

Pedagang Usaha Kecil Menengah (UKM) Berbasis Syariah pada Masyarakat Transmigran di Kota Sorong.

Syahrul

Institut Agama Islam Negeri
syahrulhs@gmail.com

Aas Tri Ariska

Institut Agama Islam Negeri
aasariskastainsoq12@gmail.com

Eka Dwi Pujiastuti

Institut Agama Islam Negeri
ekadwipuji56@gmail.com

***Abstract:** This paper attempts to unravel the urban economy in Sorong by analyzing the activities of transmigrants who work as traders in small and medium enterprises (UKM). This article finds that the existence of UKM is increasingly, this can be seen along the Km.10, Sorong city. So, it is not surprising to say that UKM are the main pillar of the development and economic growth of the Sorong, especially those carried out by immigrants. The UKM most in demand by immigrants is the culinary business.*

***Keyword:** UMKM, Sorong City, and Urban Society*

Pendahuluan

Fenomena maraknyanya usaha mikro kecil dan menengah (UKM) di kalangan transmigran di Kota Sorong menjadi objek kajian yang menarik untuk diteliti. Betapa tidak, usaha mikro kecil dan menengah (UKM) merambah sekitar 97 persen dari populasi bisnis di

Kota Sorong. Maka tak heran jika UKM menjadi ujung tombak pergerakan dan pertumbuhan ekonomi di Kota Sorong. UKM menjadi salah satu pilihan utama masyarakat dan kegiatan bisnis karena mudah untuk memperoleh izin.

Di samping izin usaha yang mudah, UKM menjadi alternatif bagi mereka yang ingin berusaha dengan modal yang tidak terlalu besar. Hanya dengan bermodalkan tempat jualan/gerobak dan bahan baku, masyarakat Sorong sudah bisa membuka dan mengelolah usaha yang bergerak di bidang kuliner atau makanan. Tak terkecuali, bagi masyarakat pendatang atau transmigran.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah bertujuan menumbuh kembangkan usaha dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Hal ini mengandung makna, bahwa UKM merupakan alat perjuangan nasional untuk menumbuhkan dan membangun perekonomian nasional dengan melibatkan sebanyak mungkin pelaku ekonomi berdasarkan potensi yang dimiliki atas dasar keadilan bagi semua pemangku kepentingan.¹

Pada saat terjadi krisis ekonomi di negara kita, hampir semua perusahaan-perusahaan besar mengalami kerugian. Dimana banyak para pengusaha tersebut tidak dapat lagi membayar cicilan utang akibat nilai tukar rupiah yang terus menurun. Berbeda halnya dengan usaha kecil menengah. Pada saat itu, usaha ini dipandang telah menunjukkan kekuatan dan potensi yang sesungguhnya sebagai salah motor penggerak ekonomi yang penting. Usaha kecil menengah memainkan suatu peran yang sangat vital dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi.

Di Indonesia sendiri, perkembangan UKM merupakan salah satu prioritas dalam pembangunan perekonomian nasional. Salah satu peluang UKM yang banyak dimintai oleh masyarakat Indonesia adalah usaha kuliner atau pedagang makanan. UKM di kota Sorong sendiri merupakan usaha terbesar di kota Sorong sedangkan jumlah usaha pedagang makanan merupakan jenis usaha terbesar kedua, dari

¹Rio F. Wilantara dan Susilawati, *Strategi & Kebijakan Pengembangan UMKM Upaya Meningkatkan Daya Saing UMKM Nasional Di Era MEA*, (Bandung: PT Refika Aditama 2016). h. 7

hasil pencacahan lengkap SE 2016 menunjukkan bahwa lebih dari 97 persen usaha yang terdapat di Kota Sorong adalah usaha dengan skala Mikro dan Kecil (UMK). Usaha Menengah hanya berkisar pada 2 persen saja, sementara Usah Besar bahkan tidak mencapai 1 persen. Dominasi UKM ini secara tidak langsung menunjukkan bahwa perekonomian Kota Sorong memang ditopang oleh UMK.

