

MODAL SOSIAL PEDAGANG KELILING DI KELURAHAN PEBATUAN KOTA PEKANBARU

Oleh: Rotua Fransiska Simanungkalit
E-mail: rotuafransiska98@gmail.com
Dosen Pembimbing: Indrawati
E-mail: indrawati@lecturer.unri.ac.id

Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Riau
Kampus Bina Widya, Jalan H.R Soebrantas KM. 12,5 Simpang Baru
Pekanbaru 28293 Telp/Fax. 0761-63277

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan pada pedagang keliling di Kelurahan Pebatuan Kota Pekanbaru dengan tujuan mengetahui bagaimana modal sosial dan kontribusi menjadi pedagang keliling bagi perekonomian keluarga. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Subyek dalam penelitian ini berjumlah 6 orang. Teknik penentuan informan yaitu dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah pengambilan subyek dengan menetapkan ciri-ciri khusus yang sesuai dengan tujuan penelitian sehingga diharapkan dapat menjawab permasalahan penelitian. Dalam pengumpulan data, peneliti menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Teori yang digunakan adalah teori modal sosial yang terdiri dari jaringan sosial, norma sosial dan kepercayaan. Hasil dari penelitian ini adalah bahwa modal sosial sangat penting dalam menjalankan usaha berdagang keliling dan kelancaran seperti jaringan yang dapat membantu untuk memperlancar usaha mereka. Norma sosial yang menjadi patokan dan membuat mereka lebih terarah. Kepercayaan yang memudahkan mereka dalam membeli barang ke pemasok dan dalam proses transaksi dengan pelanggan. Dengan adanya modal sosial seperti jaringan, norma dan kepercayaan tersebut mempermudah usaha mereka karena dalam mengelola usaha dilakukan secara bersama-sama dan rasa kepercayaan yang terjalin. Selama menjadi pedagang keliling terdapat pendapatan yang dijadikan sebagai kontribusi untuk perekonomian keluarga. Kontribusi tersebut berupa hasil yang digunakan untuk keperluan sehari-hari.

Kata Kunci : Modal Sosial, Pedagang Keliling

SOCIAL CAPITAL OF TRAVELLING TRADERS IN PEBATUAN VILLAGE, PEKANBARU CITY

***By: Rotua Fransiska Simanungkalit
E-mail: rotuafransiska98@gmail.com
Supevisor: Indrawati
E-mail: indrawati@lecturer.unri.ac.id***

*Departement of Sociology
Faculty Social And Political Sciences
Universitas Riau
Campus of Bina Widya At HR Soebrantas Street Km. 12,5 Simpang Baru
Pekanbaru 28293 Phone/Fax 0761-63277*

ABSTRACT

This research was conducted on traveling traders in Kelurahan Pebatuan, Pekanbaru City with the aim of knowing how social capital and contributions become traveling traders for the family economy. This research uses descriptive qualitative research methods. The subjects in this study were 6 people. The technique for determining informants is to use techniques purposive sampling. Purposive sampling is taking the subject by specifying special characteristics in accordance with the objectives of the study so that it is expected to answer the research problem. In collecting data, researchers used observation, interview and documentation techniques. The theory used is the theory of social capital consisting of social networks, social norms and beliefs. The results of this study are that social capital is very important in running a mobile and smooth trading business such as networks that can help to expedite their businesses. Social norms that become a benchmark and make them more directed. Trust that makes it easy for them to buy goods to suppliers and in the transaction process with customers. With the existence of social capital such as networks, norms and beliefs it makes it easier for their businesses because in managing the business they are carried out together and a sense of trust is established. While being a traveling merchant, there is income that is used as a contribution to the family economy. The contribution is in the form of results which are used for daily needs.

Keywords: Social Capital, Travelling Traders

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan yang terjadi didalam masyarakat memberikan dampak dan membawa banyak perubahan, baik dalam pola kehidupan dan juga kebutuhan masyarakat. Manusia sebagai makhluk sosial atau sebagai manusia yang bermasyarakat, pastinya itu butuh dengan adanya makhluk lain dalam melakukan kegiatan sehari-harinya. Untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan itu setiap manusia melakukan transaksi ekonomi untuk memenuhi kebutuhannya sehari-hari (Pratiwi 2013:1).

Dimana setiap masyarakat harus mampu mempertahankan kehidupannya dengan memanfaatkan segala hal yang ada dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Pedagang keliling merupakan sektor informal yang menjajakan kebutuhan sehari-hari seperti sayur-sayuran, ikan, daging, buah-buahan, bumbu dapur, dan lainnya. Pedagang keliling menggunakan keranjang khusus yang diletakkan di sepeda motornya untuk menjajakan dagangannya. Bukan hanya pasar tradisional pasar modern, “pasar kaget”, terdapat pula kios-kios kelontong yang juga menjual barang-barang kebutuhan sehari-hari.

