



STRATEGI BERTAHAN HIDUP PEDAGANG KULINER MALAM DI JALAN OMBAK KOTA DUMAI

M. Rinaldi Syahputra, Yoskar Kadarisman

Jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Riau

Abstrak

Penelitian ini menganalisis strategi bertahan hidup pedagang kuliner malam di Jalan Ombak Kota Dumai dalam menghadapi tantangan ekonomi. Tujuan penelitian untuk mengidentifikasi kondisi kehidupan ekonomi dan menganalisis strategi bertahan hidup yang diterapkan pedagang kuliner malam berdasarkan tiga strategi utama: strategi aktif, strategi jaringan, dan strategi pasif. Penelitian kualitatif ini menggunakan pendekatan studi kasus dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Informan terdiri dari empat pedagang kuliner malam dengan variasi jenis dagangan dan status pernikahan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kehidupan ekonomi pedagang kuliner malam menunjukkan perkembangan positif dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Pedagang menerapkan tiga strategi bertahan hidup secara simultan: strategi aktif (mencari pendapatan tambahan, promosi di media sosial, penyesuaian porsi dagangan), strategi jaringan (menjalin relasi dengan pelanggan, sesama pedagang, dan memanfaatkan bantuan pemerintah), dan strategi pasif (penghematan pengeluaran, pengurangan karyawan, dan membawa bekal dari rumah). Kombinasi ketiga strategi tersebut menjadi kunci keberlangsungan usaha pedagang dalam menghadapi fluktuasi ekonomi.

Kata Kunci: Pedagang kuliner malam, strategi bertahan hidup aktif, strategi bertahan hidup jaringan, strategi bertahan hidup pasif, Kota Dumai.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, menyerap tenaga kerja yang

besar dan berkontribusi signifikan terhadap produk domestik bruto. Di antara berbagai jenis UMKM, pedagang kuliner malam merupakan salah satu sektor yang menunjukkan pertumbuhan

*Correspondence Address : m.rinaldi3532@student.unri.ac.id

DOI : 10.31604/jips.v12i5.2025. 2054-2063

© 2025UM-Tapsel Press

pesat, terutama di kota-kota berkembang seperti Dumai. Fenomena pedagang kuliner malam tidak hanya menjadi bagian dari dinamika perkotaan tetapi juga menjadi indikator denyut ekonomi masyarakat (Kristinawati & Suparman, 2021).

Dumai sebagai kota yang sedang berkembang di Provinsi Riau memiliki berbagai sentra kuliner, salah satunya di Jalan Ombak yang terkenal dengan beragam pilihan kuliner malam. Para pedagang kuliner di kawasan ini menghadapi berbagai tantangan, mulai dari persaingan usaha, kenaikan harga bahan pokok, hingga fluktuasi ekonomi yang memengaruhi daya beli masyarakat. Dalam menghadapi situasi tersebut, pedagang kuliner malam harus memiliki strategi bertahan hidup yang efektif (Heriyanto et al., 2019).

Strategi bertahan hidup merupakan serangkaian tindakan yang dipilih berdasarkan standar oleh individu dan rumah tangga yang mengalami kesulitan ekonomi (Suharto, 2009). Secara teoritis, strategi bertahan hidup dapat dibagi menjadi tiga kategori utama: strategi aktif, strategi jaringan, dan strategi pasif. Strategi aktif merupakan strategi yang dilakukan dengan cara memaksimalkan segala potensi yang dimiliki, seperti mencari pekerjaan sampingan, memperpanjang jam kerja, atau melakukan apapun untuk menambah penghasilan. Strategi jaringan adalah strategi yang dilakukan dengan cara menjalin relasi dengan lingkungan sosial maupun lingkungan kelembagaan, seperti meminta bantuan kepada kerabat, tetangga, atau mengakses bantuan dari lembaga formal. Sementara strategi pasif merupakan pendekatan yang dilakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran, seperti mengurangi pengeluaran untuk sandang, pangan, dan kebutuhan lainnya (Firmansyah et al., 2019).