Dari hasil SE 2016, jumlah usaha/perusahaan di Kota Sorong tercatat sebanyak 23 ribu usaha/perusahaan. Jumlah usaha/perusahaan tersebut merupakan yang terbesar 14,8 ribu usaha/perusahaan. Perkembangan jumlah penduduk dan tumbuhnya usaha/perusahaan turut memberikan andil terhadap peningkatan aktivitas ekonomi di Kota Sorong. Bentuk dari UKM yang banyak dijumpai di Kota Sorong adalah berupa pedagang makanan atau warung makan, seperti warung bakso, warung coto, warung sate dan lain sebagainya. Menurut Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesai tahun 2017, warung makan termasuk ke dalam golongan penyedia akomodasi dan penyedia makanan dan minuman. Bahkan data menunjukkan bahwa penyediaan akomodasi dan penyediaan makanan dan minuman di kota Sorong sebanyak 16,99%. Artinya, usaha kuliner merupakan jenis usaha terbesar kedua di kota Sorong.

Usaha kuliner atau pedagang makanan merupakan usaha sektor informal. Sektor informal itu sendiri menurut Keith Hart mendefinisikan adalah sejumlah kegiatan ekonomi yang berskala kecil, dalam usaha itu sangat dibatasi oleh faktor modal dan keterampilan.² Di dalam ilmu ekonomi dikenal faktor-faktor produksi atau istilah lainnya adalah sumber ekonomi. Sumber-sumber ekonomi bisa digolongkan menjadi tiga. Yang pertama adalah sumber alam, yaitu tanah, air, udara dan lain sebagainya. Sumber yang kedua berupa manusia dan tenaga manusia, termasuk keterampilan dan keahlian. Kemudian yang ketiga sumber ekonomi buatan manusia, termasuk mesin, gedung dan modal. Ketiga faktor produksi tersebut tidaklah menjamin timbulnya kegiatan produksi. Kegiatan produksi tidak akan terjadi dengan sendirinya, meskipun ketiga faktor produksi tersebut tersedia berlimpah. Harus ada pihak-pihak yang berinisiatif

²Yupi Kurniawan Supono dan R.R Retno Ardianti, *Analisa Pengelolaan Sumber Daya Manusia Sektor Formal Dan Sektor Informal Di Jawa Timur*, Jurnal: AGORA Vol. 2, No. 1, (2014) h. 2

menggabungkan dan mengorganisir ketiga faktor produksi tersebut sedemikian rupa hingga menghasilkan barang/jasa yang dibutuhkan. Ini biasanya digolongkan dalam faktor produksi yang keempat, yaitu kepengusahaan (*entrepreneurship*) atau perilaku kewirausahaan. Kewirausahaan adalah siapa saja yang mau dan mampu berusaha (mengorganisir proses produksi).³ Dari keempat faktor produksi tersebut tidak dapat bekerja sendiri-sendiri, tetapi harus berinteraksi agar bisa melakukan proses produksi dengan baik, sehingga akan menghasilkan laba yang maksimal.

Modal adalah faktor produksi yang mempunyai peran cukup penting dalam proses produksi, karena modal diperlukan ketika pelaku usaha hendak mendirikan usaha baru atau memperluas usahanya. Tanpa modal yang cukup maka akan berpengaruh terhadap kelancaran usaha sehingga akan mempengaruhi pendapatan yang diperoleh. Tanah merupakan sumber ekonomi atau faktor produksi yang juga tidak kalah penting dalam suatu usaha, tanah dalam usaha merupakan tempat atau lokasi dimana berlangsungnya suatu usaha tersebut. Secara umum lokasi usaha adalah suatu tempat dimana usaha atau perusahaan itu melakukan kegiatan fisik. Menurut Imbang, teori lokasi adalah suatu ilmu yang mengkhususkan analisisnya pada penggunaan konsep *space* atau ruang dalam analisa sosial ekonomi.⁴

Keterampilan atau skill juga memiliki peranan yang sangat penting dalam suatu usaha sebagai salah satu faktor produksi yang sangat dibutuhkan. Nadler dalam Sudaresti menyatakan bahwa keterampilan (*skill*) adalah kegiatan yang memerlukan praktek atau dapat diartikan sebagai implikasi dari aktivitas. Dengan memiliki keterampilan yang dapat digunakan dalam pekerjaannya maka mereka pun akan siap bekerja karena telah memiliki keterampilan. Jika pekerjaan yang dimiliki mengarah kepada kinerja yang baik maka akan mengarah kepada imbalan yang sesuai.⁵

³Boediono, *Ekonomi Mikro*, (Yogyakarta: BPFE-YOGYAKARTA 2011), h. 3

⁴Ayu Nyoman Paramita, *Pengaruh Akumulasi Modal Pendidikan Kreativitas Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Perempuan*, Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayan: Vol. 3, No.5 Mei 2014, hal 184

⁵Dwi Megantoro, *Pengaruh Keterampilan, Pengalaman, Kemampuan Sumberdaya Manusia Terhadap Usaha Kecil Menengah Studi Kasus Di*

Problematika Menjamurnya Usaha Mikro Berbasis Syariah

UKM (Usaha Kecil Menengah) adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Menurut keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998 menyebutkan bahwa Usaha Kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha tidak sehat.

