

**KEHIDUPAN SOSIAL EKONOMI PEDAGANG KUE TRADISIONAL DI  
PASAR TODDOPULI MAKASSAR**



**SKRIPSI**

*Diajukan Sebagai Salah Satu Persyaratan Dalam Rangka Penelitian dan  
Penulisan Skripsi Pada Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial  
Universitas Negeri Makassar*

**SARIYANTI  
1163140046**

**PROGRAM STUDI SOSIOLOGI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR**

**2015**

**KEHIDUPAN SOSIAL EKONOMI PEDAGANG KUE TRADISIONAL DI  
PASAR TODDOPULI MAKASSAR**

**SKRIPSI**

*Diajukan Kepada Program Studi Sosiologi Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu  
Sosial Universitas Negeri Makassar Sebagai Salah Satu Persyaratan Guna  
Memperoleh Gelar Sarjana*

**SARIYANTI  
1163140046**

**PROGRAM STUDI SOSIOLOGI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR**

**2015**

### PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing yang ditunjuk berdasarkan surat persetujuan Dekan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Makassar Nomor : 2963/UN36.6/KM/2015, tanggal 04 Juni 2015 untuk membimbing saudara :

Nama : **SARIYANTI**

NIM : 1163140046

Jurusan : Sosiologi

Fakultas : Ilmu Sosial

Judul Skripsi : Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Kue Tradisional Di Pasar Toddopuli Makassar

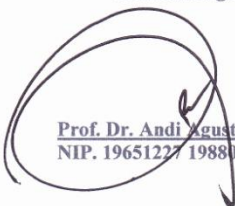
Menyatakan bahwa skripsi ini telah diperiksa dan dapat diujikan di depan Panitia Penguji Skripsi Strata Satu (S1) Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Makassar.

Makassar, 17 Juni 2015  
Mahasiswa yang bersangkutan


  
Sariyanti  
NIM. 1163140046

Menyetujui,

Pembimbing I

  
Prof. Dr. Andi Agustang, M.Si  
NIP. 19651227 198805 1 002


Pembimbing II

  
Idham Irwansyah, S.Sos., M.Pd  
NIP. 19721113 199903 1 00






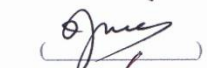
PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Skripsi ini di terima oleh Panitia Ujian Skripsi Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Makassar, dengan SK Dekan No.2963/UN36.6/KM/2015 Tanggal 04 Juni 2015. Untuk memenuhi sebagian persyaratan memperoleh Gelar Sarjana pada Jurusan Sosiologi. Pada hari Selasa, 16 Juni 2015.

Disahkan oleh

  
Dekan Fakultas Ilmu Sosial,  
**ProF. Dr. Hasnawi Haris, M.Hum.**  
F I SNIP. 19671231 199303 1 016

Panitia ujian :

1. Ketua : Prof. Dr. Hasnawi Haris, M. Hum. 
2. Sekretaris : Dr. Firdaus W Suhaeb, M.Si. 
3. Pembimbing I : Prof. Dr. Andi Agustang, M.Si. 
4. Pembimbing II : Idham Irwansyah, S.Sos., M.Pd. 
5. Penguji I : Dr. Hj. Musdaliah Mustadjar, M.Si. 
6. Penguji II : Drs. H. Mustakim Nur Johar. 

### SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini, menerangkan bahwa:

Nama : Sariyanti  
Nim : 1163140046  
Tempat Tgl. Lahir : Makassar, 20 November 1993  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Jurusan : Sosiologi  
Program Studi : Sosiologi (S1)  
Judul Skripsi : Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Kue Tradisional Di Pasar Toddopuli Makassar.

Dengan Dosen Pembimbing masing-masing:


1. Prof. Dr. Andi Agustang, M.Si
2. Idham Irwansyah, S.Sos., M.Pd

Benar adalah hasil karya sendiri, bebas dari unsure ciplakan/plagiat. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila dikemudian hari ditemukan ketidakbenaran, maka saya bersedia dituntut sesuai hukum yang berlaku.


Demikian surat pernyataan ini saya buat sebagai tanggung jawab formal untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, 20 Juni 2015

Diketahui Oleh  
Ketua Program Studi Sosiologi

  
Idham Irwansyah, S.Sos., M.Pd  
NIP. 19721113 199903 1 002

Yang bersangkutan

  
Sariyanti  
NIM. 1163140046

## **MOTTO**

**“Mereka yang mencapai puncak keberhasilan adalah mereka yang melakukan pekerjaan-pekerjaan yang ada di hadapan mereka dengan segenap tenaga, semangat dan kerja keras”**

**(Harry S. Truman)**

Kupersembahkan karya sederhana ini untuk :

**Ayah dan Ibu atas doa, kesabaran dan kerja kerasnya selama ini dan tetap memberikanku kesempatan dalam menuntut ilmu**

Semoga karya ini bisa menjadi tanda bakti anak mu ini...

**Untuk kakak dan adikku, Pamanku H. Eppe, beserta keluarga besarku (terima kasih atas kasih sayang, pengertian, motivasi dan kesabarannya selama ini)**

## ABSTRAK

**Sariyanti, 2015.** Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Kue Tradisional Di Pasar Toddopuli Makassar. Skripsi. Dibimbing Oleh Andi Agustang Dan Idham Irwansyah. Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Makassar.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui upaya-upaya yang dilakukan para pedagang kue tradisional, untuk mempertahankan usahanya serta untuk mengetahui kondisi sosial-ekonomi para pedagang kue tradisional yang ada di pasar Toddopuli Makassar.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif, dengan teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penentuan informan dilakukan dengan menggunakan teknik *purposive sampling*, sebanyak 7 informan yang dipilih berdasarkan beberapa kriteria, berikut: 1) menjual kue tradisional Makassar, dan 2) telah menjual di pasar Toddopuli Makassar minimal 1 tahun. Analisis data dilakukan dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa upaya yang dilakukan para pedagang kue tradisional dalam mempertahankan usahanya yaitu lebih meningkatkan pelayanan kepada para pembeli dengan semangat dan kerja keras yang tinggi, dan juga menjual kue-kue selain kue tradisional seperti tar, bolu dan brownies. Selain itu, mereka memanfaatkan kemampuannya dalam membuat kue tradisional, dan memanfaatkan rumahnya untuk dijadikan sebagai ladang usaha untuk memperoleh penghasilan. Mereka juga melibatkan anak-anaknya untuk ikut membuat atau menjajakan kue-kuenya, serta menerima titipan kue dari orang lain agar jenis kue yang dijualnya semakin banyak dan juga menitipkan kue-kue yang dibuatnya di toko atau warung tetangganya. Dilihat dari sosial ekonominya, dengan berjualan kue tradisional mereka mampu menghasilkan materi untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, termasuk dapat membeli beberapa kelengkapan sarana rumah tangganya, mampu menyekolahkan anak-anaknya bahkan hingga ke tingkat universitas, serta memiliki simpanan berupa tabungan di Bank dan juga beberapa emas, untuk masa depannya.

## **KATA PENGANTAR**

Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT, karena atas berkat dan limpahan rahmat-Nya-lah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Kue Tradisional Di Pasar Toddopuli Makassar”, guna memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana (S1) pada Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Makassar.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penyusunan dan penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Untuk itu, sangat diharapkan kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan skripsi ini. Terwujudnya skripsi ini tidak terlepas dari arahan, bimbingan, bantuan, serta partisipasi dari berbagai pihak, baik berupa moril, materil, maupun spiritual. Untuk itu perkenankanlah pada kesempatan kali ini penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Penghargaan yang tinggi dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya penulis persembahkan kepada Ayahanda dan Ibunda tersayang yang telah melahirkan dan membesarkan serta mendidik penulis dengan penuh kasih sayang dan kesabaran. Serta saudara-saudaraku Muslimin, Sariana, dan Sartina terima kasih atas kebersamaannya yang selalu memberi penulis motivasi selama menuntut ilmu.
2. Bapak Prof. Dr. H. Arismunandar, M.Pd, selaku Rektor Universitas Negeri Makassar yang memberikan izin penelitian.
3. Bapak Prof. Dr. Hasnawi Haris, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Makassar beserta stafnya yang telah memberikan izin dan persetujuan untuk mengadakan penelitian.



4. Bapak Idham Irwansyah, S.Sos, M.Pd dan Ibu Dr. Hj. Musdaliah Mustadjar, M.Si masing-masing selaku Ketua Program Studi dan Sekretaris Program Studi Sosiologi.
5. Bapak Prof. Dr. Andi Agustang M.Si selaku pembimbing I dan Bapak Idham Irwansyah, S.Sos, M.Pd selaku pembimbing II karena bimbingan dan arahan beliau sehingga penulis mendapatkan ilmu yang tak ternilai harganya.
6. Ibu Dr. Hj. Musdaliah Mustadjar, M.Si selaku penguji I dan Bapak Drs. H. Mustakim Nur Johar selaku penguji II yang memberikan kritikan dan saran sehingga skripsi ini menjadi lebih sempurna.
7. Bapak dan Ibu dosen Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial yang telah mendidik dan membimbing selama proses perkuliahan.
8. Segenap staf dan karyawan PD. Pasar Makassar Raya dan para pedagang kue tradisional yang ada di pasar Toddopuli Makassar. Terima kasih atas kerjasamanya dalam memberikan informasi selama ini sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
9. Kawan-kawanku Nur Ulfawati Hadi, Olivia Kusuma Alatami, Rukhi Hardianty, Suci Muthia Hidayanti, dan Nur Inna, terima kasih atas bantuannya dan telah mau berbagi suka dan duka selama menuntut ilmu hingga penyusunan skripsi ini.
10. Kawan-kawanku sosiologi INVESTOR 2011, yang tak sempat penulis sebutkan satu persatu. Terima kasih atas segala bantuan, dukungan, arahan, dan kebersamaan kita selama ini.

Segala bantuan, petunjuk, saran, dorongan dan izin yang telah di berikan oleh berbagai pihak selama pendidikan sampai selesainya skripsi ini semoga bernilai ibadah dan mendapatkan imbalan yang berlipat ganda dari Tuhan. Akhir kata, semoga skripsi dapat bermanfaat dan berguna bagi banyak pihak terutama untuk pengembangan ilmu pengetahuan.. Amin.!

Makassar, 30 Juni 2015

Penulis

SARIYANTI

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	
MOTTO.....	i
ABSTRAK .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR ISI .....	vi
DAFTAR GAMBAR .....	viii
DAFTAR TABEL .....	ix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR	
A. Tinjauan Pustaka	
1. Konsep Makanan Tradisional .....	7
2. Coping Strategies .....	15
3. Konsep Sosial Ekonomi .....	21
4. Jaringan Sosial .....	23
B. Kerangka Pikir .....	26

### BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Lokasi Penelitian.....	28
B. Informan Penelitian .....	28
C. Deskripsi Fokus Penelitian .....	29
D. Instrumen Penelitian.....	30
E. Teknik Pengumpulan Data .....	31
F. Teknik Analisis Data .....	31
G. Teknik Pengabsahan Data.....	32

### BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	33
2. Profil Informan .....	37
3. Upaya Bertahan Para Pedagang Kue Tradisional .....	44
4. Kondisi Sosial-Ekonomi Para Pedagang Kue Tradisional .....	54

#### B. Pembahasan

1. Upaya Bertahan Para Pedagang Kue Tradisional .....	66
2. Kondisi Sosial-Ekonomi Para Pedagang Kue Tradisional .....	69

### BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	73
B. Saran.....	74

DAFTAR PUSTAKA .....	76
----------------------	----

### LAMPIRAN

## DAFTAR GAMBAR

<i>Nomor</i>	<i>Judul</i>	<i>Halaman</i>
1.	Kerangka Pikir .....	27

## DAFTAR TABEL

<i>Nomor</i>	<i>Judul</i>	<i>Halaman</i>
4.1.	Data Pasar Lokal Makassar .....	34
4.2.	Distribusi Informan Menurut Tingkat Pendapatan .....	58

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Suatu Negara dengan keanekaragamannya memiliki ciri khas tersendiri baik itu kebudayaan, adat istiadat, ataupun dari makanan khasnya. Tak terkecuali dalam hal ini Indonesia, yang kaya akan keanekaragaman budaya seperti suku bangsa, agama, adat istiadat, dan juga makanan khas yang dihasilkan dari berbagai daerah di Indonesia. Dengan banyaknya berbagai daerah di Indonesia, juga terdapat beranekaragam keindahan ataupun pesona yang dimiliki oleh daerah tersebut termasuk makanan khasnya.

Setiap daerah di Indonesia pasti memiliki daya tarik tersendiri dari segi makanan khasnya, baik itu bagi para wisatawan asing maupun penduduk lokal. Makanan tradisional adalah makanan yang berasal dari suatu daerah tertentu yang memberikan ciri khas pada suatu daerah. Makanan tradisional sering disajikan pada acara-acara yang masih memberikan kesan adanya unsur adat, seperti acara pernikahan, acara khinatan, upacara adat, maupun upacara keagamaan (Siti Rochani, 2007:6).

Makanan tradisional Indonesia dipengaruhi oleh kebiasaan makan masyarakat dan menyatu di dalam system sosial budaya berbagai golongan etnik daerah-daerah. Makanan tersebut disukai, karena rasa, tekstur, dan aromanya

sesuai dengan selera. Makanan tradisional juga mengandung segi positif seperti: bahan-bahan yang alami, bergizi tinggi, sehat dan aman, murah, dan mudah didapat, serta sesuai dengan selera masyarakatnya. Dengan beragam dan bervariasi bahan dasar, maka dapat dihasilkan bermacam-macam jenis makanan tradisional yang lezat dan memiliki gizi seimbang.

Terdapat suatu ungkapan yang menyatakan bahwa sekali-kali jangan pernah mengatakan telah mengenal suatu bangsa jika belum mengenal makanan khas dari negara tersebut, ungkapan ini juga berlaku di Indonesia. Oleh sebab itu, jangan pernah mengatakan telah mengenal Indonesia jika belum mengenal makanan khas yang dihasilkan dari setiap daerah yang ada di Indonesia. Di kota Makassar, misalnya terkenal dengan beberapa makanan khasnya seperti kue tradisionalnya. Berikut beberapa kue tradisional dari kota Makassar diantaranya, jalang kote, putu cangkir, putu kacang, cucuru bayao, se'ro-se'ro, baruasa, baroncong, dan songkolo.

Akan tetapi, dengan hadirnya berbagai jenis produk makanan impor seperti, brownies, roti, Dunkin' Donuts, pizza hut, hamburger, pancake, dan cake, yang tersebar di berbagai sudut kota Makassar, menjadikan kue tradisional Makassar mengalami penurunan produktivitas. Hal ini terjadi karena kebanyakan masyarakat lebih memilih menggunakan kue-kue modern sebagai sajian makanan dalam setiap acara yang dilakukan. Sebagai contoh: saat acara-acara seminar, pelatihan, ataupun perayaan ultah, orang-orang lebih memilih brownies, atau roti sebagai sajian makanannya. Sedangkan untuk kue-kue tradisional Makassar,



hanya dapat kita temui pada acara-acara yang masih memberikan kesan adanya unsur adat, seperti pernikahan, aqiqah, upacara kerajaan di Balla Lompoa, dll.

Secara internal dalam persaingan dunia usaha layanan makanan, masih tersimpan sejumlah persoalan kebudayaan. Dalam kehidupan sehari-hari masyarakat Makassar dihadapkan pada semakin banyaknya jasa layanan makanan modern bermunculan yang menyajikan hidangan-hidangan makanan impor, modern, nuansa yang bersih, nyaman, dan tampilan yang menarik. Semuanya dikemas dalam penerapan konsep yang efisien dan efektif.

Pada era globalisasi, tuntutan terhadap mutu produk akan semakin tinggi disertai dengan harga yang semakin bersaing. Keberhasilan suatu usaha dalam pasar terbuka ditentukan oleh produktivitas dan efisiensi produksi. Agar dapat bertahan dan berkembang secara berkelanjutan, setiap bagian dalam usaha itu melaksanakan pekerjaannya dan menunjuk pada tanggung jawab yang diemban oleh para pelaku usaha baik itu pedagang kecil maupun pengusaha besar. Pengetahuan mengenai cara berjalan atau memperdagangkan produk menjadi penting bagi para pedagang kue tradisional saat dihadapkan pada beberapa permasalahan, seperti menurunnya pendapatan yang disebabkan oleh menurunnya daya beli konsumen terhadap suatu produk sehingga mengakibatkan lambatnya pertumbuhan dalam kegiatan berdagang. Seperti halnya dengan para pedagang kue tradisional di pasar Toddopuli Makassar yang mengalami penurunan pendapatan diakibatkan konsumen lebih memilih kue-kue modern yang terlihat lebih enak, praktis, dan menarik serta dengan fasilitas yang menyenangkan.

Apabila hal ini dibiarkan secara terus-menerus maka dikhawatirkan nilai-nilai tradisional yang terkait dengan usaha layanan makanan akan semakin bercampur dengan konsep atau nilai-nilai modern. Fenomena seperti itu dapat kita lihat mulai dari anak-anak, remaja, hingga para orang tua datang berkunjung dan menikmati sajian dari toko kue modern untuk menikmati kue yang jauh lebih enak dibandingkan dengan kue daerahnya sendiri. Globalisasi telah mengubah peta perdagangan dunia. Pasar yang semakin terbuka membuat persaingan semakin ketat dan melahirkan hiperkompetisi.

Dengan semakin banyaknya kue-kue modern yang masuk ke Indonesia, bukan hanya menyebabkan punahnya beberapa kue tradisional yang terganti kedudukannya, namun juga berpengaruh pada perekonomian para pedagang kue tradisional yang semakin menurun. Untuk menghadapi persaingan dengan produk kue impor, maka para pedagang kue tradisional memerlukan beberapa upaya atau strategi yang harus dilakukan agar kue tradisional juga tetap menjadi khas dari daerahnya atau tidak mengalami kepunahan dan juga untuk mempertahankan perekonomian mereka agar tetap stabil.

Maka dari itu, penelitian ini dilakukan untuk mengetahui upaya apa saja yang dilakukan para pedagang kue tradisional untuk dapat tetap bertahan ditengah munculnya produk kue-kue modern serta guna mengetahui kondisi sosial-ekonomi para pedagang kue tradisional yang ada di pasar Toddopuli Makassar.

## **B. Rumusan Masalah**

1. Upaya-upaya apa yang dilakukan oleh para pedagang kue tradisional dalam mempertahankan usahanya, ditengah maraknya persaingan dengan produk kue modern di kota Makassar?
2. Bagaimana kondisi sosial-ekonomi para pedagang kue tradisional di pasar Toddopuli Makassar?

## **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui upaya apa saja yang dilakukan para pedagang kue tradisional, untuk mempertahankan usahanya ditengah maraknya persaingan dengan produk kue modern di kota Makassar.
2. Untuk mengetahui kondisi sosial-ekonomi pedagang kue tradisional yang ada di pasar Toddopuli Makassar.

## **D. Manfaat Penelitian**

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu pengetahuan tentang budaya khususnya mengenai kue khas yang ada di kota Makassar, Sulawesi selatan. Selain itu diharapkan dapat menambah referensi dalam dunia pendidikan.

## 2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan suatu sumbangan dan informasi terhadap masyarakat luas khususnya para pedagang kue tradisional. Selain itu, sebagai bahan acuan bagi mahasiswa yang berminat mengadakan penelitian ini lebih lanjut guna pelestarian budaya bangsa dan dapat menambah pengetahuan tentang budaya daerah khususnya dalam mempelajari tentang makanan khas Makassar.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR**

#### **A. Tinjauan Pustaka**

##### **1. Konsep Makanan Tradisional**

Makanan merupakan wujud dari kebudayaan manusia, karena melalui proses pengolahan bahan-bahan mentah menjadi sebuah makanan, begitu pula dalam perwujudannya, cara penyajiannya dan pengkonsumsianya sampai menjadi tradisi. Semua hal itu, terjadi karena adanya dukungan dan adanya hubungan yang saling terkait dengan berbagai aspek yang ada dalam kehidupan sosial dan dengan berbagai unsur kebudayaan yang ada dalam masyarakat tersebut. Selain memiliki fungsi primer, bahan pangan sebaiknya juga memenuhi fungsi sekunder, yaitu memiliki penampilan yang menarik dan citarasa yang baik. Sebab, bagaimanapun tingginya kandungan gizi suatu bahan makanan akan ditolak oleh konsumen bila penampilan dan citarasanya tidak menarik dan memenuhi selera konsumennya. Itulah sebabnya kemasan dan citarasa menjadi faktor penting dalam menentukan apakah suatu makanan akan diterima atau tidak oleh konsumen.