Penelitian terdahulu telah mengkaji berbagai aspek strategi bertahan hidup pada berbagai kelompok masyarakat. Kurniawati (2022) menganalisis strategi bertahan hidup pedagang kaki lima di Pasar Dolopo yang menemukan bahwa pedagang menerapkan kombinasi strategi aktif, jaringan, dan pasif untuk mempertahankan usahanya. Sementara itu, Agustinah et al. (2022) meneliti strategi bertahan hidup pemilik rumah makan di kawasan Jalan Pramuka Kota Samarinda di tengah pandemi COVID-19, yang menunjukkan pentingnya adaptasi dalam menghadapi situasi krisis.

Kekhasan pedagang kuliner malam di Jalan Ombak Kota Dumai belum banyak mendapat perhatian dalam kajian akademis, padahal mereka memiliki dinamika dan karakteristik tersendiri yang menarik untuk dikaji. Masalah utama yang dihadapi pedagang kuliner malam di kawasan ini adalah bagaimana mempertahankan keberlanjutan usaha di tengah fluktuasi ekonomi, kenaikan harga bahan pokok, dan persaingan usaha yang semakin ketat. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kehidupan ekonomi pedagang kuliner malam serta mengidentifikasi strategi bertahan hidup yang mereka terapkan berdasarkan kategorisasi strategi aktif, strategi jaringan, dan strategi pasif.

Kajian ini menjadi penting tidak hanya untuk memperkaya literatur mengenai strategi bertahan hidup dalam konteks pedagang kuliner malam, tetapi juga untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang dinamika sosial ekonomi pedagang kecil yang menjadi salah satu penggerak ekonomi masyarakat. Selain itu, temuan penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis bagi perumusan kebijakan yang lebih tepat sasaran dalam mendukung keberlanjutan usaha mikro, khususnya di sektor kuliner malam..

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus untuk mengeksplorasi secara mendalam strategi bertahan hidup pedagang kuliner malam di Jalan Ombak, Kota Dumai. Pendekatan kualitatif dipilih karena kemampuannya untuk memahami fenomena sosial dari perspektif partisipan serta memberikan deskripsi yang kaya tentang konteks dan dinamika yang terjadi di lapangan (Abdussamad, 2021). Metode studi kasus memungkinkan peneliti untuk menganalisis interaksi sosial dan menemukan pola-pola dalam kasus yang spesifik dengan mobilitas tinggi seperti aktivitas pedagang kuliner malam.

Lokasi penelitian berada di Jalan Ombak, Kota Dumai, Provinsi Riau. Pemilihan lokasi didasarkan pada karakteristik kawasan yang menjadi pusat kuliner malam dengan jumlah pedagang yang signifikan. Penelitian dilaksanakan pada bulan Februari hingga April 2024.

Informan dalam penelitian ini ditentukan menggunakan teknik purposive sampling dengan kriteria: (1) pedagang kuliner yang menjual makanan, (2) berusia minimal 30 tahun, dan (3) telah berprofesi sebagai pedagang kuliner malam di Jalan Ombak Kota Dumai minimal selama 5 tahun. Berdasarkan kriteria tersebut, terpilih empat informan pedagang dengan variasi jenis dagangan dan status pernikahan untuk memberikan perspektif yang beragam. Selain itu, penelitian ini juga melibatkan satu informan kunci dari petugas kelurahan untuk memberikan konteks kebijakan dan dukungan pemerintah setempat.

Teknik pengumpulan data yang digunakan terdiri dari:

1. Wawancara mendalam: dilakukan dengan

menggunakan pedoman wawancara semi-terstruktur untuk mendapatkan informasi rinci tentang kehidupan ekonomi dan strategi bertahan hidup pedagang. Wawancara dilakukan di tempat usaha pedagang dengan durasi antara 60-90 menit per informan.

2. Observasi: dilakukan secara sistematis dengan mengamati aktivitas pedagang, interaksi dengan pelanggan, serta kondisi fisik tempat usaha. Observasi berlangsung selama periode penelitian dengan kunjungan berkala ke lokasi pada malam hari saat pedagang beroperasi.
3. Dokumentasi: berupa pengumpulan dan analisis foto, catatan lapangan, dan dokumen pendukung lainnya untuk memperkuat data primer yang diperoleh.

