



## **Dinamika Modal Sosial dan Ketahanan Sosial Rumah Tangga Pedagang Sayur Keliling di Mahakarya Kampung 2 Kecamatan Luhak Nan Duo Kabupaten Pasaman Barat**

**Osi Oktaviani**

**STKIP PGRI Sumatera Barat, Padang, Indonesia**

osioktaviani33@gmail.com

**Zusmelia**

**STKIP PGRI Sumatera Barat, Padang, Indonesia**

zusmelia10@gmail.com

**Irwan**

**STKIP PGRI Sumatera Barat, Padang, Indonesia**

irwan7001@gmail.com

### ***Abstract***

*The background of this research is based on data analysis of social capital owned by mobile vegetable traders who are able to survive in household social security. This study aims to analyze the dynamics of social capital and social resilience of mobile vegetable merchant households in Mahakarya Kampung 2, Luhak Nan Duo District, West Pasaman Regency. This research uses a qualitative approach by collecting observational data, in-depth interviews and document studies. The results of this study indicate that the dynamics of mobile vegetable traders are 1) The network built between traders and customers has 2) The trust of mobile vegetable traders is to allow customers to borrow. 3) Norms or rules for paying debts which were initially only allowed 2 days, now customers are allowed to pay for 1 week. The social resilience of the mobile vegetable merchant household is the fulfillment of daily.*

**Keywords:** *Social Capita; Social Dynamics; Mobile Vegetable Trader*

### Abstrak

Penelitian ini dilatarbelakangi berdasarkan analisis data modal sosial yang dimiliki pedagang sayur keliling mampu bertahan dalam ketahanan sosial rumah tangga. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dinamika modal sosial dan ketahanan sosial rumah tangga pedagang sayur keliling di Mahakarya Kampung 2 Kecamatan Luhak Nan Duo Kabupaten Pasaman Barat. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan pengumpulan data observasi, wawancara mendalam dan studi dokumen. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dinamika pedagang sayur keliling adalah 1) Jaringan yang dibangun antara pedagang dengan pelanggan meningkat. 2) Kepercayaan pedagang sayur keliling yaitu memperbolehkan pelanggan untuk berhutang. 3) Norma atau aturan waktu pembayaran hutang yang awalnya hanya diperbolehkan Dua hari, sekarang pelanggan diperbolehkan membayarnya selama Satu minggu. Ketahanan sosial rumah tangga pedagang sayur keliling tersebut yaitu dengan terpenuhinya kebutuhan sehari hari serta mampu menyekolahkan anaknya sampai pendidikan tinggi.

**Kata kunci:** Modal Sosial; Dinamika Sosial; Pedagang Sayur

#### A. Pendahuluan

Pertumbuhan ekonomi di Indonesia mengalami penurunan, hal ini dibuktikan dengan pertumbuhan Produk Domestik Bruto di kuartal III, dimulai per juli 2020 hanya mampu tumbuh 1,4 persen, atau melemah sampai minus 1,6 persen (Karim 2020). Hal ini sejalan dengan penjelasan Badan Pusat Statistik yang telah mencatat laju pertumbuhan ekonomi pada Kuartal I 2020 hanya tumbuh 2,97 persen dan pada Kuartal II Tahun 2020 laju pertumbuhan ekonomi Indonesia minus 5,32 persen (Wuryandani 2020). Hal ini menunjukkan bahwa pertumbuhan ekonomi di Indonesia saat ini sedang mengalami penurunan.