Winarno (1994) menyatakan bahwa makanan tradisional merupakan makanan yang paling banyak memiliki ciri-ciri dimana seseorang dilahirkan dan tumbuh (dalam Lydia, 2010:13-14). Secara lebih spesifik, kepekatn tradisi-tradisi itu dicirikan antara lain :

- a. Makanan tradisional dikonsumsi oleh golongan etnik dalam wilayah tertentu. Makanan tradisional pada umumnya lebih banyak dikonsumsi oleh masyarakat daerah asal makanan tersebut yang kemudian diperkenalkan kepada orang lain atau orang pendatang dengan cara menjualnya diwarung atau dijajakan secara berkeliling.
- b. Makanan tradisional diolah mengikuti ketentuan (resep) yang diberikan secara turun-temurun. Pada umumnya resep dalam makanan tradisional yang dibuat oleh penduduk asli tersebut merupakan hasil resep turun-temurun dan biasanya lebih banyak diturunkan didalam keluarga. Hal ini dilakukan dengan tujuan supaya cita rasa khas makanan tersebut dapat tetap terjaga.
- c. Makanan tradisional terbuat dari bahan-bahan yang diperoleh secara lokal dan disajikan sesuai selera dan tradisi setempat. Bahan-bahan untuk membuat makanan tradisional bisa dikatakan mudah diperoleh karena pada dasarnya bahan-bahan tersebut dapat dengan mudah dibeli di pasar-pasar daerah penghasil makanan tradisional tersebut dan biasanya disesuaikan dengan selera yang diinginkan sehingga ada makanan tradisional yang terasa pedas, manis, dan lain-lain.

Kuhlein dan Receveur mendefinisikan sistem pangan masyarakat adat menyiratkan proses sosial budaya berbagi: “sistem makanan tradisional masyarakat adat dapat didefinisikan ke sistem yang berasal dari lokal, lingkungan alam yang secara kultural dapat diterima dan juga mencakup makna sosiokultural,

akuisisi/teknik pemrosesan, penggunaan, komposisi, dan sisi konsekuensi bagi orang yang menggunakan makanan (Kuhlein dan Receveur, 1996:417).

Makanan tradisional adalah makanan, termasuk makanan jajanan serta bahan campuran yang digunakan secara tradisional dan telah lama berkembang secara spesifik di daerah atau masyarakat Indonesia. Makanan tradisional merupakan wujud pencapaian estetika tentang bagaimana bangsa dalam rentang waktu sejarah tertentu yang terbangun dengan spirit dan cita rasa. Makanan tradisional terkait dengan berbagai aspek yang mencakup antara lain: (1) aspek budaya meliputi kebiasaan makan, selera, kepercayaan, agama, seremonial, bukti peninggalan kuno; (2) aspek ekologi meliputi biologis, geografis; (3) aspek teknologi meliputi substansi makanan, gizi, pengolahan, pengawetan, pengemasan, estetika; (4) aspek ekonomi meliputi produksi, konsumsi, nilai tambah, harga, dan kesejahteraan

### **1) Kue Tradisional**

Kue adalah kudapan atau makanan ringan yang bukan makanan utama. Kue biasanya bercita rasa manis, gurih dan asin. Kue sering diartikan sebagai makanan ringan yang dibuat dari adonan tepung, Baik tepung beras, tepung sagu, tapioka, ataupun terigu. Kata "kue" berasal dari kata serapan dari Bahasa Hokkian: “粿” (*koé*), hal ini menunjukkan pengaruh seni memasak Tionghoa di Nusantara, beberapa kue memang menunjukkan asal mulanya dari China seperti kue bakpia. Kue dapat dimasak dengan cara dikukus, dipanggang, atau digoreng. Kue di Indonesia biasanya dikategorikan berdasarkan kadar airnya,

yaitu kue basah dan kue kering. Kebanyakan kue basah adalah kue tradisional nusantara, sementara beberapa kue lain seperti lapis legit, risoles, pastel (jalang kote) dan panekuk menunjukkan pengaruh dari Negara Eropa, yaitu Belanda dan Portugis. (Wikipedia. 2015. *Kue*)

Pada awalnya istilah kue memang digunakan untuk menyebut kue tradisional dan kue peranakan Tionghoa, akan tetapi kini dalam Bahasa Indonesia istilah ini telah meluas menjadi istilah yang memayungi berbagai jenis makanan ringan, termasuk untuk menyebut kue kering, kue pastri, dan kue tart atau bolu (cake).

Secara umum dikenal 3 jenis kue yang masing-masing memiliki karakteristik berbeda. Ketiga jenis kue tersebut adalah: (Isna Rati. 2013. *Kue adalah: Pengertian dan Definisi*)

a. Kue basah

Kue basah adalah istilah yang digunakan untuk menyebut kue yang bertekstur lembut, empuk, dan relative basah. Kue jenis ini biasanya memiliki umur simpan yang pendek karena kadar airnya tinggi di bandingkan kue-kue yang lain. Kue basah identik dengan kue tradisional atau kue oriental. Hal ini karena umumnya kue tradisional terbuat dari tepung beras, gula, dan santan, sehingga lekas basi. Kue basah biasanya dimasak dengan cara dikukus, direbus, atau digoreng.



#### b. Kue Kering

Kue kering merupakan istilah yang di gunakan untuk menyebut kue yang teksturnya keras dan renyah karena memiliki kadar air yang sangat minim. Kue kering mempunyai daya simpan yang sangat tinggi. Bahannya bisa dari apa saja, tepung beras, tepung ketan, terigu ataupun sagu. Cara memasaknya biasanya di goreng atau di panggang dalam oven. Kue kering yang dioven biasanya di sebut cookies.

#### c. Bakery

Bakery merupakan istilah yang digunakan untuk menyebut panganan yang berupa roti, cake, pastri, dan sejenisnya. Disebut bakery karena panganan ini dimasak dengan cara di panggang. Bahan dasar bakery selalu sama, yaitu tepung terigu, lemak, gula, telur, garam dan cairan, baik yang berupa air ataupun susu.

Kue di Indonesia dapat diartikan dengan segala macam yang dapat disantap dan dimakan di samping makanan utama nasi, lauk-pauk dan buah-buahan. Disamping itu, kue Indonesia juga dapat diartikan sebagai panganan atau makanan kecil yang terdapat di Indonesia. Makanan kecil ini dapat dikonsumsi sebagai makanan selingan pada suatu hidangan pesta atau selamatan, dapat pula sebagai pengiring minum teh disajikan kepada tamu atau sebagai bekal ke kantor atau kesekolah.

Setiap negara mempunyai kekhasan makanan kecil atau kue-kuenya, seperti cake yang berasal dari Inggris, donat berasal dari Amerika, sedangkan dodol dari Indonesia. Kue tradisional Indonesia sangat banyak jenisnya, yang masing-masing berbeda sesuai dengan daerah asalnya dan mempunyai ciri khas masing-masing daerah. Dari jenisnya, kita bisa mengenal kue tersebut berasal dari daerah mana. Contohnya kerak telur berasal dari Jakarta/Betawi, dodol berasal dari Garut, dan jalang kote atau putu cangkir berasal dari Makassar.

Ada juga kue yang terdapat hampir di setiap daerah Nusantara, seperti kue mangkok namun memiliki nama yang berbeda walaupun mempunyai bentuk, rupa, rasa yang sama. Disamping perbedaan nama, kue Indonesia dapat juga berbeda dari segi fungsi atau kegunaannya. Misalnya kue cucur di daerah tertentu mempunyai arti yang penting karena digunakan sebagai suatu hidangan pada upacara selamatan atau syukuran. (Angelina. 2012. *Pengertian Kue*)

## **2) Potensi Kue Tradisional Bagi Perekonomian Rakyat**

Peran usaha kecil sangat penting dalam menumbuhkan dan mengembangkan potensi ekonomi rakyat dan merupakan sektor usaha yang strategis dan potensial dalam menciptakan lapangan kerja, mendorong pertumbuhan ekonomi, mempercepat proses pemerataan dan memberikan pelayanan ekonomi kepada masyarakat luas. Hal ini memberikan legitimasi tentang perlunya jaminan hak hidup, hak untuk berkembang, dan hak untuk

dibina bagi usaha kecil agar dapat berkembang menjadi usaha yang tangguh, sehat, dan mandiri serta dapat berkembang menjadi usaha besar (Prawirokusumo, 2001:63-64).

Pemahaman tentang ekonomi rakyat dapat dipandang dari dua pendekatan; Pertama, pendekatan kegiatan ekonomi dari pelaku ekonomi berskala kecil disebut perekonomian rakyat. Berdasarkan pendekatan ini, pemberdayaan ekonomi rakyat yang dimaksudkan adalah pemberdayaan pelaku ekonomi berskala kecil. Kedua, pendekatan sistem ekonomi yaitu demokrasi ekonomi atau sistem ekonomi.

Potensi yang dikandung dari kue tradisional sesungguhnya sangat besar. Beragam budaya adalah modal dasar yang tak ternilai karena mengangkatnya secara ekonomi dalam wujud sajian kue tradisional diharapkan dapat menarik keuntungan-keuntungan sosial yang lebih besar dari yang diperkirakan yaitu meningkatnya kontrak, transaksi, dan investasi dalam wujud munculnya organisasi-organisasi ekonomi yang baru. Namun upaya menghasilkan kue tradisional sekaligus menyaingi dan mempersandingkannya dengan makanan produk impor senantiasa menghadapi kendala, misalnya, proses pengolahan yang *overcook*, lemahnya unsur teknologi atau kendala budaya lainnya.

Industri fast food memaksa penduduk dunia menyantap makanan yang seragam. Contohnya, ayam goreng (fried chicken) dari ayam ras telah menyisihkan ayam kampung yang lebih alami karena umumnya dipelihara

secara organik. Contoh lain, industri fast food dengan bahan tepung terigu seperti roti dan donat menggiring penikmat makanan lokal lebih banyak menghabiskan terigu/gandum. Dikhawatirkan lama kelamaan orang makin melupakan makanan lokal mereka, berganti dengan makanan global (ayam ras dan terigu).

Oleh sebab itu, saat ini industri pangan nasional mengalami penurunan produksi karena tidak mampu bersaing dengan industri pangan modern yang dikendalikan negara maju. Dengan mutu produk yang masih rendah, namun biaya produksi mahal menjadikan industri pangan nasional tidak kompetitif. Hal ini seiring dari kurangnya modal dan sumber daya manusia (SDM) terampil guna menjalankan proses produksi secara efisien.

Potensi ketersediaan pangan yang beragam dari satu wilayah ke wilayah lainnya menyebabkan Indonesia kaya akan makanan khas atau kue tradisional di masing-masing daerah. Kekayaan tersebut, baik dari segi jenis makanan maupun cara memasak dan cita rasanya. Sebagian diantaranya berpotensi untuk dikembangkan menjadi usaha rakyat. Mengingat penting dan strategisnya ekonomi rakyat, khususnya usaha kecil dengan memperhatikan berbagai tantangan dan peluang maka di dalam pemberdayaan ekonomi rakyat perlu menumbuhkan iklim usaha yang kondusif serta bersama masyarakat dan dunia usaha itu sendiri melakukan pembinaan dan pengembangan (Prawirokusumo, 2001:92). Ekonomi rakyat adalah ekonomi pribumi. Ekonomi rakyat dimaksudkan sebagai perekonomian atau perkembangan

ekonomi kelompok masyarakat yang berkembang relatif lambat, sesuai dengan kondisi yang melekat pada kelompok masyarakat tersebut.

Berbagai pengalaman, pengetahuan, dan kemampuan, serta hal-hal yang telah diwariskan oleh para leluhur memiliki berbagai hasil budaya yang layak untuk dikembangkan. Salah satunya adalah kue tradisional dengan sistem pelayanannya. Dalam perkembangannya, kue tradisional tersebut dipilih dan dikreasikan sehingga dapat menjadi aset ekonomi yang baik. Memanfaatkan potensi daerah adalah salah satu langkah yang dapat ditempuh, yaitu dengan mengembangkan apa yang menjadi kekhasan daerah untuk dijadikan sebagai usaha yang menopang kesejahteraan rakyat. Makanan tradisional adalah salah satu peluang usaha yang dapat menopang kesejahteraan rakyat.

## **2. Coping Strategies**

Strategi bertahan adalah tindakan atau cara yang dilakukan oleh produsen agar usaha tetap berproduksi, beroperasi atau berjalan. Kemampuan bertahan lebih dimiliki oleh usaha kecil-menengah karena sifat usaha itu sendiri yang langsung ditangani oleh para pemilik, sehingga fleksibel dalam beradaptasi terhadap perubahan lingkungan dan mempunyai kecepatan dan tekad. Kemampuan bertahan usaha/pedagang kecil ini sejalan dengan pendapat Audretsch (dalam Lydia, 2010:22) yang menyatakan bahwa bertahan suatu perusahaan tergantung dari: (1) *the startup size*, banyaknya jumlah tenaga kerja yang dimiliki pada waktu usaha itu dimulai, (2) *capital intensity*, mencerminkan biaya produksi yang harus

dikeluarkan, terutama untuk biaya-biaya tetap, dan (3) *debt structure*, struktur modal, terutama yang disebabkan oleh banyaknya bunga utang sebagai beban tetap yang harus ditanggung. Perbedaan nilai dari ketiga unsur itu menyebabkan perbedaan tingkat bertahan satu usaha dalam kegiatan berdagang.

Kajian mengenai strategi bertahan pada usaha skala kecil menjadi hal yang menarik. Setidaknya ada tiga alasan: (1) usaha mikro-kecil relatif lebih mampu bertahan terhadap perubahan lingkungan ekonomi, misalnya krisis ekonomi, daripada usaha menengah-besar. (2) usaha mikro-kecil relatif dinamis dan adaptif terhadap perubahan lingkungan ekonomi yang terjadi, dan (3) usaha mikro-kecil mampu menyerap tenaga kerja, terutama tenaga kerja tidak terampil.

Perilaku seseorang dalam aktifitas ekonomi tidak hanya merupakan suatu tindakan untuk memenuhi kebutuhan ekonomi semata tetapi terdapat motif lain yang menyebabkan adanya jalinan hubungan yang erat antara penjual dengan pembeli. Menurut Max Weber (Damsar, 2009:44) tindakan ekonomi seseorang dapat dilihat sebagai suatu tindakan sosial, sejauh tindakan tersebut memperhatikan perilaku orang lain. Jaringan hubungan ekonomi antar pembeli dengan penjual, dapat dipengaruhi oleh pertimbangan-pertimbangan non-ekonomi. Hal tersebut terjadi pada suatu masyarakat yang mempunyai ikatan emosional yang kuat baik ras, etnik maupun agama. Keadaan tersebut oleh Durkheim (Damsar, 2009:69) disebut sebagai solidaritas mekanik dan banyak dijumpai di masyarakat tertentu yang lebih menyukai melakukan transaksi usaha dengan didasari pertimbangan-pertimbangan non-ekonomi, walaupun sebenarnya

transaksi tersebut dapat dilakukan dengan suatu kelompok masyarakat tertentu lainnya dengan pertimbangan-pertimbangan ekonomi semata.

Terdapat langkah-langkah agar tetap dapat bertahan dalam dunia usaha, antara lain:

- a. *Tentukan Brand dan Positioning Produk.* Brand dan positioning tersebut haruslah yang sesuai dengan target market dan dapat mewakili karakteristik dari barang yang diproduksi.
- b. *Tentukan Lokasi Penjualan.* Lokasi penjualan ditentukan oleh lokasi calon pembeli. Calon pembeli harus mudah mencapai lokasi penjualan sehingga upaya atau strategi pemasaran dapat berjalan dengan baik.
- c. *Dehati Calon Pembeli Dengan Perkenalan Brand dan Positioning Produk.* Dapat dilakukan dengan mengikuti event seperti bazaar, membuat website, menyebarkan flyers atau brosur, atau membuat iklan dan memuatnya di media cetak atau elektronik.
- d. *Buat Penawaran Menarik.* Di bulan-bulan pertama sebaiknya dibuat beberapa penawaran yang dapat menarik minat calon pembeli untuk mencoba menggunakan produk. Ubah penawaran pada waktu-waktu tertentu hingga posisi brand dan positioning kuat di benak calon pembeli.
- e. *Network.* Perluas jaringan dengan membuka hubungan. Misalnya dengan meminjamkan produk menjadi properti dalam majalah, mensponsori event yang sesuai dengan segmen konsumen, atau membuka lokasi penjualan baru. Dengan begitu, konsumen akan tambah mengenal produk yang ditawarkan.

- f. *Mengembangkan Usaha.* Pada awal merintis usaha, segmentasi target market anda adalah remaja selain itu boleh saja merambah ke segmen wanita dewasa. Selama jenis usaha dan jenis produknya tidak jauh berbeda tinggal menyesuaikan strategi marketing yang sudah ada.
- g. *Kuatkan hati, Kerja keras dan Pantang menyerah.* Menjalankan usaha sendiri tentunya cukup melelahkan, menyita waktu dan pikiran. Sementara orang lain memperoleh penghasilan tetap setiap bulan, anda harus memikirkan berbagai pengeluaran. Inilah seni dari menjalankan usaha sendiri. Kuatkan hati, kerja keras dan pantang menyerah.
- h. *Nama Brand Usaha.* Jangan pernah memilih nama brand yang sama persis dengan nama brand lain yang telah ada. Diusahakan untuk membuat nama produk yang menarik, yang mudah melekat di benak masyarakat.

Para pedagang kecil biasanya tidak tahu dengan apa yang dinamakan dengan strategi. Menggunakan strategi atau upaya yang baik adalah bagaimana bertahan hidup dalam dunia kompetitif. Hal inilah yang paling banyak digunakan oleh perusahaan-perusahaan kecil atau pedagang kecil. Berbagai cara dilakukan oleh pedagang kecil agar usahanya dapat hidup atau dagangannya tetap laku. Cara-cara yang dilakukan oleh pedagang kecil inilah yang disebut dengan upaya atau strategi. Meskipun bisnis yang dilakukan kecil dan sederhana, tetapi juga membutuhkan konsep yang baik. Sebuah hubungan antara pembeli dengan pedagang mengimplikasikan loyalitas, emosi, dan perasaan positif terhadap sesuatu atau seseorang. Ketika seorang pelanggan berbicara tentang “makanan yang dimakan terasa enak, dan merasa laparnya telah hilang” , maka hal inilah



yang menunjukkan telah terjadi suatu hubungan. Meskipun upaya yang dilakukan oleh pedagang atau usaha lainnya tergolong sederhana, namun jika dilakukan secara fokus terhadap usaha dagangannya maka bisa dinamakan strategi bisnis yang modern.

Permasalahan pada negara berkembang selalu dihadirkan pada situasi dan kondisi yang menyebabkan tingginya tingkat resiko di dalam menghasilkan pendapatan yang bervariasi. Rumah tangga yang dihadapkan pada situasi dan kondisi yang beresiko ini, termasuk resiko strategi bertahan. Dalam perjalanan hidupnya, manusia hidup dengan alam secara timbal balik yakni bagaimana manusia beradaptasi dengan alam agar dapat exist (bertahan hidup) dan survive (keberlangsungan hidup) dengan cara mengalihkan energi dari alam kepada dirinya.

Secara umum, Coping Strategies dapat didefinisikan sebagai upaya seseorang yang sesuai kemampuannya dalam menerapkan seperangkap cara untuk mengatasi berbagai permasalahan yang melingkupi kehidupannya. Beberapa pengamat masalah sosial mengistilahkannya dengan nama "*Asset Portfolio Management*". Berdasarkan konsepsi ini, Moser (Moser, 1998:14-16) membuat kerangka analisis yang disebut "*The Asset Vulnerability Framework*", yang terdiri dari:

- a. Asset tenaga kerja (*labour assets*), misalnya meningkatkan keterlibatan wanita dan anak-anak dalam keluarga untuk bekerja membantu ekonomi rumah tangga.

- b. Asset modal manusia (*human capital assets*), misalnya memanfaatkan status kesehatan yang dapat menentukan kapasitas orang untuk bekerja atau keterampilan dan pendidikan yang menentukan hasil kerja terhadap tenaga yang dikeluarkannya.
- c. Asset produktif (*productive assets*), misalnya menggunakan rumah, sawah, ternak, atau tanaman untuk keperluan hidupnya.
- d. Asset relasi rumah tangga atau keluarga (*household relation assets*), misalnya memanfaatkan jaringan dan dukungan dari sistem keluarga besar, kelompok etnis, migrasi tenaga kerja.
- e. Asset modal sosial (*social capital system*), misalnya memanfaatkan lembaga-lembaga sosial lokal, arisan, dan pemberi kredit informal dalam proses dan sistem perekonomian keluarga.

Konsep mata pencaharian sangat penting dalam memahami Coping Strategies karena merupakan bagian dari strategi mata pencaharian (*Livelihood Strategies*). Coping Strategies dapat dikelompokkan menjadi tiga kategori, antara lain (Edi Suharto,2009:31):

- a. Strategi aktif, yaitu strategi yang mengoptimalkan segala potensi keluarga untuk melakukan aktivitas sendiri, memperpanjang jam kerja, memanfaatkan sumber atau tanaman liar di lingkungan sekitar, dan sebagainya.
- b. Strategi pasif, yaitu mengurangi pengeluaran keluarga, misalnya; pengeluaran untuk biaya sandang, pangan, pendidikan, dan sebagainya.

- c. Strategi jaringan, misalnya menjalin relasi, baik secara informal maupun formal dalam lingkungan sosialnya dan lingkungan kelembagaan, sebagai contoh; meminjam uang tetangga, mengutang ke warung, memanfaatkan program anti kemiskinan, meminjamkan uang ke rentenir atau bank, dan sebagainya.

