat menghasilkan keuntungan secara langsung karena perputaran uangnya yang tergolong cepat.

Tanaman hias adalah tanaman yang dipergunakan sebagai dekorasi baik di dalam ruangan ataupun luar ruangan. Tanaman hias memiliki berbagai macam jenis mulai dari tanaman berbunga sampai tanaman yang berbentuk unik. Bentuk tanaman ini sangat beraneka ragam dan masing-masing tanaman memiliki daya

tarik tersendiri untuk layak dikoleksi. Tanaman hias juga dapat dipakai sebagai hiasan, tanaman ini dapat diletakkan diberbagai tempat seperti depan rumah, ruang tamu dan lain-lain. Bahkan sekarang tanaman hias sering dijumpai di ruang kerja untuk menambah suasana ruangan lebih nyaman selama dalam bekerja.

Salah satu kawasan yang terkenal dengan penjualan tanaman hias adalah Rawa Belong, Jakarta Barat. Jika dilihat dari sejarahnya, kawasan Pasar Bunga Rawa Belong dikenal sebagai salah satu pusat promosi pemasaran bunga dan tanaman hias sejak tahun 1989. Karena terkenal dengan pusat promosi bunga dan tanaman hias menjadikan peluang atau kesempatan yang besar bagi para pedagang bunga dan tanaman hias untuk berjualan di daerah tersebut. Bagi para pedagang bunga, terdapat tempat yang disediakan oleh pemerintah setempat untuk berjualan yaitu berupa kios di Pasar Bunga Rawa Belong. Sedangkan bagi para pedagang tanaman hias, mereka berjualan di sekitar daerah pasar tersebut yaitu di rumah mereka masing-masing atau di lahan milik tetangga. Karena berjualan tanaman hias membutuhkan lahan yang lebih luas untuk membudidayakan tanamannya.

Terdapat pedagang yang menjual berbagai macam tanaman hias di sekitar pasar Bunga Rawa Belong. Mulai dari tanaman Euphorbia, Anthurium, Lotus, Teratai, Anggrek, Adenium, Melati air, Papyrus, Lavender, dan lain sebagainya. Para pedagang tanaman hias memanfaatkan lahan rumah milik mereka untuk menempatkan tanaman dan melakukan budidaya tanaman hias. Di sepanjang jalan daerah Rawa Belong dipenuhi dengan pedagang tanaman hias dan pembeli pun dapat dengan mudah memilih tanaman hias karena banyak pedagang yang

menjualnya. Selain itu, pedagang juga menyediakan tanaman yang sedang populer atau naik daun dikalangan tanaman hias. Ini yang menyebabkan banyak para pembeli datang dan membelinya.

Besarnya tingkat kebutuhan hidup di masa sekarang mengharuskan setiap manusia harus pintar memutar pikiran guna bertahan hidup. Pedagang tanaman hias merupakan salah satu jenis pekerjaan yang banyak dipilih oleh masyarakat sekitar Rawa Belong, dengan modal dan pengalaman yang tidak banyak membuat sebagian masyarakat memilih pekerjaan sebagai pedagang tanaman hias. Selain itu, kebanyakan dari para pedagang yang meneruskan usaha dari keluarganya secara turun temurun. Banyaknya pedagang yang ada di Rawa Belong membuktikan bahwa pemenuhan kebutuhan hidup memanglah sangat penting. Cara atau strategi untuk tetap dapat bertahan hidup harus dimiliki oleh para pedagang.

Perkembangan tanaman hias juga mengenal *trend*, di saat *trend* sedang berlangsung harga tanaman hias menjadi sangat tinggi dan akan turun saat *trend* yang baru atau berikutnya berlangsung. Seperti pada saat sekarang ini, bertepatan dengan masa Pandemi Covid-19. Terdapat tren tanaman hias Janda Bolong, Aglonema, dan Monstera. Hal ini menyebabkan masyarakat mulai berbondong-bondong untuk membeli dan mencari tanaman tersebut. Namun seiring dengan berjalannya waktu, popularitas tanaman hias yang tren tersebut kian meredup dan tidak lagi diminati oleh pelanggan. Hal tersebut menyebabkan pendapatan pedagang tanaman hias berkurang dan mengakibatkan sepi pembeli.