Validasi data dilakukan melalui triangulasi sumber dan metode. Triangulasi sumber dilakukan dengan membandingkan perspektif dari berbagai informan serta informan kunci. Triangulasi metode dilakukan dengan membandingkan data yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk memastikan konsistensi temuan.

Analisis data menggunakan model interaktif yang mencakup pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan (Abdussamad, 2021). Proses analisis dilakukan secara bersamaan dengan pengumpulan data, memungkinkan peneliti untuk memperdalam eksplorasi terhadap tema-tema yang muncul. Seluruh data diorganisir berdasarkan fokus penelitian dan ditampilkan secara deskriptif

dengan pendekatan naratif untuk memberikan gambaran komprehensif tentang fenomena yang diteliti..

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kehidupan Ekonomi Pedagang Kuliner Malam

Berdasarkan hasil penelitian, kehidupan ekonomi pedagang kuliner malam di Jalan Ombak Kota Dumai menunjukkan perkembangan yang positif meskipun menghadapi berbagai tantangan ekonomi. Keempat informan dalam penelitian ini memiliki pengalaman berdagang yang bervariasi, mulai dari 6 hingga 19 tahun, yang menunjukkan konsistensi dan ketahanan dalam menjalankan usaha kuliner. Hal ini sejalan dengan temuan Lubis et al. (2019) yang menunjukkan bahwa konsistensi dalam menjalankan usaha menjadi faktor penting dalam membangun stabilitas ekonomi keluarga.

Pengalaman terlama dimiliki oleh Ramli (64 tahun), pedagang lotek dan gado-gado yang telah berjualan selama 19 tahun. Ramli menyatakan, "Bapak berjualan sudah 19 tahun kalau disini nak, sebelumnya bapak ada buka dulu di bulog tapi kurang ramai akhirnya bapak pindah kesini sampai sekarang." Pernyataan ini menunjukkan kemampuan adaptasi dan pengambilan keputusan strategis dalam memilih lokasi usaha yang lebih menguntungkan.

Sementara itu, tiga informan lainnya memiliki pengalaman berdagang yang lebih singkat namun tidak kurang berhasil. Ade (38 tahun) dan Andri (35 tahun) telah berjualan selama 7 tahun, sedangkan Ridho (34 tahun) selama 6 tahun. Pengalaman Andri memiliki keunikan karena meneruskan usaha keluarga: "Sekitaran sudah 7 tahunanlah tapi kalau orang tua saya sudah lama soalnya saya lanjutin usaha orang tua saya." Hal ini mencerminkan bahwa usaha kuliner malam juga berfungsi sebagai bentuk pewarisan keterampilan

dan mata pencarian antar generasi, yang merupakan salah satu strategi keberlanjutan usaha mikro seperti yang diungkapkan oleh Firmansyah et al. (2019).

Seluruh pedagang kuliner malam yang menjadi informan penelitian tidak memiliki hari libur tetap, kecuali dalam kondisi terpaksa seperti sakit atau keperluan mendesak. Hal ini menunjukkan dedikasi tinggi terhadap usaha mereka dan kesadaran akan pentingnya konsistensi dalam melayani pelanggan. Seperti yang disampaikan Ridho, "Engga bang saya tidak ada waktu libur bang, liburnya kalau sakit atau ada kendala lain aja bang. Selagi gak ada kendala saya buka terus bang walaupun hujan lebat. Sayang rasanya bang kalau tutup itu mana tau pas malam itu ramainya bang kan sayang kalau tutup." Pernyataan ini mencerminkan perhitungan bisnis yang matang dalam memaksimalkan peluang pendapatan.

Dari segi kualitas produk, seluruh informan menunjukkan komitmen kuat untuk mempertahankan standar kualitas meskipun menghadapi kenaikan harga bahan baku. Mereka memahami bahwa kualitas produk adalah kunci untuk mempertahankan loyalitas pelanggan. Seperti yang diungkapkan Ramli, "Oh tidak nak, karna prinsip bapak dari dulu berjualan ni kualitas itu harus diutamakan walaupun harganya naik bapak tetap membeli bahan-bahan pokok itu. Nanti perkara gara gara membeli itu lebih murah tapi kualitas gak bagus yang ada pelanggan ga mau lagi datang gara gara rasanya sudah berbeda." Pernyataan ini selaras dengan temuan Kurniawati (2022) yang menekankan pentingnya menjaga kualitas produk sebagai strategi mempertahankan usaha dalam jangka panjang.