### **3. Konsep Sosial Ekonomi**

Kehidupan manusia secara lengkap dan realistis menggambarkan dalam proses-proses sosial yang terjadi dan terdapat dalam masyarakat. Menurut J. Dwi Narwoko dan Bagong Suyanto (2007:57), proses sosial adalah setiap interaksi sosial yang berlangsung dalam satu jangka waktu, sedemikian rupa hingga menunjukkan pola-pola pengulangan hubungan perilaku dalam kehidupan masyarakat. Kondisi sosial ekonomi merupakan bagian dari kehidupan manusia sejak lahir yang memegang peranan penting dalam usaha pemenuhan kebutuhan hidup.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, kata sosial berarti segala sesuatu yang berkenaan dengan masyarakat (Depdikbud-KBBI, 1994.:958). Sedangkan dalam konsep sosiologi, manusia sering disebut sebagai makhluk sosial yang artinya manusia tidak dapat hidup wajar tanpa adanya bantuan orang lain disekitarnya. Kata sosial sering diartikan sebagai hal-hal yang berkenaan dengan masyarakat. Sementara istilah ekonomi sendiri berasal dari kata Yunani yaitu “*oikonomike*” yang berarti pengelolaan rumah tangga. Adapun yang dimaksud dengan ekonomi sebagai pengelolaan rumah tangga adalah suatu usaha dalam pembuatan keputusan dan pelaksanaannya yang berhubungan dengan

pengalokasian sumber daya rumah tangga yang terbatas diantara berbagai anggotanya, dengan mempertimbangkan kemampuan, usaha, dan keinginan masing-masing (Damsar, 2009:9-10)

Sosial ekonomi menurut Abdulsyani (2002:68) adalah kedudukan atau posisi seseorang dalam kelompok manusia yang ditentukan oleh jenis aktivitas ekonomi, pendapatan, tingkat pendidikan, jenis rumah tinggal, dan jabatan dalam organisasi. Sedangkan menurut Soekanto, sosial ekonomi adalah posisi seseorang dalam masyarakat berkaitan dengan orang lain dalam arti lingkungan pergaulan, prestasinya, dan hak-hak serta kewajibannya dalam hubungannya dengan sumber daya.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa sosial ekonomi adalah segala sesuatu yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan, antara lain pendidikan, pekerjaan, dan pemenuhan kebutuhan tersebut berkaitan dengan penghasilan.

Manusia selalu ingin memenuhi kebutuhan hidupnya baik moral maupun material. Kebutuhan pokok dapat dijelaskan sebagai kebutuhan yang sangat penting guna kelangsungan hidup manusia. Abraham Maslow mengungkapkan kebutuhan manusia terdiri dari kebutuhan dasar fisiologis, kebutuhan akan rasa aman, kebutuhan akan kasih sayang, kebutuhan akan dihargai dan kebutuhan mengaktualisasikan diri.

Menurut Melly G Tan bahwa kedudukan sosial ekonomi mencakup 3 (tiga) faktor yaitu pekerjaan, pendidikan, dan penghasilan. Pendapat di atas didukung oleh MaMahbud UI Hag dari Bank Dunia bersama dengan James Grant dari Overseas Development Council mengatakan bahwa kehidupan sosial ekonomi di titik beratkan pada pelayanan kesehatan, pendidikan, perumahan dan air yang sehat yang didukung oleh pekerjaan yang layak (Dalam Lydia, 2010:32).

Dari pendapat di atas dapat diketahui bahwa kondisi sosial ekonomi adalah kemampuan seseorang untuk mampu menempatkan diri dalam lingkungannya sehingga dapat menentukan sikap berdasarkan atas apa yang dimilikinya dan kemampuan mengenai keberhasilan menjalankan usaha dan berhasil mencukupi kebutuhan hidupnya.

Ada beberapa faktor yang dapat menentukan tinggi rendahnya sosial ekonomi seseorang di masyarakat, diantaranya tingkat pendidikan, jenis pekerjaan, tingkat pendapatan, kondisi lingkungan tempat tinggal, pemilikan kekayaan, dan partisipasi dalam aktivitas kelompok dari komunitasnya.

#### **4. Jaringan Sosial**

Dalam jaringan sosial terdapat pada kelompok sosial yang terbentuk secara tradisional atau pedesaan berdasarkan kesamaan garis keturunan. Pengalaman-pengalaman sosial turun-temurun, dan kesamaan kepercayaan pada dimensi ketuhanan cenderung memiliki kohesifitas yang tinggi (Hasbullah, 2006:63). Tetapi rentang jaringan maupun kepercayaan yang terbangun sangat sempit. Sebaliknya pada kelompok yang dibangun atas dasar kesamaan orientasi dan

tujuan dengan ciri pengelolaan organisasi yang lebih modern akan memiliki partisipasi yang lebih baik dengan memiliki rentang jaringan yang luas.

Jaringan sosial juga memainkan peranan penting dalam penjualan. Jaringan tersebut merupakan ikatan antar pribadi yang mengikat para penjual, melalui ikatan kekerabatan, persahabatan dan komunitas yang sama. Jaringan sosial memudahkan penjual dalam bertahan di tengah kota yang sangat maju. Jaringan sosial yang dimaksud yaitu dalam bentuk pertukaran informasi dan dukungan finansial. Selain untuk bertahan dari usaha perdagangan dan dengan diperluasnya jaringan untuk mempertahankan penjualan kue tradisional, ada juga pembentukan dengan melalui adanya jaringan sosial ataupun pola dan kerja sama yang dijalankan oleh pedagang kue tradisional antara lain :

- a. Jaringan sosial sesama pedagang kue tradisional yang dikembangkan dengan adanya cara jaringan sosial yang sifatnya bertimbang-balik dan seimbang. Keterlekatannya adanya hubungan timbal-balik merupakan jaringan yang baik untuk setiap tindakan-tindakan yang dekat dalam struktur yang kajiannya lebih luas (Damsar, 2002:45).
- b. Jaringan sosial yang dibentuk adalah pola kerjasama antara penjual dan pembeli. Melalui jaringan sosial, individu-individu ataupun sekelompok ikut serta untuk tindakan yang meresponsitas (hubungan timbal balik) dan melalui adanya hubungan ini akan diperoleh keuntungan baik bagi penjual dan juga pembeli.

Upaya atau Strategi dapat dikembangkan dalam suatu jaringan sosial. Pola kerja sama yang dapat diterapkan (pedagang) yaitu :

- a. Jaringan sosial diantara sesama pedagang yang mana jaringan sosial yang dikembangkan secara timbal balik.
- b. Jaringan sosial yang dibentuk yaitu pola kerja sama antara pedagang dengan orang-orang yang berada di daerah sekitar.

Jaringan sosial dihubungkan dengan upaya yang bagaimana individu terkait satu dengan yang lainnya oleh bagaimana ikatan aplikasi melayani, baik untuk mempermudah dalam memperoleh sesuatu yang dikerjakan maupun sebagai perekat yang memberikan tatanan dan makna pada kehidupan sosial (Damsar, 2002:35). Jaringan yang telah lama dilihat sangat penting, ini dikarenakan adanya keberhasilan strategi. Pada tingkat permulaan fungsi jaringan diterima dengan luas sebagai suatu sumber informasi penting yang sangat menentukan identifikasi dan mengeksploitasi peluang-peluang strategi. Jaringan-jaringan itu dapat juga menyediakan akses Field.

Jaringan-jaringan manusiawi sangat bermanfaat, sebagaimana ungkapan sebuah klise “bukan apa yang anda tahu diperhitungkan, melainkan siapa yang anda kenal”. Keduanya berguna dan hanya mengenal orang tidak cukup jika mereka tidak merasa wajib membantu anda. Jika orang-orang ingin saling membantu, mereka perlu merasa cocok dengannya. Itu berarti mereka perlu merasa bahwa mereka mempunyai suatu kesesuaian satu sama lain. Jika mereka

berbagai nilai-nilai, mereka sangat mungkin bekerja sama untuk memperoleh tujuan yang saling menguntungkan.

Powell dan Smith-Doerr (Damsar, 2009:159), pada jaringan sosial dapat didefinisikan sebagai rangkaian hubungan yang khas di antara sejumlah orang dengan sifat tambahan, yang ciri-ciri dari hubungan ini sebagai keseluruhan digunakan untuk menginterpretasikan tingkah laku sosial dan individu-individu yang terlibat. Pada tingkatan struktur, jaringan sosial dipahami sebagai pola atau struktur hubungan sosial yang meningkatkan atau menghambat perilaku orang untuk terlibat dalam bermacam arena dari kehidupan sosial pada tataran struktur sosial.

Aliansi upaya dan produksi bersama merupakan jaringan produksi yang lebih bersifat formal, karena dibentuk atas persetujuan bersama untuk bekerja sama (joint-venture) dan sub kontrak yang jangka waktunya relatif pendek. Jaringan sosial yang strategis ini dilakukan karena mereka merasa jika bersama akan lebih menjadi kompetitif dibandingkan melakukannya sendiri.

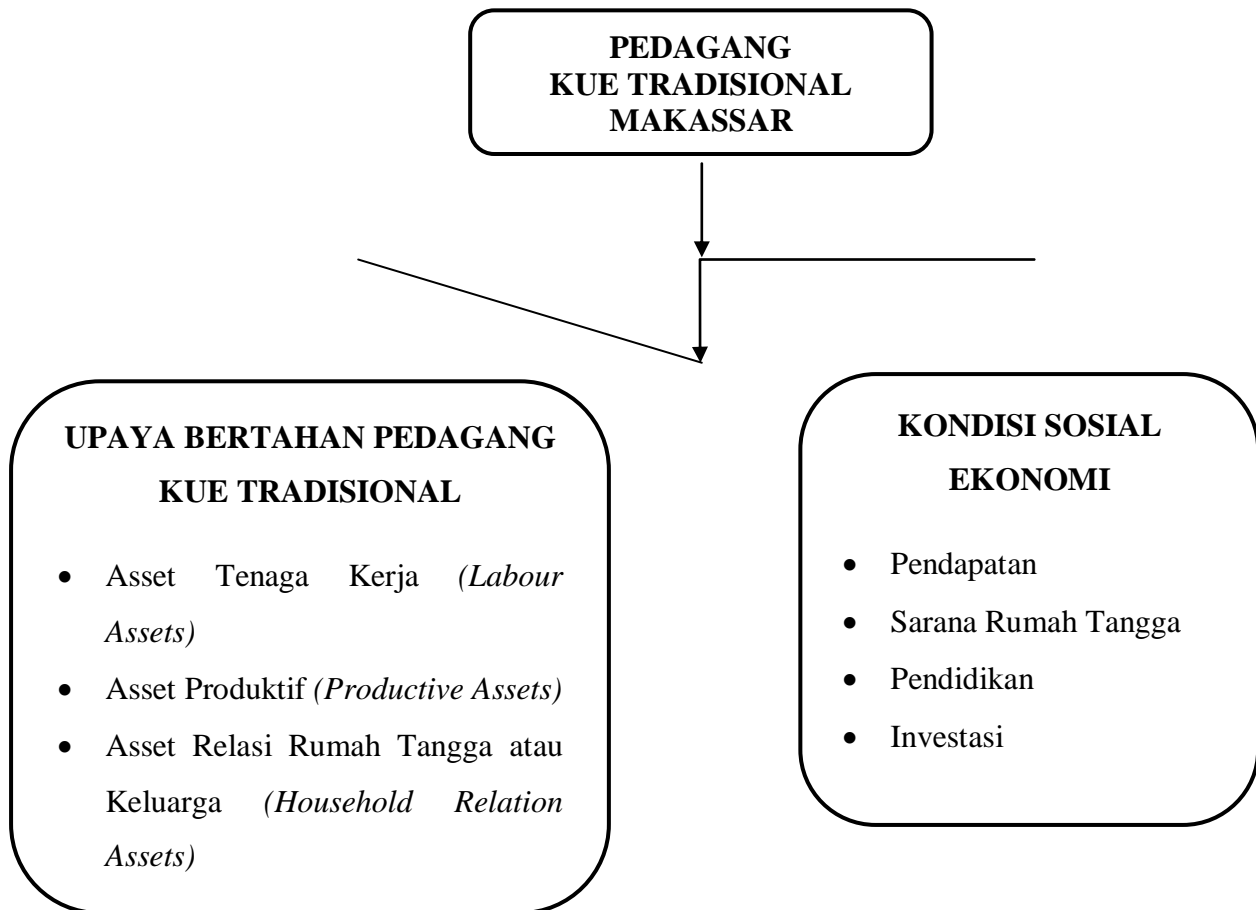
## **B. Kerangka Pikir**

Secara umum pedagang kue tradisional merupakan orang yang menjajakan atau menjual dagangannya yang berupa kue tradisional daerah tersebut yang dijual baik itu secara keliling ataupun di pasar atau membuka usaha jual makanan sendiri. Kue tradisional itu sendiri merupakan kue khas suatu daerah yang menjadi simbol dari daerahnya. Para pedagang kue tradisional ini harus melakukan cara atau upaya agar dapat bertahan dan bersaing dengan produk kue-kue modern yang



ada di Makassar, serta kue-kue tradisional laku dipasaran. Selanjutnya, penelitian ini juga menyangkut masalah kondisi kehidupan sosial ekonomi dari para pedagang kue tradisional tersebut dimana mereka mampu menjalankan usaha dan berhasil mencukupi kebutuhan hidupnya. Beberapa indikator yang digambarkan dalam sosial ekonomi para pedagang kue tradisional di pasar Toddopuli Makassar, diantaranya pendapatan, sarana rumah tangga, pendidikan dan investasi.

Untuk lebih jelasnya, kerangka berpikir dapat dilihat pada skema di bawah ini:



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Dan Lokasi Penelitian**

Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, analisis data bersifat kualitatif, dan hasil penelitian lebih menekankan makna daripada generalisasi (Sugiyono, 2013:9). Berkaitan dengan hal itu, maka metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif.

Penelitian ini dilakukan di pasar Toddopuli Makassar. Pemilihan lokasi ini dimaksudkan karena peneliti menemukan banyak terdapat pedagang kue tradisional di lokasi tersebut. Serta peneliti yang bertempat tinggal di kota Makassar, dan merupakan orang asli Makassar.

#### **B. Informan Penelitian**

Subjek merupakan objek penelitian secara keseluruhan. Ketentuan subjek penelitian ini memberikan kejelasan mengenai siapa yang menjadi perhatian penelitian. Peneliti menentukan subjek penelitian ini merupakan pedagang kue tradisional yang ada di pasar Toddopuli Makassar.

Selanjutnya setelah penentuan subjek penelitian, peneliti kemudian dapat menentukan informan penelitian yang menjadi narasumber untuk kepentingan perolehan informasi, dengan menggunakan teknik penarikan informan, *purposive sampling*. Teknik penarikan informan dengan menggunakan *purposive sampling* dipilih karena teknik ini memilih orang (informan) dengan berbagai penilaian tertentu menurut kebutuhan peneliti, sehingga dianggap layak untuk dijadikan informan. Dalam penelitian ini yang menjadi subyek penelitian (informan) adalah pedagang kue tradisional di pasar Toddopuli Makassar. Dengan Kriteria, sebagai berikut:

- Menjual kue tradisional Makassar.
- Telah menjual kue tradisional di Pasar Toddopuli Makassar minimal 1 tahun.

### **C. Deskripsi Fokus Penelitian**

Fokus penelitian ini adalah:

- a. Pedagang kue tradisional yang dimaksud yaitu orang yang menjajakan atau menjual dagangannya berupa kue tradisional Makassar, yang dijual baik itu secara keliling ataupun di pasar atau membuka usaha jual makanan sendiri.
- b. Upaya bertahan yang dimaksud yaitu tindakan atau cara yang dilakukan oleh pedagang kue tradisional agar usaha tetap berproduksi, beroperasi atau berjalan, ditengah maraknya persaingan dengan produk kue-kue modern.

- c. Kondisi sosial ekonomi yang dimaksud yaitu kemampuan para pedagang kue tradisional dalam menentukan sikap berdasarkan atas apa yang dimilikinya dan kemampuan mengenai keberhasilan menjalankan usaha dan berhasil mencukupi kebutuhan hidupnya.

Jadi, yang peneliti maksudkan dengan **Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Kue Tradisional Di Pasar Toddopuli Makassar** yaitu upaya yang dilakukan para pedagang kue tradisional yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhannya, yang melakukan suatu usaha dengan jalan menjual kue tradisional di Pasar Toddopuli Makassar dengan tujuan untuk mencapai kesejahteraan hidup. Dimana, dari upaya yang dilakukan tersebut akan mempengaruhi sosial ekonomi mereka, yaitu mereka mampu menjalankan usahanya dan berhasil mencukupi kebutuhannya.

#### **D. Instrumen Penelitian**

Nasution (1988) menjelaskan: dalam penelitian kualitatif, tidak ada pilihan lain daripada menjadikan manusia sebagai instrument penelitian utama (dalam Sugiyono, 2013:223). Berdasarkan penjelasan tersebut instrument utama yang dipergunakan untuk mengumpulkan data mengenai kehidupan sosial ekonomi pedagang kue tradisional di pasar Toddopuli Makassar adalah peneliti sendiri, ditambah pedoman wawancara dan kamera untuk dokumentasi.

## **E. Teknik Pengumpulan Data**

- a. Observasi. Kegiatan yang pertama dilakukan baik sebelum mengadakan penelitian, maupun saat penelitian, ialah dengan mengamati secara langsung fenomena yang berkaitan dengan masalah penelitian.
- b. Wawancara adalah proses memperoleh keterangan dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka dengan informan. Wawancara digunakan untuk mengungkapkan data secara luas dan eksploratif terhadap beberapa informan dimaksudkan agar data yang terkumpul diharapkan dapat melengkapi data-data yang dibutuhkan, sehingga data yang didapatkan dapat semakin lengkap. Teknik wawancara yang digunakan adalah wawancara bebas. Jenis wawancara ini digunakan karena dipandang lebih efektif dan tidak terkesan formal. Selain itu, wawancara yang digunakan dalam penelitian ini bersifat terbuka yaitu subyek yang diwawancarai tahu betul bahwa mereka sedang diwawancarai dan mengetahui pula maksud wawancara tersebut.
- c. Dokumentasi, guna melengkapi data dalam menganalisis masalah penelitian. Peneliti mengumpulkan dan menghimpun data-data baik itu berupa dokumen dari instansi terkait, tulisan, atau gambar.

## **F. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini mencakup tiga tahap, yaitu:

- a. Reduksi data, merupakan proses pemfokusan, penyederhanaan dan abstraksi data besar dari kegiatan penelitian. Reduksi data juga merupakan

suatu bentuk analisis yang mempertegas, memperpendek, meneliti hal-hal yang penting dan mengatur data yang kemudian diambil kesimpulan.

- b. Penyajian data, merupakan suatu informasi yang memungkinkan kesimpulan penelitian dapat dilakukan. Metode data yang digunakan dalam penyajian data adalah metode deskriptif. Dalam tahap ini, hasil penelitian perlu dipadukan dengan teori yang digunakan dalam penelitian yang dilakukan.
- c. Menarik kesimpulan, dilakukan dengan mengumpulkan seluruh hasil pengolahan data yang telah dilakukan.

#### **G. Teknik Pengabsahan Data**

Keabsahan data merupakan padanan dari konsep kesahihan (validitas) dan keandalan (reliabilitas) menurut versi penelitian kualitatif. Untuk menetapkan keabsahan data diperlukan teknik pemeriksaan. Teknik pemeriksaan yang digunakan dalam penelitian ini adalah *member check* (pengecekan dengan anggota). Pengecekan dengan anggota yang terlibat meliputi data, kategori analitis, penafsiran dan kesimpulan. Pengecekan anggota dapat dilakukan baik secara formal maupun secara tidak formal.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### **1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian berada di Pasar Tradisional Panakkukang Makassar atau biasa dikenal dengan Pasar Toddopuli Makassar. Kota Makassar merupakan kota terbesar ke empat di Indonesia dan terbesar di Kawasan Timur Indonesia (KTI). Kota Makassar merupakan pusat pelayanan di KTI, berperan sebagai pusat kegiatan pemerintahan, simpul jasa angkutan barang dan penumpang baik darat, laut maupun udara, pusat pendidikan dan kesehatan, dan pusat perdagangan dan jasa, serta sebagai pusat kegiatan industry.