Tidak mengherankan jika pertumbuhan bisnis ini mengalami kenaikan hamper tiap saat. Selama ini, lapangan pekerjaan yang disediakan oleh pemerintah jumlahnya sangat sedikit sedangkan sumber daya manusia Indonesia jumlahnya sangat banyak. Dibutuhkan persiapan atau kompetisi untuk mendapatkan yang sedikit itu. Secara otomatis, ada begitu banyak sdm yang tidak bisa ditampung oleh pemerintah untuk bekerja di sector formal.

UKM sebagai sector informal menjadi alternative yang bisa dipilih oleh masyarakat yang tidak terserah oleh instansi pemerintah dan perusahaan. Hal ini yang mendorong semakin menjamurnya pedagang ukm di sekitaran km.10 kota Sorong. Ada sekitar 30-an pedagang yang setiap harinya menjajakan dagangannya dengan harapan bisa menyambung hidup dan membuat keluarga mereka sejahtera dan menikmati kehidupan yang layak.

Umumnya, usaha yang muncul di km.10 adalah usaha kuliner, namun tidak sedikit juga yang membuka usaha jasa, seperti tukang cukur, tukang jahit, dan jual beli kendaraan. Sedangkan yang paling banyak digemari oleh masyarakat adalah bisnis kuliner yang membuka aneka macam makanan siap saji mulai dari pagi hingga malam hari. Penelitian ini akan focus pada bisnis kuliner yang jumlahnya kurang lebih 30 orang sepanjang jalan km.10 kota Sorong.

Usaha kuliner juga menawarkan aneka macam makanan dan minuman yang berusaha memanjakan lidah para pembeli. Mulai dari

sarapan pagi, siang, malam, dan aneka makanan cemilan yang menawarkan cita rasa tanah air, seperti soto betawi, molen bandung, bakso malang dan sebagainya.

Keberadaan usaha kuliner memang menjamur di kota Sorong, khususnya di km.10. Hal itu tak lepas dari semakin meningkatnya populasi penduduk yang ada di kota sorong dan semakin banyaknya masyarakat yang bekerja di sector formal yang tidak memiliki banyak waktu untuk memasak di rumah atau kantor mereka. Ada pula beberapa orang yang mempertimbangkan aspek harga yang ditawarkan oleh penjual makanan di sepanjang km.10, dinilai harganya bersahabat dan tidak menguras dompet pembeli.⁶ Ada beberapa pembeli yang memang lebih memilih untuk membeli makanan di pinggir jalan dari pada memasak di rumah karena beban biaya yang dikeluarkan tidak jauh beda ketika memasak di rumah dan membeli di pinggir jalan. Memang, sepanjang pengamatan penulis, harga yang ditawarkan oleh penjual kuliner di sepanjang jalan km.10 kisaran dan jumlahnya masih dianggap normal. Tidak terlalu mahal untuk ukuran masyarakat yang hidup di tanah papua.

Peningkatan bisnis kuliner tak lepas juga dari pola hidup masyarakat Sorong yang umumnya sibuk dengan pekerjaan yang mereka lakoni. Khususnya perempuan yang bekerja di luar rumah, sehingga waktu untuk memasak dan menyiapkan makanan bagi keluarga tak cukup. Makanan cepat saji atau makanan jajanan yang tersedia dipinggir jalan menjadi alternatif yang cocok. Di samping itu, harganya tidak terlalu menguras isi dompet, rasanya pun terasa cocok dengan lidah.⁷

Kuliner Halal, Bisnis yang Minim Berisiko

Bentuk dari UKM yang banyak dijumpai di Kota Sorong adalah pedagang makanan atau bisnis warung makan. Besarnya persentase penyedia makanan dan minuman yang terdapat dalam data persentase usaha menurut kategori lapangan usaha di kota Sorong sebanyak 16,99% dan merupakan jenis usaha terbesar kedua

⁶ Wawancara dengan Hasan pada tanggal 10 Januari 2020.