Di Kelurahan Pebatuan terdapat lebih kurang 100 kios kelontong. Oleh karena itu pedagang keliling adalah salah satu sector informal yang memiliki banyak persaingan, dalam hal nya kebutuhan barang dan keefektifan dalam menjajakan barang dagangannya, dengan kata lain memiliki banyak kerugian dibandingkan dengan sektor informal lainnya. Tetapi fenomena yang terjadi didalam masyarakat didapat bahwa pedagang keliling tetap menjalankan usahanya dalam waktu bertahun-tahun. Kegiatan sebagai pedagang keliling pada intinya untuk memenuhi kebutuhan individu maupun keluarga. Kondisi ini semakin meningkatkan pemikiran bahwa dengan berdagang keliling dapat memenuhi

kebutuhan keluarganya. Kontribusi menjadi pedagang keliling tentunya akan memberikan dampak bagi keliling. Kontribusi ini digunakan pedagang untuk keperluan sehari-hari seperti kebutuhan dapur, keperluan sekolah anak, dan untuk sebagai modal kembali berdagang dihari berikutnya. Kontribusi menjadi pedagang keliling bagi ke enam informan, dijadikan sebagai penghasilan utama dan penghasilan alternatif atau sebagai usaha sampingan untuk membantu perekonomian keluarga.

Dari hasil penelitian yang peneliti lakukan ditemukan lebih kurang terdapat 6 pedagang keliling di Kelurahan Pebatuan. Pedagang keliling tersebut menggunakan keranjang yang sudah di sesuaikan dengan motornya, dan ada pula pedagang yang menambahkan rak- rak kecil untuk tempat menaruh dagangannya. Barang yang di jajakan para pedagang keliling ini juga berupa kebutuhan sehari-hari. Seperti, sayur-sayuran, ikan segar, daging ayam, kue basah, kerupuk, dan bumbu-bumbu dapur.

Alasan peneliti ingin meneliti pedagang keliling karena ditengah banyaknya persaingan dalam berjualan seperti di pasar, dan di toko kelontong yang sudah menjamur, tetapi pedagang keliling tetap menjaga eksistensinya. Pedagang keliling harus memiliki modal sosial yang baik agar tetap mempertahankan dagangan serta untuk memenuhi kebutuhan hidup setiap harinya. Selain itu, peneliti juga berkeinginan untuk melihat bagaimana modal sosial pedagang keliling di Kelurahan Pebatuan Kota Pekanbaru.

1.2 RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian yang dijelaskan di atas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana modal sosial dikalangan pedagang keliling di Kelurahan Pebatuan Kota Pekanbaru?

2. Bagaimana kontribusi pedagang keliling terhadap pendapatan keluarga?

1.3 Tujuan penelitian

Berdasarkan permasalahan di atas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui modal sosial dikalangan pedagang keliling di Kelurahan Pebatuan kota Pekanbaru.
2. Untuk mengetahui kontribusi pedagang keliling terhadap pendapatan keluarga?

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil-hasil penelitian ini diharapkan sangat bermanfaat, antara lain :

1. Secara teoritis, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua elemen untuk mengembangkan ilmu pengetahuannya dalam dunia perekonomian berkaitan tentang modal sosial masyarakat.
2. Secara praktis, diharapkan penelitian ini menjadi sumbangan pikiran bagi pemerintah setempat untuk dijadikan landasan dalam pengambilan kebijakan dalam pengembangan masyarakat.

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 SEKTOR INFORMAL

Istilah sektor informal biasanya digunakan untuk menunjukkan sejumlah kegiatan ekonomi yang berskala kecil. Tetapi akan menyesatkan bila disebutkan perusahaan berskala kecil, karena sektor informal dianggap sebagai suatu manifestasi situasi pertumbuhan kesempatan kerja di negara sedang berkembang, karena itu mereka yang memasuki kegiatan berskala kecil ini di kota, terutama bertujuan untuk mencari kesempatan kerja dan pendapatan daripada

memperoleh keuntungan. Sektor informal di kota harus dipandang sebagai unit-unit berskala kecil dalam produksi dan distribusi barang-barang yang masih dalam suatu proses evolusi daripada dianggap sebagai sekelompok perusahaan yang berskala kecil dengan masukan-masukan(*input*) modal dan pengelolaan yang besar (Manning 1991:90).

Menurut Sethuraman mendefinisikan sektor informal secara umum adalah sektor informal terdiri dari unit usaha berskala kecil yang memproduksi, mendistribusi barang dan jasa dengan tujuan pokok menciptakan kesempatan kerja dan pendapatan bagi dirinya masing-masing serta dalam usahanya itu sangat dibatasi oleh faktor modal maupun keterampilan.

2.2 TEORI MODAL SOSIAL

Konsep modal sosial melalui tulisan Coleman pada tahun 1988 yang ditulis pada jurnal *American Journal Of Sociology*, yang berjudul "social capital in the creation of human capital" yang meyakinkan semua pihak bahwa Colemanlah ilmuwan pertama yang memperkenalkan konsep modal sosial (Kimbal 2015:19).

Dimana definisi modal sosial sebagai "jaringan- jaringan, nilai-nilai, dan kepercayaan yang timbul di antara para anggota perkumpulan, yang memfasilitasi koordinasi dan kerjasama untuk manfaat bersama. Modal sosial sebagai sumber penting bagi para individu dan dapat sangat mempengaruhi kemampuan mereka untuk bertindak dan kualitas kehidupan yang mereka rasakan. bahwa modal sosial memudahkan pencapaian tujuan yang tidak dapat dicapai tanpa keberadaannya atau dapat dicapai hanya dengan kerugian yang lebih tinggi.