Karena Kota Makassar berperan sebagai pusat perdagangan dan kegiatan industry. Maka tidak mengherankan jika di kota Makassar banyak terdapat tempat kegiatan ekonomi, salah satu di antaranya adalah pasar tradisionalnya. Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh Active Society Institute (AcSI) sepanjang tahun 2008, jumlah pasar lokal yang ada di kota Makassar sudah mencapai lebih dari 50 buah. 16 unit diantaranya adalah pasar tradisional resmi, dan 34 pasar atau selebihnya adalah pasar tradisional darurat atau liar. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel 4.1.****Data Pasar Lokal di Kota Makassar**

No	Kecamatan	Pasar Lokal	
		Resmi	Darurat
1	Biringkanaya	Pusat Niaga Daya; Bulu-Bulu	Daya; Seputar Mesjid
2	Tamalanrea		Wesabbe; Pasar Btp; Pasar Blok A
3	Panakkukang	Toddoppuli	Karuwisi; Tamamaung; Panaikang; Tello Baru; Belakang Profesional; Paropo
4	Makassar	Kerung-Kerung	Rimo
5	Mamajang	Maricaya	Harimau
6	Ujung Pandang	Baru	Sawah
7	Bontoala	Terong; Kalimbu	Tinumbu; Tette Kulantu
8	Tallo	Pannampu	Galangan; Rappokalling
9	Ujung Tanah		Pelelangan
10	Wajo	Sentral; Butung; Sentral Jaya; Cidu	Bonerate; Irian
11	Mariso	Sambung Jawa	Kokolojia; Senggol; Tanjung
12	Tamalate	Pabaeng-Baeng; Hartaco	Barombong; Kanal; Bontomanai; Manuruki
13	Rappocini		Jipang Raya; Skarda; Rappocini Raya
14	Manggala		Antang; Borong Raya; Kassi

*Sumber: Active Society Institute (AcSI), 2008*

Berdasarkan tabel diatas, terlihat bahwa pasar Toddoppuli termasuk dalam pasar tradisional kategori resmi. Pasar tradisional Toddoppuli Makassar merupakan salah satu dari 16 pasar kategori resmi yang ada di kota Makassar. Pasar



tradisional Toddopuli Makassar berlokasi di Jl. Toddopuli Raya, Kelurahan Paropo Kecamatan Panakkukang, Kota Makassar.

Pasar Toddopuli Makassar secara geografis terletak di  $5^{\circ} 9' 42''$  Lintang Selatan (LS) dan  $119^{\circ} 24' 40''$  Bujur Timur (BT), dengan luas wilayahnya  $9,122 \text{ m}^2$ . Pasar ini pertama kali dibangun pada tahun 1986, dan buka setiap hari dari pukul 06.00-18.00 WITA. Saat ini yang menjadi kepala pasar Panakkukang Makassar adalah Drs. H. Abd. Rais Rahman, dengan jumlah pegawai atau petugas pengelola pasar sebanyak 18 pegawai.

Pasar Panakkukang (Toddopuli) Makassar terdiri dari 34 bagian lahan dan bangunan pasar. Secara keseluruhan dari semua bagian lahan dan bangunan pasar terdapat 597 petak lahan, yang terdiri dari: (*sumber: PD. Pasar Makassar Raya, 2014*)

- 1) Front Toko sebanyak 81 petak (72 aktif, 9 tidak aktif)
- 2) Front Pasar sebanyak 14 petak (12 aktif, 2 tidak aktif)
- 3) Lods.A sebanyak 32 petak (21 aktif, 11 tidak aktif)
- 4) Lods.B sebanyak 32 petak (13 aktif, 19 tidak aktif)
- 5) Lods.C sebanyak 32 petak (16 aktif, 16 tidak aktif)
- 6) Lods.D sebanyak 32 petak (15 aktif, 17 tidak aktif)
- 7) Lods.E sebanyak 40 petak (20 aktif, 20 tidak aktif)
- 8) Lods.F sebanyak 12 petak (0 aktif, 12 tidak aktif), merupakan bangunan eks. kebakaran, pedagang sudah tidak aktif berjualan.
- 9) Lods.G1 (sayur) sebanyak 20 petak (13 aktif, 7 tidak aktif)

- 10) Lods.G2 (sayur) sebanyak 10 petak (7 aktif, 3 tidak aktif)
- 11) Lods.G (ayam) sebanyak 13 petak (12 aktif, 1 tidak aktif)
- 12) Lods.H (buah) sebanyak 12 petak (0 aktif, 12 tidak aktif), merupakan bangunan eks. kebakaran, pedagang sudah tidak aktif berjualan.
- 13) Lods.H (ayam) sebanyak 12 petak (0 aktif, 12 tidak aktif), merupakan bangunan eks. kebakaran, pedagang sudah tidak aktif berjualan.
- 14) Pelataran Mirah sebanyak 30 petak (3 aktif, 27 tidak aktif), merupakan bangunan eks. kebakaran, pedagang sebagian aktif berjualan.
- 15) Pelataran AA1 sebanyak 11 petak (7 aktif, 4 tidak aktif)
- 16) Pelataran AA2 sebanyak 19 petak (10 aktif, 9 tidak aktif)
- 17) Pelataran BB1 sebanyak 10 petak (6 aktif, 4 tidak aktif)
- 18) Pelataran BB2 sebanyak 14 petak (4 aktif, 10 tidak aktif)
- 19) Pelataran CC1 sebanyak 7 petak (7 aktif, 0 tidak aktif)
- 20) Pelataran CC2 sebanyak 14 petak (12 aktif, 2 tidak aktif)
- 21) Pelataran DD1 sebanyak 19 petak (17 aktif, 2 tidak aktif)
- 22) Pelataran EE1 sebanyak 8 petak (8 aktif, 0 tidak aktif)
- 23) Pelataran EE2 sebanyak 11 petak (10 aktif, 1 tidak aktif)
- 24) Pelataran EE3 sebanyak 15 petak (5 aktif, 10 tidak aktif)
- 25) Pelataran EE5 sebanyak 16 petak (11 aktif, 5 tidak aktif)
- 26) Pelataran FF1 sebanyak 17 petak (10 aktif, 7 tidak aktif), merupakan bangunan eks. kebakaran, pedagang sebagian aktif berjualan.
- 27) Pelataran FF2 sebanyak 7 petak (5 aktif, 2 tidak aktif), merupakan bangunan eks. kebakaran, pedagang sebagian aktif berjualan.

- 28) Pelataran GG1 sebanyak 12 petak (6 aktif, 6 tidak aktif)
- 29) Pelataran HH1 sebanyak 5 petak (3 aktif, 2 tidak aktif), merupakan bangunan eks. kebakaran, pedagang sebagian aktif berjualan.
- 30) Pelataran HH2 sebanyak 7 petak (4 aktif, 3 tidak aktif), merupakan bangunan eks. kebakaran, pedagang sebagian aktif berjualan.
- 31) Pelataran Pintu Barat sebanyak 6 petak (3 aktif, 3 tidak aktif)
- 32) Pelataran Pintu Timur sebanyak 6 petak (6 aktif, 6 tidak aktif)
- 33) Pelataran Pintu Utara sebanyak 8 petak (6 aktif, 2 tidak aktif)
- 34) Pelataran Front. Toko sebanyak 13 petak (12 aktif, 1 tidak aktif)

Dalam pasar tradisional Toddopuli Makassar, terdapat sekitar 356 jumlah pedagang yang aktif berjualan di dalam pasar tersebut baik itu yang menempati kios maupun yang menempati los di dalam pasar tersebut. Selain di dalam pasar, juga terdapat lahan untuk pedagang kaki lima. Di pasar Toddopuli terdapat sekitar 56 pedagang kaki lima yang terdiri dari: (*sumber: PD. Pasar Makassar Raya, 2014*)

- 1) Sebelah Timur Pasar sebanyak 23 pedagang.
- 2) Pasar Hobby sebanyak 33 pedagang.

## **2. Profil Informan**

Jumlah informan dalam penelitian ini sejumlah 7 informan, yang dipilih berdasarkan atas kriteria-kriteria dalam penentuan subyek atau informan yaitu pada pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Toddopuli Makassar. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat sebagai berikut :

## **Informan 1**

Nama : Muna  
Umur : 28 Tahun  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Pekerjaan Suami : Buruh Bangunan  
Pendidikan : SMA  
Asal Daerah : Kendari  
Jumlah Ang. Keluarga : 3 orang (1 anak)  
Lama Berjualan : 9 tahun

Muna (28 tahun), wanita ini berprofesi sebagai pedagang kue tradisional di pasar Toddopuli Makassar. Menetap di kota Makassar sejak tahun 1999. Berjualan kue tradisional sudah dilakukan pada masa gadis sejak berusia 18 tahun (pasca lulus SMA). Beliau berjualan kue tradisional untuk membantu mencukupi kebutuhan keluarga. Ia memilih berjualan kue tradisional di pasar Toddopuli Makassar, karena baginya berjualan kue tidak membutuhkan modal yang besar dan juga tidak menguras tenaga.

Seperti yang diungkapkan:

*“Saya pilih jual kue karena tidak membutuhkan modal yang besar, cukup sediakan lemari kaca. Tidak banyak juga menguras tenaga, kita tinggal jaga dagangan bisami juga sambil jagai anak” (wawancara, 25 Maret 2015)*

## **Informan 2**

Nama : Nani  
Umur : 44 Tahun  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Pekerjaan Suami : Buruh Bangunan  
Pendidikan : SD  
Asal Daerah : Bulukumba  
Jumlah Ang. Keluarga : 5 orang (3 anak)  
Lama Berjualan : 2 tahun

Nani (44 tahun), sudah 2 tahun berjualan kue tradisional di pasar Toddopuli Makassar. Sebelum berjualan kue, ia bersama suami berdagang cakar di Kota Bandung. Akan tetapi, omset yang didapatkan sangat sedikit, sehingga ia dan suami pulang ke Makassar. Nani memilih berjualan kue dan suami bekerja sebagai buruh bangunan. Alasan nani ikut mencari nafkah untuk menambah penghasilan agar kebutuhan hidup sehari-hari bisa tercukupi.

Seperti yang diungkapkan:

*“Sebelumnya saya sama suami jualan cakar di Bandung, tapi sedikit penghasilan jadi kita pulang ke Makassar. Sekarang suami kerja bangunan, saya jual kue untuk tambah-tambah penghasilan apalagi penghasilannya suami tidak menentu jarang dapat panggilan, baru kebutuhan banyak apalagi anak juga sekolah” (wawancara, 25 Maret 2015)*

### **Informan 3**

Nama : Dg. Somp  
Umur : 50 Tahun  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Pekerjaan Suami : Buruh Lepas  
Pendidikan : -  
Asal Daerah : Makassar  
Jumlah Ang. Keluarga : 6 orang (4 anak)  
Lama Berjualan : 10 tahun (di pasar 4 tahun)

Dg. Somp (50 tahun), telah berjualan kue tradisional lebih dari 10 tahun, akan tetapi berjualan di Pasar Toddopuli Makassar sekitar 4 tahun. Sebelum berjualan kue di pasar Toddopuli, beliau sudah berjualan kue tradisional di depan rumahnya dan juga menitipkan kue-kue yang dibuatnya ke warung-warung milik tetangganya. Saat inipun, beliau masih berjualan kue tradisional di depan rumahnya yang saat ini di jaga oleh anaknya , dan juga masih menitipkan kue-kue yang dibuatnya ke warung-warung tetangganya.

Seperti yang diungkapkan:

*“Sebelumku jual kue disini (pasar Toddopuli), saya jual kue di depan rumah sama anakku, saya juga titip kue di warung-warungnya tetangga. Sekarang saya menjual disini, dirumah juga tetap jual kue yang jaga disana anakku, sama masih tetapja juga titip kue-kueku di warung-warungnya tetangga”.* (wawancara, 29 Maret 2015)

Beberapa jenis kue yang dijual Dg. Somp, merupakan buatannya sendiri dan beberapa jenis lainnya lagi merupakan titipan orang.

Seperti yang diungkapkan:

*“kue yang kujual ada yang kubuat sendiri, ada juga yang dititip sama orang karena kalau tambah banyak jenis kue banyak juga pilihannya pembeli”* (wawancara, 29 Maret 2015)

#### **Informan 4**

Nama : Dg. Puji  
Umur : 50 Tahun  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Pekerjaan Suami : Satpam  
Pendidikan : -  
Asal Daerah : Makassar  
Jumlah Ang. Keluarga : 7 orang (4 anak)  
Lama Berjualan : 15 tahun (di pasar 3 tahun)

Dg. Puji (50 tahun), telah berjualan kue tradisional sejak 15 tahun yang lalu, akan tetapi berjualan kue tradisional di pasar Toddopuli baru sekitar 3 tahun. Sebelum berjualan kue di pasar, beliau berjualan kue dengan cara berkeliling di kompleks-kompleks dan menitipkan kue-kuenya di warung-warung dekat rumahnya. Memilih berjualan kue di pasar Toddopuli, karena baginya di pasar kue-kue yang dijualnya lebih banyak laku dan tidak perlu lagi panas-panasan dan capek berkeliling kompleks. Beliau berjualan kue untuk membantu perekonomian keluarga.

Seperti yang diungkapkan:

*“Saya pilih jualan disini karena disini pembelinya lebih banyak, semenjak saya jualan disini pendapatanku bertambah dari sebelumnya. Disini juga tidak capek, tidak perlumi panas-panas tidak capekmi juga jalan keliling kompleks”*(wawancara, 03 April 2015)

**Informan 5**

Nama : Sahari  
Umur : 26 Tahun  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Pekerjaan Suami : - (belum menikah)  
Pendidikan : SMK  
Asal Daerah : Makassar  
Jumlah Ang. Keluarga : 6 orang  
Lama Berjualan : 2 tahun

Sahari (26 tahun), berjualan kue tradisional di pasar Toddopuli Makassar sejak 2 tahun yang lalu. Sebelum berjualan kue tradisional, ia merupakan karyawan SPG di salah satu pusat perbelanjaan di Makassar. Berjualan kue tradisional untuk membantu orang tua atau menambah penghasilan orang tua dan kebutuhan pribadi.

**Informan 6**

Nama : Ros  
Umur : 45 Tahun  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Pekerjaan Suami : tidak bekerja  
Pendidikan : SMP  
Asal Daerah : Jeneponto  
Jumlah Ang. Keluarga : 5 orang (3 anak)  
Lama Berjualan : 12 tahun (di pasar 8 tahun)



Ros (45 tahun), menjual kue tradisional sejak tahun 2003, tetapi berjualan kue tradisional di pasar sejak tahun 2008. Beberapa kue yang dijual adalah buatannya sendiri, dan selebihnya merupakan titipan orang. Alasan berjualan kue tradisional di pasar Toddopuli, karena baginya berjualan di tempat tersebut lebih menjajikan dari segi pendapatan. Semenjak sang suami sakit, beliaulah yang menjadi tulang punggung keluarga.

Seperti yang diungkapkan:

*“Saya jual kue disini dari tahun 2008, sejak suamiku sakit jadi dia tidak bekerja. Semenjak itu, saya yang jadi tulang punggung keluarga. Supaya kebutuhan hidup cukup saya harus punya penghasilan yang lebih besar lagi dari sebelumnya. Makanya saya pindah kesini jualan, karena disini lebih rame lebih banyak pembeli. Semenjak saya disini pendapatanku bertambah. Alhamdulillah cukup untuk makan sama biaya sekolahnya anak-anak”.* (wawancara, 05 april 2015)

#### **Informan 7**

Nama : Dg. Bia  
Umur : 50 Tahun  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Pekerjaan Suami : Satpam  
Pendidikan : -  
Asal Daerah : Makassar  
Jumlah Ang. Keluarga : 8 orang (6 anak)  
Lama Berjualan : lebih 10 tahun (di pasar 7 tahun)

Dg. Bia (50 tahun), menjual kue tradisional sejak tahun 2005 – sekarang. Sebelum berjualan kue tradisional, beliau berjualan bahan campuran di pasar Terong Makassar akan tetapi menurutnya selama berjualan bahan

campuran penghasilan yang di dapat tidak cukup untuk kebutuhan sehari-hari dan biaya pendidikan untuk anaknya. Pekerjaan suaminya adalah satpam. Dg. Bia memilih berjualan kue untuk bisa menambah penghasilan keluarga dan cukup untuk kebutuhan keluarga. Karena menurutnya, dengan hanya mengandalkan penghasilan suami tidak cukup, ditambah lagi dengan biaya pendidikan untuk anak-anaknya.

### **3. Upaya Para Pedagang Kue Tradisional Dalam Mempertahankan Usahanya**

#### **a. Tanggapan Pedagang Kue Tradisional Terhadap Masuknya Produk Kue-Kue Modern**

Setiap pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Toddopuli Makassar baik yang sudah lama berjualan maupun yang baru berjualan di pasar tersebut memiliki pengalaman dan pandangan yang hampir sama terhadap masuknya produk kue-kue modern. Berikut ini adalah hasil wawancara terhadap para pedagang kue tradisional yang menunjukkan jawaban ataupun pandangan mereka mengenai semakin banyaknya produk kue-kue modern di Makassar.

Melalui hasil wawancara yang dilakukan, diperoleh data bahwa terdapat pandangan yang menyatakan tidak ada yang merasa bahwa dengan semakin banyaknya produk makanan impor khususnya kue-kue modern dapat mempengaruhi penghasilan mereka dalam berjualan kue tradisional. Seperti penuturan yang disampaikan oleh informan yang bernama Muna (28 tahun), yang mengungkapkan:

*“Saya rasa tidak adaji pengaruhnya kue-kue modern untuk kue-kue tradisional, karena sampai sekarang banyakji juga yang beli kue-kue tradisional. Selain kue tradisional, kita juga jual kue-kue modern kayak bolu, brownies sama kue tar. Supaya orang yang mau beli kue modern juga bisa beli disini, jadi tetap ada pembeli”.* (wawancara, 25 Maret 2015)

Hal yang senada juga diutarakan oleh informan yang bernama Dg. Sumpa (50 tahun), yang mengungkapkan:

*“Menurutku biar banyak sekarang yang jual kue-kue modern, tidak adaji pengaruhnya sama kue-kue tradisional. Tetapji ada yang cari kue-kue tradisional. Justru lebuah banyak yang beli kue tradisional disini daripada kue-kue modern”.* (wawancara, 29 Maret 2015)

Dan informan yang bernama Sahari (26 tahun), yang menyatakan:

*“Kalau saya rasa, ada makanan impor khususnya kue modern kayak roti, brownies, kue tar atau apa saja itu wajarji, karena kita hidup di kota. Jadi, mau tidak mau kita harus siap terima kedatangannya. Menurutku, kue tradisional masih tetapji laku, masih banyakji yang cari kue-kue tradisional. Justru, lebih banyak pembeliku yang kue-kue tradisional daripada yang kue-kue modern”.* (wawancara, 29 Maret 2015)

Dengan melihat penuturan dari sebagian pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Toddopuli Makassar, menyatakan bahwa mereka tidak merasakan adanya pengaruh dengan semakin banyaknya produk kue-kue modern. Menurut mereka, kue tradisional Makassar masih banyak diminati oleh masyarakat kota Makassar. Bukan hanya orang sekitar kota Makassar yang biasa membeli kue-kue tersebut, bahkan orang-orang yang berasal dari luar kota Makassarpun tak jarang yang membeli untuk dijadikan oleh-oleh. Hal ini disampaikan oleh informan yang bernama Nani (44 tahun), yang menyatakan:

*“Kalau menurut saya, kue-kue modern tidak adaji pengaruhnya dengan penjualannya kue-kue tradisional. Karena masih banyakji yang cari kue-kue tradisional. Biasa pegawai kantoran, mahasiswa, anak sekolah, atau masyarakat sekitar yang beli kue-kue ini. Ada juga orang pendatang dari luar Sulawesi yang biasa beli kue tradisional disini untuk najadikan oleh-oleh”.* (wawancara, 25 Maret 2015)

#### **b. Upaya Yang Dilakukan Para Pedagang Kue Tradisional Untuk Dapat Bertahan**

Upaya bertahan yang dilakukan oleh pedagang kue tradisional sebenarnya dapat dikatakan sederhana. Kebanyakan pedagang-pedagang kecil sebenarnya tidak mengetahui arti strategi atau tidak menyadari bahwa mereka telah melakukan strategi atau suatu upaya untuk mempertahankan kue tradisional Makassar, meskipun saat ini mereka menyadari telah terjadi persaingan usaha dengan masuknya produk kue-kue modern di kota Makassar. Hal yang sederhana sekalipun yang dilakukan oleh para pedagang dalam mempertahankan dagangannya sudah dapat dikatakan sebagai suatu upaya atau mungkin strategi. Strategi sangat dibutuhkan baik bagi perusahaan besar maupun usaha kecil dan pedagang untuk menghadapi segala persaingan usaha yang sudah semakin berkembang pada era saat ini.

