

MILIK PERPUSTAKAAN  
UNIV. NEGERI PADANG

**Laporan Penelitian**

**Pedagang Kakilima di Pasar Bawah Bukittinggi  
(Studi Tentang Strategi Usaha Dagang dan Strategi Rumah Tangga  
Pedagang Kakilima Asal Jawa)**



UNIVERSITAS NEGERI PADANG	
TERIMA TGL. :	07 Juni 2011
NUMBER HARGA :	Hd
COLEKSI :	K1
NO. INVENTARIS :	164 (Hd) 2011 - b. 1 (1)
KLASIFIKASI :	306.3 Eri p. 1

Oleh:

**Erianjoni, S.Sos, M.Si**

**Penelitian ini Dibiayai Oleh  
Dana Rutin Universitas Negeri Padang  
Tahun Anggaran 2007  
Surat Perjanjian Kontrak Nomor: DIPA-37/H35.2/KU/2007  
Tanggal 12 Juni 2007**

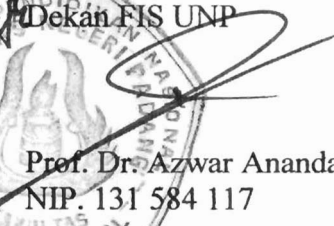
**FAKULTAS ILMU-ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS NEGERI PADANG  
2007**

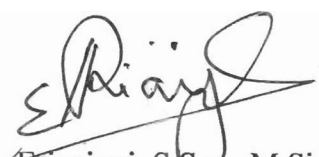
## HALAMAN LAPORAN PENELITIAN

1. Judul: Pedagang Kakilima di Pasar Bawah Bukittinggi (Studi Tentang Strategi Usaha Dagang dan Strategi Rumah Tangga Pedagang Kakilima Asal Jawa)
2. Bidang Ilmu : Sosiologi
3. Peneliti
  - a. Nama : Erianjoni, S.Sos., M.Si
  - b. Jenis Kelamin : Laki-laki
  - c. NIP : 132 296 522
  - d. Disiplin Ilmu : Metode Penelitian Sosial
  - e. Pangkat/ Golongan : Penata Muda/ III-b
  - f. Jabatan Fungsional : Lektor
  - g. Fakultas : FIS
  - h. Jurusan : Sejarah
  - i. Alamat Kantor : Jl. Prof. Dr. H.Hamka, Padang
  - j. Alamat Rumah/ Telp/ Hp : Villaku Indah IV Blok K.18 Pdg.
4. Lokasi Penelitian : Pasar Bawah Kota Bukittinggi
6. Jumlah Biaya yang Diusulkan : Rp. 5000.000,-

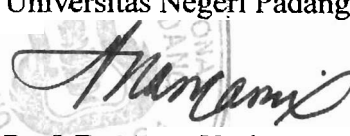
Padang, November 2007

Ketua Pelaksana:

Mengetahui:  
Dekan FIS UNP  
  
Prof. Dr. Azwar Ananda, M.A  
NIP. 131 584 117

  
Erianjoni, S.Sos., M.Si  
NIP. 132 296 522

Menyetujui:  
Ketua Lembaga Penelitian  
Universitas Negeri Padang

  
Prof. Dr. Anas Yasin, M.A  
NIP. 130 365 634

## ABSTRAK

Latar belakang penelitian ini adalah kenyataan tentang pedagang kaki lima asal Jawa di daerah perkotaan di Indonesia, khususnya di Bukittinggi merupakan sebuah realitas sosial yang menarik untuk dikaji. Proses migrasi karena kesulitan hidup dan keterbatasan peluang ekonomi di daerah asal menimbulkan spirit untuk 'merantau' atau bertransmigrasi ke daerah lain. Di Bukittinggi di kota tempat mereka mencari penghidupan mereka dihadapkan pada beberapa persoalan mengenai kelangsungan usaha perdagangan dan rumah tangga mereka.

Jenis penelitian ini adalah kualitatif dengan subyek penelitian pedagang kaki lima asal Jawa yang menjalankan usaha mereka di Kawasan Pasar Bawah Kota Bukittinggi. Data dikumpulkan melalui teknik wawancara, pengamatan dan dokumentasi yang selanjutnya diolah dengan menggunakan teknik *interaktif analysis*.