Berdasarkan pra-penelitian yang telah saya lakukan, saya mendapatkan informasi bahwa pendapatan pedagang tanaman hias per hari berkisar 50 - 100 ribu rupiah, bahkan terkadang tidak mendapatkan penghasilan per hari nya atau 0 rupiah, karena tidak ada pembeli yang membeli tanaman hias tersebut. Jika dibandingkan dengan dulu pada saat bisnis tanaman hias ramai, pedagang bisa mendapatkan penghasilan berkisar 150 - 200 ribu rupiah. Hanya ada satu atau beberapa pembeli saja yang datang untuk membeli tanaman hias itupun merupakan pembeli atau pelanggan tetap. Oleh karena itu, banyak pedagang yang mulai gulung tikar dan beralih profesi atau pekerjaan lain.

Faktor lain yang menyebabkan pedagang berhenti menjual tanaman hias adalah sempit atau tidak adanya lahan untuk meletakkan tanaman hias. Hal ini dikarenakan lahan yang dahulunya dijadikan sebagai tempat untuk menempatkan tanaman hias kini diubah menjadi rumah atau kontrakan yang dapat menghasilkan keuntungan yang lebih besar bagi pedagang. Namun disamping itu, masih ada beberapa pedagang yang tetap bertahan menjual tanaman hias disaat sepi nya pembeli.

Pedagang yang bertahan mempunyai berbagai macam alasan untuk tetap bertahan menjual tanaman hias. Salah satunya ialah karena mereka merasa nyaman dengan pekerjaan yang telah ditekuninya selama beberapa tahun, bahkan ada yang meneruskan usaha ini secara turun temurun. Dari mulai tingkatan kakek, bapak, lalu menurun hingga ke anak. Selain itu, terdapat faktor lain mereka masih tetap bertahan adalah karena keterbatasan *skill* atau keterampilan yang mereka miliki. Dengan terbatasnya keterampilan yang mereka miliki, mengakibatkan

mereka susah untuk mencari atau mendapatkan pekerjaan yang lain. Selain itu, peneliti merasa bahwa masih ada alasan lain yang membuat para pedagang tanaman hias memilih bertahan dengan pekerjaan mereka. Maka dari itu peneliti ingin meneliti mengapa mereka tetap bertahan menjadi pedagang tanaman hias dan alasan apa yang membuat para pedagang tetap menjadi pedagang tanaman hias demi mempertahankan kelangsungan hidupnya.

Penelitian mengenai studi kasus tanaman hias ini sebelumnya sudah pernah dilakukan oleh Retno Dwi Hapsari tahun 2015 dari program studi Sosiologi dan Antropologi, Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Semarang yang membahas mengenai tentang “Pola Perilaku Usaha Ekonomi Pedagang Tanaman Hias” dalam penelitian tersebut dilihat bagaimana pola perilaku usaha para pedagang tanaman hias dan alasan para pedagang memilih profesi usaha tanaman hias di Blabak Kecamatan Mungkid Kabupaten Magelang. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa salah satu alasan para pedagang tanaman hias adalah pengaruh lingkungan sekitar, dan dorongan hobi merawat tanaman hias. Serta pola perilaku para pedagang tanaman hias yaitu mendapatkan modal dari diri sendiri atau pinjaman bank, dan melakukan strategi usaha, seperti mengutamakan pelayanan, menjaga kualitas tanaman, memperbanyak jenis tanaman, penataan tempat untuk berjualan ditata rapi, menyimpan dan menampung tanaman hias. Perbedaan penelitian yang telah dilakukan dengan penelitian tersebut adalah perbedaan lokasi penelitian dimana penelitian ini dilakukan di Kota Jakarta Barat yang memfokuskan ke wilayah Rawa Belong, Jakarta Barat. Perbedaannya pada penelitian yang akan dilakukan lebih mengkaji

mengenai strategi bertahan hidup yang dilakukan dalam mempertahankan hidupnya serta ditambah dengan alasan pedagang tanaman hias yang tetap memilih bertahan disaat sepi pembeli.