Kehidupan ekonomi pedagang kuliner malam juga ditandai dengan kemampuan mereka dalam

mengembangkan aset dan meningkatkan kualitas hidup. Ade menyatakan, "Alhamdulillah sudah bisa beli motor walaupun belinya kredit." Sementara Ridho mengungkapkan, "Yang sudah bisa saya dapatkan dengan menjadi pedagang kuliner itu diantaranya ya saya sudah bisa beli motor walaupun masih kredit, sudah bisa membeli kebutuhan saya pribadi seperti hp android yang sebelumnya saya cuman pake hp Nokia biasa itu sekarang sudah pake hp android." Pencapaian ini menunjukkan bahwa usaha kuliner malam telah memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan kesejahteraan pedagang, meskipun skala usaha mereka tergolong mikro.

Temuan yang paling signifikan terkait kehidupan ekonomi pedagang adalah kemampuan mereka membiayai pendidikan anak hingga jenjang perguruan tinggi, seperti yang diungkapkan Ramli, "Alhamdulillah bapak bisa sekolahin anak-anak bapak sampai tamat kuliah semua dengan hasil dagangan bapak ini." Hal ini menunjukkan bahwa usaha kuliner malam bukan sekadar pekerjaan subsisten, tetapi mampu menjadi sarana mobilitas sosial melalui investasi pada pendidikan anak, yang sejalan dengan temuan Lubis et al. (2019) tentang strategi bertahan hidup yang berorientasi pada masa depan.

Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kuliner Malam

Penelitian ini mengidentifikasi tiga strategi bertahan hidup yang diterapkan oleh pedagang kuliner malam di Jalan Ombak Kota Dumai, yaitu strategi aktif, strategi jaringan, dan strategi pasif. Ketiga strategi ini diterapkan secara simultan dan saling melengkapi, menciptakan sistem pertahanan yang komprehensif dalam menghadapi tantangan ekonomi.

Strategi Bertahan Hidup Aktif

Strategi bertahan hidup aktif yang diterapkan pedagang kuliner malam di Jalan Ombak mencakup upaya-upaya proaktif untuk memaksimalkan potensi dan sumber daya yang dimiliki. Terdapat tiga bentuk utama strategi aktif yang teridentifikasi dalam penelitian ini: mencari pendapatan tambahan, promosi melalui media sosial, dan penyesuaian porsi makanan.

Mencari pendapatan tambahan dilakukan dengan berbagai cara, seperti yang diterapkan Ridho yang bekerja sebagai pengemudi ojek online pada pagi hingga siang hari: "Kalau usaha lain tidak ada bang tapi pekerjaan lain ada ngegrab dari pagi sampai siang." Strategi serupa diterapkan Ade yang membuka kedai harian di rumah yang dikelola oleh istrinya: "Istri saya dek dirumah buka kedai harian walaupun kecil-kecilan tapi nambah nambah pemasukanlah dek." Diversifikasi sumber pendapatan ini merupakan bentuk adaptasi terhadap ketidakpastian pendapatan dari usaha kuliner malam dan sejalan dengan konsep strategi aktif yang dikemukakan Suharto (2009).

Promosi melalui media sosial menjadi strategi aktif yang diterapkan oleh semua informan, meskipun dengan intensitas dan pendekatan yang berbeda. Ridho menyatakan, "Iya bang saya menjualnya di media sosial juga seperti di facebook dan instagram." Sementara Andri tidak hanya mempromosikan produknya di media sosial pribadi tetapi juga memanfaatkan jaringan pertemanan untuk memperluas jangkauan promosi: "Iya bang saya menjualnya di facebook dan instagram pribadi saya bang bahkan saya juga minta tolong teman teman saya untuk memposting ulang unggahan saya bang di akun pribadi mereka." Pemanfaatan media sosial menunjukkan adaptasi pedagang terhadap perkembangan teknologi dalam strategi pemasaran mereka, sesuai dengan temuan Agustinah et al. (2022) tentang

pentingnya inovasi pemasaran digital bagi UMKM.