Kemampuan para pedagang kue tradisional untuk dapat berkembang dan bertahan menghadapi persaingan usaha di kota Makassar, disamping faktor keterampilan dan semangat kerja yang mereka miliki. Menghadapi persaingan usaha yang semakin besar dengan masuknya jajanan yang lebih enak maka para pedagang kue tradisional ini tidak putus asa dan tetap bertahan untuk memperdagangkan kue-kue tradisional Makassar ke

masyarakat. Adapun cara yang dilakukan oleh informan yang bernama Muna (28 tahun) dalam usaha jualan kue tradisional, dikatakan sebagai berikut:

*“Tidak adaji strategi khusus yang kubikin, kalau ada pembeli yang datang biasanya kulayani dengan baik, bersikap ramah, sama biasa juga kuajak cerita supaya kita tambah akrab. Jadi besok-besok kalau mau beli kue-kue tradisional kesini lagi. Sampai sekarang banyak pembeliku yang jadi pelanggan sampai dia hafal namaku. Supaya langgananku banyak atau tidak lari, saya usahakan akrab sama pembeli kalau bisa kuajak cerita. Sampai sekarang, banyakmi yang kenalka sama akrab juga sama saya”.*  
(wawancara, 25 Maret 2015)

Selain ibu Muna, pedagang yang lain juga ada yang mengatakan bahwa mereka melakukan cara-cara sederhana untuk pembeli atau pelanggan mereka. Berikut penuturannya:

*“Kalau dibilang strategi tidak adaji, kayak biasanyaji kalau ada pembeli dilayani, ramahki, atau diajak cerita supaya akrabki. Ada beberapa pembeliku kalau datangi kuajak cerita jadi akrabki sama baku kenal maki, itu juga biasa yang jadi pelangganku. Saya juga terima pesanan porsi banyak. Yang lebih sering pesan itu biasanya pegawai kantor kalu ada rapatnya apalagi kalau tamunya dari luar kota pasti yang dipesan kue-kue khasnya Makassar, bisa juga mahasiswa atau anak sekolah kalau ada acaranya, atau orang hotel. Kalau ada pesan banyak kayak tadi kuusahakan selesai tepat waktu, biasa juga kupanggil anak-anakku untuk bantuka selesaikanngi supaya itu pelanggan tidak merasa kecewai”.*  
(wawancara yang dilakukan dengan informan Dg. Puji (50 tahun), 03 April 2015)

*“Supaya pembelita banyak ya di usahakanngi bersikap ramahki sama dilayani baik-baik. Saya juga terima pesanan kayak kue dos, biasanya itu yang beli orang-orang kantor, mahasiswa, anak sekolah, kadang juga ada pendatang dari luar yang pesan untuk najadikan oleh-oleh. Selain disini, saya juga terima pesanan dirumah supaya orang-orang yang tinggal di dekat rumah yang ada acaranya tidak susah-susahmi cari kue. Saya juga sengaja pasang spanduk kalau disini jual kue tradisional sama bisa dipesan kalau perlu di antar lengkap sama nomor HPku, jadi gampang*

*orang memesan sama merasa nyamangi pesan sama kita*". (wawancara dengan informan yang bernama Ros (44 tahun), 05 April 2015)

Jika melihat dari beberapa hasil wawancara diatas, para pedagang kue tradisional ini dapat bertahan ditengah semakin maraknya produk makanan impor (khususnya kue-kue modern) atau jajanan yang lebih lezat yang ada di kota Makassar, lebih karena mereka mempunyai semangat dan juga kerja keras yang tinggi, keramahan dalam melayani pelanggan atau pembeli mereka.

Selain hal diatas, para pedagang kue tradisional ini juga punya cara lain agar para pembeli mereka tetap ada, yaitu dengan tidak hanya menjual kue-kue tradisional tetapi juga menjual kue-kue modern. Akan tetapi, tetap terdapat perbedaan dari kue-kue modern ini dengan kue-kue modern yang ada di outlet atau toko maupun di Mall yang ada di Makassar, yaitu pengemasan, cara pembuatan, cara penjualan, serta lokasi berjualannya yang masih dalam unsure tradisional. Seperti yang diungkapkan oleh informan yang bernama Nani (44 tahun), yang menyatakan:

*"Selain kue-kue tradisional, saya juga jual kue-kue modern kayak bolu, brownies, kue tar, sama keripik juga supaya tetapki ada pembeli. Tapi, masih lebih banyak yang cari kue tradisional disini"*. (wawancara, 25 Maret 2015)

Hal senada juga diungkapkan oleh informan yang bernama Sahari (26 tahun), yang menyatakan:

*"Kalau masalah strategi supaya masih bisaka tetap menjual disini, kayak yang lainji mungkin seperti dilayani pembelia dengan baik, kalau ada pembeli yang bertanya kue apa itu.?, apa isinya.?, atau terbuat dari apa.?, kujelaskangi, bersikap ramahki sama pembeli, atau diajak cerita supaya nyaman narasa. Selain kue-kue tradisional saya juga jual kue-kue"*

*modern kayak brownies, bolu, sama kue tar, supaya biar yang cari kue-kue modern juga beli disini. Jadi selau ada pembeli”.* (wawancara, 29 Maret 2015)

Dengan melihat beberapa langkah atau upaya yang dilakukan para pedagang kue tradisional agar dapat bertahan ditengah maraknya produk makanan modern di kota Makassar, hanya dilakukan langkah yang sederhana yaitu dengan melayani pembeli atau pelanggan dengan baik, mempunyai semangat kerja yang tinggi, memberi kenyamanan untuk pembeli. Bahkan para pedagang ini juga menjual beberapa jenis kue modern dengan alasan agar mereka tetap memiliki pelanggan baik itu yang menyukai kue-kue tradisional maupun yang lebih menyukai kue-kue modern tersebut.

Selain itu, kita juga bisa melihat bahwa pembeli kue-kue tradisional ini berasal dari berbagai kalangan mulai dari ibu-ibu, anak-anak, anak sekolah, mahasiswa, pegawai kantor, hotel, bahkan para pendatang yang berasal dari luar Sulawesi pun ada, hingga sesama pedagang di pasar tersebut.

Coping strategies didefinisikan sebagai upaya seseorang yang sesuai kemampuannya dalam menerapkan seperangkat cara untuk mengatasi berbagai permasalahan yang melingkupi kehidupannya. Dalam hal ini, strategi bertahan yang dimaksud yaitu tindakan atau cara yang dilakukan oleh pedagang kue tradisional agar usahanya tetap berproduksi, beroperasi atau berjalan. Menurut Moser (1998:14-16), terdapat kerangka analisis yang dapat digunakan untuk mempertahankan asset yang dimilikinya atau untuk mengatasi permasalahan kehidupan yang disebut “ The Asset Vulnerability Framework”, yang terdiri dari: (1) Asset Tenaga Kerja (*Labour Assets*), (2) Asset

Modal Manusia (*Human Capital Assets*), (3) Asset Produktif (*Productive Assets*), (4) Asset Relasi Rumah Tangga/Keluarga (*Household Relation Assets*), Asset Modal Sosial (*Social Capital System*).

Akan tetapi, dalam penelitian ini peneliti hanya menggunakan 3 dari 5 kerangka analisis diatas. Berdasarkan konsepsi tersebut, berikut beberapa bentuk upaya atau strategi yang dilakukan para pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Toddopuli Makassar agar usahanya dapat tetap bertahan:

**a) Asset Tenaga Kerja (*Labour Assets*)**

Asset tenaga kerja yaitu meningkatkan keterlibatan wanita atau anak dalam keluarga untuk bekerja membantu ekonomi keluarga. Upaya atau strategi jenis ini mengoptimalkan segala potensi keluarga untuk peningkatan penghasilan. Berbagai bentuk upaya yang dibentuk oleh keluarga para pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Toddopuli Makassar antara lain melakukan aktivitas sendiri serta memanfaatkan atau mengerahkan anggota keluarga untuk memperoleh penghasilan. Berikut ini merupakan hasil wawancara dengan informan mengenai upaya-upaya yang dilakukan keluarga pedagang kue tradisional, diantaranya:

*“Untuk membantu perekonomian keluarga, saya juga ikut bantu suami cari uang. Dengan jual kuemi ini, Alhamdulillah bisa tambah-tambah penghasilan keluarga. Anakku juga membantui cari uang, dengan jual kue begini juga tapi dia di depan rumahji najual, tidak disini. Kue-kue yang kujual disini ada beberapa jenis saya sendiri sama anakku yang buat, sisanya orang-orang yang titip. Setidaknya tidak beratki kuerja, karena adaji juga anakku yang bantua bikin kue sama jualki. Dari hasil jual kuemi itu semua sama penghasilannya suami bisami dipake untuk*



*kebutuhan sehari-hari, bayar sekolah, sama kalau lebih di simpan untuk ditabung untuk persiapan nanti". (wawancara dengan informan Dg. Sompia (50 tahun), 29 Maret 2015)*

*"Saya jual kue disini, alasannya untuk bantu suami. Karena kalau cuma penghasilannya suami yang mau di andalkan, tidak cukupki. Apalagi sekarang banyakmi kebutuhan bukan cuma makan, tapi ada juga biaya sekolah, listrik, air, atau keperluan lain. Makanya saya juga ikut cari uang. Beberapa kue disini sayaji yang buat, beberapa lagi dititip sama orang. Kalau buat kueka selaluka dibantu sama anakku, ka kalau sayaji yang buat sendiri tidak cukupki waktu. Kalau pagimi saya pergimi disini, kalau anakku di rumahji najual. Alhamdulillah, dari itu semua cukupmi na biyai keperluan sehari-hari mulai dari makan, bayar sekolah, air, listrik, atau yang lain-lain. Setiap hari juga saya sisipkanki sedikit untuk di simpan, nanti kalau ada keperluan yang mendesak tidak susahmi". (wawancara dengan informan Dg. Puji (50 tahun), 03 April 2015)*

Hal yang sama juga diutarakan oleh informan yang bernama Dg.

Bia (50 tahun), yang menyatakan:

*"Saya jualan kue tradisional, untuk bantu suami cari uang. Ka kalau cuma penghasilannya suami yang mau diaandalkan, tidak cukupki untuk kebutuhan sehari-hari, belumpi untuk makan, bayar sekolah, listrik, air, sama keperluan yang lain. Makanya saya juga ikut cari uang. Kue yang kujual disini ada yang kubuat sendiri. Setiap hari itu paling sedikit 200 biji kubuat kue, na bantua juga anakku yang cewek. Kalau pagi kubawami sebagian disini, sebagian lagi dijual sama dua anakku yang laki-laki. Ada yang jual di kampus, yang satu menjualki di depan kompleks. (wawancara, 08 April 2015)*

#### **b) Asset Produktif (*Productive Assets*)**

Asset produktif yaitu menggunakan rumah, sawah, ternak, atau tanaman untuk keperluan hidupnya. Produktif berarti kemampuan untuk menghasilkan sesuatu atau banyak mendatangkan hasil yang dirangkum menjadi bekerja. Dalam hal ini, asset produktif yang dimaksud yaitu pemanfaatan kemampuan yang dimiliki para pedagang kue tradisional yang

ada di Pasar Toddopuli Makassar untuk dijadikan sebagai sumber penghasilan untuk menunjang perekonomian keluarganya. Seperti yang dialami oleh informan yang bernama Dg. Somp (50 tahun), yang menyatakan:

*“Saya orang asli Makassar, dari kecil tinggal di Makassar jadi saya tau bikin kue-kue tradisional Makassar. Karena yang kutau buat kue-kue seperti ini, makanya untuk bisa dapat penghasilan saya jual kue tradisional untuk tambah-tambah penghasilannya keluarga. Ada juga kue yang nabikin anakku. Selain disini, saya juga jual kueku di halaman rumah, kebetulan depan rumahku jalan raya jadi banyak yang lewat. Kalau dirumah yang jaga itu anakku. (wawancara, 29 Maret 2015)*

Hal yang senada juga diungkapkan oleh informan yang bernama Dg. Puji (50 tahun), yang menyatakan:

*“Selain jual kue disini. Saya buka warung juga dirumah, saya jual bahan campuran. Karena saya juga tau bikin beberapa jenis kue tradisional Makassar, buatka juga kue baru kujual disini sebagian kue titipannya orang. Selain disini kujual, kusimpan juga sebagian kueku di warungku, ka kalau pagi-pagi orang-orang yang di dekat rumah banyak cari kue jadi kusimpan juga kueku disana”. (wawancara, 03 April 2015)*

Dan yang diungkapkan oleh informan yang bernama Ros (45 tahun), yang menyatakan:

*“Saya sudah jual kue sebelumku menjual disini. Saya pilih jual kue tradisional, karena saya tau bikin beberapa kue-kue tradisional. Saya pikir, kalau menjualka lumayan untuk tambah-tambah penghasilan. Selain itu, saya juga terima pesanan dirumah kalau ada yang mau pesan banyak”. (wawancara, 05 April 2015)*

Dari hasil wawancara diatas, dapat dilihat bahwa sebagian besar para pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Toddopuli Makassar memanfaatkan kemampuan mereka dalam membuat kue-kue tradisional

sebagai lahan yang mampu menghasilkan materi bagi mereka. Dan hal tersebut, dapat menunjang perekonomian keluarga mereka.

Selain itu, beberapa dari para pedagang kue tradisional ini juga memanfaatkan rumah mereka untuk dijadikan sebagai tempat usaha, dengan tujuan untuk menambah penghasilan mereka

**c) Asset Relasi Rumah Tangga/Keluarga (*Household Relation Assets*)**

Asset relasi rumah tangga yaitu memanfaatkan jaringan atau dukungan dari system keluarga besar, kelompok etnis, migrasi tenaga kerja. Upaya pemanfaatan jaringan merupakan salah satu upaya yang ditempuh oleh para pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Toddopuli Makassar. Jaringan yang dimaksud adalah relasi sosial para pedagang ini dengan lingkungan sosial di sekitar mereka atau dengan kelompok etnis mereka. Pemanfaatan jaringan ini terlihat jelas dalam hal kerjasama dalam menjual kue-kue tradisional, dimana para pedagang ini juga menerima titipan kue-kue dari kerabat atau orang-orang disekitarnya untuk dijualkan kepada dirinya. Seperti yang disampaikan oleh informan yang bernama Dg. Bia (50 tahun), yang mengungkapkan:

*“Kue yang kujual disini ada beberapa yang kubuat sendiri, ada juga beberapa jenis yang dititip sama orang. Kalau ada yang mau simpan kuenya disini kita terima karena semakin banyak jenis kue yang dijual tambah baguski, tambah banyak pilihannya pembeli. Selain disini, saya juga jual kue-kueku di warung-warung dekat rumah”.* (wawancara, 08 April 2015)

Hal yang sama juga diutarakan oleh informan yang bernama Nani (44 tahun), yang mengungkapkan:

*“Semua kue yang dijual disini tidak ada yang kubuat, semua dititip sama orang. Saya terima banyak jenis kue, supaya pembeli bisa bebas memilih yang mana yang nasuka”*. (wawancara, 25 Maret 2015)

Dan informan yang bernama Muna (28 tahun), juga menyatakan:

*“Semua kue yang dijual orang yang buat baru di titip disini, tidak ada yang ku bikin saya. Kalau saya cuma sediakan lemari kaca, saya yang jualkan kue-kuenya orang. Sengaja terima banyak jenis kue, supaya pembeli bisa bebas memilih ataukah itu kue yang na cari bisa na dapat disini”*. (wawancara, 25 Maret 2015)

Dengan melihat hasil dari wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa para pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Toddopuli Makassar, menjalin hubungan yang baik dengan masyarakat lain disekitarnya ataupun dengan tetangganya. Hal ini dapat dilihat dari para pedagang kue tradisional ini tidak hanya menjual kue-kue buatannya akan tetapi untuk menambah jumlah jenis kue, mereka juga menerima kue-kue yang dibuat oleh orang lain dan dititipkan kepada mereka. Bahkan beberapa dari mereka juga ada yang menjalin kerjasama dengan tetangganya, yaitu dengan tidak hanya menjual kue-kue yang dibuatnya di tokonya sendiri tetapi juga menitipkan kue-kuenya ke warung atau toko milik tetangganya.

#### **4. Kondisi Sosial-Ekonomi Para Pedagang Kue Tradisional**

Sosial ekonomi merupakan segala sesuatu yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan antara lain sandang, pangan, papan, pendidikan, pekerjaan, kesehatan, dan pemenuhan kebutuhan tersebut berkaitan dengan penghasilan.

Dalam kehidupan, manusia mempunyai banyak kebutuhan dan sudah menjadi keharusan baginya untuk memenuhi kebutuhannya. Baik moral maupun material. Dalam memenuhi kebutuhannya, manusia tidak terlepas dari manusia lain. Dalam arti, manusia memerlukan suatu situasi sosial dan ekonomi dalam melangsungkan kehidupannya. Singkatnya, dalam keseharian manusia tidak terlepas dari kehidupan sosial dan ekonominya.

Berikut ini adalah hasil wawancara yang dilakukan dengan para pedagang kue tradisional yang berada di pasar Toddopuli Makassar mengenai kecukupan penghasilan dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa hasil yang didapatkan dari menjual kue tradisional ini, para pedagang merasa sudah bisa mencukupi kebutuhan hidup mereka setiap harinya. Karena sebagian besar suami para pedagang kue tradisional ini juga memiliki penghasilan, sehingga dari penghasilan para pedagang kue tradisional ini di tambah dengan penghasilan dari suami dirasa sudah mampu untuk mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari mereka. Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh para informan berikut:

Wawancara dengan salah satu informan yang bernama Muna (29 tahun), yang menyatakan:

*“Dari hasil jual kue ini, cukupji untuk kebutuhan sehari-hari. Apalagi kalau ada juga tambahan dari penghasilannya suami. Alhamdulillah cukup untuk makan sama keperluan yang lain”.* (wawancara, 25 Maret 2015)

Hal yang sama juga dikatakan oleh informan lainnya yang bernama Nani (44 tahun), yang menyatakan:

*“Kalau dari hasil jual kue ini, Alhamdulillah cukupji. Ya, dicukupkan saja. Sebisata mami atur-aturki supaya itu uang bisa cukup untuk keperluan sehari-hari. Tapi, selama ini masih cukupji. Itu lagi kadang lebih uang, kalau lebihmi biasa ku tabungi”.* (wawancara, 25 Maret 2015)

Dan informan yang bernama Ros (45 tahun), yang menyatakan:

*“Ya, dari hasil jual kue disini Alhamdulillah cukup untuk kebutuhan sehari-hari. Setidaknya, untuk makan sehari-hari.* (wawancara, 05 April 2015)

Serta informan Sahari (26 tahun), yang menyatakan:

*“Selama ini dari hasil jual kue, tidak adaji kekurangan kalau untuk kebutuhan sehari-hari. Apalagi saya belumpaka berkeluarga, jadi tidak terlalu banyakji pengeluaranku. Kalau dapata uang, setengahnya ku kasi mamaku selebihnya ku simpan untuk keperluan pribadiku.* (wawancara, 29 Maret 2015)

Selain ditambah dari penghasilan suami, adanya anggota keluarga atau anak yang ikut membantu perekonomian mereka sehingga penghasilan yang didapat cukup untuk kebutuhan hidup sehari-harinya. Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh informan yang bernama Dg. Somp (50 tahun), yang menyatakan:

*“Ya, Alhamdulillah. Penghasilan dari jual kue di pasar sudah bisami untuk keperluan hidup sehari-hari. Apalagi kalau di tambah sama yang najual anakku, sama yang ku titip di tetangga. Itu lagi, dari jual kue sudah bisama beli barang perabotan rumah tangga kayak mesin cuci, kulkas, sama TV. Kucicilki setiap hari, dari hasil jual kuemi itu yang kupake bayar cicilan”.* (wawancara, 29 Maret 2015)

Hal yang sama juga dikatakan oleh informan lainnya yang bernama Dg. Puji (50 tahun), yang menyatakan:

*“Kalau penghasilan dari jual kue, kurasa cukupji untuk biaya keperluan sehari-hari. Apalagi adaji juga penghasilannya suami, sama anak yang sudah kerja juga biasa kirimkanka uang. Itu lagi, biasa kalau ada uang lebih ku kumpul-kumpulki supaya kalau banyakmi kutabung di Bank atau kubelikangi emas. Jadi, kalau nanti butuh uang tidak susahmi, tinggal ambil di Bank atau digadaikan dulu emas”.* (wawancara, 03 April 2015)

Senada dengan yang di utarakan oleh informan yang bernama Dg. Bia (50 tahun), yang menyatakan:

*“Penghasilan yang ku dapat dari jual kue disini lumayan banyak. Adaji juga tambahan dari gajinya suami sama hasil jual kue yang na jual anakku. Selama ini, cukupji kalau untuk biaya kebutuhan sehari-hari. Ada juga, yang ku pisah untuk di tabung”.* (wawancara, 08 April 2015)

Dari hasil wawancara tersebut, maka dapat kita lihat bahwa hampir seluruh pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Toddopuli Makassar berpendapat bahwa penghasilan yang mereka peroleh bisa dikatakan sudah bisa mencukupi kebutuhan ekonomi mereka baik bagi para pedagang yang sudah mempunyai anak maupun yang belum menikah.

Berikut beberapa indikator yang digunakan untuk mengukur kondisi sosial ekonomi para pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Toddopuli Makassar:

#### **a) Pendapatan**

Pendapatan merupakan jumlah semua pendapatan yang diwujudkan dalam bentuk uang atau barang. Pendapatan sangat berpengaruh pada tingkat ekonomi seseorang. Pendapatan dapat didefinisikan sebagai upah, gaji,

keuntungan, sewa, dan setiap aliran pendapatan yang diterima. Berikut ini, klasifikasi pendapatan dari para pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Toddopuli Makassar, yaitu:

**Tabel. 4.2.**

**Distribusi Informan Menurut Tingkat Pendapatan**

No	Jumlah Pendapatan	Frekuensi	Persen (%)
1	2-3 juta/bulan	1	14.3%
2	4-5 juta/bulan	2	28.6%
3	6-7 juta/bulan	3	42.8%
4	Diatas 7 juta/bulan	1	14.3%
	<b>Jumlah</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

*Sumber: Data Primer Lokal, 2015*

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan yang diperoleh dari parapedagang kue tradisional yang ada di Pasar Toddopuli Makassar adalah paling rendah sekitar 2-3 juta per bulannya dan yang paling tinggi bisa mencapai diatas angka 7 juta per bulannya.