Penurunan pertumbuhan ekonomi tersebut berdampak terhadap aktivitas ekonomi masyarakat terutama pada sektor perdagangan (Amri, 2015). Perdagangan merupakan kegiatan ekonomi yang dilakukan dalam pengumpulan dan penjualan kembali (Amri, 2015). Penurunan ekonomi yang terjadi secara makro tentunya juga sangat berpengaruh terhadap sektor ekonomi terutama pada pedagang yang bergerak disektor informal ditingkat lokal. Pedagang sayur keliling kadang kala memiliki hubungan dalam bentuk patron klien dengan pelanggannya sehingga memunculkan kepercayaan (trust) sesama pedagang dan pembeli. Merujuk pada terminologi nya Putnam et.al (2000) bahwa (trust) adalah salah satu varian dari modal sosial yang cenderung terbentuk akibat adanya hubungan seseorang dengan orang lain yang terjadi

secara berulang, modal sosial juga merupakan bagian dari organisasi sosial, seperti kepercayaan, norma dan jaringan yang dapat memperbaiki efisiensi masyarakat dengan memfasilitasi adanya koordinasi dan kerja sama bagi keuntungan bersama (Primadona 2017).

Hal ini sejalan dengan pandangan (Irwan et. al, 2020) menjelaskan bahwa kekuatan dari modal sosial mampu membentuk pelaku dan penyampaian tujuan bersama serta kemampuan untuk melakukan kerja sama. Perilaku atau tindakan tersebut salah satu unsur untuk menguatkan kerja sama antara pedagang dan pembeli. Berdasarkan hasil observasi awal yang dilakukan oleh peneliti, pendapatan pedagang sayur keliling dapat di kelompokkan sejumlah Rp.500.000-Rp.1.000.000 per bulan (observasi tanggal 29 Desember 2020). Hal ini menunjukkan pendapatan pedagang sayur keliling tersebut termasuk pendapatan rendah bila dibandingkan dengan UMR Keputusan Gubernur Nomor 562/600/ Tahun 2020 sebesar Rp2.484.041 per bulan. Walaupun pendapatan pedagang sayur keliling dikatakan rendah tetapi mereka percaya memberikan hutang kepada pembeli.

Kepercayaan yang dibangun antara pedagang dan pembeli tersebut membuat pelanggan pedagang sayur bertahan untuk tetap membeli ke pedagang sayur keliling. Modal sosial tersebut tidak hanya antara pedagang dan pembeli, tetapi modal sosial yang dimiliki pedagang sayur agar bertahan dalam ketahanan sosial rumah tangga, yaitu berupa kepercayaan dengan keluarga terutama dalam mengoptimalkan setiap anggota keluarga untuk bekerja yaitu suami atau istri dalam kebutuhan ekonomi terutama dalam ketahanan sosial rumah tangga yaitu sandang, pangan, papan dan pendidikan (Puspitawati 2015). Merujuk pada terminologi nya Zusmelia (2012) keterlibatan perempuan dalam berdagang telah terjadi pergeseran dalam masyarakat dan berusaha terjun ke dunia publik selama ini didominasi laki-laki, sehingga mereka harus tampil sebagai penyelamat ekonomi rumah tangga (Zusmelia, 2012).

Ketahanan sosial rumah tangga menjadi faktor untuk perbaikan ekonomi dalam peningkatan kesejahteraan rumah tangga. Di samping itu juga, ketahanan sosial rumah tangga secara teoritis dianggap mampu menjembatani kekuatan modal sosial dalam bentuk jaringan, kepercayaan dan aturan yang telah disepakati bersama (Cahyaningtyas et al. 2016). Hal ini sejalan dengan penjelasan Irwan (2015) ketahanan rumah tangga juga termasuk dalam strategi bertahan hidup yang merupakan bagian dari strategi ekonomi (Irwan, 2015). Ketahanan sosial rumah tangga pedagang sayur keliling dengan pendapatan di bawah UMR, yaitu dengan modal sosial yang dimiliki serta membuat perkumpulan arisan sesama pedagang. Berdasarkan hal tersebut maka peneliti tertarik untuk menelusuri lebih jauh persoalan dinamika modal sosial dan ketahanan sosial

rumah tangga pedagang sayur keliling di Mahakarya Kampung 2 Kecamatan Luhak Nan Duo Kabupaten Pasaman Barat.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan metode deskriptif untuk mengungkapkan dan memahami realitas yang ada di lapangan sesuai dengan kondisi-kondisi sebenarnya pedagang sayur keliling. Metode pengumpulan data yaitu menggunakan Teknik observasi, wawancara mendalam dan studi dokumen. Unit analisis dalam penelitian ini yaitu rumah tangga pada masyarakat yang melakukan tindakan ekonomi yaitu pedagang sayur keliling, karena konsep yang dibangun adalah modal sosial dan ketahanan sosial rumah tangga yang berada pada paradigma teori definisi sosial tingkat individu. Penelitian ini menggunakan analisis menurut Miles dan Huberman, analisis data kualitatif terdiri dari 4 alur kegiatan secara bersamaan yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