⁷ Wawancara dengan Fadil tanggal 11 Januari 2020.

di kota Sorong. Mengacu pada data ini, umumnya pedagang atau pebisnis lebih tertarik dengan bisnis kuliner daripada bisnis lain yang ada di kota Soong. Bisnis kuliner atau makanan memang merambah hamper semua lini kehidupan masyarakat, mulai dari golongan masyarakat kelas bawah, menengah dan kelas atas. Bisnis kuliner seolah tahu akan kebutuhan dari pelanggannya, sehingga memiliki varian dan aneka bentuk yang sesuai dengan level pelanggan.

Di km. 10 sendiri, usaha UKM mayoritas didominasi oleh bisnis kuliner. Terdapat juga bisnis hiburan, penjualan kebutuhan rumah tangga, elektronik, bengkel kendaraan, tukang cukur, dan perhotelan. Namun, jumlahnya tidak seberapa jika disbanding dengan bisnis kuliner yang berjejer di sepanjang jalan masuk km.10 dan di jalan dalam km.10. Kita bisa menyaksikan puluhan penjual makanan yang memakai gerobak menjamur hampir di sepanjang jalan km. 10. Aneka makanan dan minuman seolah memanjakan lidah pembeli yang tersedia setiap saat. Mulai dari makanan berat hingga makanan ringan. Di samping gerobak, ada pula yang memanfaatkan ruangan rumahnya untuk dijadikan tempat jualan makanan dan minuman. Adapula yang memang sengaja menyewa atau mengontrak sebuah ruko dan warung untuk digunakan sebagai tempat untuk menjajakan kuliner berupa makanan dan minuman.

Umumnya, penjual makanan dan minuman di km.10 lebih memilih untuk membuka bisnis kuliner di banding bisnis-bisnis yang lain karena pengurusan izin membuka usaha tidak terlalu sulit dibanding dengan bisnis-bisnis yang lain. Bahkan, Rumadi yang berprofesi sebagai penjual nasi kuning, mengaku belum mengurus izin usaha karena tidak ada waktu dan tidak tahu menahu terkait pengurusan izin usaha. Dirinya mengaku hanya membayar upeti kepada pihak penanggungjawab atau keamanan di sekitar tempatnya berjualan. Upeti itu pun menurutnya hanya masuk di kantong orang-orang tertentu. Tidak dimasukkan sebagai pajak, meskipun alasan dari penagih adalah untuk pajak.⁸

Serupa dengan Rumadi, Sartini bahkan mengaku hanya membayar sekali sebulan uang kebersihan dan keamanan kepada

⁸ Wawancara dengan Rumadi tanggal 15 Januari 2020.

seseorang yang dianggap sebagai penanggungjawab lokasi. Itupun jumlahnya tidak menentu, tergantung dari pemasukan yang dia dapatkan selama bulan berjalan. Waktu pembayarannya pun tidak tetap. Akan tetap pembayaran ini rutin dilakukan untuk menghindari perselisihan dengan oknum yang menamakan diri sebagai penanggungjawab lokasi. Disbanding dengan pemasukan, jumlah iuran yang harus dikeluarkan oleh Rumad tidak seberapa jumlahnya dan dianggap tidak terlalu memberatkan. Berbeda dengan yang dialami oleh Sartini, yang bekerja sebagai single parent dan hanya menjual gorengan dan minuman. Pemasukannya memang tergolong cukup, tapi beban keluarga yang banyak, membuat dirinya harus bekerja ekstra untuk memenuhi kebutuhan anak dan keluarganya di rumah.⁹

Menjamurnya bisnis kuliner di km.10 tak lepas dari izin usaha yang mudah. Di samping itu, paradigma yang berkembang di kalangan penjual makanan adalah usaha kuliner tidak terlalu beresiko dalam hal kerugian usaha. Berbeda dengan usaha-usaha lain, misalnya property. Proyeksi keuntungannya memang lumayan, namun tingkat kerugiannya juga besar. Apalagi kalau masa-masa penjualan lesu, bisa-bisa mengakibatkan kebangkrutan. Berbeda dengan usaha kuliner yang jarang mengalami penurunan peminat, hampir setiap saat orang membutuhkan makan dan minum, bisnis kuliner inilah yang menjadi opsi yang menguntungkan.