2.3 UNSUR-UNSUR MODAL SOSIAL

2.3.1 Jaringan

Pada dasarnya jaringan sosial terbentuk karena adanya rasa saling tahu,

saling menginformasikan, saling mengingatkan, dan saling membantu dalam melaksanakan ataupun mengatasi sesuatu. intinya, konsep jaringan dalam capital social menunjuk pada semua hubungan dengan orang atau kelompok lain yang memungkinkan kegiatan dapat berjalan secara efisien dan efektif (Lawang, 2004 : 50-51).

Pada dasarnya jaringan sosial terbentuk karena adanya rasa saling tahu, saling menginformasikan, saling mengingatkan, dan saling membantu dalam melaksanakan ataupun mengatasi sesuatu. intinya, konsep jaringan dalam capital social menunjuk pada semua hubungan dengan orang atau kelompok lain yang memungkinkan kegiatan dapat berjalan secara efisien dan efektif.

Terjalin jaringan terhadap petani kepada agen, agen ke pedagang kemudian pedagang ke pelanggan. Yang dimana antara pihak satu dan lainnya saling menguntungkan dan bekerja sama demi mencapai keuntungan perorangan. Dalam sistem ini sangatlah mempengaruhi dan saling membutuhkan kerjasama antar petani ke agen kemudian agen ke pedagang kemudian ke pelanggan saling berinteraksi dalam hal penyuplay sayur. Contoh di lapangan yang terjadi ialah dimana jika terjadi kurangnya pasokan maka si agen akan memberikan konformasi kepada pedagang dan pedagang yang di lapangan yang kontak langsung kepada konsumen memberi konfirmasi bahwa sayur yang di inginkan konsumen tidak ada. Masalah ini sering terjadi dan penyelesaiannya dengan beralih ke jenis sayuran atau barang dagangan yan lain.

Jaringan sosial juga dapat dibentuk karena berasal dari daerah yang sama, kesamaan kepercayaan politik atau agama, hubungan genealogis dan lain-lain (Kimbal 2015:27). Begitu juga dengan Pedagang keliling di Kelurahan Pebatuan Kota Pekanbaru ini yang memiliki jaringan sosial, yang terbentuk karena berasal dari daerah dan suku yang

sama dan mempunyai perasaan simpati yang sama (jaringan informal), yaitu kelompok suku batak yang merupakan agen atau penyalur yang berjualan di pasar da nada pula yang merupakan petani yang bersuku batak yang merupakan penyedia bahan seperti sayur-sayuran yang ditanam di kebun mereka sendiri. Dengan demikian jaringan utama sangat diperlukan dalam proses bertahan hidup seorang pedagang keliling.

2.3.2 Kepercayaan

Kepercayaan (*trust*) merupakan salah satu unsur dari modal sosial Kepercayaan selalu mengandung kobotasi keyakinan di tengah- tengah berbagai akibat yang serba mungkin, apakah dia berhubungan dengan tindakan individu atau dengan beroperasinya sistem (Damsar, 2009: 186).

Kepercayaan memperbesar kemampuan manusia untuk bekerjasama, bukan didasarkan atas kalkurasi rasional kognitif tetapi melalui pertimbangan dari suatu ukuran penyangga antara keinginan yang dibutuhkan dan harapan yang mungkin secara parsial akan mengecewakan. Berdagang terjalin sistem kepercayaan terhadap pemasok dan pedagang, pemasok kepada agen, agen dan pemasok ke pedagang kemudian pedagang ke pelanggan. Yang dimana para pemasok sudah mengenal agen yang menerima atau menampung hasil panen, yang sebelumnya sudah terjadi interaksi antara agen dan pemasok yang berwujud rasa percaya kualitas dan hasil panen yang telah di sepakati antara kedua belah pihak. Kemudian agen terjun kepasar dan membagikannya kepada pedagang, dalam prosesnya sendiri agen memberi kepercayaan kepada pedagang untuk dapat mengambil sayur dari agen tanpa membayar uang kes terlebih dahulu sebelum pedagang menjual sayurnya kepada konsumen. Dalam sistem kepercayaan ini terjalin hubungan dan relasi. Setelah itu pedagang memiliki relasi kepada pelanggan tetapnya agar jualannya terjual dan dapat mengambil kembali

kepada agen dan membayar hutang barang yang sebelumnya.

Kepercayaan (*trust*) juga diperlukan dalam pedagang keliling di Kelurahan Pebatuan, karena dengan adanya kepercayaan ini, maka akan terjalin suatu kerjasama yang baik, tidak ada kecurigaan antara sesama pedagang keliling maupun konsumen. Kepercayaan antara pedagang keliling dengan konsumen pedagang keliling di Kelurahan Pebatuan terjalin karena adanya interaksi dan hubungan erat yang terjalin. Kepercayaan tersebut dapat terlihat dari konsumen yang masih tetap membeli dagangan pedagang keliling.

