

**EKSISTENSI PEDAGANG EKONOMI KREATIF WARUNG MOBIL  
(Studi Tentang Antropologi Ekonomi di Kecamatan Baruga Kota Kendari)**

*Popy*<sup>1</sup>  
*Syamsumarlin*<sup>2</sup>  
*La Ode Aris*<sup>3</sup>

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan mengenai eksistensi ekonomi kreatif warung mobil dan reproduksi budaya usaha warung mobil pada pedagang warung mobil di Kecamatan Baruga Kota Kendari. Teori yang digunakan yaitu teori reproduksi budaya dan penelitian ini merupakan penelitian etnografi, oleh karena itu pengumpulan data dilakukan dengan teknik pengamatan terlibat (*participation observation*) dan wawancara mendalam (*indepth interview*). Data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif kualitatif. Analisis data dimaksud untuk menyederhanakan data yang diperoleh agar lebih mudah dibaca dan dipahami. Hasil penelitian menunjukkan bahwa eksistensi warung mobil yang ada di Kecamatan Baruga terbagi atas empat bagian yaitu pedagang makanan, pedagang minuman (es), pedagang sayur-sayuran, dan pedagang buah-buahan. Dalam berdagang menggunakan mobil hubungan individual pedagang dan pemerintah sangat erat kaitannya, dimana ada beberapa aparat pemerintahan yang memanfaatkan eksistensi usaha warung mobil ini untuk mendapatkan keuntungan. dan reproduksi budaya usaha warung mobil bisa terjadi karena melihat dari daerah asal, belajar dari teman, dan melihat penjual yang lebih dulu menggunakan warung mobil.

**Kata kunci** : pedagang, warung mobil, eksistensi, reproduksi budaya.

**ABSTRACT**

*This study aims to find out and describe the existence of the creative economy of a food truck and the reproduction of the culture of a food truck business at a merchant shop in BarugaSubdistrict, Kendari City. The theory used is the theory of cultural reproduction and this research is ethnographic research, therefore data collection is carried out by observation techniques involved and in-depth interviews. The data obtained were analyzed descriptively qualitatively. Data analysis is intended to simplify the data obtained so that it is easier to read and understand. The results showed that the existence of a car shop in BarugaSubdistrict was divided into four parts, namely food traders, beverage traders (cold drink), vegetable traders, and fruit traders. In trading using cars, the traders and government individual relations are very closely related, where some government officials take advantage of the existence of this car stall business to make a profit. and the reproduction of the culture of a food truck business can occur because of seeing from the origin area, learning from friends, and seeing sellers who first use food truck.*

**Keywords:** *traders, food truck, existence, cultural reproduction.*

---

<sup>1</sup> Jurusan Antropologi, Fakultas Ilmu Budaya, Universitas Halu Oleo, Pos-el: popy.antro@gmail.com

<sup>2</sup> Jurusan Antropologi Fakultas Ilmu Budaya Universitas Halu Oleo, Jl. H.E.A. Mokodompit, Kampus Hijau Bumi Tridharma Kendari, Pos-el: syamsumarlin@uho.ac.id

<sup>3</sup> Jurusan Antropologi Fakultas Ilmu Budaya Universitas Halu Oleo, Jl. H.E.A. Mokodompit, Kampus Hijau Bumi Tridharma Kendari, Pos-el: laode.aris@uho.ac.id

## A. PENDAHULUAN

Kegiatan ekonomi disektor informal salah satunya adalah Pedagang Kaki Lima (PKL). Kegiatan ini ditemukan hampir pada semua kota-kota besar di Indonesia dan berkembang sangat pesat. Pedagang umumnya mencari peluang usaha di perkotaan yang cukup ramai dan padat penduduk untuk mencari konsumen, karena perkotaan menjanjikan kesempatan kerja yang lebih luas, pendapatan yang lebih tinggi, dan berbagai kemudahan kegiatan lainnya yang beranekaragam.