Mudahnya Bisnis Kuliner Halal

Pedagang makanan merupakan unit usaha kecil yang melakukan kegiatan produksi dan distribusi barang atau jasa untuk menciptakan penghasilan bagi mereka dengan keterbatasan modal, fisik, tenaga, maupun keahlian atau dapat disebut usaha sektor formal. Di dalam suatu usaha dibutuhkan faktor-faktor produksi yang dapat digolongkan menjadi tiga, yang pertama adalah sumber alam yaitu adalah tanah, air, udara dan lain sebagainya. Sumber yang kedua yaitu sumber daya manusia, termasuk keterampilan dan keahlian. Kemudian yang ketiga sumber ekonomi, buatan manusia termasuk mesin, gedung dan modal. Apabila faktor-faktor produksi

⁹ Wawancara dengan Sartini tanggal 21 Januari 2020.

yang ada pada UKM sudah terpenuhi dengan baik, maka keuntungan ataupun pendapatan dari UKM pedagang makanan tersebut akan baik pula.

Ketiga factor tersebut tidak terlalu susah untuk direalisasikan ketika seseorang hendak membuka usaha kuliner. Hampir semua pedagang makanan yang penulis temui memilih untuk menjual makanan ataupun minuman karena modal dan alat untuk menjual makanan dan minuman tersebut tidak terlalu sulit didapat. Berbekal modal yang seadanya dan peralatan masak yang seperlunya serta gerobak, mereka yang berjualan di pinggir jalan sudah bisa menjajakan makanan dan minuman yang mereka jual. Sunarti mengaku bahwa pada mulanya modal untuk menjual aneka kue dan minuman di sekitar jalan km.10 diperoleh dari tabungannya selama ini. Modalnya pun tidak sampai 1 juta rupiah, hanya berbekal gerobak seadanya dan bahan untuk menjual kue. Dirinya mengakui bahwa dirinya berjualan di sepanjang jalan karena sudah ada beberapa penjual yang membuka lapak di tempat itu, tanpa harus membayar atau menyewa tempat.¹⁰

Namun, seiring dengan menjamurnya pedagang di pinggir jalan, pemerintah mulai melakukan penertiban dengan mengumpulkan mereka di lokasi khusus dan tidak terpencar-pencar. Resiko yang kemudian mereka harus tanggung adalah adanya redistribusi berupa pajak tempat berjualan yang harus dibayar setiap bulan. Padahal, dahulu redistribusi tersebut tidak ada. Jadi, hanya bermodal bahan untuk menjual makanan dan gerobak kecil, dirinya sudah bisa memperoleh keuntungan yang menjanjikan demi perbaikan kesejahteraan keluarganya. Setelah adanya penertiban, Sunarti mengakui bahwa pemasukannya semakin bertambah karena lokasinya yang semakin strategis dan semakin mudah dijangkau oleh pembeli.

Berbeda dengan Sunarti, Maryono yang sehari-hari berjualan bubur mengakui bahwa sejak adanya penertiban lokasi, pemasukannya agak berkurang, meskipun tidak terlalu banyak. Pelanggannya sudah banyak yang tidak tahu lokasi berjualannya sekarang, sehingga banyak yang mengira bahwa dirinya telah

¹⁰ Wawancara dengan Sunarti tanggal 18 Januari 2020.

gulung tikar atau bangkrut. Meski demikian, dirinya mengakui bahwa penertiban pedangang memang perlu dilakukan pemerintah karena sebelum adanya penertiban, banyak sekali redistribusi yang harus dibayar tanpa adanya bukti fisik atau karcil. Setelah adanya penertiban, tidak ada lagi pembayaran lain yang harus dibayar selain pajak yang rutin dibayar tiap bulan. Jumlahnya pun tidak terlalu memberatkan.¹¹