Bentuk strategi aktif ketiga adalah penyesuaian porsi makanan sebagai respons terhadap kenaikan harga bahan baku. Strategi ini diterapkan Ramli dan Andri sebagai alternatif dari kenaikan harga jual. Ramli menyatakan, "Kalau untuk perubahan harga se bisa mungkin bapak tidak menaikkan nak karnakan kalau terlalu mahal nanti takutnya pelanggan engga mau lagi beli nak. Kecuali kalau memang sudah tidak bisa lagi harga segitu barulah terpaksa dinaikkan harganya atau harganya tetap sama tapi porsinya yang bapak kurangi sedikit." Andri menerapkan strategi serupa: "Kalau tidak saya akali bang dengan cara mengurangi porsinya dengan harga yang sama (harga yang tidak dinaikkan)." Penyesuaian porsi ini mencerminkan kreativitas pedagang dalam mengelola biaya produksi tanpa mengurangi kualitas produk, yang merupakan elemen penting dalam strategi bertahan hidup aktif seperti yang diidentifikasi oleh Kurniawati (2022).

Menariknya, strategi aktif juga melibatkan pemanfaatan sumber daya alternatif untuk mengatasi kenaikan harga bahan pokok. Ade, misalnya, memanfaatkan lahan di belakang rumahnya untuk menanam sayuran yang digunakan dalam produksi makanan: "Ya gimana dek sayapun gak bisa berbuat apa-apa dek kalau bahan-bahan pokok itu naik palingan ya dibelakang rumah saya, istri saya menanam buah-buahan dan sayur-sayuran seperti tomat dek, jadi kami tidak perlu beli tomat dek, ya walaupun pengaruhnya enggak besar tapi jadilah ngurangin dikit pengeluaran." Strategi ini, meskipun dampaknya relatif kecil, menunjukkan inovasi dan kreativitas dalam memaksimalkan sumber daya yang tersedia.

Strategi Bertahan Hidup Jaringan

Strategi bertahan hidup jaringan yang diterapkan pedagang kuliner malam di Jalan Ombak melibatkan pemanfaatan relasi sosial dan kelembagaan untuk mendapatkan dukungan dan bantuan. Tiga bentuk utama strategi jaringan yang teridentifikasi adalah membangun relasi dengan sesama pedagang, menjalin hubungan baik dengan pelanggan, dan memanfaatkan bantuan dari kerabat, keluarga, dan pemerintah.

Membangun relasi dengan sesama pedagang merupakan strategi yang diterapkan oleh semua informan, menciptakan sistem gotong royong yang saling mendukung. Ramli menjelaskan, "Alhamdulillah hubungannya baik nak bahkan kadang bapak bawa bekal berlebih bapak kasih ke mereka. Mereka pun baik sama bapak sering bantu jagain dagangan bapak apabila bapak pergi keluar seperti pergi sholat gitu dijagaian sama mereka bentar." Kedekatan ini menciptakan jaring pengaman sosial yang membantu pedagang dalam menghadapi berbagai tantangan operasional harian.

Relasi antar pedagang bahkan berkembang menjadi komunitas formal seperti yang diungkapkan Ade: "Hubungan saya dengan pedagang lain alhamdulillah baik juga dek, kami sering begurau dek kalau lagi gak ada pelanggan, saling tolong-menolong kalau ada yang minta bantu. Kami juga disini ada komunitasnya dek jadi kalau ada yang baru buka usaha tapi mereka gatau atau grogi ngadepin pelanggan ya bisa tanya tanya di komunitas itu gimana caranya biar bawaannya santai aja ga grogi." Komunitas ini berfungsi sebagai platform berbagi pengetahuan dan pengalaman, yang merupakan bentuk modal sosial penting bagi keberlanjutan usaha mikro seperti yang ditemukan oleh Firmansyah et al. (2019).