## **B. Pembahasan**

Modal sosial memiliki peranan yang penting dalam membangun sosial rumah tangga. Hal ini menunjukkan bahwa kepentingan modal sosial itu mampu membangun hubungan antar manusia dalam kehidupan bermasyarakat. Hal ini terdapat pada pedagang sayur keliling yang memiliki kekuatan hubungan sosial yang baik di antara pedagang dan pembeli. Putnam et. al (2000) mendefinisikan modal sosial merupakan bagian dari organisasi sosial, seperti: (1)Kepercayaan, (2) Jaringan, dan (3) Norma, yang memfasilitasi koordinasi kerja sama yang saling menguntungkan (Primadona 2017). Ketiga bentuk modal sosial tersebut memfasilitasi kerja sama saling menguntungkan dalam ketahanan sosial rumah tangga pedagang sayur keliling melalui sejumlah dinamika. Dinamika modal sosial yang ditemukan antara lain:

### **1. Jaringan**

Putnam (1996) menjelaskan bahwa jaringan sosial merupakan salah satu fasilitas untuk membentuk kepercayaan dan memperkuat kerja sama dalam suatu masyarakat atau kelompok tertentu melalui bentuk komunikasi ataupun interaksi masyarakat. Masyarakat yang memiliki jaringan sosial yang erat akan memperkuat perasaan kerjasama bagi para anggotanya serta manfaat-manfaat dalam berpartisipasi (Suharto, 2005).

Bagian penting dari konsep modal sosial yaitu memahami jaringan yang memungkinkan individu dapat mengakses sumber daya dan bekerja sama dalam mencapai tujuan yang sama. Di mana Putnam (1998) membedakan hubungan formal dengan informal. Jaringan sosial dalam hubungan formal yaitu seperti kelompok,

asosiasi dan sebagainya. jaringan sosial dalam hubungan informal seperti yang terjadi antar tetangga, keluarga, teman atau kerabat. Struktur jaringan tersebut dapat mempengaruhi kualitas hubungan yang terjalin serta modal sosial yang terbentuk. Jaringan sosial dalam pencapaian suatu tujuan tidak terlepas dari kepercayaan. Rasa kepercayaan tersebut akan tumbuh dengan adanya jaringan serta membutuhkan waktu yang cukup lama.

Hal tersebut dapat dilihat bahwa hubungan sosial membutuhkan waktu yang cukup lama untuk mendapatkan pelanggan dan membentuk jaringan sosial yang luas. Begitu juga dengan pedagang sayur keliling di Mahakarya Kampung 2 yang berjualan paling rendah yaitu selama 5 tahun dan yang paling lama yaitu selama 15 tahun. Jaringan sosial yang dimiliki pedagang sayur keliling yaitu dengan memiliki beberapa pelanggan tetap. Sebagai seorang pedagang sayur keliling tentu dengan adanya pelanggan merupakan komponen yang penting dalam keberlangsungan usaha mereka. Membangun hubungan baik dengan pelanggan dapat membantu kesuksesan seorang pedagang itu sendiri. Bentuk jaringan sosial pedagang sayur keliling di Mahakarya Kampung 2 dapat dilihat dari jumlah pelanggan pedagang sayur keliling mulai dari awal berdagang hingga saat ini, dihitung dalam jangka 5 tahun.