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa, Pendapatan pedagang kaki lima yang sering kali tidak menentu dan relatif kecil untuk mencukupi kebutuhan rumah tangga, menyebabkan mereka menempuh dua strategi, yakni yang pertama strategi usaha dagang; dengan menjual makanan dan minuman khas Jawa, berjualan secara berdekatan (berkelompok), ikut julo-julo (arisan), kolaborasi dagang dengan sesama pedagang dan menggunakan bahasa lokal. Sedangkan yang kedua strategi rumah tangga dengan; membentuk jaringan sosial, menjual/menggadaikan barang, penghematan pengeluaran rumah tangga dan melibatkan anggota rumah tangga bekerja pada pekerjaan atau usaha lain.

## PENGANTAR

Kegiatan penelitian mendukung pengembangan ilmu serta terapannya. Dalam hal ini, Lembaga Penelitian Universitas Negeri Padang berusaha mendorong dosen untuk melakukan penelitian sebagai bagian integral dari kegiatan mengajarnya, baik yang secara langsung dibiayai oleh dana Universitas Negeri Padang maupun dana dari sumber lain yang relevan atau bekerja sama dengan instansi terkait.

Sehubungan dengan itu, Lembaga Penelitian Universitas Negeri Padang bekerjasama dengan Pimpinan Universitas, telah memfasilitasi peneliti untuk melaksanakan penelitian tentang *Pedagang Kaki Lima di Pasar Bawah bukittinggi (Studi tentang Strategi Usaha Dagang dan Strategi Rumah Tangga Pedagang Kaki Lima Asal Jawa)*, berdasarkan Surat Perjanjian Kontrak Nomor : 802/H35/KU/DIPA/2007 Tanggal 26 Maret 2007.

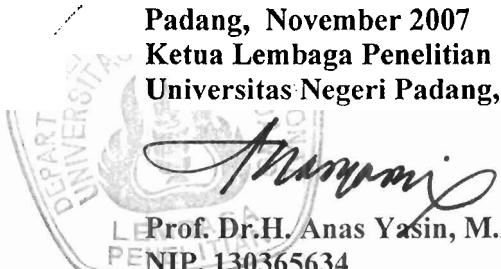
Kami menyambut gembira usaha yang dilakukan peneliti untuk menjawab berbagai permasalahan pembangunan, khususnya yang berkaitan dengan permasalahan penelitian tersebut di atas. Dengan selesainya penelitian ini, Lembaga Penelitian Universitas Negeri Padang akan dapat memberikan informasi yang dapat dipakai sebagai bagian upaya penting dalam peningkatan mutu pendidikan pada umumnya. Di samping itu, hasil penelitian ini juga diharapkan memberikan masukan bagi instansi terkait dalam rangka penyusunan kebijakan pembangunan.

Hasil penelitian ini telah ditelaah oleh tim pembahas usul dan laporan penelitian, kemudian untuk tujuan diseminasi, hasil penelitian ini telah diseminarkan ditingkat Universitas. Mudah-mudahan penelitian ini bermanfaat bagi pengembangan ilmu pada umumnya dan khususnya peningkatan mutu staf akademik Universitas Negeri Padang.

Pada kesempatan ini, kami ingin mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang membantu terlaksananya penelitian ini, terutama kepada pimpinan lembaga terkait yang menjadi objek penelitian, responden yang menjadi sampel penelitian, dan tim pereriu Lembaga Penelitian Universitas Negeri Padang. Secara khusus, kami menyampaikan terima kasih kepada Rektor Universitas Negeri Padang yang telah berkenan memberi bantuan pendanaan bagi penelitian ini. Kami yakin tanpa dedikasi dan kerjasama yang terjalin selama ini, penelitian ini tidak akan dapat diselesaikan sebagaimana yang diharapkan dan semoga kerjasama yang baik ini akan menjadi lebih baik lagi di masa yang akan datang.

Terima kasih.

Padang, November 2007  
Ketua Lembaga Penelitian  
Universitas Negeri Padang,



LEProf. Dr.H. Anas Yasin, M.A.  
PENIP. 130365634

Pedagang kakilima merupakan kelompok penyerap tenaga kerja yang banyak di sektor informal. pekerjaan tersebut merupakan jenis pekerjaan yang penting dan relatif khas dalam sektor informal. menurut pandangan Bromley (1991: 230), pekerjaan pedagang kakilima merupakan “jawaban terakhir” yang berhadapan dengan proses urbanisasi yang berangkat dari migrasi desa-kota yang besar, pertumbuhan penduduk kota yang pesat, pertumbuhan kesempatan kerja yang lambat dalam sektor industri dan penyerapan teknologi dan penyerapan teknologi impor yang padat modal dan keadaan berlebihan tenaga kerja. Menurut Geertz (1992: 32) pedagang kecil sangat padat karya terutama di Jawa, dan dalam ini usaha dagang kakilima dapat digolongkan perdagangan kecil, sehingga banyak menyerap tenaga kerja.