Hubungan baik dengan pelanggan menjadi prioritas bagi semua informan, sebagaimana diungkapkan Andri: "Hubungannya baik bang, karena pelanggan itulah sumber ekonomi pedagang bang jadi semakin banyak pelanggan semakin bagus ekonomi kita bang. Jadi sudah seharusnya menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan agar mereka betah beli makan disini dan datang lagi pastinya kalau bisa jadi pelanggan tetap bang." Ridho bahkan mengembangkan pendekatan personal yang unik: "Sangat baik bang, biasanya saya kalau sama pelanggan suka bercanda dan begurau, itu trik agar interaksi berjalan dengan baik juga dengan pelanggan saya." Pendekatan ini sejalan dengan temuan Kurniawati (2022) tentang pentingnya membangun loyalitas pelanggan sebagai strategi keberlanjutan usaha pedagang kaki lima.

Pemanfaatan bantuan dari kerabat, keluarga, dan pemerintah juga menjadi bagian integral dari strategi jaringan. Dalam hal permodalan, pedagang cenderung memilih meminjam dari keluarga atau kerabat dibandingkan lembaga formal. Ade menjelaskan, "Modal awal saya itu saya minjam dari saudara saya dek, saudara kandung karna lebih aman minjam sama saudara sendiri dari pada ke bank atau rentenir karna kalau telat bayar aja bisa bahaya." Keputusan ini mencerminkan pertimbangan risiko dalam strategi finansial pedagang kecil.

Bantuan pemerintah juga dimanfaatkan oleh sebagian informan, meskipun dengan intensitas yang berbeda. Ramli menyatakan: "Iya pernah dapat nak, uang Rp 300.000 tapi itu udah lama juga ditambah memang ngurus persyaratannya ribet dan susah, jadi sekali itu aja cuman bapak dapat." Pernyataan ini mengindikasikan adanya tantangan aksesibilitas dalam program bantuan pemerintah, yang perlu menjadi perhatian pembuat kebijakan dalam

merancang program dukungan untuk UMKM.

Strategi Bertahan Hidup Pasif

Strategi bertahan hidup pasif yang diterapkan pedagang kuliner malam di Jalan Ombak berfokus pada pengelolaan pengeluaran dan penghematan sumber daya. Tiga bentuk utama strategi pasif yang teridentifikasi adalah penghematan pengeluaran pribadi, pengurangan biaya operasional, dan membawa bekal atau mengonsumsi dagangan sendiri.

Penghematan pengeluaran pribadi diterapkan oleh semua informan dengan membatasi pembelian barang-barang yang tidak esensial dan fokus pada kebutuhan pokok. Ade menjelaskan, "Iya sih dek, saya dan istri saya membeli kebutuhan yang memang sangat dibutuhkan saja, tidak ngikutin jaman dek apalagi sekarang semua kebutuhan hampir naik semua dek, bagus duitnya disimpan untuk ditabung dek karna suatu hari nanti pasti ada kebutuhan yang mendesak dan itu perlu, jadi kita sudah menyiapkannya dari sekarang." Prioritas pada tabungan untuk menghadapi kebutuhan mendesak menunjukkan perencanaan finansial jangka panjang yang sejalan dengan konsep strategi pasif yang diuraikan Suharto (2009).

Pengurangan biaya operasional dilakukan antara lain melalui pengurangan karyawan. Ramli, yang sebelumnya memiliki satu karyawan, memutuskan untuk memberhentikannya: "Kalau dulu sempat ada nak 1 orang tapi sekarang udah engga karnakan bahan-bahan pokok naik terus nak, sementara pendapatan berkurang terpaksa karyawannya bapak berhentikan jadi ya bapak sekarang sendiri tapi biasanya istri bapak bantuin juga nak." Keputusan ini mencerminkan penyesuaian struktural dalam pengelolaan usaha sebagai respons terhadap tekanan

ekonomi, yang sejalan dengan temuan Agustinah et al. (2022) tentang restrukturisasi organisasi usaha mikro dalam menghadapi tantangan ekonomi.