**Tabel 1**  
**Jumlah Pelanggan Pedagang Sayur Keliling**

No	Tahun	Jumlah Pelanggan
1	2006-2011	4
2	2011-2016	10
3	2016-2021	15

*Sumber: Olah Data*

Berdasarkan pengamatan tabel 1 di atas dapat dilihat bahwa jaringan yang dibangun antara pedagang dengan pelanggan memiliki peningkatan dari tahun ke tahun. Peningkatan tersebut memberikan efek terhadap peningkatan ekonomi dalam rumah tangga pedagang sayur keliling. Jaringan sosial dalam pencapaian suatu tujuan tidak terlepas dari kepercayaan. Jaringan sosial sebagai salah satu pilar modal sosial dapat dipahami sebagai hubungan antar pedagang sayur keliling dengan pelanggan. Jaringan sosial pedagang sayur keliling tidak hanya pada masyarakat kelas bawah, tetapi jaringan sosial tersebut juga terjalin dengan pelanggan dari kalangan kelas atas.

**Tabel 2**  
**Jumlah Pelanggan Pedagang Sayur Keliling Dari Kelas Bawah dan Kelas Atas**

No	Tahun	Kelas Bawah	Kelas Atas
1	2006-2011	3	1
2	2011-2016	8	2
3	2016-2021	10	5

*Sumber: Olah Data*

Dari tabel 2 di atas menunjukkan bahwa pedagang sayur keliling ini mampu melakukan jaringan yang tidak hanya pada kelas bawah tetapi dia mampu membuat jaringan pada kelas atas. Disamping itu juga pedagang sayur keliling mampu membangunkan kerja sama atau mampu meletakkan jaringan tersebut tidak hanya pada level kelas bawah akan tetapi mampu membangun pada kelas atas. Jaringan sosial yang dibangun oleh pedagang sayur keliling, membantu dalam keberlangsungan usahanya sejak awal belum mempunyai pelanggan sampai memiliki beberapa pelanggan tetap. Tanpa adanya suatu hubungan atau kemampuan seseorang dalam membangun asosiasi maka modal sosial tidak akan terjadi. Maka dari itu jaringan yang kuat menentukan kuatnya modal sosial. Hal ini dapat menentukan bertahannya pedagang sayur keliling dalam ketahanan rumah tangga di Mahakarya Kampung 2 karena mampu membuat jaringan dan membuat perekonomian pedagang sayur keliling meningkat.

## 2. Kepercayaan

Membangun kepercayaan di dalam sebuah masyarakat merupakan kunci utama dalam modal sosial. Hal ini sependapat dengan Fukuyama (2002) dimana berpendapat bahwa kepercayaan merupakan suatu unsur yang sangat penting dalam modal sosial karena merupakan perekat bagi langgengnya suatu kerjasama dalam kelompok masyarakat. Sejalan dengan terminologinya Fukuyama, Syahyuti (2008) berpendapat bahwa trust secara sederhana yaitu interaksi yang didasari pada rasa yakin, bahwa orang lain akan memberikan respon sebagaimana yang diharapkan dan saling mendukung. Seperti halnya pedagang sayur keliling di Mahakarya Kampung 2 pada saat awal berdagang pelanggannya sedikit sampai sekarang memiliki beberapa pelanggan tetap.

Memiliki pelanggan tetap dapat memunculkan trust kepercayaan antara pedagang sayur keliling dengan pelanggan sehingga memperbolehkan pelanggan untuk berhutang. Awal berdagang sayur keliling pedagang belum memperbolehkan pelanggan untuk berhutang karena pelanggan masih beradaptasi dengan masyarakat sekitar yang dikelilingi. Kepercayaan tersebut muncul mulai dari 1 tahun mereka berdagang yaitu dari tahun 2007 sampai sekarang 2021, dimana pedagang sayur keliling mulai

berdagang dari tahun 2006. Setelah berdagang sayur cukup lama, pedagang sayur keliling percaya kepada pelanggan dan memperbolehkan berhutang sesuai kebutuhan pelanggan tersebut dengan hutang rata rata yaitu Rp.20.000 sampai Rp.100.000.