Seperti yang diutarakan oleh informan yang bernama Sahari (26 tahun), yang menyatakan:

*“Hasil yang kudapat dari jual kue, biasanya sekitar Rp.100.000/hari, jadi kalau 1 bulan mungkin sekitar Rp.3.000.000’-, kadang juga lebih. Itu yang kudapat untung bersihnyami, diluar dari biaya bayar uang kuenya orang sama pajak per harinya. Dari penghasilan yang kudapat, saya kasi orang tuaku sebagian, sebagian lagi saya pake juga untuk bayar cicilan motor, sisanya saya pake untuk keperluan pribadiku atau biasa juga ku tabungi”.*  
(wawancara, 29 Maret 2015)



Hal senada juga diutarakan oleh salah satu informan yang bernama Nani (44 tahun), yang menyatakan:

*“Biasanya penghasilan yang didapat itu kira-kira Rp. 130.000/hari, jadi kalau satu bulan itu mungkin sekitar Rp. 4.000.000, untung bersihmi itu yang kudapat diluar dari uang bayar kuenya orang sama pajak pasar. Alhamdulillah, bisami untuk biaya makan sama biaya sekolahnya anak-anak. Apalagi, kalau ada tambahan dari penghasilannya suami”.* (wawancara, 25 Maret 2015)

Dan informan yang bernama Dg. Bia (50 tahun), yang menyatakan:

*“Biasanya untung bersih yang kudapat dari menjual kue rata-rata Rp. 200.000/hari, biasa juga lebih atau kurang tapi lebih sering begitu. Jadi kalau satu bulan mungkin sekitar 6-7 juta. Alhamdulillah, cukup untuk keperluan sehari-hari, apalagi adaji juga penghasilannya suami. Selama ini tidak adajie yang kurang. Biasa juga, uang dari menjual kue ku tabungi atau kupake bayar asuransi, baru yang gajinya suami di pake untuk biaya sehari-hari”.* (wawancara, 08 April 2015)

Hal tersebut juga diutarakan oleh informan yang bernama Ros (45 tahun), yang menyatakan:

*“Kalau dihitung-hitung untung dari menjual kue disini diluar dari uang untuk beli bahan, bayar uang kuenya orang sama pajak pasar kira-kira sekitar Rp. 7-8 juta/bulan, tapi biasa juga di bawahnya tergantung banyaknya pembeli. Alhamdulillah, dari hasil ini bisami dipake untuk biaya makan hari-hari, biaya sekolah, biasa juga kalau ada lebihnya ku simpanki kalau banyakmi baru ku kasi masuk di Bank. Jaga-jaga kalau butuh biaya untuk sekolahnya anak”.* (wawancara, 05 April 2015)

Dari hasil wawancara yang penulis lakukan terhadap informan, penulis berkesimpulan bahwa para informan sangat menghargai pekerjaan mereka sebagai pedagang kue tradisional di Pasar Toddopuli Makassar. Dengan berjualan kue tradisional, mereka mampu menghasilkan materi yang dapat menyokong perekonomian keluarganya.

Dari semua informan, penulis tidak menemukan satupun informan yang mengatakan bahwa pekerjaan sebagai pedagang kue tradisional tidak dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan keluarga. Sebaliknya, semua informan berpendapat bahwa sangat dapat dijadikan sebagai sumber penghasilan tambahan yang sangat memadai.

#### **b) Sarana Rumah Tangga**

Rumah adalah struktur fisik atau bangunan gedung yang berfungsi sebagai tempat tinggal yang layak huni untuk berlindung, sarana pembinaan keluarga, dimana lingkungan berfungsi untuk kesehatan rohani dan jasmani serta keadaan sosialnya baik untuk keluarga dan individu. Dalam setiap rumah pasti memiliki berbagai sarana untuk menunjang seseorang dalam melakukan aktivitasnya. Sarana merupakan fasilitas dalam lingkungan hunian yang berfungsi untuk mendukung penyelenggaraan dan pengembangan kehidupan sosial, budaya, dan ekonominya.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan para informan, sebagian besar para pedagang kue tradisional ini memiliki berbagai fasilitas-fasilitas rumah tangga yang mereka peroleh sebagian besarnya dari hasil selama menjual kue tradisional. Seperti yang diungkapkan oleh informan yang bernama Dg. Sumpa (50 tahun), yang menyatakan:

*“Selmaku jual kue, adami beberapa yang bisa kubelikanki perabotan rumah tangga kayak kulkas, TV, kompor gas, sama mesin cuci. Sudahma juga pasang air leden, ka dulu masih pake sumurka. Tapi itu semua kudapat, dari ambilka cicilan yang perhari. Itumi pendapatanku dari jual kue kupake bayar cicilan”.* (wawancara, 15 Mei 2015)

Hal yang senada juga diutarakan oleh informan yang bernama Dg. Puji (50 tahun), yang menyatakan:

*“Alhamdulillah, dari hasil jual kue ditambah juga sama gajina suami bisami dipake untuk biaya sehari-hari, biaya sekolah, sama beli beberapa perabotan rumah tangga. Perabotan yang ada di rumah sekarang itu TV, kulkas, sofa untuk tamu, sama kompor gas. Itu lagi tigami kompor gasku, sengaja supaya gampangi kalau bikinki kue, tidak banyak na ambil waktu. Kompor yang satu dipake untuk masak nasi sama lauk, yang satunya dipake untuk menggoreng kue, yang satunya lagi dipake untuk mengukus kue. Jadi kalau selesaima menggoreng, masak tongmi kue yang dikukuska, tidak banyakmi waktu na ambil”.* (wawancara, 15 Mei 2015)

Dan informan yang bernama Sahari (26 tahun), yang menyatakan:

*“Alhamdulillah, adami beberapa perabotan dirumah yang ku belikanngi mamaku. Apakah itu dari gajiku waktu masih jadi SPG atau selama menjualka kue disini. Yang ada di rumah sekarang itu TV, kulkas, mesin cuci, sama kompor gas. Kayak kompor gas, belika ka dulu waktu masih pake kayu bakar susah sekaliki memasak. Sama mesin cuci, supaya tidak terlalu beratmi dirasa. Apalagi sekarang menjualma disini malampi baru pulangka, jadi biasanya mamakku mi yang membersihkan rumah”.* (wawancara, 18 Mei 2015)

Dari hasil wawancara di atas, dapat dilihat bahwa sebagian besar dari para pedagang kue tradisional ini sudah memiliki beberapa sarana rumah tangga yang memadai sebagai penunjang dalam menjalankan aktivitas kesehariannya. Para pedagang ini melengkapi beberapa fasilitas di rumah mereka, dengan tujuan agar dapat mempercepat proses pelaksanaan pekerjaan mereka sehingga dapat menghemat waktu, dapat meningkatkan produktivitas (seperti: kue yang dibuatnya). Juga dapat lebih memudahkan mereka dalam bergerak atau beraktivitas, serta memberikan kenyamanan baik bagi pribadi dari para pedagang ini maupun keluarganya.

### c) Pendidikan

Pendidikan adalah hal utama yang diperlukan untuk dapat mengatasi kemiskinan. Pendidikan akan memudahkan masyarakat untuk memperkaya akses pengetahuan dan membuat rakyat melek huruf, cerdas, kreatif, dan mampu bersaing dengan Negara lain. Pendidikan juga dapat mempermudah kita untuk mendapatkan lapangan pekerjaan sesuai dengan kemampuan kita.

Berdasarkan dari hasil wawancara dengan para informan, sebagian besar pedagang kue tradisional yang ada di pasar Toddopuli Makassar dapat menyekolahkan anak-anaknya. Bagi mereka pendidikan adalah hal yang terpenting apalagi dengan semakin majunya zaman saat ini maka perlu membekali diri dengan pendidikan. Begitu juga dengan yang dialami oleh informan yang bernama Dg. Puji (50 tahun), yang mengungkapkan:

*“Saya tidak sekolah, karena orang tua dulu menganggap kalau perempuan itu tidak perlu sekolah apalagi jarak sekolah dari rumah jauh. Tapi biar saya tidak pernah sekolah, saya tidak mau kalau itu juga terjadi sama anak-anakku. Apalagi kalau zaman sekarang, kalau mau orang dapat kerja yang bagus pasti diliatki juga sekolahnya orang. Alhamdulillah, biar saya tidak ada sekolahku tapi saya bisa kasi sekolahki anak-anakku semua sampai kuliah. Anakku yang satu-satunya laki-laki sudah jadi polisimi, sudah dapatmi pekerjaan yang bagus. Anakku yang sudah lulus kuliah, sekarang kerja honorki di rumah sakit Tamalanrea. Anakku yang 2 orang lagi sekarang sementara kuliah. Mudah-mudahan kalau jadi sarjanami, bisami juga dapat kerja yang bagus. Jadi tidak tersiksami lagi nanti cari uang. (wawancara, 03 April 2015)*

Hal senada juga diutarakan oleh informan yang bernama Ros (45 tahun), yang mengungkapkan:

*“Sekolahku cuma sampai SMP, karena tidak adami uangnya orang tuaku untuk biayai sekolahku. Tapi, Alhamdulillah, sampai sekarang masih sanggupja biayai sekolahnya anakku. Biar saya kerja setiap hari dari tengah malam sampai magrib, yang penting anak-anakku tetap sekolah kalau perlu sampai sarjana semua. Alhamdulillah, adami anakku yang lulus kuliah, sekarang jadi pekerja kantorannmi. Anakku yang kedua sekarang sementara kuliahki, sama anakku yang ketiga masih SD tapi kuusahakan bisaki terus sekolah kalau bisa kayak kakak-kakaknai yang sampai sarjana”.* (wawancara, 05 April 2015)

Namun, ada juga sebagian pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Toddopuli Makassar yang tidak dapat menyekolahkan anaknya sampai pada jenjang yang lebih tinggi. Begitu juga dengan yang dialami oleh salah satu informan yang bernama DG. Somba (50 tahun), yang mengungkapkan:

*“Saya tidak sekolah, karena orang tua dulu bilang kalau perempuan itu tidak perluji sekolah, yang lebih di utamakan sekolah dulu itu laki-lakiji. Kalau sekarang bedami, biar anak perempuan haruski juga di kasi sekolah supaya nanti gampang dapat pekerjaan. Tidak kayak kitami ini yang susah payahpi baru bisaki dapat uang. Kuusahakan anak-anakku supaya bisa sekolah semua, biar sampai SMAji. Anakku yang pertama sampai yang ketiga sampai lulus di SMAji baru langsungmi cari kerja, karena tidak bisama biayai kalau sampai kuliah. Kan dulu belumpaka menjual disini, jadi masih sedikit di dapat paling cukup untuk biaya makan keluarga. Sekarang bedami, Alhamdulillah semenjak jualanka disini bertambahki penghasilanku jadi bisaka simpanki ta sedikit-sedikit untuk biaya sekolahnya anakku yang bungsu. Anakku yang bungsu sekarang masih SMA, mudah-mudahan kalau tetap ada rezekiku mauka kasi lanjutki sampai kuliah”* (wawancara, 29 Maret 2015)

Hal senada juga diungkapkan oleh informan yang bernama Nani (44 tahun), yang menyatakan:

*“Saya cuma bisa sampai SD, karena orang tua tidak punya biaya untuk lanjutki sekolahku. Kalau anak-anakku, yang pertama cuma sampai di SMP kalau yang kedua lulus SMA, lulusnya sekolah langsungmi cari kerja untuk bantu-bantu perekonomiannta ka waktu masih jual cakar sedikit sekali di dapat penghasilan cuma cukupji untuk biaya makan. Kalau anakku yang ketiga sekarang masih SMA, Inshaa Allah masih ada rezekiku supaya bisajaka kasi lanjutki sampainya kuliah. Karena sekarang orang kalau mau kerja di lihat juga sekolahnya, minimal itu yang di cari lulusan SMA”. (wawancara, 25 Maret 2015)*

Dengan melihat pada kasus diatas, maka dapat dilihat pendidikan seseorang akan dipengaruhi oleh seberapa besar penghasilan yang diterima orang tuanya. Akan tetapi, dari hasil wawancara di atas dapat dilihat bahwa semua informan sudah menyadari bahwa mengenyam pendidikan sangatlah penting.

#### **d) Investasi**

Investasi merupakan suatu istilah dengan beberapa pengertian yang berhubungan dengan keuangan dan ekonomi. Istilah tersebut berkaitan dengan akumulasi suatu bentuk aktiva dengan suatu harapan mendapatkan keuntungan di masa depan. Investasi adalah penempatan uang atau dana dengan harapan untuk memperoleh tambahan atau keuntungan tertentu atau atas uang atau dana tersebut. Dalam hal ini jenis investasi yang dimaksud ialah, simpanan dalam bentuk tabungan atau kepemiliki suatu barang mewah yang dimiliki oleh para informan, yaitu para pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Toddopuli Makassar.

Berdasarkan dari hasil wawancara dengan para informan, semua pedagang kue tradisional yang ada di pasar Toddopuli Makassar memiliki simpanan untuk masa depannya. Bagi mereka hal ini sangat penting untuk bekal kelak jika mereka sangat membutuhkan uang yang cukup banyak. Begitu juga yang dialami oleh informan yang bernama Muna (29 tahun), yang menyatakan:

*“Alhamdulillah, selama ini untuk kebutuhan sehari-hari terpenuhi. Apa lagi kalau suami juga dapat kerjaan, bisa tambah-tambah penghasilan. Dari hasil jual kue setiap hari saya sisakan sedikit untuk di celengan kalau banyakmi saya kasi masuk di Bank supaya lebih aman. Saya punya tabungan di Bank, disimpan untuk biaya sekolahnya anak nanti atau ada keperluan yang lain. Jadi kalau butuhki uang banyak, tidak perlumi lagi pinjam uang sama orang”.* (wawancara, 25 Maret 2015)

Hal senada juga diutarakan oleh informan yang bernama Dg. Puji (50 tahun), yang mengungkapkan:

*“Kalau penghasilan dari jual kue, kurasa cukupji untuk biaya keperluan sehari-hari. Apalagi adaji juga penghasilannya suami, sama anak yang sudah kerja juga biasa kirimkanka uang. Itu lagi, biasa kalau ada uang lebih ku kumpul-kumpulki supaya kalau banyakmi kutabungi di Bank atau kubelikangi emas. Jadi, kalau nanti butuh uang tidak susahmi, tinggal ambil di Bank atau digadaikan dulu emas”.* (wawancara, 03 April 2015)

Sama halnya dengan yang di ungkapkan oleh Dg. Puji (50 tahun).

Informan yang bernama Dg. Bia (50 tahun), juga mengungkapkan:

*“Penghasilan yang kudapat dari jual kue disini (Pasar Toddopuli) lumayan banyak, ditambah juga sama penghasilannya suami sama hasil jual kue dari anak. Selama ini, Alhamdulillah cukup untuk keperluan sehari-hari. Selama ini tidak adajie yang kurang. Biasa juga uang dari menjual kue, ku tabungi atau kupake bayar asuransi, baru yang gajinya suami di pake untuk biaya sehari-hari”.* (wawancara, 08 April 2015)

Dan juga Informan yang bernama Sahari (26 tahun), yang menyatakan:

*“Selama ini dari hasil jual kue, tidak adaji kekurangan kalau untuk kebutuhan sehari-hari. Apalagi saya belumpaka berkeluarga, jadi tidak terlalu banyakji pengeluaranku. kalau dapatka uang, setengahnya ku kasi mamaku, sebagian lagi saya pake juga untuk bayar cicilan motor, selebihnya ku simpan untuk keperluan pribadiku atau biasa kutabung. Supaya kalau ada keprluanku atau keperluannya keluargaku tidak susahmi lagi”.* (wawancara, 29 Maret 2015)

Dari hasil wawancara tersebut, maka dapat kita lihat bahwa hampir seluruh pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Toddopuli Makassar memiliki investasi atau simpanan berupa tabungan di Bank ataupun emas, untuk masa depan mereka.

## **B. Pembahasan**

### **1. Upaya Yang Dilakukan Para Pedagang Kue Tradisional Dalam Mempertahankan Usahanya**

Bentuk upaya atau strategi bertahan yang dilakukan para pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Toddopuli Makassar pada umumnya hampir sama. Coping strategies didefinisikan sebagai upaya seseorang yang sesuai kemampuannya dalam menerapkan seperangkat cara untuk mengatasi berbagai permasalahan yang melingkupi kehidupannya. Dalam hal ini, bentuk strategi bertahan atau upaya yang dimaksud yaitu tindakan atau cara yang dilakukan para pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Toddopuli Makassar agar usahanya tetap beroperasi atau berjalan.



Para pedagang kecil biasanya tidak tahu dengan apa yang dinamakan dengan strategi. Menggunakan strategi atau upaya yang baik adalah bagaimana bertahan hidup dalam dunia yang kompetitif. Hal inilah yang yang paling banyak digunakan oleh pedagang-pedagang kecil termasuk para pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Toddopuli Makassar. Berbagai cara dilakukan agar usahanya dapat hidup atau dagangannya tetap laku. Cara-cara yang dilakukan oleh para pedagang inilah yang disebut dengan strategi atau upaya.

Pada dasarnya upaya bertahan yang dilakukan oleh para pedagang kue tradisional ini dapat dikatakan sederhana. Bahkan kebanyakan dari mereka tidak menyadari bahwa sebenarnya mereka telah melakukan berbagai cara atau upaya untuk dapat tetap mempertahankan usahanya, meskipun mereka menyadari telah terjadi persaingan usaha dengan semakin maraknya produk makanan impor khususnya kue-kue modern di kota Makassar. Menghadapi persaingan usaha yang semakin besar dengan masuknya jajanan yang lebih enak, para pedagang kue tradisional ini tidak putus asa dan tetap bertahan untuk memperdagangkan kue-kue tradisional Makassar ke masyarakat.

Dengan melihat dari beberapa hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada informan, para pedagang kue tradisional ini dapat tetap bertahan menjalankan usahanya lebih karena mereka mempunyai semangat dan juga kerja keras yang tinggi. Selain itu keramahan dalam melayani pembeli atau pelanggannya, memberikan suasana yang kekeluargaan kepada pembelinya dan memberikan kenyamanan bagi setiap pembeli yang datang.

Selain itu, para pedagang kue tradisional ini juga punya upaya atau cara yang lain untuk bertahan yaitu dengan tidak hanya menjual kue-kue tradisional tetapi juga menjual kue-kue modern seperti tar, brownies, dan Bolu. Alasan mereka melakukan semua ini agar mereka tetap memiliki pelanggan baik itu yang menyukai kue-kue tradisional maupun yang lebih menyukai kue-kue modern tadi. meskipun mereka juga menjual kue-kue modern tersebut, terdapat perbedaan strategi yang dilakukan antara para pedagang ini dengan toko-toko kue yang modern yaitu cara pembuatan, pengemasan, cara penjualan, serta tempat berjualannya yang masih dalam unsur tradisional. Akan tetapi, meskipun demikian produk yang mereka jual juga masih banyak diminati oleh masyarakat sekitarnya, masyarakat Makassar pada umumnya.

Selain upaya atau strategi sederhana diatas. Para pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Toddopuli Makassar juga melibatkan anggota keluarga mereka yang lain untuk ikut membantu memperdagangkan produknya, dengan tujuan untuk meningkatkan penghasilan keluarga. Bagi para pedagang yang membuat kue tradisional sendiri, juga melibatkan anak-anak mereka untuk ikut membantu membuat kue tradisional agar mereka mampu menghasilkan kue yang banyak dengan waktu yang tepat. Selain itu, para pedagang kue tradisional ini memanfaatkan kemampuan mereka yang mampu membuat beberapa jenis kue tradisional untuk dijadikan sebagai ladang usaha dan mampu menghasilkan pendapatan. Mereka juga memanfaatkan halaman rumah mereka yang didukung dengan lokasi rumah yang strategis untuk dijadikan sebagai tempat usaha menjual kue-kue yang sudah mereka buat.

Bahkan dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti, para pedagang kue tradisional ini juga memanfaatkan jaringan atau dukungan dari system keluarga besar, kelompok etnis dan tetangga mereka dalam mempertahankan usahanya. Bentuk pemanfaatan jaringan yang dilakukan yaitu dengan menerima titipan dari kerabat atau orang-orang di sekitarnya untuk menambah koleksi jenis kue tradisional yang dijualnya. Serta beberapa dari para pedagang kue tradisional ini, menitipkan kue-kue yang mereka buat untuk dijualkan di warung-warung atau toko milik tetangganya.

## **2. Kondisi Sosial-Ekonomi Para Pedagang Kue Tradisional**

Kehidupan sosial ekonomi para pedagang kue tradisional di Pasar Toddopuli Makassar berbeda-beda dan bertingkat, akan tetapi perbedaan tersebut tidak begitu signifikan. Sosial ekonomi menurut Abdulsyani (2002:68) adalah kedudukan atau posisi seseorang dalam kelompok manusia yang ditentukan oleh jenis aktivitas ekonomi, pendapatan, tingkat pendidikan, jenis rumah tinggal, dan jabatan dalam organisasi. Sosial ekonomi adalah segala sesuatu yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan, antara lain pendidikan, pekerjaan, dan pemenuhan kebutuhan tersebut berkaitan dengan penghasilan. Dalam kehidupan, manusia mempunyai banyak kebutuhan dan sudah menjadi keharusan baginya untuk memenuhi kebutuhannya.