Berdasarkan penelitian tersebut dapat dikatakan bahwa keberadaan para pedagang tanaman hias saat ini sangat memprihatinkan ditengah perkembangan *trend* yang terus berubah. Namun dibalik itu, masih terdapat para pedagang tanaman hias yang tetap memilih bertahan disaat sebagian pedagang tanaman hias memilih untuk meninggalkan profesi ini, oleh karena itu peneliti ingin mengetahui alasan apa yang mendukung para pedagang tanaman hias tetap memilih bertahan dan strategi apa yang dilakukan pedagang untuk melangsungkan kehidupan di masa pandemi sebelum dan sesudah adanya tren tanaman hias. Dari kenyataan diatas, menarik untuk diadakan penelitian berkenaan dengan strategi bertahan hidup pedagang tanaman hias yang dalam hal ini merupakan pelaku sektor informal. Berdasarkan uraian tersebut, maka peneliti tertarik untuk meneliti permasalahan diatas dengan judul **“Strategi Bertahan Hidup Pedagang Tanaman Hias Di Masa Pandemi (Studi Kasus: Pedagang Tanaman Hias Rawa Belong Kelurahan Sukabumi Utara, Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat)”**.

## B. Masalah Penelitian

Dari latar belakang di atas, penulis mengambil kesimpulan beberapa pokok permasalahan:

1. Mengapa masih banyak pedagang yang tetap memilih untuk bertahan menjadi pedagang tanaman hias?
2. Bagaimana strategi bertahan hidup pedagang tanaman hias di Rawa Belong di masa pandemi sebelum dan sesudah adanya tren tanaman hias?

## C. Fokus Penelitian

Untuk menghindari ruang lingkup permasalahan yang terlalu luas, maka penulis perlu untuk membuat fokus penelitian dari masalah yang akan diteliti.

Adapun fokus masalah yang dikemukakan adalah sebagai berikut:

1. Alasan pedagang tanaman hias yang tetap memilih bertahan menjadi pedagang tanaman hias:
  - a) Faktor Internal
    - Faktor Usia
    - *Self Comfort Zone* (Zona Kenyamanan Diri)
    - Hobi Mengoleksi Tanaman Hias
  - b) Faktor Eksternal
    - Meneruskan Usaha Keluarga
    - Persaingan dalam Mencari Pekerjaan
    - Kebutuhan Keluarga yang Harus Dipenuhi



2. Strategi bertahan hidup pedagang tanaman untuk melangsungkan kehidupan di masa pandemi sebelum dan sesudah adanya tren tanaman hias:
  - a) Strategi Aktif
  - b) Strategi Pasif
  - c) Strategi Jaringan Sosial

#### **D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

##### **1) Tujuan Penelitian**

Dalam penelitian ini ada beberapa tujuan pokok yang ingin dicapai penulis yaitu:

- a) Untuk mengetahui mengapa masih banyak pedagang yang tetap bertahan menjual tanaman hias.
- b) Untuk mengetahui bagaimana strategi pedagang tanaman hias di Rawa Belong untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga di masa pandemi.

##### **2) Kegunaan Penelitian**

Selain tujuan yang telah disebutkan diatas, kegunaan yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

###### **a) Kegunaan Teoritis**

Segala permasalahan yang ada disekitar dapat menjadi perhatian kita bersama. Suatu masalah yang ada merupakan tanggung jawab kita bersama dalam mencari jalan keluarnya. Oleh karena itu, penelitian ini

dapat menjadi pedoman dalam menyikapi permasalahan sosial, yaitu strategi bertahan hidup pedagang tanaman hias.

**b) Kegunaan Praktis**

**1) Bagi Tenaga Pendidik dan Mahasiswa**

Sebagai bahan referensi atau informasi bagi tenaga pendidik dan mahasiswa terkait strategi bertahan hidup pedagang tanaman hias dan memberikan kontribusi ilmiah bagi disiplin ilmu sosial serta dapat memberikan deskripsi atau gambaran tentang strategi bertahan hidup pedagang tanaman hias di masa pandemi.

**2) Bagi Keluarga dan Masyarakat**

Penelitian ini diharapkan dapat memberi perspektif pemahaman mengenai strategi bertahan hidup pedagang tanaman hias di masa pandemi.

**3) Bagi Peneliti**

Penelitian selanjutnya memberikan sumber data dan landasan dalam rangka pengembangan ilmu pendidikan dan ilmu sosial.

**4) Bagi Pihak Pemerintah**

Pemerintah mendapatkan informasi dari hasil penelitian ini untuk menjadi bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan berkaitan dengan optimalisasi dan pengembangan ekonomi informal, sehingga dapat menyejahterakan kehidupan para pelaku sektor informal yang dalam hal ini adalah para pedagang tanaman hias.