

Laporan Riset Pertama RRJ

RRJ Pilot Research Report



Karet : Makan dan Minum di Kota

Karet: Eating and Drinking in the City

Makanan dan minuman; dua komponen utama kehidupan, sebuah pilihan yang masuk akal untuk memulai penelitian kami tentang kehidupan di perkotaan. Warga kota pada umumnya tidak memiliki kemampuan dan kesempatan untuk menghasilkan makanannya secara mandiri. Akibatnya, pertanyaan tentang dimana dan bagaimana mereka membeli makanan menjadi hal yang sangat penting bagi kelangsungan hidup mereka di kota.

Salah satu yang paling terkenal dari Jakarta adalah jajanannya, yang dijual di berbagai sudut jalanan kota. Penelitian dimulai dengan mengkaji ekonomi informal di Kampung Karet dan melihat keterhubungannya dengan kehidupan warga kota yang tinggal dan bekerja di wilayah tersebut.



peta lokasi penelitian karet dari google maps

Karet terletak di pusat kota dan dikelilingi oleh banyak sekali kantor-kantor besar. Diantara ratusan ribu orang yang bekerja disini, ada yang membawa bekal makan siang sendiri, dan ada pula yang memilih untuk membeli makan siang di sekitar tempat kerja mereka.

Penelitian lapangan kami lakukan di Kampung Karet selama beberapa minggu di tahun 2016 dan 2017, dengan fokus kegiatan untuk mempelajari keadaan harga jual rata-rata makanan di sektor informal, dan membandingkannya dengan harga jual rata-rata yang ditawarkan oleh tempat makan formal (restoran, cafe, dll).

Harga jual rata-rata dari satu menu makan siang standar dari penjual makanan informal adalah Rp. 13.000,-, sedangkan harga jual rata-rata satu menu makan siang standar di tempat makan formal sebesar Rp. 90.000,- (menu makan utama + minum). Ketika kita menghitung akumulasi pengeluaran yang ada, disimpulkan bahwa dengan asumsi 5 hari kerja dalam seminggu, seorang pekerja yang memilih untuk hanya makan siang di sektor informal rata-rata menghabiskan uang sebesar Rp. 260.000,- vs Rp. 1.800.000,- jika hanya makan siang di sektor formal. Dalam setahun, pekerja tersebut bisa menghemat hingga Rp. 18.500.000,-

Manfaat lain dari sistem ekonomi informal adalah lebih beragamnya pihak-pihak yang memperoleh manfaat dari kegiatan tersebut, diantaranya:

- Pedagang informal, khususnya pedagang asongan, memiliki pengetahuan yang dalam dan spesifik mengenai area operasionalnya. Mereka dapat berpindah tempat secara leluasa, mengikuti perubahan ritme kota guna memperoleh jumlah pembeli yang optimal, memberikan keuntungan maksimal dengan menekan pengeluaran yang tidak perlu melalui pelayanan di area dengan kebutuhan / permintaan pelanggan terbanyak. Beberapa pedagang yang kami wawancarai mengatakan bahwa setelah melayani makan siang di suatu tempat, di sore hari mereka berpindah ke tempat lain seperti dekat stasiun atau terminal guna menangkap kebutuhan makan malam dari pekerja yang dalam perjalanan pulang kantor.

- Penjual makanan harus memahami keinginan pembeli jika mereka ingin bertahan di pasar yang didominasi oleh permintaan pelanggan. Di Karet, para penjual menawarkan jasa pesan lebih awal via teks / whatsapp bagi pelanggan rutin, menghemat waktu tunggu bagi pelanggan tersebut untuk mengambil pesanan segera begitu tiba. Dampak positif juga berdampak bagi kantor tempat mereka bekerja, mengurangi potensi hilangnya waktu kerja produktif, dan memungkinkan adanya pemesanan secara komunal dengan mewakili proses pengambilan makanan ke salah satu orang diantara mereka.

- Pedagang sektor informal harus cermat mengamati fluktuasi harga dan melakukan penyesuaian yang diperlukan. Guna memperoleh pelanggan rutin, terkadang pedagang harus memberikan perubahan dadakan dalam komposisi makanan yang ditawarkan dalam rangka mencegah naiknya harga jual.

- Sebagai strategi tambahan, efisiensi operasional juga harus diperhatikan oleh pedagang sektor informal. Seorang pedagang terkadang harus memperkirakan akurasi jumlah bahan baku makanan yang diperlukan untuk operasional harian mereka, mengurangi potensi kerugian dari sisa bahan makanan yang terbuang. Efisiensi ini mengurangi tekanan terhadap harga jual, dengan kata lain... murah.

- Banyak diantara pedagang yang kami wawancarai menyatakan bahwa mereka tidak keberatan untuk bekerjasama dengan para pedagang lainnya dalam memberikan pelayanan terbaik bagi pelanggan. Sebagai contoh, seringkali pedagang perlu menukar atau meminjam uang receh dari pedagang lain agar bisa memberikan uang kembalian yang tepat bagi pelanggan yang membutuhkan, atau meminjam piring bersih, sendok, peralatan makan atau bahkan tenaga kerja tambahan dari pedagang lain yang lebih tidak sibuk. Semua hal ini berdampak pada optimalnya kualitas pelayanan bagi pelanggan.