Kepercayaan tersebut muncul tidak hanya memperbolehkan pelanggan untuk berhutang, akan tetapi kepercayaan muncul karena sering melakukan interaksi yang

terjalin secara rutin antara pedagang sayur keliling dengan pelanggan. Interaksi dimulai dari tahun 2006 awal berdagang yang awalnya hanya sebatas interaksi jual beli, sampai tahun 2021 dimana interaksi tersebut semakin dalam tidak hanya orientasi menjual sayuran, tetapi sampai kepada cerita pribadi. Pedagang sayur keliling menangkap pelanggannya tidak sebatas penjual dengan pembeli akan tetapi sudah seperti teman.

Pedagang yang memberikan pinjaman/hutang kepada pelanggan dapat meningkatkan pendapatan ekonomi pedagang sayur keliling. Hal tersebut dibuktikan dengan pendapatan pedagang sayur yang awalnya hanya kisaran Rp.500.000 – Rp.600.000 sekarang semenjak memiliki beberapa pelanggan tetap, pendapatan pedagang sayur sekitar Rp.800.000 – Rp.1.000.000. Hal tersebut terjadi karena kepercayaan pedagang sayur keliling dengan pelanggannya. Kepercayaan tersebut merupakan suatu unsur yang sangat penting dalam modal sosial (Fakuyama, 2002).

Selain itu, pendapatan rumah tangga sebelum berdagang sayur keliling dan setelah berdagang lumayan membaik. Hal tersebut dapat dilihat bahwa pendapatan keluarga yang awalnya hanya mengandalkan pendapatan salah satu anggota keluarga yaitu suami yaitu sekitar Rp.1.000.000 – Rp.1.500.000. Sekarang semenjak istri yang bekerja sebagai pedagang sayur keliling mampu membantu kebutuhan ekonomi rumah tangga mereka. Hal tersebut dapat dilihat pendapatan keluarga sekarang sekitar kurang lebih Rp.2.000.000. Hal ini dibuktikan dengan trus (kepercayaan) yang dimiliki mampu membantu ekonomi rumah tangga pedagang sayur dan mampu bertahan dalam ketahanan rumah tangga yaitu dengan terpenuhinya kebutuhan sehari hari serta mampu menyetekolahkan anaknya sampai pendidikan tinggi.

### **3. Norma**

Plateau (2000) mendefinisikan norma sebagai aturan yang menentukan perilaku bersama dalam suatu kelompok individu juga dipahami sebagai prinsip keadilan yang mengarahkan pelaku untuk berperilaku yang tidak mementingkan diri sendiri. Norma berperan dalam mengontrol bentuk perilaku yang tumbuh dalam masyarakat sebagai aturan terikat agar dapat mematuhi sesama masyarakat (Vipriyanti, 2011).

Norma atau aturan yang antara pedagang sayur keliling dengan pelanggannya yaitu dengan adanya kesepakatan bersama waktu pembayaran hutang yang awalnya hanya diperbolehkan 2 hari, sekarang karena sudah lama berlangganan maka pelanggan diperbolehkan membayarnya selama 1 minggu sekali. Aturan tersebut tidak hanya dibuat oleh pedagang akan tetapi pelanggan yang berkata akan membayarnya sesuai dengan waktu yang telah ia tentukan. Waktu yang ditentukan oleh pelanggan tersebut tentunya dengan adanya kesepakatan pedagang sayur keliling. Norma atau aturan terbentuk dari mulai pedagang sayur keliling memperbolehkan pelanggan untuk berhutang yaitu dari tahun ke 2 berjualan sampai sekarang tahun 2021.

Norma atau aturan yang disepakati tidak hanya waktu pembayaran, akan tetapi kesepakatan tersebut seperti memberikan jumlah pinjaman atau hutang. Adanya kesepakatan dalam memberikan jumlah pinjaman yaitu yang awalnya tidak lebih dari Rp.20.000, namun sekarang pedagang sayur keliling memperbolehkan pelanggan berhutang lebih dari Rp.20.000 yaitu sekitar Rp.100.000. Norma yang dibangun antara pedagang sayur keliling dengan pelanggan yaitu norma kepercayaan.