Strategi pasif ketiga berupa membawa bekal atau mengonsumsi dagangan sendiri untuk mengurangi pengeluaran. Andri menyatakan, "Iya bang saya menghemat pengeluaran saya, membeli kebutuhan yang memang penting bagi saya dan keluarga saya dan saya juga orangnya tidak suka belanja diluar, mangkannya saya selalu membawa bekal masakan dari rumah yang sudah dipersiapkan oleh orang tua saya jadi saya tidak perlu beli makanan diluar lagi. Kadang saya juga makan makanan dagangan saya sendiri untuk mengatasi lapar saya." Praktik ini, meskipun tampak sederhana, merupakan strategi efektif dalam mengurangi pengeluaran harian dan sejalan dengan konsep minimalisasi risiko dalam strategi bertahan hidup pasif.

Dampak Strategi Bertahan Hidup terhadap Kehidupan Ekonomi

Kombinasi dari ketiga strategi bertahan hidup—aktif, jaringan, dan pasif—menunjukkan dampak positif terhadap kehidupan ekonomi pedagang kuliner malam di Jalan Ombak. Strategi-strategi ini memungkinkan pedagang untuk mempertahankan usaha mereka meskipun menghadapi berbagai tantangan ekonomi, dan pada gilirannya berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan mereka.

Dampak strategi aktif terlihat pada diversifikasi sumber pendapatan yang menciptakan stabilitas finansial. Ridho yang memiliki pekerjaan sebagai pengemudi ojek online dan Ade yang mengelola kedai harian memiliki keamanan ekonomi yang lebih tinggi dibandingkan yang hanya mengandalkan satu sumber pendapatan. Pemanfaatan media sosial untuk promosi juga memperluas jangkauan pasar dan

meningkatkan pendapatan, seperti yang dilakukan oleh semua informan.

Strategi jaringan berkontribusi pada penguatan modal sosial yang menjadi jaring pengaman dalam menghadapi kesulitan. Relasi yang baik dengan sesama pedagang menciptakan ekosistem usaha yang supportif, memungkinkan pertukaran informasi dan bantuan operasional. Hubungan baik dengan pelanggan meningkatkan loyalitas dan keberlanjutan pendapatan, seperti yang ditunjukkan oleh pendekatan personal Ridho yang "suka bercanda dan bergurau" dengan pelanggan.

Strategi pasif berperan dalam menjaga stabilitas keuangan melalui pengelolaan pengeluaran yang bijaksana. Penekanan pada penghematan dan prioritas kebutuhan esensial memungkinkan pedagang untuk menabung dan berinvestasi untuk masa depan, seperti yang dilakukan Ade yang menyisihkan uang untuk "kebutuhan yang mendesak." Pengurangan biaya operasional melalui pemberhentian karyawan, meskipun berdampak negatif pada penyerapan tenaga kerja, membantu mempertahankan keberlangsungan usaha di tengah tekanan ekonomi.

Keberhasilan kombinasi strategi ini tercermin dalam pencapaian ekonomi pedagang, seperti kemampuan membeli kendaraan bermotor, perangkat komunikasi modern, dan yang paling signifikan, membayai pendidikan anak hingga perguruan tinggi. Kemampuan investasi pada pendidikan anak, seperti yang dilakukan Ramli, menunjukkan bahwa strategi bertahan hidup tidak hanya berfokus pada kelangsungan hidup jangka pendek tetapi juga mobilitas sosial jangka panjang.

Temuan ini memperkuat argumen bahwa strategi bertahan hidup yang efektif bukan hanya tentang bertahan tetapi juga tentang

pengembangan dan transformasi (Firmansyah et al., 2019). Pedagang kuliner malam di Jalan Ombak berhasil mentransformasikan usaha kecil mereka menjadi sumber penghidupan yang berkelanjutan dan alat mobilitas sosial melalui penerapan strategi bertahan hidup yang komprehensif dan adaptif..

SIMPULAN

Penelitian ini menganalisis kehidupan ekonomi dan strategi bertahan hidup pedagang kuliner malam di Jalan Ombak Kota Dumai. Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa kehidupan ekonomi pedagang kuliner malam menunjukkan perkembangan yang positif, tercermin dari kemampuan mereka memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, mengembangkan aset seperti kendaraan bermotor dan perangkat komunikasi modern, serta membiayai pendidikan anak hingga jenjang perguruan tinggi.