Menurut (Damsar, 2009) pedagang adalah orang atau instansi yang memperjual belikan produk atau barang kepada konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung. Sedangkan pedagang kaki lima yaitu usaha yang memerlukan modal relatif sedikit dalam produksi dan penjualan untuk memenuhi kebutuhan konsumen tertentu yang dilakukan pada tempat yang dianggap strategis dalam lingkungan yang informal.

Jayadinata, (1999:146) menjelaskan bahwa karakteristik sektor informal bentuknya tidak terorganisir, kebanyakan usaha sendiri, cara kerja tidak teratur, biaya dari diri sendiri atau sumber tak resmi, dapat diketahui betapa banyaknya jumlah anggota masyarakat memilih tipe usaha ini, karena mudah dijadikan sebagai lapangan kerja bagi masyarakat strata ekonomi rendah yang banyak terdapat di negara kita terutama pada kota besar maupun kecil.

Kehadiran pedagang dapat memberikan pelayanan kepada masyarakat yang beraktivitas disekitar lokasi, sehingga mereka mendapat pelayanan yang mudah dan cepat untuk mendapatkan barang yang dibutuhkan. Ada berbagai macam cara yang mereka lakukan dalam menjajakan barang dagangannya diantaranya adalah dengan menggunakan mobil.

Mobil, selain sebagai alat transportasi, juga digunakan sebagai alat pengangkutan barang dan sebagai wadah untuk berdagang. Pedagang yang menggunakan mobil sebagai media usahanya dapat kita jum-

pai di seputaran taman kota TAMKOT), depan kampus Universitas Halu Oleo (UHO), depan kampus Universitas Sulawesi Tenggara (Unsultra), Kendari *Beach*, Kecamatan Baruga dan masih banyak lagi.

Usaha warung mobil yang ada di Kecamatan Baruga bisa eksis hingga saat ini yaitu dengan cara mereproduksi budaya, dimana para pedagang mereproduksi budaya berdagang di mobil dengan cara melihat daerah asal pedagang, belajar dari teman yang lebih dulu memilih usaha warung mobil, dan melihat pedagang lain yang lebih dulu berdagang dengan mobil. Usaha baru terlihat dalam kurun tiga tahun belakangan ini, yaitu tahun 2014 dan 2015 di mana terlihat semakin banyak pedagang yang memanfaatkan mobil pribadi mereka untuk berdagang bahkan mereka seperti saling berlomba-lomba menggunakan media mobil dalam berdagang.

Umunya jualan mereka dapat dikategorikan seperti, pedagang buah-buahan yang menjajakan beberapa jenis buah-buahan di atas mobil, pedagang makanan seperti: nasi (nasi kuning, nasi campur, bubur dan lain-lain), pedagang minuman (es) seperti : (es buah, es kelapa muda, dan es pisang ijo), pedagang buah-buahan dan ada pula yang berdagang sayur-mayur. Para pedagang yang menggunakan mobil meletakkan barang dagangannya di bagian belakang mobil atau bagasi.

Kehadiran pedagang warung mobil ini, selain berdampak positif terhadap para pedagang dan pembeli kerana saling diuntungkan, ada pula dampak negatifnya yaitu sangat mengganggu tatanan kota baik dari kebersihan dan keindahan pemandangan jalan, taman kota maupun fungsi trotoar.

Melihat fenomena padagang warung mobil yang kian menjamur di Kota Kendari khususnya di Kecamatan Baruga dianalisis dengan menggunakan teori Reproduksi Budaya dari Peirre Bourdieu dalam Chris Jenks (1993 : 174). Dimana

Bourdieu memberikan pencerahan dalam pengertian positif sebagai sesuatu yang diperoleh melalui campuran ide-ide atau gagasan reproduksi budaya dari intelektual-intelektuan pendahulunya, dan menemukan bentuk dari elemen-elemen pandaganya yang sangat negatif dan kritis sehingga sejumlah besar kontribusi terhadap bidang kajian tersebut mengembangkan sebuah metafora reproduksi budaya sebagai “Duplikasi atau Imitasi” bukan sebagai regenerasi atau sintesis. Hasilnya reproduksi budaya menjadi serapan kajian-kajian dalam teori ideologi dan neo-marxisme. Beberapa penelitian juga telah diuraikan