Pedagang kakilima asal Jawa di kota-kota besar, terutama di Pulau Sumatera merupakan fenomena yang menarik. Di kota-kota besar mereka adalah kelompok marginal yang telah melakukan migrasi sukarela (*volunteer*), yang tidak hanya melewati batas-batas propinsi kelahiran, tetapi juga daerah budaya. Munculnya fenomena ini karena orang Jawa tidak selektif dalam memilih pekerjaan. Mereka tidak cenderung menghindari pekerjaan kasar, rendahan, dan suruhan; karena sikap orang Jawa yang *'nrimo'*. Hal ini menurut Abdullah (1984: 158) tidak mengherankan, karena kebanyakan orang Jawa di rantau berusaha di bidang usaha dagang kakilima dan menengah ke bawah.

Ketiadaan modal dan usaha dagang mengakibatkan upaya awal usaha dagang ini adalah menjadi pedagang kakilima dan penjaja, kondisi daerah yang sempit dan kepadatan penduduk yang tinggi sehingga kepergian mereka ke rantau

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis sangat meyakini bahwa siapnya laporan penelitian ini semata-mata karena berkah dari Allah SWT, serta berbagai bantuan dari banyak pihak baik secara langsung maupun tidak langsung terutama: 1) Rektor UNP Padang, 2) Dekan FIS UNP Padang, 3) Ketua Jurusan Sejarah FIS UNP Padang, 4) Kepala Lembaga Penelitian UNP Padang, 5) Kepala Dinas Pengelola Pasar Kota Bukittinggi, 6) Para informan pedagang kaki lima asal Jawa, 7) Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu.

Ucapan terima kasih secara khusus Penulis tujukan kepada Reviewers, yaitu: Bapak Drs. Ikhwan, M.Si dan Bapak Drs. Zul'Asri, M.Hum yang telah meluangkan waktunya membaca sekaligus mengoreksi mulai saat pembuatan proposal hingga menjadi laporan akhir penelitian.

Semoga laporan penelitian ini dapat memberi manfaat kepada segala kalangan baik dari insan akademis maupun khalayak umum.

Padang, November 2007

Peneliti

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN LAPORAN PENELITIAN</b>	<b>i</b>
<b>LEMBARAN IDENTITAS DAN PENGESAHAN</b>	<b>ii</b>
<b>ABSTRAK</b>	<b>iii</b>
<b>PENGANTAR</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI</b>	<b>v</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Permasalahan	3
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	4
<b>BAB II TINJAUAN TEORITIS</b>	<b>5</b>
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	<b>11</b>
A. Jenis dan Hakekat Penelitian	11
B. Subjek Penelitian	12
C. Teknik Pengumpulan Data	12
D. Teknik Analisis Data	13
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	<b>14</b>
A. Strategi Usaha Dagang Pedagang Kaki Lima Asal Jawa	14
B. Strategi Rumah Tangga Pedagang Kaki Lima Asal Jawa	20
<b>BAB V PENUTUP</b>	<b>28</b>
1. Kesimpulan	28
2. Saran	28
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	<b>30</b>

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

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

Model Pembangunan yang ditempuh pemerintah Indonesia dalam tiga dasawarsa belakangan ini, lebih menekankan pembangunan ekonomi pada aspek pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan kurang memperhatikan unsur pemerataan hasil pembangunan. Akibat dari model pembangunan tersebut adalah terbatasnya penyerapan tenaga kerja disektor formal; karena lebih mengutamakan pengembangan industri padat modal dari pada industri padat karya. Sementara itu penambahan angkatan kerja tidak seimbang dengan penyerapan tenaga kerja, terutama di sektor formal. Sektor informal untuk sementara dapat dianggap menyelesaikan masalah ketenagakerjaan khususnya di negara-negara berkembang, termasuk Indonesia.