- Tidak seperti pedagang sektor formal, pedagang sektor informal sangat jarang menerapkan monopoli ruang usaha. Artinya, mereka tidak keberatan berbagi ruang usaha dengan pedagang lain, menerapkan hubungan saling menguntungkan antar pedagang dan juga bagi pelanggan. Anda dapat membeli makanan dari sebuah warung atau vendor makanan dan memintanya untuk mengantarkan pesanan di ruang makan atau duduk warung yang lain. Tidak juga menjadi masalah jika anda hanya duduk dan menemani teman makan tanpa membeli apapun dari tempat teman anda membeli makanan. Keleluasaan ini memberikan pilihan yang lebih banyak dan nyaman bagi calon pembeli (individu maupun kelompok), terkait pilihan menu, harga, dan tempat.

What does this mean for Jakarta?

Mungkin kita sudah mengetahui murahness harga yang ditawarkan oleh sektor ekonomi informal. Yang seringkali tidak kita ketahui adalah kerumitan sistem / jaringan yang menyokong terjadinya aktifitas tersebut.

Strategisnya lokasi Kampung merupakan komponen paling penting dari model bisnis informal. Ruang kota ini memberikan akomodasi dengan harga terjangkau, ketersediaan bahan mentah dan jasa penyokong lainnya bagi pedagang makanan. Semua manfaat tersebut menjadi manfaat penting bagi pelanggan, sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya. Pedagang informal, pada umumnya tidak bisa bertempat tinggal jauh dari lokasi mereka berdagang, diantaranya disebabkan oleh mobilisasi peralatan dagang (misalnya : gerobak), juga kesegaran bahan dan produk makanan yang kadang tidak bisa tahan lama. Di sisi lain, adanya pilihan harga yang lebih murah bagi konsumen memberikan tekanan terhadap sektor formal untuk tidak menjual dengan harga yang terlalu tinggi. Jadi, meskipun kamu belum tentu ikut makan minum di sektor informal, dan setiap hari hanya makan di restoran 'resmi', kamu juga ikut menikmati dampak positif dari keberadaan sektor informal tersebut. Tanpa adanya ruang terpadu antara sektor ekonomi formal dan informal, semuanya akan merugi.

Kesimpulannya, terdapat perbedaan signifikan antara sektor ekonomi formal dan informal. Satu pihak memprioritaskan keuntungan maksimal, pertumbuhan ekonomi, dan investasi dengan meneruskan biaya-biaya yang ditimbulkan ke harga produk atau yang dibayar oleh konsumen. Yang satunya lagi, tidak kalah pentingnya, menerapkan model bisnis alternatif yang menerapkan keragaman jenis dan jumlah penjual (polyopoly - lawan jenis dari monopoly), memberikan manfaat besar bagi pelanggan / konsumen dan menjadikan bisnis tersebut lebih lestari (sustainable) dalam jangka panjang.

Hubungan simbiosis diantara dua sektor ekonomi ini teramat penting bagi keseharian jutaan warga kota Jakarta, meskipun seringkali keberadaan dan nilai penting dari hubungan ini tidak sepenuhnya disadari. Penelitian yang diselenggarakan oleh RRJ akan berusaha menemukan, memetakan dan mengkaji kerumitan hubungan ini guna membangun pemahaman yang lebih baik atas kota yang kita huni ini.

Kami selalu menerima masukan bagi agenda riset dan kumpulan data kami. Jika kamu ingin terlibat dalam kegiatan kami, melalui pengkajian jejaring penyediaan makanan (formal maupun informal) di wilayahmu, silahkan hubungi kami.

**untuk data lebih lengkap, silahkan kunjungi www.rameramejakarta.com, angka bisa saja disederhanakan untuk kemudahan perhitungan.*

RRJ Pilot Research Report* - Karet: Eating and Drinking in the City

Food and drink; they are the most basic components of life, and for our research on the living city it makes sense to begin with a focus here. Urban citizens, for the most part, do not have independent access to fresh food because land space is valued primarily for residential development, so the question of where to buy food and drink is a central component of our lives in the city.

Jakarta is well known for its street food, and vendors can be seen crowding streets wherever people gather to sell all kinds of meals, drinks and snacks. Our research pilot study will examine this informal economy in the Karet neighbourhood and its relationship to the lives of people who live and work there.



Karet study site courtesy of google maps

Karet is a central district with many large office buildings, and while some may choose to prepare food at home and bring it with them to work, for most the long, crowded commute from affordable residential areas (discussed elsewhere in our research) makes transporting a substantial meal a big challenge. Therefore, the vast majority of urban workers purchase lunch from the area surrounding their workplace.