2.3.3 Norma Sosial

Norma terdiri dari pemahaman-pemahaman, nilai-nilai, harapan-harapan dan tujuan-tujuan yang diyakini dan dijalankan bersama oleh sekelompok orang. Norma adalah suatu perangkat agar hubungan di dalam suatu masyarakat terlaksana sebagaimana yang diharapkan.

Norma-norma mengalami proses pelembagaan atau melewati suatu norma kemasyarakatan yang baru untuk menjadi bagian dari salah satu lembaga masyarakat sehingga norma tersebut dikenal, diakui, dihargai, dan kemudian ditaati dalam kehidupan sehari-hari.

Norma-norma dibangun dan berkembang berdasarkan sejarah kerjasama di masa lalu dan diterapkan untuk mendukung iklim kerjasama (Kimbal 2015:32).

Salah satu norma sosial yang diterapkan dalam usaha menjual sayur keliling disini adalah aturan tidak tertulis, aturan-aturan yang secara tidak sadar telah dijalankan bersama oleh penjual jamu keliling. Contohnya aturan tempat untuk pedagang keliling, dengan adanya aturan tersebut, pedagang keliling dapat dengan mudah menjual barang dagangannya karena sudah ada norma yang mengaturnya. Contoh lain adalah adanya kebiasaan para pedagang saling bersosialisasi dan berkomunikasi. Dan

yang paling utama demi menjaga hubungan baik di perlukannya tata kelakuan yang baik dalam berdagang. Norma yang mengikat dalam berinteraksi dengan pelanggan maupun agen. Para pedagang menjaga kepercayaan dan kebiasaan mereka saat berdagang contohnya saat pedagang berjualan dan pelanggan datang, si pedagang sudah mengetahui apa yang akan di persiapkan untuk si pelanggannya. Dalam kejadian ini sudah terjadi kepercayaan dan kenyamanan antar pedagang dan si pelanggan, begitu juga sebaliknya antara pedagang dengan agen.

2.3.4 Pedagang Keliling

Karakter utama dari pedagang keliling adalah:

1. Mengusahakan agar barang dagangannya habis terjual pada hari itu juga. Hal ini karena dagangannya bersifat tidak tahan lama atau jumlahnya sedikit hingga diharapkan ada perputaran modal. Akibatnya pedagang keliling akan berusaha sedekat mungkin dengan calon pelanggannya.
2. Bekerja setiap hari selama kondisinya memungkinkan.
3. Biasanya menjual kebutuhan sehari – hari seperti sayur-sayuran, berbagai jenis ikan segar, bumbu dapur, buah-buahan seperti pisang dan papaya, kerupuk dan kue basah lain. Dan pula ditambahkan dengan barang dagangan yang merupakan pesanan pelanggan.
4. Cara penyajian dan pengemasan barang sangat sederhana. Pengemasan cenderung meninggalkan sampah dan menurunkan kualitas produk baik secara fisik maupun estetika.
5. Harga yang ditawarkan dengan kondisi komoditi, dagangan dan waktu berdagang serta

kelangkaan barang serta daya tawar menawar

Metode Penelitian

3.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah syarat utama dalam melakukan suatu penelitian. Lokasi yang dijadikan peneliti sebagai wilayah penelitian adalah di Kelurahan Pebatuan Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. Alasan peneliti mengambil lokasi ini adalah karena masih ada pedagang keliling meskipun banyak terdapat “pasar kaget”, dan kedai-kedai kelontong di wilayah ini.

3.2 Subyek Penelitian

Subyek penelitian dipilih oleh penulis yaitu subyek yang dianggap dapat menguasai dan bisa menjawab masalah yang ingin diteliti. Jumlah pedagang keliling yang berada di Kelurahan Pebatuan sebanyak 12 orang. Teknik yang digunakan adalah teknik purposive sampling. Purposive sampling adalah pengambilan subyek penelitian yang dilakukan dengan sengaja, dimana sesuai dengan persyaratan informan yang di perlukan. Dari 12 pedagang keliling yang peneliti temui dilapangan, terdapat 6 pedagang yang sesuai dengan kriteria yang dibuat oleh peneliti.

Adapun proses penentuan subjek adalah :

- Pedagang Keliling yang berdomisili di Kelurahan Pebatuan
- Telah menjadi pedagang keliling lebih dari satu tahun
- Sudah berkeluarga

3.3 Teknik Pengumpulan Data

3.3.1 Observasi

Observasi adalah salah satu cara pengambilan data dilapangan dengan melakukan pengamatan langsung dilapangan mengenai fenomena yang berhubungan dengan penelitian ini. Observasi ini meliputi aktivitas pedagang keliling dalam berdagang, aktivitas

pedagang dalam membeli barang di pemasok/agen, dan aktivitas pedagang dalam transaksi jual beli dengan pelanggan, melalui cara ini akan dicatat semua hasil pengamatan yang diperoleh dengan mempertimbangkan aspek-aspek yang di teliti.

3.3.2 Wawancara

Selain menggunakan observasi, penulis juga akan melakukan wawancara secara mendalam karena wawancara salah satu teknik terbaik untuk mendapatkan data pribadi dan dapat dijadikan pelengkap teknik pengumpulan data lainnya. Wawancara dilakukan untuk memperoleh jawaban langsung dan gambaran yang lebih luas tentang masalah yang diteliti yaitu:

- a. Nama, umur, pendidikan terakhir, alamat, status perkawinan, penghasilan perbulan, dan lama berdagang keliling.
- b. Modal sosial Pedagang Keliling Di Kelurahan Pebatuan Kota Pekanbaru
- c. Kontribusi pedagang keliling terhadap pendapatan pedagang keluarga.