Penelitian Gunartin, (2017) yang berjudul “Penguatan UMKM (Usaha Mikro kecil dan Menengah) Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa”. Hasil dari penelitian tersebut yaitu dapat menjelaskan Pemberdayaan UMKM terbukti menjadi penggerak roda perekonomian nasional dengan kontribusi dan perannya dalam menyerap tenaga kerja lebih banyak dibanding bisnis lainnya dan membuktikan pula bahwa UMKM mampu menekan jumlah angka pengangguran dan kemiskinan.

Penelitian yang dilakukan oleh (Asiyah, 2015) yang berjudul “Pedagang Kaki Lima Membandel di Jawa Timur Kota Surabaya”. Hasil dari penelitian menjelaskan problem utama perencanaan perkotaan di kota-kota besar adalah bagaimana mengakomodasi kepentingan dari pedagang kaki lima (PKL). Hampir semua kota besar di Indonesia dilematis dalam menghadapi para PKL. Berbagai upaya untuk mengatur mereka selalu berakhir dengan konflik yang tidak terselesaikan. Gambaran negatif selalu dikaitkan dengan para PKL, seperti tidak teratur dan kotor, dan tidak bisa diatur karena mereka biasanya berjualan di mana pun mereka suka. Karenanya, pengaturan PKL mesti dilakukan secara menyeluruh. Di samping upaya-upaya persuasif, mesti juga ada upaya-upaya pencegahan yang tidak akan memberi mereka kesempatan

untuk berjualan di wilayah-wilayah terlarang.

Penelitian yang dilakukan oleh (Buluara, 2014) yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penyerapan Tenaga Kerja Pada Usaha Makanan dan Minuman di Kota Makassar (Kasus Mobil Warung). Hasil dari penelitian ini adalah minimnya modal yang dimiliki membuat para pengusaha kesulitan untuk membuka bahkan menyewa tempat usaha untuk menjalankan usahanya serta menghambat para pengusaha dalam menentukan lokasi usahanya karena makin strategis lokasinya makin tinggi pula harga atau biaya sewa tempat usahanya sehingga membutuhkan modal yang cukup besar. Oleh sebab itu para pengusaha kecil khususnya usaha makanan dan minuman memakai mobil sebagai tempat untuk menjalankan usahanya. Selain dapat berpindah lokasi juga bebas dari biaya sewa tempat dan sebagian besar mobil yang mereka pakai adalah mobil bekas karena harganya relatif murah sehingga tidak sulit untuk membuka cabang baru dan menambah omzet penjualan. Selain modal, upah juga sering menjadi masalah dalam aktifitas usaha. Kerap kali pengusaha selalu mengeluhkan kenaikan upah buruh hanya akan mempersulit iklim investasi dan mengurangi omzet penjualan.

Berbagai hasil penelitian di atas berkenaan dengan beberapa pedagang kaki lima (PKL) dan reproduksi budaya hal tersebut bertujuan untuk mendeskripsikan dan melihat fenomena PKL, eksistensi PKL, usaha mikro dan menengah adalah salah penyerapan tenaga kerja pada usaha makanan dan minuman dan kontribusi modal sosial bagi PKL, dan memaknai ulang nilai budaya.

Adapun masalah dalam penelitian ini adalah (1) Bagaimana eksistensi pedagang dengan menggunakan warung mobil?, (2) Bagaimana reproduksi budaya pedagang di warung mobil?. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan eksistensi pedagang dengan menggunakan

warung mobil dan mengetahui dan mendeskripsikan reproduksi budaya pedagang di warung mobil.