Fatima, seorang penjual gorengan, mengaku bahwa dirinya berprofesi ganda sejak km.10 ramai dikunjungi oleh pembeli makanan. Di pagi hari, dirinya menjual sayuran dan bahan-bahan makanan, di sore hari dirinya membuka gerobek untuk menjual gorengan. Modalnya tidak seberapa, hanya memesan gerobak di keluarganya, kemudian mulailah dia menjual pisang goreng, bakwan, tahu dan tempe goreng. Tingginya peminat gorengan di kota Sorong, membuat dirinya mengambil peluang itu dan mulai menjajakan gorengan di sore hari. Meski berjualan sayur di pagi hari dan menjual gorengan di sore hari, dirinya merasa tidak terlalu sibuk dan capek karena tidak membutuhkan tenaga yang ekstra untuk melakoni kedua profesi tersebut. Sayur yang dia jual merupakan titipan dari petani dan diantar langsung ke rumahnya, sedangkan gorengan yang dia jual jumlahnya tidak terlalu banyak dan jam jualnya pun tidak sampai malam. Jadi, ada banyak waktu yang beliau bisa luangkan untuk bercengkrama dengan keluarga. Di samping itu, aktifitas itu semua dilakukan di rumahnya. Dirinya mengaku bersyukur karena dikaruniai rumah di pinggir jalan sebagai tempat usaha, jadi tidak harus mengeluarkan biaya yang banyak untuk lokasi menjual dan tempat usaha.¹²

Modal Yang Kecil, Keuntungan yang Menjanjikan

Pelaku usaha UKM, khususnya bisnis kuliner, memang tidak memerlukan banyak modal untuk merintis atau membuka usahanya. Meski demikian, keuntungan yang dijanjikan dari usaha tersebut lumayan menjanjikan, apalagi jika ditunjang dengan jumlah pengunjung dan pelanggan yang banyak. Akan tetapi, tidak semua

¹¹ Wawancara dengan Maryono tanggal 19 Januari 2020.

¹² Wawancara dengan Fatima tanggal 19 Januari 2020.

usaha kuliner di km.10 ramai akan pembeli. Ada beberapa yang sepi peminat, namun penjualnya tidak sampai tutup warung atau tutup usaha. Bagi yang sepi peminat, keuntungan yang diperoleh pun hasilnya tidak terlalu banyak. Hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan kebutuhan sekunder.

Bagi yang sudah memiliki pelanggan tetap yang ramai, keuntungan yang mereka peroleh tentu hasilnya tidak sekedar untuk memenuhi kebutuhan pokok dan sekunder, tapi sudah memikirkan tersedianya kebutuhan mewah di rumah mereka, seperti mobil dan kebutuhan mewah lainnya. Ini tidak mustahil untuk dicapai apabila usaha tersebut berjalan untuk jangka waktu yang lama dan ditopang dengan ramainya pelanggan atau pembeli, mengingat populasi masyarakat Sorong yang semakin hari semakin padat dan angka usia kerja atau produktif juga mengalami peningkatan. Umumnya, anak muda usia produktif lebih memilih untuk bekerja di sector formal atau kantoran, meski penghasilannya jauh di bawah bisnis kuliner.

Adapun untuk kebutuhan mewah, penulis belum menemukan adanya penjual makanan dan minuman yang sudah sampai pada tahap tersebut. Factor berjualan yang belum terlalu lama mungkin salah satu penyebab mengapa pedangan UKM di km.10 belum ada yang sampai pada tahap pemenuhan kebutuhan mewah. Meski begitu, pemenuhan kebutuhan sehari-hari diakui sendiri oleh pedagang sudah terjamin semenjak berjualan di sepanjang jalan km.10. Iskandar misalnya mengakui bahwa sejak berjualan makanan di km.10, kebutuhan pokok keluarga sudah terjamin dan tersedia dengan mudah, sebelum membuka bisnis di km.10.

Menjamurnya bisnis kuliner di sepanjang jalan km.10 memang kemunculan baru sekitar 2 tahun. Dahulu, hanya sedikit saja orang yang tertarik untuk membuka usaha di sepanjang jalan km. 10. Akan tetapi, seiring dengan lonjakan penduduk kota Sorong dan terbukanya pekerjaan-pekerjaan sector formal dan kantoran, masyarakat pecinta kuliner melihat bahwa peluang untuk membuka dan mengembangkan bisnisnya sangat terbuka lebar. Biasanya, pekerja di sector formal dan kantoran yang jumlahnya meningkat secara signifikan, menjadi pasar atau target mereka. Apalagi didukung dengan beberapa lokasi di sepanjang km. 10 yang sangat menjanjikan untuk buka usaha.