3.3.3 Dokumentasi

Menurut Moleong (2006: 216-217) dokumen adalah bahan tertulis ataupun film, lain dari record, yang tidak dipersiapkan karena adanya permintaan seorang peneliti. Dokumen digunakan dalam penelitian sebagai sumber data karena dalam banyak hal dokumen sebagai sumber data dimanfaatkan untuk menguji, menafsirkan, bahkan untuk meramalkan. Dalam penelitian ini mengambil dokumentasi berupa video-video serta foto-foto yang diambil peneliti pada saat pedagang keliling melakukan aktivitas dari membeli barang dari pemasok hingga pada saat menjajakan barang dagangannya

3.4 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian kualitatif mencakup transkrip hasil wawancara,

reduksi data dan menarik kesimpulan. Dari hasil analisis data yang kemudian dapat ditarik kesimpulan. Berikut ini adalah teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti:

1. Reduksi Data

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstraksian, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Kegiatan reduksi data berlangsung terus-menerus, terutama selama proyek yang berorientasi kualitatif berlangsung atau selama pengumpulan data. Selama pengumpulan data berlangsung, terjadi tahapan reduksi, yaitu membuat ringkasan, mengkode, menelusuri tema, membuat gugus-gugus, membuat partisi, dan menulis memo.

2. Menarik Kesimpulan

Kegiatan analisis kedua adalah menarik kesimpulan dan verifikasi. Ketika kegiatan pengumpulan data dilakukan, seorang penganalisis kualitatif mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan, pola-pola, penjelasan, alur sebab akibat, dan proposisi. Kesimpulan yang mula-mulanya belum jelas akan meningkat menjadi lebih terperinci.

Hasil dan Pembahasan

4.1 Jaringan

4.1.1 Jaringan Pedagang keliling dan pemasok

Jaringan pemasok barang merupakan salah satu jaringan yang sangat penting, karena dengan adanya jaringan pemasok barang, pedagang keliling dapat dengan mudah mendapatkan jenis barang yang diinginkan. Dengan harga yang cukup murah, maka modal yang

dikeluarkan pedagang keliling tentu lebih sedikit, apalagi dengan banyaknya jenis barang yang dibutuhkan untuk dijual lagi. Dari jenis sayuran, jenis ikan segar atau ikan basah, jenis buah, jenis bumbu dapur, jenis kue-kuean dan jenis lainnya.

Jaringan pemasok ke 6 informan merupakan pemasok yang berlokasi di Pasar Pusat dan di Pasar Kodim. Jaringan yang terbentuk karena adanya saling membutuhkan satu sama lain antar pemasok dan pedagang keliling. Disisi lain ada pedagang yang menjadi langganan pemasok dikarenakan adanya kesamaan marga atau berasal dari daerah yang sama. Alasan lain mengapa jaringan terbentuk juga karena adanya sifat kekeluargaan dan keinginan untuk saling tolong menolong antar pemasok dan pedagang. Contohnya tetangga atau langganan informan yang menitipkan dagangannya kepada Informan. Dan informan menjadi langganan pemasok dikarenakan terjalinnya komunikasi yang baik dan terjadinya konsistensi baik dalam harga barang dan juga jumlah timbangan barang. Jaringan pemasok barang merupakan unsur terpenting untuk mempertahankan kelangsungan dagang pedagang keliling.

4.1.2 Jaringan Antara Pedagang dengan Pelanggan

Pelanggan atau pelanggan adalah kunci berhasil atau tidaknya suatu usaha, jika tidak ada pelanggan maka suatu usaha tidak akan berjalan dan pada akhirnya usaha tersebut akan bangkrut. Begitu pula dengan usaha berdagang keliling, usaha ini tidak akan berjalan tanpa adanya pelanggan. Pedagang di Kelurahan Pebatuan memiliki jaringan pelanggan, jaringan inilah yang membuat para pedagang bertahan hingga bertahun-tahun. semua informan memiliki jaringan terhadap pelanggan. Setiap informan memiliki pelanggan tetap yang berbeda-beda. Pelanggan tetap ataupun pelanggan yang hanya sekali berdagang sangat membantu informan dalam memenuhi kebutuhan mereka. Apabila pelanggan

tidak datang, maka pemasukan pedagang berkurang. Oleh karena itu pedagang keliling berusaha untuk mempertahankan pelanggan tetapnya agar terus menjadi langganannya.

4.2 Norma Sosial

4.2.1 Norma Antara Pemasok/agen dengan Pedagang Keliling

Norma sosial yang diterapkan yaitu norma tidak tertulis, norma yang secara tidak sadar telah dipahami dan dijalankan oleh pemasok/agen dan pedagang keliling. Dalam membeli barang dagangannya kepada pemasok/agen, pedagang keliling sangat memperhatikan kualitas barang. Barang yang berkualitas dipilih merupakan barang yang dipilih langsung oleh pedagang keliling saat proses pelangganan barang.