### **C. Simpulan**

Dinamika modal sosial pedagang sayur keliling dari hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk menarik kepercayaan pelanggan, pedagang selalu memberikan sayuran yang segar. Hal tersebut menunjukkan bahwa apabila sayuran yang dibawa oleh pedagang sayur keliling tidak segar maka kepercayaan pelanggan menurun sehingga pelanggan lari. Dengan selalu memberikan sayuran yang segar maka jumlah pelanggan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Networking pedagang sayur keliling tidak hanya pada kelas bawah tetapi mampu membangun jaringan pada kelas atas. Resiprositas yang terjadi yaitu ketika pedagang sayur keliling memberi hutangan, disitu terjadi hubungan timbal balik antara pedagang sayur keliling dengan pelanggan. Kepercayaan (trust) muncul karena sering melakukan interaksi yang terjalin secara rutin. Norma atau aturan yang disepakati terjalin secara dinamis dari awalnya pedagang hanya memperbolehkan pelanggan berhutang selama 2 hari sekali, karena trust yang terjalin antara pedagang sayur keliling dengan pelanggan terjalin sela aber tahun tahun maka pelanggan diperbolehkan berhutang selama 1 minggu. Ketahanan sosial rumah tangga pedagang sayur keliling tersebut yaitu dengan terpenuhinya kebutuhan sehari hari serta mampu menyekolahkan anaknya sampai pendidikan tinggi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amiri, Merlinawati Umar. 2015. "Pengaruh Sektor Perdagangan, Hotel, Restoran dan Sektor Jasa-Jasa Terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Kota Manado. 15(04): 1–15.
- Cahyaningtyas, Anisah, Asih Amperiana Tenrisana, dan Dewi Triana. 2016. Dinas pemberdayaan perempuan *Pembangunan Ketahanan Keluarga*. Jakarta
- Fukuyama, F. 2002. *Trust: Kebijakan Sosial dan Penciptaan Kemakmuran*. Yogyakarta: Penerbit Qalam.
- Irwan. 2015. Strategi Bertahan Hidup Perempuan Penjual Buah-Buahan (Studi Perempuan di Pasar Raya Padang Kecamatan Padang Barat Kota Padang Provinsi Sumatera Barat). Vol. XIV No.2 Th.
- Irwan, et al. 2020. "Social Media Strengthens Social Capital in Dealing with Disaster on the Riverbanks." 14(2): 397–416.
- Karim, Abdul. 2020. "Peningkatan Ekonomi Pedesaan dalam Menunjang Pergerakan Pertumbuhan Ekonomi Perkotaan di Masa Pandemic Global.
- Primadona. 2017. "Pengaruh Modal Sosial Terhadap Keberhasilan Wirausaha di Kota Padang." 9(2): 55–73.
- Puspitawati, Herein. 2015. "Pengertian Kesejahteraan dan Ketahanan Keluarga." *Gender dan Keluarga : Konsep dan Realitas di Indonesia* (Pasal 6): 18.
- Putnam, RD. 1993. *The Prosperous Community: Social Capital and Public Life, dalam The American Prospect*, Vol.13, halaman 35-42.
- Suharto, Edi. 2005. *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat: Kajian Strategi Pembangunan Kesejahteraan Sosial dan Pekerjaan Sosial*. Bandung: Refika Aditama.
- Vipriyanti, N. U. 2007. *Analisis Keterkaitan Modal Sosial dan Pembangunan Ekonomi Wilayah: Studi Kasus di Empat Kabupaten di Bali (draf disertasi)*. Bogor. Sekolah Pascasarjana Sosiologi (S3) Universitas Negeri Makassar.
- Wuryandani, Dewi. 2020. "Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Indonesia 2020 dan Solusinya." XII(15): 19–24.
- Zusmelia. (2012). Keterkaitan Perempuan Pedagang Dengan Lahirnya Jiwa Entrepreneurship (Kasus Perempuan Pedagang di Pasar Nagari Minangkabau). *Jurnal Sosiologi Andalas*, XII(1), 91–102.