‘Kuliner’ Bisnis Sepanjang Masa

Paradigma yang sering kita dengar di masyarakat bahwa usaha kuliner tidak pernah lekang oleh waktu atau masa. Sejak dahulu hingga saat ini, keberadaan dari bisnis kuliner tak pernah sepi dari peminat. Bahkan, usaha kuliner mengalami transformasi bentuk dan gaya. Dahulu misalnya, bisnis kuliner hanya identic dengan bisnis makanan pokok, dimana sang penjual hanya menjajakan nasi dan lauk pauk untuk kebutuhan pokok manusia, tapi kini bisnis kuliner mulai menawarkan aneka variasi dan bentuk makanan dan minuman. Mulai dari makanan tradisional hingga variasi makanan dari berbagai mancanegara, seperti burger, Kentucky, dll. Bahkan, beberapa took membuat menu tradisional dengan model, rasa dan bentuk yang metropolis, tak kalah saing dengan makanan mancanegara, seperti pisang goreng dengan aneka varian rasa. Tidak sedikit pula, makanan internasional dipoles dengan model dan bentuk local, seperti burger bandung, burger Jakarta, dll.

Maraknya bisnis kuliner sangat erat kaitannya dengan pola hidup masyarakat Indonesia saat ini. Kita masih mengingat era 80-an atau 90-an, orang-orang tua menganjurkan anaknya untuk senantiasa makan di rumah. Aneka jenis makanan dan minuman telah disediakan oleh ibu agar anaknya dapat menikmati makanan dan minuman tersebut. Kini, orang tua dihadapkan pala problematika hidup yang semakin rumit hingga tak sedikit dari mereka tidak memiliki banyak waktu untuk memasak dan membuat makanan sendiri di rumah. Peluang inilah yang dimanfaatkan oleh orang-orang yang memiliki naluri bisnis kuliner untuk membuka usaha yang bergerak di bidang kuliner atau makanan.¹³

Firman, penjual sate, mengatakan bahwa jiwa usahanya sebenarnya sudah ada sejak lama, namun baru tahun 2019 dirinya mantap bergelut usaha kuliner. Dahulu, dirinya bekerja sebagai tukang ojek, namun penghasilannya belum cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarganya yang banyak. Mulailah dia membuat

¹³ Redaksi Agro Media, *20 Peluang Bisnis Makanan*, Jakarta: Agro Media, 2009, H. iv

gerobak sendiri dan mengajak istrinya membantu untuk menjual sate di pinggir jalan. Ternyata, usaha satenya banyak yang mengapresiasi dan menjadi pelanggan tetapnya. Firman pun mengajak serta istri dan kemanakanya untuk membantu permintaan pasar yang semakin hari semakin membludak.

Pada mulanya, firman tidak tahu harus menjual apa, namun dibenaknya terngiang harus jual makanan. Terbersitlah ide untuk menjual sate setelah mengamati kondisi dan keadaan di km.10 yang mana belum ada orang yang menjual sate. Bisnis sate dipilih oleh firman karena menganggap bahwa bisnis ini tidak terlalu beresiko untuk bangkrut atau pun tutup. Kalaupun harus tutup, kerugiannya tidak seberapa. Hanya modal bahan sate dan tenaga serta biaya pembuatan gerobak yang dibuatnya sendiri. Mulailah dia belajar hal-hal yang berkaitan dengan sate, hingga bisnis sate dilakoninya.¹⁴

Firman mengakui bahwa bulan pertama membuka bisnis sate, pembelinya tidak terlalu banyak dan keuntungannya pun cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga sehari-hari. Setelah dua bulan berjualan sate, pelanggannya semakin ramai sampai saat ini. Namun akhir-akhir ini, pembeli mengalami penyusutan karena maraknya penjual makanan dan minuman baru yang buka di km.10. Memang diakui bahwa dengan menjamurnya berbagai usaha kuliner di km. 10, pilihan pembeli tidak hanya terfokus pada sate, tapi juga lalapan, bakso, soto, bubur, dan aneka makanan lainnya.

Kesimpulan

Perkembangan bisnis kuliner di kota Sorong memang mengalami peningkatan yang cukup signifikan dibanding dengan bisnis-bisnis yang lain. Pangsa pasar atau peminat dari kuliner diyakini tidak akan pernah sepi dari peminat. Semua orang pasti butuh makan setiap hari, minimal 3 kali sehari. Oleh karena itu, keberadaan penjual makanan dan minuman menjadi opsi bagi mereka yang butuh untuk memenuhi kebutuhan perut mereka.

Tak terkecuali di km.10, aneka jajanan pagi hingga malam hari dibuka untuk memenuhi permintaan pelanggan yang semakin ramai setiap hari. Pilihan makanan yang beragam dengan harga yang standar membuat bisnis kuliner di km. 10 semakin marak.