Norma dalam proses pelangganan barang dagangan terbentuk secara pribadi, pemasok/agen dan pedagang keliling memiliki norma atau aturan sendiri yang secara tidak sadar terjadi. Norma membeli barang dari pemasok bisa dilihat dari bagaimana pedagang mencari kualitas barang yang terbaik, karena akan dijual lagi oleh pedagang keliling. Harga merupakan hasil kesepakatan bersama antara pemasok/agen dan pedagang keliling. Jika terjadi perubahan harga maka pemasok/ mengkomunikasikan kepada pedagang keliling. Begitu pula mengenai kualitas barang. Bila barang yang dibutuhkan oleh pedagang keliling tidak tersedia maka pedagang keliling berhak mencari barang ke tempat pemasok/agen lain. Norma atau aturan yang diterapkan di beberapa pedagang keliling yaitu mereka meminta kepada pemasok/agen mengemas barang dagangan yang hendak mereka beli sebelum pedagang tiba. Jadi pedagang keliling hanya tinggal mengambil barang dagangan tanpa harus memilih kembali barang dagangan.

4.2.2 Norma antar Pedagang Keliling

Norma sosial yang diterapkan antar pedagang keliling di Kelurahan Pebatuan adalah norma tidak tertulis, Yaitu norma

yang secara tidak sadar telah dipahami dan dijalankan sesama pedagang. Norma tersebut terjadi secara tak sadar dan disepakati bersama oleh pedagang keliling.

Terdapat norma tidak tertulis yang berjalan selama berdagang keliling. Semua pedagang keliling menganggap bahwa jika di suatu tempat atau lokasi sudah terdapat pedagang lain yang berdagang maka seharusnya tidak berdagang di tempat itu. Semua Informan juga beranggapan bahwa rezecky orang itu masing-masing telah disediakan oleh Tuhan. Tetapi jika ada pesaing disuatu tempat dan lokasi pedagang tersebut tidak keberatan, karena semua adalah keputusan dari pelanggan.

4.2.3 Norma Antara Pedagang Keliling dan Pelanggan

Norma sosial yang diterapkan dalam usaha jual beli antar pelanggan adalah norma tertulis dan norma tidak tertulis. Norma tertulis adalah seperangkat tatanan yang berlaku di masyarakat dan merupakan pedoman kehidupan sehari-hari di dalam masyarakat yang bersifat tertulis dan mengikat serta memiliki sanksi yang tegas .

4.3 Kepercayaan

4.3.1 Kepercayaan Pedagang Keliling dan Pemasok/agen

Kepercayaan antara pedagang dan pemasok/agen merupakan hal yang sangat penting. Pemasok/agen menyediakan barang yang diperlukan oleh pedagang keliling. Pemasok/agen harus memperhatikan kondisi dan kualitas barang. Dengan begitu, pedagang akan memiliki kepercayaan kepada pemasok/agen dalam membeli barang.

Kepercayaan terhadap pemasok/agen. kepercayaan penjual terhadap pemasok/agen terbentuk karena adanya kualitas barang yang bagus sehingga semua informan merasa puas saat membeli barang ke pemasok/agen. Harga juga sesuai dan ada juga yang memberi dengan harga langganan. Pemasok/agen juga melebihkan timbangan saat informan

membeli barang. Adanya komunikasi yang baik juga mempengaruhi kepercayaan informan ke pemasok/agen. Kesamaan suku juga mempengaruhi tingkat kepercayaan pedagang terhadap pemasok/agen. Hal-hal tersebut dapat mempererat hubungan antara pedagang keliling dan pemasok/agen dan juga membantu penjual untuk mempertahankan usahanya

4.3.2 Kepercayaan Pedagang Keliling terhadap pelanggan

Kepercayaan pelanggan merupakan hal yang sangat penting dalam berdagang keliling. Karena adanya pelanggan maka usaha pedagang keliling dapat bertahan sampai sekarang ini. Pelanggan merupakan kunci utama bertahannya usaha ini. Kepercayaan pelanggan terhadap pedagang keliling terbentuk karena adanya komunikasi yang baik antara pedagang dan pelanggan. Juga adanya sikap yang ramah yang membuat pelanggan nyaman dan kembali membeli barang dengan pedagang keliling. Saling mengenal antara pedagang dan pelanggan juga mempengaruhi tingkat kepercayaan pedagang dan pelanggan. Ketika antara pelanggan dan pedagang keliling sudah saling mengenal, maka akan menjadi langganan tetap. Oleh karena itu pedagang berani dalam memperbolehkan langganan dalam berhutang. Dan juga adanya sikap langganan yang membayar ketentuan utang piutang sehingga pedagang keliling merasa percaya ketika nanti langganannya kembali berhutang.