Kebutuhan merupakan aspek paling penting dalam kehidupan sosial, terutama kehidupan yang dibangun dalam keluarga. Pemenuhan kebutuhan berkaitan dengan penghasilan seseorang, dengan demikian jika ingin melihat

kedudukan sosial ekonomi seseorang dapat kita lihat dari pekerjaan, pendapatan, pendidikan, sarana rumah tangga, dan investasi. Berdasarkan hal tersebut, masyarakat tersebut dapat digolongkan kedalam golongan ekonomi rendah, sedang, dan tinggi.

Bagi kehidupan para pedagang kue tradisional bahwa kehidupan sosial ekonomi adalah sesuatu kehidupan yang membutuhkan suatu usaha dengan jalan bekerja yang bertujuan untuk mencapai kesejahteraan hidup keluarga. Sebagian besar para pedagang kue tradisional telah lama menjalani usahanya tersebut. Dengan adanya usaha ini, sangat menunjang perekonomian para pedagang kue tradisional dan keluarganya.

Dari hasil wawancara yang penulis lakukan, penulis melihat bahwa para pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Toddopuli Makassar sangat menghargai pekerjaan mereka. Dengan berjualan kue tradisional, mereka mampu menghasilkan materi untuk menyokong perekonomian keluarga. Bahkan mereka dapat menyekolahkan anak-anaknya, sarta dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari, dapat membeli perabotan rumah tangga, dan memiliki simpanan untuk masa depan.

Mengenai jumlah materi atau pendapatan yang diperoleh para pedagang ini, tidak dapat dikatakan sebagai sebuah angka mutlak karena penghasilan mereka tidak stabil atau selalu berubah. Tetapi, satu hal yang pasti bahwa pendapatan mereka dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari keluarganya.

Para pedagang kue tradisional yang ada di pasar Toddopuli Makassar, tetap menekuni usaha ini termotivasi dari pendapatan yang mereka peroleh. Karena penghasilan yang mereka dapatkan sangat cukup untuk kelangsungan hidupnya. Kontribusi positif ini dapat berupa peningkatan kesejahteraan hidup para pedagang itu sendiri.

Penulis juga melihat bahwa dari segi sarana rumah tangganya, sebagian besar para pedagang kue tradisional ini sudah memiliki beberapa sarana rumah tangga yang memadai sebagai penunjang dalam menjalankan aktivitas sehari-harinya. Seperti televisi, lemari es, mesin cuci, kompor gas, dan sepeda motor. Tujuannya yaitu agar mereka dapat mempercepat proses pelaksanaan pekerjaannya sehingga menghemat waktu, dapat meningkatkan produktivitas, dan lebih memudahkan mereka dalam bergerak, serta memberikan kenyamanan baik bagi pribadi para pedagang ini maupun bagi keluarganya.

Dilihat dari tingkat pendidikannya, menunjukkan bahwa tingkat pendidikan dari para pedagang kue tradisional ini bisa dikatakan sangat rendah. Hampir setengah dari seluruh pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Toddopuli Makassar tidak pernah mengenyam bangku pendidikan formal. Pedagang yang lainnya hanya sampai pada jenjang SD, SMP, atau SMA.

Rendahnya tingkat pendidikan dari para pedagang kue tradisional ini, dilatar belakangi oleh pemahaman turun-temurun bahwa kaum perempuan tidak begitu membutuhkan yang dinamakan dengan pendidikan. Faktor kemampuan

ekonomi yang rendah juga menjadi alasan para pedagang ini tidak melanjutkan pendidikan mereka ke jenjang selanjutnya.

Akan tetapi, jika dilihat dari hasil wawancara yang dilakukan penulis, maka dapat penulis simpulkan bahwa semua informan sudah menyadari bahwa mengenyam pendidikan sangatlah penting. Sebagian besar, pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Toddopuli Makassar dapat menyekolahkan anak-anaknya. Bagi mereka pendidikan adalah hal yang terpenting ditambah dengan zaman yang semakin maju, maka bagi mereka perlu membekali diri dengan pendidikan. Maka dari itu, mereka berusaha memperbaiki perekonomian keluarga agar mereka dapat memberikan pendidikan setinggi-tinggi mungkin kepada anak-anaknya.

Bahkan para pedagang kue tradisional ini, telah mempersiapkan untuk segala sesuatu yang akan terjadi dikemudian hari, yaitu dengan memiliki simpanan baik itu berupa tabungan ataupun barang berharga lainnya untuk masa depan mereka.

Dari semua informan, penulis tidak memiliki satupun informan yang mengatakan bahwa pekerjaan sebagai pedagang kue tradisional tidak dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan keluarga. Sebaliknya, semua informan berpendapat bahwa sangat dapat dijadikan sebagai sumber penghasilan tambahan yang sangat memadai.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Dengan berdasarkan kepada pembahasan mengenai hasil penelitian, maka dapat ditarik kesimpulan:

1. Bentuk upaya-upaya yang dilakukan para pedagang kue tradisional yang ada di pasar Toddopuli Makassar agar dapat tetap bertahan menjalankan usahanya, yaitu mempunyai semangat dan kerja keras yang tinggi, memberikan pelayanan yang baik bagi pembeli atau pelanggannya, serta juga menjual kue-kue selain kue tradisional seperti tar, bolu, dan brownies. Selain itu, mereka memanfaatkan kemampuannya yang bisa membuat beberapa jenis kue tradisional Makassar dan juga rumahnya untuk dijadikan sebagai salah satu mata pencaharian yang menjajikan. Melibatkan anak-anaknya untuk ikut membantu baik itu membuat maupun menjajakan kue tersebut. serta menjalin kerjasama dengan orang lain atau kerabat dengan cara menerima titipan kue agar jenis kue yang dijualnya lebih banyak, dan juga beberapa diantara mereka menitipkan kue yang dibuatnya ke toko atau warung-warung di sekitar rumahnya.
2. Dari sosial ekonominya, para pedagang kue tradisional yang ada di pasar Toddopuli Makassar tergolong sedang. Dari segi pendapatan, dengan berjualan kue tradisional mereka mampu menghasilkan materi untuk

memenuhi kebutuhan hidupnya dan keluarganya. Dari segi kepemilikan sarana rumah tangga, sebagian besar telah memiliki beberapa sarana rumah tangga yang dapat menunjang aktivitas kesehariannya dan keluarga. Dari segi pendidikan para pedagang kue tradisional ini sangat rendah, hampir sebagian dari mereka tidak pernah mengenyam bangku pendidikan formal. Akan tetapi jika dilihat dari tingkat pendidikan anak-anaknya, mereka mampu menyekolahkan anak-anaknya sampai lulus SMA bahkan hingga ke tingkat Universitas. Selain itu, mereka juga memiliki simpanan berupa tabungan di BANK dan juga emas untuk masa depannya.

## **B. Saran**

Adapun saran yang bisa saya berikan pada pedagang kue tradisional Makassar maupun pada birokrasi pemerintahan adalah:

1. Agar pedagang kue tradisional di Makassar tetap lebih semangat lagi dalam melaksanakan pekerjaan mereka baik itu untuk berjualan kue tradisional maupun melaksanakan pekerjaan lain. Dapat terus menjaga dan mempertahankan kue tradisional Makassar sampai pada masa yang akan datang. Sehingga usaha ini dapat diteruskan oleh generasi-generasi selanjutnya.
2. Agar strategi bertahan yang dilakukan oleh para pedagang kue tradisional di tengah munculnya makanan impor atau aneka jajanan lain dapat berjalan seoptimal mungkin sehingga dari pekerjaan mereka inilah kue tradisional Makassar dapat tetap bertahan untuk masa-masa yang akan datang.



3. Kepada pemerintah agar tidak hanya berpihak kepada pengusaha besar saja tetapi juga memperhatikan nasib para pedagang kecil lainnya. Serta kiranya menyediakan lembaga yang melakukan pendataan dan pelestarian terhadap makanan tradisional di masing-masing daerah di Indonesia agar tetap terjaga nantinya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdulsyani. 2002. *Sosiologi (Skematika, Teori, Dan Terapan)*. Jakarta: PT Bumi Aksara
- Aprilianty, Esha. 2010. *SKRIPSI: Strategi Bertahan Penjualan Jamu Gendong (Studi Deskriptif Pada Penjual Jamu Gendong di Kelurahan Helvetia, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang)*. Medan: Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik, Universitas Sumatra Utara.
- Damsar. 2002. *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- \_\_\_\_\_. 2009. *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Kencana Prenada Media
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. 1994. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka
- Dwi Narwoko, J & Suyanto, Bagong. 2007. *Sosiologi Teks Pengantar Dan Terapan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group
- Elvira, Evi. 2013. *SKRIPSI: Kehidupan Sosial Ekonomi Pengrajin Kue Tradisional Bipang (Studi di Desa Baji Minasa Kecamatan Rilau Ale Kabupaten Bulukumba)*. Makassar: Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Makassar
- Hasbullah. 2006. *Social Capital*. Jakarta: United Press Jakarta.
- Kuhnlein, H.V. & Receveur, O. 1996. *Dietary change and traditional food systems of Indigenous Peoples*. Annual Review of Nutrition, 16: 417-442
- Moleong, Lexi J. 2011. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosda Karya.
- Moser, Caroline O.N. 1998. *The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction*. World Development. Vol.26
- Nasaruddin, Hadrianty. 2014. *SKRIPSI: Strategi Bertahan Hidup Keluarga Nelayan Papekang di Lingkungan Tanrusampe Barat, Kecamatan*

*Binamu, Kabupaten Jeneponto.* Makassar: Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Makassar.

Paul Johnson, Doyle. 1986. *Teori Sosiologi Klasik dan Modern.* Jakarta: PT Gramedia.

Raditya, Angelina Sukma. 2012. *Pengertian Kue* (online). Dapat dilihat di: <https://radityaangelina.wordpress.com/2012/10/29/pengertian-kue.html>. Diakses pada 15 Februari 2015

Rati, Isna. 2013. *Kue adalah: Pengertian dan Definisi* (online) dapat dilihat di: <http://www.kamusq.com/2013/11/kue-adalah-pengertian-dan-definisi.html>. Diakses pada 15 Februari 2015

Rochani, Siti. 2007. *Cara Membuat Kue Serabi.* Cibitung, Jawa Barat: Ganeca Exact.

Simanjuntak, Lydia Theresia. 2010. *SKRIPSI: Strategi Bertahan Pedagang Makanan Tradisional (Studi deskriptif; Pedagang Ombus-Ombus Siborongborong, Kecamatan Siborongborong, Kabupaten Tapanuli Utara).* Medan: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sumatra Utara.

Soeharto, Prawirokusumo. 2001. *Ekonomi Rakyat: Konsep, Kebijakan dan Strategi.* Yogyakarta: BPFE

Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D.* Bandung: Alfabeta

Suharto, Edi. 2009. *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat: Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial.* Bandung; Refika ADITAMA

Suryana, Eka. 2012. *Skripsi: Kehidupan Sosial Ekonomi Mahasiswa Pekerja (Studi Kasus Pada 6 Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Makassar).* Makassar: Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Makassar

Wikipedia. 2015. *Kue* (Online). Dapat dilihat di: <http://id.wikipedia.org/wiki/Kue.html>. Diakses pada 15 Februari 2015

L

A

M

P

I

R

A

N

PEDOMAN WAWANCARA  
UNTUK PEDAGANG KUE TRADISIONAL

**I. Data Pribadi**

Nama :

Jenis Kelamin :

Umur :

Jumlah Anggota Keluarga :

**II. Pertanyaan**

1. Sudah berapa lama anda tinggal di Makassar?
2. Sudah berapa lama anda berjualan kue tradisional ini?
3. Sebelum anda berjualan kue tradisional, apa pekerjaan anda?
4. Apa yang membuat anda tertarik dengan pekerjaan ini?
5. Bagaimana awalnya anda memulai usaha ini?
6. Selain di pasar Toddopuli, dimana saja lokasi anda untuk menjual kue-kue ini?
7. Apakah anda sendiri yang membuat kue-kue ini?
8. Siapa-siapa saja yang biasanya membeli kue-kue ini?

**Upaya Mempertahankan Dagangannya:**

1. Apa tanggapan anda dengan masuknya produk kue-kue modern saat ini?
2. Adakah pengaruh yang anda rasakan dengan semakin munculnya produk-produk kue modern seperti roti atau sebagainya?
3. Bagaimana perkembangan kue-kue tradisional makassar yang anda lihat saat ini?
4. Bagaimana upaya/strategi penjualan anda kepada masyarakat?
5. Bagaimana upaya/strategi yang anda lakukan untuk mempertahankan kue-kue tradisional Makassar ini?

### **Kondisi Sosial Ekonomi Keluarga:**

1. Berapa penghasilan yang anda dapatkan dari menjual kue tradisional ini setiap bulannya?
2. Apakah dari penghasilan penjualan ku-kue ini sudah bisa mencukupi kebutuhan keluarga anda?
3. Apa pendidikan tertinggi anak anda?
4. Apakah dari penghasilan penjualan kue-kue ini anda membiayai sekolah anak anda?
5. Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan untuk memperoleh tambahan penghasilan?
6. Apakah ada pengeluaran yang anda kurangi untuk melakukan penghematan terhadap hal-hal yang dianggap kurang penting?
7. Apakah upaya-upaya dalam melakukan penghematan keluarga?
8. Apakah anda pernah meminjam uang atau berhutang dari tetangga anda?
9. Apakah anda pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah? Jika pernah, bantuan apa saja yang anda terima dan apakah bantuan tersebut cukup membantu keluarga anda.?
10. Apakah anda memiliki simpanan.?

## DOKUMENTASI



Kantor Pasar Panakkukang Makassar



Suasana di Pasar Panakkukang Makassar tampak depan



Sejumlah pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Panakkukang Makassar









KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL  
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR  
FAKULTAS ILMU SOSIAL

Alamat : Jl. A.P. Pettarani Kampus UNM Gunung Sari Baru Makassar Telp. 889464

USULAN JUDUL SKRIPSI

Nama : SARIYANTI  
Nomor Stambuk : 1163140046  
Jurusan : Sosiologi  
Program Studi : Sosiologi  
Tempat Tanggal Lahir : Makassar, 20 November 1993  
Judul yang diajukan :

1. Transformasi Masyarakat Nyata Menuju Masyarakat Maya Melalui Sosial Media (Studi kasus pengguna social media di kalangan mahasiswa di Universitas Negeri Makassar)
2. Strategi Bertahan Pedagang Tradisional (Studi pada pedagang kue tradisional di pasar Toddopuli Makassar)
3. Persepsi Remaja di Makassar Mengenai Malam Minggu (Studi kasus remaja di Jl. kr. Bontotangga Kel. Karunrung Kec. Rappocini Kota Makassar.)

Makassar, 12 Februari 2015

Disetujui Oleh  
Penasehat Akademik

Prof. Dr. Andi Agustang M.Si  
NIP. 196312271988031002

Mahasiswa Ybs,

Sariyanti  
NIM. 1163140046

Mengetahui;

Ketua Program Studi  
Sosiologi

  
Idham Irvansyah S.Sos., M.pd  
NIP. 197211131990031002



KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL  
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR  
FAKULTAS ILMU SOSIAL

Alamat : Jl. A.P. Pettarani Kampus UNM Gunung Sari Baru Makassar Telp. 889464

PERMOHONAN JUDUL DAN PENGESAHAN PEMBIMBING


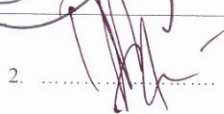
A. IDENTITAS

1. Nama Mahasiswa : Sariyanti
2. Nomor Stambuk : 1163140046
3. Program Studi : Sosiologi (S1)

B. JUDUL YANG DISETUJUI

“Strategi Bertahan Pedagang Tradisional (Studi pada pedagang kue tradisional di pasar Toddopuli Makassar)”

C. PEMBIMBING YANG DITUNJUK

NO	NAMA PEMBIMBING	TANDA TANGAN
1	<u>Prof. Dr. Andi Agustang, M.Si</u> NIP. 19651227 198805 1 002	1. 
2	<u>Idham Irwansyah, S.Sos., M.Pd</u> NIP. 19721113 199903 1 002	2. 

Makassar, 18 Februari 2015

Ketua Program Studi Sosiologi



Idham Irwansyah, S.Sos., M.Pd  
NIP. 19721113 199903 1 002

**HALAMAN PENGESAHAN**

Proposal skripsi yang berjudul:

**“Strategi Bertahan Pedagang Tradisional (Studi pada pedagang kue tradisional di pasar Toddopuli Makassar)”**

NAMA : Sariyanti  
NIM : 1163140046  
PROGRAM STUDI : SOSIOLOGI  
FAKULTAS : ILMU SOSIAL

Telah dianggap sah dan layak untuk diseminarkan.

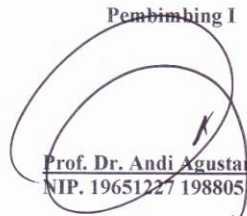
Makassar, 18 Februari 2015

Mahasiswa Ybs,


  
**Sariyanti**  
NIM. 1163140046

Disetujui Oleh

Pembimbing I

  
**Prof. Dr. Andi Agustang, M.Si**  
NIP. 19651227 198805 1 002

Pembimbing II

  
**Idham Irwansyah, S.Sos, M.Pd**  
NIP. 19721113 199903 1 002

Mengetahui:

Ketua Program Studi Sosiologi

  
**Idham Irwansyah, S.Sos., M.Pd**  
NIP. 19721113 199903 1 002





KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR  
FAKULTAS ILMU SOSIAL  
PROGRAM STUDI SOSIOLOGI



Alamat : Kampus UNM Gunung Sari Baru Telp. (0411) 885105 Fax. (0411) 885105

Nomor : 018/UN36.6.4/KP/2015  
Lampiran : Proposal  
Hal : Undangan

Kepada Yth: Bapak/Ibu .....  
Di-  
Makassar

Dengan hormat, kami mengundang Bapak/Ibu untuk menghadiri **Seminar Proposal** mahasiswa dalam rangka penyusunan skripsi atas nama:

Nama : Sariyanti  
N I M : 1163140046  
Program Studi : Sosiologi  
Pembimbing I : Prof. Dr. Andi Agustang, M.Si  
Pembimbing II : Idham Irwansyah, S.Sos.,M.Pd  
Moderator : Mario, S.Sos., M.Si  
Penanggap I : Dr. Hj. Musdaliah Mustadjar, M.Si  
Penanggap II : Drs. H. Mustakim Nur Djohar

Judul : “ Strategi Bertahan Pedagang Tradisional (Studi pada Pedagang Kue Tradisional di Pasar Toddopuli Makassar)”

Seminar tersebut Insya Allah diselenggarakan:

Hari/Tanggal : Sabtu, 28 Februari 2015  
P u k u l : 09.00 – Selesai.  
T e m p a t : Gedung BE.102 (Ruang Dosen Jur. Sosiologi)

Demikian penyampaian kami, atas kehadiran Bapak/Ibu kami sampaikan terima kasih.

Makassar, 24 Februari 2015  
Ketua Program Studi Sosiologi



Idham Irwansyah, S.Sos.,M.Pd  
NIP.197211101999031002





DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL  
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR  
FAKULTAS ILMU SOSIAL  
PROGRAM STUDI SOSIOLOGI

Alamat : Jl. A.P. Pettarani Kampus UNM Gunung Sari Baru Makassar Telp. (0411) 885105

Evaluasi Seminar Proposal

Nama : SARIYANTI Program Studi : Sosiologi  
NIM : 1163140046 Semester : VIII

No	Penguji/Pembimbing	Saran	Ket. Perbaikan	Hal.	Paraf
1	<b>Pembimbing I</b> Prof. Dr. Andi Agustang, M.Si Nip. 19651227 198805 1 002	Ikuti Saran Penguji	Telah Diperbaiki	-	
2	<b>Pembimbing II</b> Idham Irwansyah, S.Sos, M.Pd Nip. 19721113 199903 1 002	Ikuti Saran Penguji	Telah Diperbaiki	-	
3	<b>Penguji I</b> Dr.Hj.Musdaliah Mustadjar, M.Si Nip. 19540725 197802 2 001	Perbaiki Judul Penelitian Perbaiki Rumusan Masala Perbaiki Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data	Telah Diperbaiki Telah Diperbaiki Telah Diperbaiki	1 4-5 29	
4	<b>Penguji II</b> Drs. H. Mustaqim Nur Johar Nip. 19501231 197903 1 002	Perbaiki Judul Penelitian Perbaiki Rumusan Masalah Perbaiki Latar Belakang Lengkapi Deskripsi Fokus Penelitian Lengkapi Informan Penelitian Lengkapi Daftar Pustaka	Telah Diperbaiki Telah Diperbaiki Telah Diperbaiki Telah Dilengkapi Telah Dilengkapi Telah Dilengkapi	1 4-5 3 28-29 28 12,13,14,18,20,22,32-34	



KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL  
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR  
FAKULTAS ILMU SOSIAL

Alamat : Jl. A.P. Pettarani Kampus UNM Gunung Sari Baru Makassar Telp. (0411) 885105

HALAMAN PENGESAHAN

Proposal penelitian skripsi dengan judul:

**"Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Kue Tradisional Di Pasar Toddopuli Makassar"**

NAMA : SARIYANTI  
NIM : 1163140046  
PROGRAM STUDI : SOSIOLOGI  
FAKULTAS : ILMU SOSIAL

Telah diseminarkan pada tanggal 28 Februari 2015 dan dianggap layak untuk melakukan penelitian.