## B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Baruga Kota Kendari. Pemilihan lokasi penelitian didasarkan pada pertimbangan, bahwa Kecamatan Baruga lokasinya cukup strategis karena merupakan jalan penghubung lintas Kabupaten. Selain itu banyaknya pedagang warung mobil yang memilih untuk berjualan dengan mobil di palataran jalan dibandingkan di pasar yang telah disediakan oleh pemerintah sehingga usaha warung mobil ini tidak lagi terorganisir

Pemilihan informan dalam penelitian ini terdiri atas informan biasa. Penentuan informan ini menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu pemilihan informan berdasarkan kebutuhan penelitian atau pemilihan informan secara sengaja. Hal tersebut mengacu pada (Spradley, 1997) yang mengatakan, bahwa seorang informan sebaiknya mereka yang mengetahui dan memahami secara tepat permasalahan penelitian, sehingga diperoleh informasi sebanyak mungkin dalam rangka menjawab permasalahan penelitian.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik penelitian lapangan (*field work*) dengan menggunakan metode pengamatan terlibat (*participation observation*) dan wawancara mendalam (*indepth interview*). Pengamatan bertepatan pada hari Sabtu, dimana pada hari ini para pedagang kaki lima bebas berjualan. Dan pada hari-hari berikutnya khususnya hari Minggu peneliti kembali turun kelapangan guna melihat kembali aktifitas pedagang warung mobil.

Menurut (Moleong, 2005: 186) wawancara mendalam merupakan proses menggali informasi secara mendalam, terbuka, dan bebas dengan masalah dan fokus penelitian dan diarahkan pada pusat penelitian. Dalam hal ini metode wawancara

mendalam yang dilakukan dengan adanya daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan sebelumnya. Pertanyaan yang diajukan adalah Strategi berjualan, mengapa memilih berjualan di atas mobil, eksistensi pedagang mobil dan lain-lain. Pedoman wawancara ini dibuat untuk mengetahui hal-hal apa saja yang akan ditanyakan agar peneliti lebih fokus pada inti permasalahan dan dikembangkan sesuai jawaban-jawaban dari informan.

Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif yaitu peneliti berusaha menggambarkan, memaparkan dan menjelaskan mengenai Eksistensi Ekonomi Kreatif Warung Mobil di Kota Kendari (Studi Tentang Antropologi Ekonomi di Kecamatan Baruga Kota Kendari). Analisis data dilakukan dengan cara menyusun seluruh data yang diperoleh dari hasil observasi, pengamatan, dan dokumentasi kemudian dikumpul sesuai dengan golongannya, dan membuang data yang tidak relevan. Selanjutnya melakukan pengkategorian data dan menyusun hubungan antar kategori data yang lain kemudian menginterpretasi data yang sudah dikategorikan tersebut sehingga dapat ditemukan sebuah makna simpulan.

## C. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Eksistensi Pedagang Warung Mobil di Kecamatan Baruga Kota Kendari

Keberadaan pedagang warung mobil yang ada di Kecamatan Baruga mulai berkembang atau dikenal masyarakat sejak tiga atau empat tahun terakhir. Kehadiran warung mobil berada dalam lingkungan usaha yang tidak resmi. Mereka yang terlibat dalam sektor informal ini memiliki kegiatan berjualan tidak teratur sesuai barang dagangan yang ditawarkan. Modal yang didapatkan hasil dari tabungan pribadi dan sumber tidak resmi, tidak mengikuti aturan yang ditetapkan pemerintah, dan tidak membutuhkan keahlian dan keterampilan khusus, serta tidak mempunyai tempat usaha yang menetap.

Eksistensi pedagang warung mobil khususnya di Kecamatan Baruga sangat berkembang pesat dari tahun-ketahun. Kebutuhan masyarakat yang semakin meningkat merupakan salah satu penyebabnya. Usaha warung mobil juga memiliki faktor-faktor pendukung agar semakin eksis atau berkembang misalnya saja dalam sebuah usaha, *merk* atau *brand* usaha merupakan salah satu kunci utama dalam perkembangan usaha, melalui merek atau brand maka usaha yang dijalankan atau dikelola akan lebih mudah diingat oleh konsumen.