4.4 Kontribusi Pedagang Keliling terhadap pendapatan keluarga

Kontribusi pendapatan setiap aktivitas anggota keluarga pada setiap aktivitas kerjanya yang lebih besar merupakan konsekuensi dari proporsi curahan kerja setiap anggota keluarga yang besar pada aktivitas tersebut. Semakin bertambah jumlah anak dan tanggungan, maka waktu yang disediakan untuk bekerja semakin efektif. Oleh karena itu kontribusi

menjadi pedagang keliling tentu berpengaruh dalam rangka membantu perekonomian keluarga. Semakin banyak tanggungan dalam suatu keluarga, maka diperlukan nya pendapatan yang lebih untuk dapat memenuhi kebutuhan keluarga. kontribusi menjadi pedagang keliling terhadap pendapatan pedagang keliling beragam. Informan 1, informan 3, dan informan 6 menjadikan penghasilan dari berdagang keliling merupakan pendapatan utama dalam perekonomian keluarga. Sedangkan untuk informan 2, informan 4, dan informan 5 menjadi pedagang keliling adalah usaha sampingan untuk membantu suami yang bekerja, tetapi menjadikan pendapatan mereka juga dalam membantu perekonomian keluarga sehari-hari.

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Modal sosial yang terdapat pada pedagang keliling di Kelurahan Pebatuan Kota Pekanbaru sangat berperan dalam rangka mempertahankan usaha dagang keliling mereka. Jaringan, norma dan kepercayaan yang terjalin di antara pemasok/agen, sesama pedagang dan pelanggan terbukti kunci dari bertahannya usaha berdagang keliling.

- a. Jaringan sosial yang terbentuk pada pedagang keliling di Kelurahan Pebatuan Kota Pekanbaru dapat dilihat dari banyaknya jaringan pedagang keliling terhadap pemasok/agen. Adanya hubungan yang baik dan komunikasi yang baik antara pemasok/agen saat memasok barang dagangan. Pemasok/agen memberikan barang dengan kualitas terbaik dan harga yang sesuai dalam proses jual beli ke pedagang keliling. Pemasok/agen tidak merasa keberatan jika pedagang keliling membeli barang di tempat yang lain. Untuk pemasok/agen yang biasanya menitipkan hasil panen atau sekedar

menitipkan barang dagangannya juga dapat bertahan lama dan berkembang diakibatkan oleh adanya rasa saling menguntungkan satu dengan yang lain, ada juga rasa kekeluargaan untuk membantu. Jaringan pelanggan, pedagang keliling dapat mempertahankan langganannya dari tahun ke tahun.. Adanya hubungan dan komunikasi yang baik yang menyebabkan berkembangnya jaringan pelanggan pedagang keliling.

- b. Norma sosial yang terdapat antara pemasok/agen merupakan norma tidak tertulis. Dalam membeli barang dagangannya kepada pemasok/agen, pedagang keliling sangat memperhatikan kualitas barang. Norma yang berlaku untuk pedagang keliling tertentu dimana pemasok/agen yang menyiapkan barang dagangan pedagang keliling tersebut, sehingga pedagang keliling lebih efisien waktu dan memudahkan pedagang keliling dalam berbelanja. Aturan mengenai tempat berdagang keliling tidak tertulis melainkan secara tidak langsung disepakati apabila di suatu tempat sudah terdapat pedagang keliling yang berdagang. Untuk norma dan aturan pedagang keliling terhadap pelanggan yaitu norma tertulis dan tidak tertulis. Norma tidak tertulis berupa waktu dalam berdagang yang secara tidak sadar dilakukan setiap kali berdagang keliling. Norma tertulis yaitu adanya kesepakatan dalam membayar utang piutang, pedagang keliling membuat kesepakatan yang dibuat kedalam buku catatan utang. Utang pelanggan di bayarkan sesuai dengan sistem gaji yang dimiliki pelanggan, apakah perminggu atau perbulan.
- c. Kepercayaan yang terbentuk antara pedagang dan pemasok/agen dapat dilihat pada terjaminnya kualitas barang yang ditawarkan. Pedagang

keliling juga menaruh kepercayaan lebih jika pemasok/agen tersebut merupakan saudara atau memiliki hubungan keluarga seperti adanya kesamaan suku dan kesamaan marga. Untuk kepercayaan yang dibangun untuk mendapatkan pelanggan yaitu pedagang keliling bersikap ramah dalam menjajakan barang-barang dagangannya. Pedagang keliling juga jujur dalam hal timbangan dan juga mengenai harga barang dagangan. Jika pelanggan tersebut sudah menjadi langganan maka pedagang keliling memperbolehkan untuk berhutang. Dan dibuat kesepakatan dalam membayar utang tersebut, apakah secara perminggu atau perbulan. Pedagang keliling juga tak mempermasalahkan jika uang pelanggan hanya kurang, maka ketika keesokan harinya pelanggan bisa langsung membayar jadi tidak perlu dimasukkan ke buku utang. Hal tersebut di terapkan oleh semua informan pedagang keliling di Kelurahan Pebatuan. Tetapi untuk informan 4 dan informan 5 tidak memiliki buku utang karena pelanggan mereka jarang sampai berhutang dalam jumlah besar dan mereka mengungkapkan bahwa biasanya pelanggan mereka hanya kekurangan uang dalam jumlah sedikit, oleh karena itu tidak pernah dimasukkan kedalam buku utang. Dan selama ini pelanggan informan 4 dan 5 menepati janjinya. Karena hal itu rasa kepercayaan pedagang keliling terhadap pelanggan tetap terjalin.