Pedagang kuliner malam menerapkan tiga strategi bertahan hidup yang saling melengkapi. Strategi aktif yang melibatkan upaya memaksimalkan potensi diri, seperti mencari pendapatan tambahan melalui kerja sampingan, membuka kedai harian di rumah, promosi melalui media sosial, dan penyesuaian porsi makanan. Strategi jaringan dilakukan dengan menjalin relasi formal maupun informal untuk mendapatkan bantuan saat dibutuhkan, seperti membangun hubungan baik dengan sesama pedagang, menjalin kedekatan dengan pelanggan, dan memanfaatkan bantuan dari keluarga, kerabat, dan pemerintah. Strategi pasif diterapkan melalui minimalisasi pengeluaran, seperti memberhentikan karyawan, membawa bekal ketika berjualan, dan mengonsumsi dagangan sendiri.

Kombinasi ketiga strategi tersebut menjadi kunci keberlangsungan usaha pedagang dalam menghadapi fluktuasi ekonomi. Strategi-strategi ini

tidak hanya memungkinkan pedagang untuk bertahan tetapi juga mengembangkan usaha mereka dan berinvestasi untuk masa depan, khususnya melalui pendidikan anak. Temuan ini menegaskan bahwa pedagang kuliner malam, meskipun tergolong usaha mikro, memiliki daya lenting dan adaptabilitas yang tinggi dalam menghadapi tantangan ekonomi melalui penerapan strategi bertahan hidup yang komprehensif.

Penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pemahaman yang lebih dalam tentang dinamika sosial ekonomi pedagang kecil dan strategi bertahan hidup yang mereka terapkan. Strategi bertahan hidup yang diidentifikasi dalam penelitian ini dapat menjadi model bagi pedagang kecil lainnya dalam menghadapi tantangan ekonomi. Bagi pembuat kebijakan, temuan ini dapat menjadi basis untuk merumuskan program dukungan yang lebih efektif bagi UMKM, khususnya di sektor kuliner malam, dengan memperhatikan aspek aksesibilitas program bantuan dan penguatan kapasitas dalam pengelolaan usaha..

DAFTAR PUSTAKA

Abdussamad, Z. (2021). Metode Penelitian Kualitatif. Makassar: Syakir Media Press.

Agustinah, R. Y., Purba, R., & Murlianti, S. (2022). Strategi Bertahan Hidup Pemilik Rumah Makan Di Tengah Pandemik Covid-19 Di Kawasan Jalan Pramuka Kelurahan Gunung Kelua Kota Samarinda. eJournal Sosiatri/Sosiologi, 8(1).

Firmansyah, M., Adha, R., & Masrun, M. (2019). Transformasi Modal Sosial Ke Dalam Modal Ekonomi Dalam Upaya Pengentasan Kemiskinan (Studi Di Pulau Lombok, NTB). Elastisitas - Jurnal Ekonomi Pembangunan, 1(1), 16–23.

Heriyanto, N. M., Samsoedin, I., & Bismark, M. (2019). Keanekaragaman Hayati Flora Dan Fauna Di Kawasan Hutan Bukit Datuk

Dumai Provinsi Riau Biodiversity Flora and Fauna in the Region Forest Bukit Datuk Dumai Riau Province. *Jurnal Sylva Lestari*, 7(1), 82–94.

Kristinawati, L., & Suparman, S. (2021). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Bengkel Umum Cahya Mega Motor Kabupaten Bogor. *JAMBIS: Jurnal Administrasi Bisnis*, 1(2), 57–63.

Kurniawati, F. (2022). Analisis Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Pasar Dolopo Kelurahan Bangunsari Kecamatan Dolopo. Doctoral Dissertation, IAIN Ponorogo.

Lubis, R., Phill, I. A., & Baiduri, R. (2019). Survival Strategy for Lokan Seekers in Paya Pasir Village, Kec. Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal), 2(1), 293–303.

Suharto, E. (2009). Kemiskinan Dan Perlindungan Sosial Di Indonesia. Bandung: Alfabeta..