Pelayanan yang dilakukan oleh pedagang harus ramah, sopan santun serta mengikuti kemauan pelanggan, hal tersebut seperti pepatah mengatakan “Pembeli adalah raja”. Kebersihan juga menjadi hal yang penting untuk diperhatikan oleh para pedagang baik itu dari penyajian makanan dan minuman serta penataan buah-buahan dan sayur-mayur yang dijual di warung mobil. Cita rasa menjadi hal paling penting untuk diperhatikan, baik itu cita rasa makanan, minuman, buah-buahan, dan sayur-mayur yang dijual di warung mobil. Pedagang di warung mobil juga tidak boleh berubah cita rasa dagangan yang ditawarkan agar konsumen tidak berpindah tempat lain. Penggunaan sosial media tidak luput pula dilakukan oleh para pedagang warung mobil agar usaha yang mereka geluti bisa dikenal masyarakat. Adapun sosial media yang sering digunakan oleh pedagang untuk mempromosikan dagangannya yaitu *Facebook* (Fb).

## 2. Memilih Usaha Warung Mobil

Peluang usaha berdagang di mobil merupakan usaha yang banyak digeluti oleh masyarakat khususnya di Kecamatan Baruga Kota Kendari karena keuntungan yang didapat bisa membantu perekonomian keluarga. Kerja yang santai dan tidak membutuhkan tenaga yang ekstra serta jam kerjanya juga tidak membutuhkan waktu yang terlalu lama tergantung dagangan yang dijual, jika dagangan laku lebih cepat maka dapat dipastikan jam kerja untuk

berjualan bisa lebih cepat pula. Adapun waktu kerja yang dilakukan oleh para pedagang di warung mobil yang berada di Kecamatan Baruga Kota Kendari dapat dilihat ditabel berikut ini:

Tabel 1. Waktu kerja para pedagang warung mobil

No	Pedagang	Waktu Kerja
1	Pedagang Makanan	06:00 Pagi sampai 12:00 Siang
2	Pedagang Minuman	10:00 Pagi sampai 05:00 Sore
3	Pedagang Buah-buahan	09:00 Pagi sampai 10:00 Malam
4	Pedagang Sayur-sayuran	06:00 Pagi sampai 12:00 Siang

Sumber Data : Hasil penelitian di lapangan 2018

## 3. Klasifikasi Pedagang Warung Mobil di Kecamatan Baruga

### a. Pedagang Makanan

Pedagang makanan menjual barang dagangannya dengan menggunakan mobil baik mobil bak terbuka (*Pick Up*) atau mobil pengangkut barang maupun orang seperti mobil *avanza*, *xenia*, dan *brio*. Para pedagang ini menggunakan mobil untuk berjualan dengan cara meletakkan barang dagangannya di bagasi mobil, sedangkan untuk orang-orang yang datang membeli dan ingin makan ditempat mereka berdagang disediakan pula tenda payung yang cukup besar dengan dua sampai empat kursi plastik dan meja plastik untuk tempat meletakkan makanan yang dibeli dan siap untuk dimakan.

Sebelum memulai berjualan pedagang makanan menyimpan makanan di tempat yang sudah disediakan berbentuk kotak lalu menatanya di bagasi mobil. Ada pula yang disimpan di atas meja kotak berwarna putih yang telah diisi menu makanan yang dijual. Peralatan yang digunakan pedagang untuk berjualan yaitu tenda payung yang berukuran besar untuk melindungi pembeli dari panas ataupun hujan, serta meja dan kursi yang disediakan untuk pembeli yang ingin makan ditempat berjualan. Sedangkan untuk strategi penjualan yang dilakukan



pedagang yaitu dengan cara memasang baleho atau spanduk berukuran 1x1 meter yang dipajang di samping mobil, dan dalam pemilihan tempat untuk berjualan pedagang memilih di Kelurahan Wundudopi tepatnya di pelataran jalan atau di pinggir jalan, selain itu disediakan pula halaman parkir kendaraan yang luas dan bebas biaya parkir.

#### **b. Pedagang Minuman (ES)**

Tidak jauh berbeda dengan pedagang makanan, pedagang minuman es menjual dagangannya dengan menggunakan mobil bak terbuka (*Pick Up*), hal ini dilakukan agar bahan-bahan yang digunakan untuk membuat es berbagai varian dapat tersusun rapi dan mudah untuk diambil walaupun pada dasarnya mobil bak terbuka diperuntukan untuk mengangkut barang-barang baik itu barang rumah tangga, kayu, besi, batu dan lain sebagainya.