Makassar 09 Maret 2015

Sariyanti  
NIM. 1163140046

Disetujui Oleh

Pembimbing I

Prof. Dr. Andi Agustang, M.Si  
NIP. 19651227 198805 1 002

Pembimbing II

Idham Irwansyah, S.Sos, M.Pd  
NIP. 197211131999031 002

Mengetahui :

Ketua Program Studi Sosiologi

Idham Irwansyah, S.Sos, M.Pd  
NIP. 197211131999031 002



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR**

FAKULTAS ILMU SOSIAL  
Jalan Raya Pendidikan Kampus UNM Gunung Sari Baru Makassar  
E-mail : [FIS\\_UNM@unm.ac.id](mailto:FIS_UNM@unm.ac.id)

Nomor : 1765/UN36.6/PL/2015

11 Maret 2015

Lamp. : -

Hal : Pengesahan Judul Skripsi  
dan Pembimbing

Yth. : Sdr. **Sariyanti**  
di Makassar

Stambuk : 1163140046

Berdasarkan surat permohonan Saudara tertanggal 10 Maret 2015 perihal sebagaimana tercantum pada pokok surat ini, maka dengan ini disampaikan dengan hormat kepada Saudara bahwa rencana skripsi berjudul:

**Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Kue Tradisional Di Pasar Toddopuli Makassar.**  
dengan pembimbing masing-masing :

1. Prof. Dr. Andi Agustang, M.Si.
2. Idham Irwansyah, S.Sos., M.Pd.

Dapat disetujui dan dinyatakan SAH.

Demikian disampaikan kepada Saudara untuk dipergunakan seperlunya.

An. D e k a n,  
Pembantu Dekan Bidang Akademik  
  
**Dr. Firman Umar, M.Hum.**  
NIP. 196108121988031002

Tembusan:

1. Dekan (sebagai laporan)
2. Ketua Prodi Sosiologi





**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR**

FAKULTAS ILMU SOSIAL  
Jalan Raya Pendidikan Kampus UNM Gunung Sari Baru Makassar  
E-mail : [FIS\\_UNM@unm.ac.id](mailto:FIS_UNM@unm.ac.id)

Nomor : 1766/UN36.6/PL/2015

11 Maret 2015

Lamp. : -

Hal : Permintaan Izin Melaksanakan  
Penelitian

Yth. : **GUBERNUR PROVINSI SULAWESI SELATAN**  
cq. Kepala UPT P2T BKPMMD Provinsi Sulawesi Selatan

Dimohon dengan hormat kiranya kepada mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini, dapat diberikan izin mengadakan penelitian di: **Pasar Toddopuli Makassar** dalam rangka penulisan skripsi.

Nama : **Sariyanti**

Stambuk : 1163140046

Jurusan/Program Studi : Sosiologi

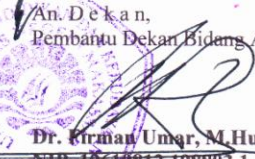
Dosen Pembimbing :

1. Prof. Dr. Andi Agustang, M.Si.
2. Idham Irwansyah, S.Sos., M.Pd.

Masalah yang diteliti :

**Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Kue Tradisional Di Pasar Toddopuli Makassar.**

Atas bantuan dan kerjasama Bapak, kami ucapkan terima kasih.

An. Dekan,  
Pembantu Dekan Bidang Akademik  
  
**Dr. Kirman Umar, M.Hum.**  
NIP. 19610812 198803 1 002  
FIS

Tembusan:

1. Dekan (sebagai laporan)
2. Ketua Prodi Sosiologi



PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI SELATAN  
**BADAN KOORDINASI PENANAMAN MODAL DAERAH**  
Unit Pelaksana Teknis – Pelayanan Perizinan Terpadu  
Jln. Bougenville No. 5 Telp (0411) 441077 Fax. (0411) 448936  
MAKASSAR 90222

Makassar, 16 Maret 2015

Kepada

Nomor : 03073/P2T-BKPM/19.36P/VII/03/2015

Lampiran : -

Perihal : Izin Penelitian

Yth. Walikota Makassar

di-  
Makassar

Berdasarkan surat Dekan Fak. Ilmu Sosial UNM Makassar Nomor : 1766/UN36.6./PL/2015 tanggal 11 Maret 2015 perihal tersebut diatas, mahasiswa/peneliti dibawah ini :

N a m a : Sariyanti  
Nomor Pokok : 1163140046  
Program Studi : Sosiologi  
Pekerjaan : Mahasiswa  
Alamat : Jl. Raya Pendidikan Kampus UNM, Makassar

Bermaksud untuk melakukan penelitian di daerah/kantor saudara dalam rangka penyusunan Skripsi, dengan judul :

“KEHIDUPAN SOSIAL EKONOMI PEDAGANG KUE TRADISIONAL DI PASAR TODDOPULI MAKASSAR”

Yang akan dilaksanakan dari : Tgl. 23 Maret s/d 30 April 2015

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami *menyetujui* kegiatan dimaksud dengan ketentuan yang tertera di belakang surat izin penelitian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan dipergunakan seperlunya.

a.n. GUBERNUR SULAWESI SELATAN  
Pit. KEPALA BADAN KOORDINASI PENANAMAN MODAL  
DAERAH PROVINSI SULAWESI SELATAN  
Selaku Administrator Pelayanan Perizinan Terpadu



H. IRMAN YASRI LIMPO, SH.  
Pangkat Pembina Utama Madya, IV/d  
NIP. 19670824 199403 1 008

TEMBUSAN : Kepada Yth.:

1. Dekan Fak. Ilmu Sosial UNM Makassar di Makassar;
2. Pertinggal



PEMERINTAH KOTA MAKASSAR  
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK

Jalan Ahmad Yani No 2 Makassar 90111  
Telp +62411 – 3615867 Fax +62411 – 315867  
Email : [Kesbang@makassar.go.id](mailto:Kesbang@makassar.go.id) Home page : <http://www.makassar.go.id>



Makassar, 19 Maret 2015

Kepada

Yth. DIR. PASAR MAKASSAR RAYA  
KOTA MAKASSAR

Di -

MAKASSAR

Nomor : 070 / *W2* -II/BKBP/III/2015  
Sifat :  
Perihal : Izin Penelitian

Dengan Hormat,

Menunjuk Surat dari Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal Daerah Provinsi Sulawesi Selatan Nomor : 03073/P2T–BKPM/19.36P/03/VII/2015, Tanggal 23 Februari 2015, Perihal tersebut di atas, maka bersama ini disampaikan kepada Bapak bahwa :

Nama : **Sariyanti**  
NIM / Jurusan : 1163140046/ Sosiologi  
Instansi/Pekerjaan : Mahasiswa UNM  
Alamat : Jl. Raya Pendidikan Kampus UNM, Makassar  
Judul : **"KEHIDUPAN SOSIAL EKONOMI PEDAGANG KUE TRADISIONAL DI PASAR TODOPULI MAKASSAR"**

Bermaksud mengadakan **Penelitian** pada Instansi / Wilayah Bapak, dalam rangka **Penyusunan Skripsi** sesuai dengan judul di atas, yang akan dilaksanakan mulai tanggal **23 Maret s/d 30 April 2015**.

Sehubungan dengan hal tersebut, pada prinsipnya kami dapat **menyetujui** dan harap diberikan bantuan dan fasilitas seperlunya.

Demikian disampaikan kepada Bapak untuk dimaklumi dan selanjutnya yang bersangkutan melaporkan hasilnya kepada Walikota Makassar Cq. Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik.

PEMERINTAH KOTA MAKASSAR  
KEPALA BADAN KESBANG DAN POLITIK  
  
**HANNY LANTARA, M.Si**  
Pembina Utama Muda  
NIP : 19580114 198103 1 006

**Tembusan :**

1. Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Prop. Sul – Sel. di Makassar;
2. Kepala Unit Pelaksana Teknis P2T Badan Koordinasi Penanaman Modal Daerah Prop. Sul Sel di Makassar;
3. Dekan Fak. Ilmu Sosial UNM Makassar di Makassar;
4. Mahasiswa yang bersangkutan;
5. Arsip



**PERUSAHAAN DAERAH PASAR MAKASSAR RAYA  
KOTA MAKASSAR**

Jl. Jend. Urip Sumoharjo No. 8, Makassar Tel. 0411 - 449421, 452047, Fax. 0411-448347



**SURAT IZIN PENELITIAN**

Nomor : 070/133 /PD. Psr/III/2015

Menunjuk surat Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kota Makassar Nomor: 070/682-II/BKBP/III/2015 tertanggal 19 Maret 2015 Perihal Izin Penelitian yang ditujukan kepada Direksi PD. Pasar Makassar Raya Kota Makassar, maka :

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **Drs. H. A. Azis Hafid**  
Jabatan : Direktur Umum  
PD. Pasar Makassar Raya Kota Makassar

Menerangkan bahwa yang tersebut dibawah ini :

Nama : **Sariyanti**  
Nim : 1163140046  
Universitas/Jurusan : UNM Makassar/Sosiologi  
Alamat : Jl. Raya Pendidikan Kampus UNM, Makassar.  
Judul : **"Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Kue Tradisional di Pasar Toddopuli Makassar"**.

Diberikan izin untuk meneliti dalam lingkup PD. Pasar Makassar Raya khususnya pada Pasar Panakkukang (Pasar Toddopuli) Kota Makassar, mulai tanggal 23 Maret s/d 30 April 2015.

Demikian surat izin ini dikeluarkan untuk dipergunakan seperlunya.

Makassar, 23 Maret 2015

Direksi  
PD. Pasar Makassar Raya  
  
**Drs. H. A. AZIS HAFID**  
Direktur Umum

Tembusan :

1. Ketua Badan Pengawas PD. Pasar Makassar Raya di Makassar.
2. Direktur Utama di Makassar.
3. Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kota Makassar di Makassar
4. Dekan Fak. Ilmu Sosial UNM Makassar di Makassar.
5. Kepala Pasar Panakkukang di Makassar.
6. Mahasiswa yang bersangkutan.
7. Arsip.

**HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Skripsi dengan judul:

**“Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Kue Tradisional Di Pasar Toddopuli  
Makassar ”**

NAMA : Sariyanti  
NIM : 1163140046  
PROGRAM STUDI : SOSIOLOGI  
FAKULTAS : ILMU SOSIAL

Telah siap memenuhi syarat untuk dihadapkan pada seminar hasil.

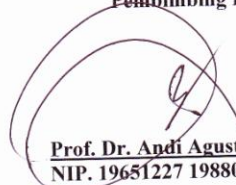
Makassar, 4 Mei 2015

**Mahasiswa Ybs,**

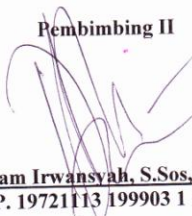
  
**Sariyanti**  
NIM. 1163140046

Disetujui Oleh

**Pembimbing I**

  
**Prof. Dr. Andi Agustang, M.Si**  
NIP. 19651227 198805 1 002

**Pembimbing II**

  
**Idham Irwansyah, S.Sos, M.Pd**  
NIP. 19721113 199903 1 002

**Mengetahui:**

**Ketua Program Studi Sosiologi**

  
**Idham Irwansyah, S.Sos., M.Pd**  
NIP. 19721113 199903 1 002





KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR  
FAKULTAS ILMU SOSIAL  
PROGRAM STUDI SOSIOLOGI



Alamat : Kampus UNM Gunung Sari Baru Telp. (0411) 885105 Fax. (0411) 885105

Nomor : 022/UN36.6.4/KP/2015  
Lampiran : Hasil Penelitian  
Hal : Undangan

Kepada YTH: Bapak/Ibu .....  
Di-  
Makassar

Dengan hormat, kami mengundang Bapak/Ibu untuk menghadiri **Seminar Hasil** mahasiswa dalam rangka penyusunan skripsi atas nama:

Nama	: Sariyanti
N I M	: 1163140046
Program Studi	: Sosiologi
Pembimbing I	: Prof. Dr. Andi Agustang, M.Si
Pembimbing II	: Idham Irwansyah, S.Sos., M.Pd
Moderator	: Mario, S.Sos., M.Si
Penanggap I	: Dr. Hj. Musdaliah Mustadjar, M.Si
Penanggap II	: Drs. H. Mustakim Nur Johar
Judul	: "KEHIDUPAN SOSIAL EKONOMI PEDAGANG KUE TRADISIONAL DI PASAR TODDOPULI MAKASSAR"

Seminar tersebut Insya Allah diselenggarakan:

Hari/Tanggal	: Rabu, 13 Mei 2015
P u k u l	: 09.00 –Selesai.
T e m p a t	: Gedung BE.102 (Ruang Dosen Jur. Sosiologi)

Demikian penyampaian kami, atas kehadiran Bapak/Ibu kami sampaikan terima kasih.

Makassar, 08 Mei 2015  
Ketua Program Studi Sosiologi

Idham Irwansyah, S.Sos., M.Pd.  
NIP. 197211131999031002



DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL  
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR  
FAKULTAS ILMU SOSIAL  
PROGRAM STUDI SOSIOLOGI

Alamat : Kampus UNM Gunungsari Baru Telp. (0411) 885105 Fax. (0411) 885105

Evaluasi Seminar Hasil

Nama : SARIYANTI  
NIM : 116314006

Program Studi : Sosiologi  
Semester : VIII

No	Pembimbing/Penguji	Saran	Ket. Perbaikan	Hal.	Paraf
1.	Pembimbing I Prof. Dr. Andi Agustang, M.Si NIP. 19651227 198805 1 002	Ikuti Saran Penguji	Telah diperbaiki sesuai saran penguji	-	
2.	Pembimbing II Idham Irwansyah, S.Sos, M.Pd NIP. 19721113 199903 1 002	Ikuti Saran Penguji	Telah diperbaiki sesuai saran penguji	-	
3.	Penguji I Dr. Hj. Musdaliah Mustadjar, M.Si NIP. 19540725 197802 2 001	Ikuti Saran Pembimbing	Telah diperbaiki sesuai saran penguji dan Pembimbing	-	
4.	Penguji II Drs. H. Mustakim Nur Johar NIP. 19501231 107903 1 022	- Lengkapi Abstrak - Tambahkan Indikator Sosial Ekonomi Para Pedagang - Perbaiki Deskriptif Fokus Penelitian - Lengkapi Instrumen Penelitian	- Telah Dilengkapi - Telah Ditambahkan - Telah Diperbaiki - Telah Dilengkapi	ii 27 dan 61 30 30	

**HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Skripsi dengan judul :

**KEHIDUPAN SOSIAL EKONOMI PEDAGANG KUE TRADISIONAL  
DI PASAR TODDOPULI MAKASSAR**

Atas Nama :

Nama : SARIYANTI  
NIM : 1163140046  
Jurusan : Sosiologi  
Program Studi : Strata Satu (S1)  
Fakultas : Ilmu Sosial

Setelah diperiksa dan diteliti, telah memenuhi syarat untuk dihadapkan pada Ujian Skripsi.

Makassar, 27 Mei 2015

Mahasiswa Ybs,


  
**Sariyanti**  
NIM. 1163140046

Menyetujui,

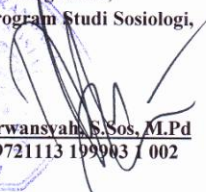
PEMBIMBING I

  
**Prof. Dr. Andi Agustang, M.Si**  
NIP. 19651227 198805 1 002

PEMBIMBING II

  
**Idham Irwansyah, S.Sos, M.Pd**  
NIP. 19721113 199903 1 002

Mengetahui,  
Ketua Program Studi Sosiologi,

  
**Idham Irwansyah, S.Sos, M.Pd**  
NIP. 19721113 199903 1 002







**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR**

FAKULTAS ILMU SOSIAL  
Jalan Raya Pendidikan Kampus UNM Gunung Sari Baru Makassar  
E-mail : [FIS\\_UNM@unm.ac.id](mailto:FIS_UNM@unm.ac.id)

**SURAT KEPUTUSAN**  
Nomor : 2963/UN36.6/KM/2015

**DEKAN FAKULTAS ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR**

- Membacakan : Surat Ketua Program Studi Sosiologi  
Mengingat : 1. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003  
2. Peraturan Pemerintah Nomor 60 Tahun 1999  
3. Keputusan Rektor Nomor 4958/H.36/KP/2009

**MEMUTUSKAN**

- Menetapkan : Dosen yang tersebut namanya di bawah ini sebagai Panitia Ujian Skripsi Mahasiswa :

Nama : Sariyanti

Nomor Stambuk : 1163140046

Program Studi : Sosiologi

Jurusan : Sosiologi

Judul Skripsi : Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Kue Tradisional Di Pasar Toddopuli Makassar.

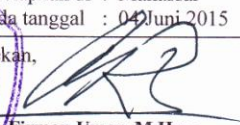
dengan susunan Panitia Ujian Skripsi sbb :

1. Ketua : Dekan FIS UNM
2. Sekretaris : Dr. Firdaus W Suhaeb, M.Si.
3. Anggota:
  - 3.1. Pembimbing I : Prof. Dr. Andi Agustang, M.Si.
  - 3.2. Pembimbing II : Idham Irwansyah, S.Sos., M.Pd.
  - 3.3. Penguji I : Dr. Hj. Musdaliah Mustadjar, M.Si.
  - 3.4. Penguji II : Drs. H. Mustakim Nur Djohar.

Panitia Ujian Skripsi bertugas memeriksa dan menilai skripsi mahasiswa tersebut sesuai dengan peraturan dan pedoman penilaian.

Ditetapkan di : Makassar  
Pada tanggal : 04 Juni 2015

Dekan,

  
Dr. Firman Umar, M.Hum.  
NIP. 19610812 198803 1 002

Surat Kuasa No. 2923/UN36.6/KP/2015  
Tanggal : 03 Juni 2015



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR**

FAKULTAS ILMU SOSIAL  
Jalan Raya Pendidikan Kampus UNM Gunung Sari Baru Makassar  
E-mail : [FIS\\_UNM@unm.ac.id](mailto:FIS_UNM@unm.ac.id)

Nomor : 2964/UN36.6/KM/2015

04 Juni 2015

Lamp. : -

Hal : Undangan Ujian Skripsi

N a m a : Sariyanti  
Stambuk : 1163140046  
Jurusan/Program Studi : Sosiologi

Kepada

Yth. 1. Pimpinan Fakultas ( Ketua )  
2. Dr. Firdaus W Suhaeb, M.Si. ( Sekretaris )  
3. Prof. Dr. Andi Agustang, M.Si. ( Anggota/Pembimbing I )  
4. Idham Irwansyah, S.Sos., M.Pd. ( Anggota/Pembimbing II )  
5. Dr. Hj. Musdaliah Mustadjar, M.Si. ( Anggota/Penguji I )  
6. Drs. H. Mustakim Nur Djohar. ( Anggota/Penguji II )

Dengan hormat kami mengharapkan kehadiran Bapak/Ibu untuk Ujian Skripsi mahasiswa tersebut di atas yang diadakan Insya Allah pada :

Hari / Tanggal : Rabu/ 10 Juni 2015

P u k u l : 09.00 s/d selesai Wita

T e m p a t : Ruang Dosen Sosiologi (Gedung Flamboyan BE 102)

Atas kehadiran dan kerjasama Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

An. Dekan,  
Pembantu Dekan Bid. Akademik  
  
Dr. Firman Umar, M.Hum.  
NIP. 19610812 198803 1 002

Catatan:

1. Kiranya penguji berpakaian safari atau kemeja berdasi
2. Mohon jika penguji berhalangan diinformasikan secepatnya.
3. Ujian skripsi sah hanya apabila dibuka oleh dekan/ pimpinan fakultas yg ditunjuk oleh dekan.

## RIWAYAT HIDUP



**SARIYANTI**, lahir di Makassar tepatnya pada 20 November 1993, anak ke-4 dari 5 bersaudara dari pasangan Ramli Dg. Tayang dan Hj. Basse Dg. Puji.

Ia memulai pendidikannya di Taman Kanak-kanak Aishiyah Makassar pada tahun 1998 dan tamat pada tahun 1999. Di tahun yang sama penulis kemudian melanjutkan pendidikan di Sekolah Dasar IMPRES BTN IKIP 1 selama 6 tahun dan dinyatakan lulus pada tahun 2005. Setelah itu ia melanjutkan pendidikannya di SMP Negeri 21 Makasar, selama di SMP ia pernah mengikuti organisasi Pramuka. Penulis dinyatakan lulus pada tahun 2008. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 09 Makassar, dan mengikuti organisasi PMR. Prestasi yang pernah diraih selama di SMA yaitu saat masih duduk di kelas X ia pernah mengikuti lomba PMR se-Sulawesi Selatan dan berhasil meraih juara 3 umum. Penulis dinyatakan lulus dari SMA pada tahun 2011, dan di tahun yang sama melanjutkan pendidikannya di salah satu Perguruan Tinggi Negeri di Makassar yaitu Universitas Negeri Makassar (UNM), tepatnya di Fakultas Ilmu Sosial, Program Studi Sosiologi.