¹⁴ Wawancara dengan Firman tanggal 20 Januari 2020.

Pembeli umumnya berasal dari kalangan masyarakat kelas atas, menengah dan kelas bawah. Puluhan penjual berjejer di sepanjang jalan dengan aneka makanan dan minuman senantiasa terbuka untuk menawarkan dagangan mereka sepanjang hari, tanpa mengenal libur.

Bisnis kuliner menjadi pilihan dari beberapa orang karena modal yang dibutuhkan untuk membuka usaha ini tidak terlalu besar. Disamping itu, izin membuka usaha yang tergolong mudah dan berbekal keahlian seadanya, pedangan makanan di km.10 sudah bisa membuka usahanya tanpa harus menunggu waktu yang lama.

Keberadaan bisnis kuliner di km.10 juga tak lepas dari peranan pembeli atau pelanggan yang semakin hari semakin meningkat. Factor kesibukan dan capek membuat beberapa orang memilih untuk membeli makanan dan minuman di pinggir jalan daripada harus memasak sendiri di rumah. Di samping itu, factor harga dan tawaran rasa yang bersaing membuat pembeli lebih memilih untuk membeli makanan di luar rumah daripada harus memasak di rumah.

Daftar Pustaka

- Agustin, Nela Kurnianingsih, dan Iwan Rudiarto, *Analisis Transformasi Wilayah Peri-Urban pada Aspek Fisik dan Sosial Ekonomi (Kecamatan Kartasura)*, Jurnal Pembangunan Wilayah dan Kota, Vol 10, No. 3, Semarang: Undip, 2014
- Alma, Buchari, *Pengantar Bisnis*, Bandung: ALFABETA, 2016.
- Amalia, Euis, *Keadilan Distributif Dalam Ekonomi Islam Penguatan Peran LKM Dan UKM Di Indonesia*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2009.
- Boediono, *Ekonomi Mikro*, Yogyakarta: BPFY-YOGYAKARTA, 2011.
- Boedijoewono, Noegroho, *Pengantar Statistik Ekonomi Dan Bisnis* Yogyakarta: Unit Penerbit Dan Percetakan, 2007.
- Faizal, Henry Noor, *Ekonomi Manajerial*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, *Dinamika Pengembangan Sentra-Klaster UKM di Indonesia*, Jakarta: Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, 2002.

- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, *Himpunan Kebijakan Koperasi dan UKM di Bidang Akuntabilitas*, Jakarta: Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, 2009.
- Kurniawan, Yupi Supono dan R.R Retno Ardianti. 2014. *Analisa Pengelolaan Sumber Daya Manusia Sektor Formal Dan Sektor Informal Di Jawa Timur* Vol. 2, No. 1. Jurnal: AGORA.
- Manurung, Adler Haymans, *Modal Untuk Bisnis UKM*, Jakarta: Kompas, 2008.
- Marijan, Kacung, *Decentralisation and Cluster Industry Policy in Indonesia*, Surabaya: Unair Pres, 2006.
- Mark, Vernon, *Bisnis The Key Concepts*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011.
- Mellita, Dina, *Pementaan Industri Kreatif dalam Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi Kawasan Urban di Kota Palembang*, Prosiding Seminar Nasional, Bandung: Universitas Kristen Maranata, 2014.
- Pusat Data dan Analisa Tempo, *Problematika Kaum Urban - Yang Muda Yang Berekspresi*, Jakarta: Tempo Publishing, 2019
- Romaito, Gstry Butar Butar. 2017. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Industri Makanan Khas Di Kota Tebing Tinggi* Vol. 4, No.1. Jurnal Ekonomi Universitas Riau.
- Sattar, *Buku Ajar Perekonomian di Indonesia*, Yogyakarta: Deepublish, 2009.
- Suarjana, I Wayan dan I Nengah Kartika. 2018. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Restoran Di Kabupaten Bangli* Vol. 7, No. 3. Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana Bali.
- Supriyadi, Edi, *Elias Tobing: Pergulatan dan Kiat Mengembangkan UKM di Indonesia dan Mancanegara*, Jakarta: Kadin UKM, 2002.
- Sujadi, Firman, *Provinsi Papua Barat Cintaku Negeriku*, Jakarta: Cita Insan Madani, 2013.