Penataan dagangan dilakukan dengan cara menyimpan bahan-bahan untuk membuat es kedalam wadah berbentuk bulat dan diletakkan di belakang bagasi mobil dengan rapi dan tersusun. Peralatan yang digunakan dalam berjualan yaitu gelas, sendok, piring atau mangkuk, meja, kursi, tisu, dan tenda payung. Adapun strategi penjualan yang dilakukan pedagang yaitu dengan cara memasang *baleho* atau spanduk dengan nama merek diambil dari nama anaknya serta pedagang pula menambahkan desain boneka dalam merek yang dia pakai agar pembeli tertarik untuk datang membeli.

Sedangkan untuk pemilihan tempat usaha pedagang memilih di Kelurahan Watubangga tepatnya di pelataran jalan antara kampus Universitas Sulawesi Tenggara (Unsultra) dan kampus Institut Agama Islam Negeri (IAIN). Fasilitas yang disediakan pedagang yaitu tempat yang bersih dan nyaman, air untuk mencuci tangan baik sebelum ataupun sesudah minum es, lahan parkir yang luas dan bebas biaya parkir serta ada pula fasilitas *wifi* atau internet.

#### **c. Pedagang Sayur-Mayur**

Lain halnya dengan pedagang makanan dan minuman yang berjualan di mobil, pedagang sayur-mayur juga banyak yang berjualan di mobil tidak terkecuali di Kecamatan Baruga. Para pedagang memilih usaha berdagang dengan mobil bak terbuka (*Pick Up*) karena mobil tempat yang lebih praktis dan mudah untuk berjualan. Penataan jualan juga cukup dilakukan dengan cara menyimpan di wadah berupa keranjang dan ada pula yang dibungkus kantong plastik. Sedangkan untuk peralatan yang digunakan yaitu pisau untuk mengiris atau memotong sayur, timbangan dan gunting. Adapun aktifitas jual beli yang dilakukan pedagang sayur-mayur yaitu dengan cara menetap dan ada pula yang berkeliling dari satu tempat ke tempat yang padat penduduk seperti kos-kosan dan perumahan BTN yang ada di Kecamatan Baruga.

#### **d. Pedagang Buah-buahan**

Berbeda dengan pedagang buah-buahan yang ada di Jl. Ahmad Yani Kota Kendari para pedagang berjualan secara teratur dan terorganisir serta cara dagangannya pula yaitu mendirikan lapak atau kios serta ada yang mendirikan rumah untuk tempat tinggal sekaligus untuk tempat berjualan buah-buahan. Sedangkan yang ada di Kecamatan Baruga, para pedagang buah-buahan lebih memilih untuk meninggalkan pasar dan berdagang di bahu jalan dengan menggunakan mobil sebagai media usahanya (warung mobil).

Eksistensi yang dilakukan oleh pedagang buah-buahan yang berjualan di mobil yaitu dengan cara menjual di sekitar Rumah Sakit Bahteramas. Dengan menjual berbagai macam buah-buahan maka pembeli langsung dapat memilih buah yang akan dibeli lagi tanpa harus pergi ke pasar buah yang ada di Jl. Ahmad Yani lagi yang jaraknya cukup jauh, terlebih lagi rata-rata yang membeli buah-buahan di warung mobil selain warga di sekitar Rumah Sakit Bahteramas ada juga para pembesuk pasien yang dirawat di Rumah Sakit Bahteramas.