Our field research in Karet over several weeks in 2016 and 2017 examined the pricing and services of informal traders, and compared these with the options offered by formal, regulated businesses in the same area. The first point of comparison was the price for an average meal across a selection of different traders, and the results have a clear significance for an average city-worker.

The average price of a single meal from an informal vendor in Karet was IDR13.000,

compared with the average formal eatery price of IDR90.000. When calculated for a typical 5-day working week the average monthly total was IDR260.000 vs IDR1.800.000 respectively. A typical city-worker purchasing one meal a day close to their office is therefore able to benefit from annual savings of IDR18.500.000 on average

Informal business strategies

In addition to price advantages, which may be more familiar to all of us, the informal economy supports city living in a variety of ways. These innovative business strategies will be explored in depth in our Profile series No1 (Pedagang Kaki Lima), but several key features will be briefly outlined below.

- Informal traders, and particularly mobile vendors, typically demonstrate a deep understanding of the areas in which they operate. They are able to move with the daily rhythm of city life to reach the most customers, maximising profits while keeping costs low by always servicing the areas they are most in demand. Several vendors we interviewed informed us that after the lunch 'shift' they would relocate to a different area in order to serve the evening commute.
- Vendors must also be very aware of customer preferences if they are to compete in a supply-dominated marketplace, and in Karet many informal businesses offer an SMS ordering service, improving the speed at which freshly prepared food can be collected by customers. This helps maintain smooth working hours in nearby offices, and allows a single individual to collect food for an entire team of professionals.
- Informal traders must closely monitor price fluctuations and administer their businesses accordingly. In order to ensure sustainable repeat custom, many will make minute changes to the composition of their dishes, allowing them to absorb any increased costs instead of passing them onto the customer.
- In addition to a long-term strategy of sustainable custom, informal traders are also adept at implementing efficiency in their businesses. A single trader will usually be able to predict with astonishing accuracy the volume of custom they will receive in a single day. As such, they are able to minimise wasted materials and pass these efficiency savings on to customers in the form of lower prices.
- Many of the traders we interviewed demonstrated a high willingness to cooperate with others in the area for customer interests. During our field research we observed potential rivals cooperating to provide correct change for customers (sometimes even borrowing money to do so), asking for help from a less busy vendor or the local community and supplying one another with clean dishes when required. All of these contribute to a better, faster customer experience during lunch time.
- Unlike formal businesses, informal traders typically do not establish spatial monopolies. This means they are willing to share space with other traders for mutual benefit and customer satisfaction. One trader may serve an individual sitting with a group at another cart or warung, just as they may tolerate a non-customer occupying their space. As well as improving the customer

experience this also provides a wide range of choice for individuals, who can choose between a variety of dishes in the same area depending on price, preference or preparation time, while retaining the social dining experience.

What does this mean for Jakarta?

We are all probably aware of the low-cost food provided by the informal economy, but may be less aware of the complex networks which have developed around these activities.

Kampung proximity is a fundamental component of the informal business model. These urban spaces provide cheap accommodation, raw materials and supporting services to food vendors, who are then able to pass these benefits on to their customers as outlined above. Proximity to central, busy areas is particularly vital since a majority of informal traders can or will not travel long distances to reach customers, perhaps because their cart is difficult to move, or because it will compromise the freshness and quality of their products. Similarly, supply and demand tells us that low-cost alternatives exert a downwards pressure on prices from formal sector competitors, so even if you never use informal vendors yourself, you may still benefit from their presence nearby! Without mixed-income spaces, in which the informal and formal economies meet, communities operating on both sides will suffer.

While the kampung economy clearly benefits from a busy trade in informal food and drink, the formal economy does too. A potential average saving of IDR18.500.000 can be the difference between financial security and poverty for an individual, often amounting to several months' income. Without informal food vendors, larger formal businesses, some of which may employ several thousand people, must account for this lost income by increasing wages or risk losing employees. When accounting for the large numbers of professionals working in Karet, the informal economy can be seen as working in symbiosis with formal enterprises in keeping costs low, providing necessary services for employees at a low cost in ways which the formal economy would struggle to replicate. When one considers the number of urban professionals across Jakarta, stability in the informal economy may well be significant for the national economy.

In conclusion, there are significant structural differences between the formal and informal sector economies. One must always seek to maximise profits, generating economic growth and investment by passing many costs on to potential customers. The other, no less significant, employs an alternative business model in which a supply-side surplus ensures maximum benefits for customers in exchange for reduced competition and more sustainable long-term business. The symbiotic relationship between these two different economic sectors is critical to daily life for millions of people in Jakarta, although we may not yet fully understand the depth and importance of this interaction. RRJs ongoing research agenda will attempt to identify, map and examine this complex relationship to build a more complete understanding of the city in which we live.

We are always looking for contributions to our research agenda and data sets, so if you would like to get involved by examining the formal and informal food networks in your area of work or residence please contact us.

*for full data please visit www.rameramejakarta.com, figures may be rounded for ease of calculation.