- d. Kontribusi pedagang keliling dalam pendapatan beragam. Informan 1, informan 3, dan informan 6 menjadikan penghasilan dari berdagang keliling merupakan penghasilan utama dalam perekonomian keluarga. Sedangkan untuk informan 2, informan 4, dan

informan 5 menjadi pedagang keliling adalah usaha sampingan untuk membantu suami yang bekerja, tetapi menjadikan penghasilan mereka juga dalam membantu perekonomian keluarga sehari-hari.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diuraikan di atas, maka penulis memberikan saran sebagai berikut :

Untuk memaksimalkan modal sosial yang ada pada pedagang keliling di Kelurahan Pebatuan Kota Pekanbaru, maka perlu menjaga dan meningkatkan rasa kekeluargaan dalam berinteraksi. Antar pemasok/agen dan pedagang keliling diharapkan selalu memiliki sikap jujur mengenai harga dan kualitas barang. Sesama pedagang keliling juga di harapkan memiliki jiwa kompetisi secara sehat dan tidak ada keinginan untuk mengambil langganan pedagang keliling lainnya. Pedagang keliling juga tetap menjaga eksistensi terhadap pelanggan. Pedagang keliling harus tetap menjaga kepercayaan pelanggan dengan tetap menjual barang yang berkualitas dan tetap jujur dalam hal naik turunnya harga barang. Untuk pelanggan sendiri diharapkan dapat menepati janji jika sudah ada kesepakatan dalam hal membayar utang piutang kepada pedagang keliling. Modal sosial harus tetap di pertahankan agar kedua belah pihak tidak saling merugikan.

DAFTAR PUSTAKA

Agusyanto. (2007). *Jaringan Sosial dalam Organisasi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Coleman. (2009). *Perencanaan Daerah: Memperkuat Prakarsa Rakyat dalam Otonomi Daerah*.

Yogyakarta: Lapera Pustaka Utama.

Dumaris, A. (2017). *Modal Sosial Pedagang Sayur- sayuran Di Pasar Dewi Sartika Duri. Modal Sosial Pedagang Sayur- sayuran Di Pasar Dewi Sartika Duri*.

Damsar. (2011). *Pengantar Sosiologi Pendidikan*. Kencana, Jakarta.

Damsar. (2009). *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group

Duncan, M. (1984). *Sosiologi Suatu Analisa Sistem Sosial*. Jakarta: Bina Aksara Indah.

Dwiningrum, S. I. (n.d.). *Modal Sosial dalam Pengembangan Pendidikan Perspektif Teori dan Praktik*. Yogyakarta: UNY Press.

Faisal, Sanafiah. 2008. *Format-Format Penelitian Sosial*. Jakarta: Rajawali Pres.

Field, John. 2010. *Modal Sosial*. Terjemahan Nurhadi. Bantul: Kreasi Wacana

Fukuyama, F. (2007). *Kebijakan sosial dan penciptaan kemakmuran*. Yogyakarta: Qalam.

Gulo, W. (2002). *Metode Penelitian*. Jakarta: PT. Grasindo.

Ihsanullah, M. (2016). Analisis Modal Sosial Pada Himpunan Pelajar Mahasiswa Pelalawan(Hipmawan) Di Pekanbaru. *JOM FISIP Vol.3*.

Kimbal, R. W. (2015). Deepublish. *Modal Sosial dan Ekonomi Industri Kecil Sebuah Studi Kualitatif*, 19.

Lawang, Robert. (2004). *Pengantar Pengembangan Teori Sosial*, Yogyakarta: Tiara Wacana.

- Manning, C. (1991). *Urbanisasi, Pengangguran, Dan Sektor Informal Di Kota*. Jakarta: PT.Gramedia.
- Moleong Lexy J.(2007). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung. Penerbit PT Remaja Rosdakarya.
- Mulyana, D. (2011). *Komunikasi Lintas Budaya*. Bandung: Rosda Karya.
- Mulyana, D. (2001). *Metode Penelitian Kualitatif Paradigm Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mulyana, D. (2004). *Metodologi Penelitian Kualitatif : Paradigma baru dalam Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial lainnya*. Bandung.
- Pratiwi, A. (2013). Arisan Dan Modal Sosial (Studi Di Desa Gudang Batu Kecamatan Lirik Kabupaten Indragiri Hulu). *Arisan Dan Modal Sosial (Studi Di Desa Gudang Batu Kecamatan Lirik Kabupaten Indragiri Hulu)*, 3.
- Salim, A. (2008). *Pengantar Sosiologi Mikro*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Sinungan, Muchdarsyah. 1998. *Produktivitas Apa dan Bagaimana*. Malang: Aksara Persada Press Year.
- Setiawati, S. (2019). JOM FISIP. *Modal Sosial Penjual Jamu Keliling Di Kecamatan Kandis Kabupaten Siak*.
- Tuhumury, M. T. (2014). Profil Pedagang Sayur Keliling Di Desa Poka Dan Rumah Tiga Kecamatan Teruk Kota Ambon .
- Yati, N. F. (2019). Modal Sosial Pedagang Lopek Bugi Desa Palung Raya

Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar. *JOM FISIP VOL.6* .