Mobil yang digunakan untuk berju-

alan yaitu mobil bak terbuka (*Pick Up*) agar buah-buahan yang dijual seperti papaya, nanas, apel, jeruk, langsung dan semangka mudah dalam menata. Pedagang cukup membatasi buah-buahan dengan papan yang dibuat seperti meja dan ada pula yang digantung di langit-langit atap mobil tersebut, dan untuk peralatan yang digunakan yaitu kursi, meja, timbangan dan tenda payung berukuran besar. Sedangkan dalam berjualan strategi yang digunakan pedagang yaitu tetap menjaga kualitas buah-buahannya agar tetap segar dan jika ada beberapa buah yang kondisinya cepat membusuk seperti langsung dan pisang biasanya pedagang menjualnya dengan harga yang lebih murah, adapun untuk pemilihan lokasi pedagang memilih di Kelurahan Baruga tepatnya di pelataran jalan depan Rumah Sakit Bahteramas, pedagang juga tidak lupa untuk menyediakan lahan parkir yang cukup luas untuk kendaraan roda dua.

## **5. Izin Usaha warung Mobil**

### **a. SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan) dan SITU (Surat Izin Tempat Usaha)**

SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan) adalah surat izin untuk mendirikan usaha yang dikeluarkan instansi pemerintah melalui Dinas Perindustrian dan Perdagangan di wilayah yang sesuai dengan domisili perusahaan. Surat Izin Usaha perdagangan biasanya digunakan untuk menjalankan kegiatan usaha dibidang perdagangan barang atau jasa yang ada di Indonesia sesuai dengan KLUI “Klasifikasi Lapangan Usaha Indonesia”.

Sedangkan SITU (Surat Izin Tempat Usaha) yaitu setiap perusahaan atau usaha yang akan dijalankan oleh pemilik harus perlu mengurus surat izin tempat usaha demi keamanam dan kelancaran usahanya. SITU (Surat Izin Tempat Usaha) dikeluarkan oleh pemerintah kabupaten atau kotamadya, dalam berdagang di warung mobil harus memiliki surat izin tempat usaha karena para pedagang yang berjualan di pelataran jalan menggunakan sebagian bahu

jalan untuk berjualan dan itu sangat mengganggu tatanan Kota serta keindahan Kota

### **b. Hubungan Individual Pedagang dan Pemerintah**

Pedagang warung mobil yang tidak memiliki surat izin berdagang bisa tetap eksis hingga saat ini karena adanya beberapa faktor yaitu pemerintah kurang memperhatikan pedagang yang berjualan di warung mobil yang baru berkembang di Kota Kendari serta para pedagang tidak pernah terlambat untuk membayar iuran kepada Dinas Perhubungan dan Satuan Polisi Pamong Praja (Satpol PP).

Para pedagang warung mobil yang tidak mempunyai surat izin tempat usaha baik yang diurus di dinas perdagangan dan perindustrian dan di Kelurahan tempat mereka berjualan hanya membayar kepada petugas Dinas Perhubungan setiap hari dan Satuan Polisi Pamong Praja (Satpol PP).

## **6. Modal dan Penghasilan**

Berdagang di mobil memerlukan modal sendiri atau sumber tidak resmi yang cukup besar, dimana para pedagang yang menggunakan mobil sebagai media usaha. Modal yang cukup besar diperlukan terutama jika harus memulai usahanya dari awal yaitu jika harus membeli mobil dan peralatan lain yang dibutuhkan dalam berjualan sedangkan untuk pedagang yang sudah mempunyai mobil dan berjualan di warung mobil membutuhkan modal awal Rp.1.000.000,- sampai Rp. 2.000.000,- tergantung jenis dagangan apa yang akan dijual di warung mobil.

## **7. Reproduksi Budaya Usaha Warung Mobil Pada Pedagang Warung Mobil di Kecamatan Baruga Kota Kendari**

### **a. Melihat Dari Daerah Asal**

Daerah asal “penjual warung mobil merupakan” salah satu reproduksi budaya yang paling banyak digunakan oleh para pedagang dimana mereka melihat di daerah asal mereka sesuatu yang unik dan lebih

menarik sehingga mereka tertarik untuk membawa budaya tersebut ketempat tinggal mereka misalnya saja budaya berjualan di mobil ini. Pedagang warung mobil yang saat ini berjualan di pelataran jalan Kecamatan Baruga mereproduksi budaya menjual di mobil dari daerah asal dengan cara yang berbeda-beda.

#### **b. Belajar dari Teman**

Belajar atau mengikuti teman merupakan salah satu alasan untuk dapat mereproduksi budaya usaha warung mobil. Dimana para pedagang pemula yang akan berdagang dengan menggunakan mobil dapat melihat dan mempelajari bagaimana para pedagang yang lebih dulu memulai dan mengelola usaha mereka sehingga bisa eksis dan dikenal banyak orang.

#### **c. Melihat Penjual Lain yang Lebih Dulu Menggunakan Warung Mobil**

Arus globalisasi saat ini telah menimbulkan pengaruh terhadap perkembangan budaya bangsa Indonesia. Derasnya arus informasi dan telekomunikasi ternyata menimbulkan sebuah kecenderungan yang mengarah terhadap hal yang instan cepat dan mudah serta tidak mepuyai aturan apa-apa sama halnya dalam berdagang para pedagang khususnya warung mobil cenderung menggunakan mobil dalam berdagang dikarenakan tidak memiliki aturan yang menuntut mereka.

Adanya aturan yang menuntut dan mengatur mereka membuat mereka tidak bisa berbuat apa-apa dan taat pada aturan yang ada di pasar tempat yang disediakan pemerintah untuk berdagang namun seiring berkembang zaman dan kemajuan teknologi serta daya beli masyarakat yang semakin meningkat banyak para pedagang yang memilih untuk berdagang menggunakan mobil karena melihat dari daerah asal tempat penjual yang daerahnya lebih maju, melihat teman sepergaulan, dan dari orang lain yang lebih dulu memilih usaha warung mobil.

#### **D. PENUTUP**

Eksistensi pedagang warung mobil bisa terjadi karena adanya merek atau brand yang menarik, desain menarik, menampilkan manfaat produk, pelayanan yang sesuai keinginan pelanggan, kebersihan, cita rasa, dan media sosial. Selain karena faktor merek adanya hubungan individual pedagang dan pemerintah juga memperngaruhi eksistensi usaha warung mobil ini ditambah lagi tidak adanya izin usaha membuat para pedagang bebas untuk berjualan dan melakukan perlawanan dengan tidak lagi mengikuti aturan pemerintah untuk berjualan di pasar-pasar.

Keberadaan usaha warung mobil bisa eksis hingga saat ini karena para pedagang lebih memilih perdagang dengan menggunakan mobil dibandingkan berdagang di pasar, karena pasar tidak mempermudah mereka dalam berdagang terlalu banyak aturan yang harus dipatuhi oleh para pedagang terlebih lagi keuntungan yang didapat tidak sesuai dengan pendapatan.

Terjadinya reproduksi usaha warung mobil yaitu adanya pengalaman melihat dan meniru dari daerah asal para pedagang yang lebih dulu berkembang dibanding di daerah tempat mereka akan membuka usaha tersebut, belajar dari teman yang lebih dulu membuka usaha yang sama, dan melihat pedagang yang tidak mereka kenal yang lebih dulu berjualan dengan menggunakan mobil.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Asiyah, (2015). Pedagang Kaki Lima Membandel di Jawa Timur. *Jurnal Masyarakat dan Kebudayaan Politik Tahun 2012, Volume 25, Nomor 1: 47-55.*
- Barker, Chris. (2000). *Cultural Studies.* Yogyakarta:Sage Publications.
- Damsar.(2009).Pengantar Sosiologi Ekonomi. Jakarta: Kencana Prenata Media Group.
- Jayadinata, J.T.(1999).Tata Guna Tanah Dalam Perencanaan Pedesaan,



- Perkotaan dan Wilayah. Bandung: ITB.
- Maleong, L. Y.(1994).Metode Penelitian Kualitatif. Yogyakarta:Galang Press.
- Moleong, L. Y. (2005).Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: Remaja Rosdakrya.
- Spadley, James P.(1997). Metode Etnografi. Yogyakarta: Tiara Wacana.
- Gunartin. (2017). Penguatan UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa. Jurnal Pendidikan, Hukum dan Bisnis, 59-74.