Telah banyak upaya yang dilakukan oleh pemerintah dalam menetapkan kebijakan sektor informal di kota, karena terbatasnya kesempatan kerja di sektor formal dan besarnya tingkat migrasi desa-kota. Pencari kerja yang tidak memperoleh pekerjaan di sektor formal, dapat berusaha di sektor informal, karena sektor informal selain mudah dimasuki juga menciptakan lapangan pekerjaan untuk diri sendiri. Sektor informal dapat bertindak sebagai kekuatan penyangga antara kesempatan kerja dan pengangguran (Effendi, 1995: 89). Sektor ini mempunyai kemampuan yang cukup tangguh dalam memberi peluang kerja bagi kaum pengangguran di kota.



tanpa membawa modal sama sekali. Orang Jawa menurut Abdullah (1984: 159) hampir tanpa kecuali berangkat merantau pada umur yang amat muda dan karena mereka memulai dari bawah; mereka “*mengais dulu baru makan*”, artinya tanpa pengalaman cukup dalam berdagang. Sebagian mereka akan mengalami masa yang panjang dahulu untuk sanggup mencapai perdagangan yang berhasil di rantau.

Di Kota Bukittinggi, Pasar Bawah merupakan kawasan perdagangan, eceran dan kakilima. Kawasan ini memiliki arti penting bagi pedagang kakilima asal Jawa di Bukittinggi dibanding kawasan lain atau kota lain, sehingga keberadaan mereka tidak hanya dapat dicermati sebagai kelompok pendatang dan sebagai kelompok etnis, melainkan juga menurut daerah asal mereka berdasarkan kabupaten/ kota di Pulau Jawa (Jawa tengah, Jawa Timur dan Yogyakarta), dengan karakteristik-karakteristik tersendiri yang berbeda satu dengan yang lainnya.

Pedagang kakilima asal Jawa umumnya berpendapatan rendah, karena modal usaha mereka kecil. Mereka melakukan usaha itu bukan sebagai tujuan, melainkan karena kondisi, lebih banyak didasarkan pada upaya pemenuhan kebutuhan hidup rumah tangga. Penelitian Rusli Ramlan (dalam Arjana, 1997: 28) mengungkapkan bahwa hanya 3% pedagang kakilima yang berpendapatan lebih dari cukup. Pendapatan yang mereka capai, pas-pasan, untuk sekedar mencukupi kebutuhan sehari-hari; atau bahkan kurang mencukupi.

Pendapatan pedagang kakilima yang kecil atau tidak menentu, membawa konsekuensi terhadap besar sumbangan pendapatan rumah tangga. Biaya

kebutuhan sehari-hari yang meningkat karena meningkatnya harga kebutuhan hidup sehari-hari, menyebabkan mereka mempertimbangkan kembali langkah-langkah strategi usaha dan strategi rumah tangga. Bentuk-bentuk strategi usaha dan rumah tangga akan makin bertambah seiring dengan bertambahnya tekanan pemenuhan kebutuhan pokok sehari-hari.

## **B. Permasalahan**

Sebagai pendatang dengan latar belakang dari daerah asal dan budaya yang berbeda, pedagang kakilima asal Jawa mulai menapaki dunia usaha dagang dengan modal kecil, yang penuh resiko dan persaingan. Barangkali di antara mereka ada yang belum mempunyai pengalaman merantau atau berdagang dan memulai usaha di Bukittinggi. Di tengah persaingan usaha dagang yang ketat dan penuh resiko serta kesulitan ekonomi rumah tangga karena pendapatan sehari-hari yang tak menentu, mereka memerlukan strategi-strategi dalam mengatasi persoalan tersebut.

Merujuk pada latar belakang dan masalah di atas, maka pertanyaan penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana bentuk-bentuk strategi usaha dagang yang dilakukan pedagang kakilima asal Jawa di Pasar Bawah Bukittinggi dalam menjalankan usaha dagangnya?
2. Bagaimana bentuk-bentuk strategi rumah tangga pedagang kakilima asal Jawa dalam mencukupi kebutuhan hidup?

### **C. Tujuan Penelitian**

Sejalan dengan latar belakang dan permasalahan penelitian di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini:

1. Untuk mendiskripsikan bentuk-bentuk strategi usaha dagang yang dilakukan pedagang kakilima asal Jawa di Pasar Bawah Bukittinggi dalam menjalankan usaha dagangnya?
2. Untuk mendiskripsikan bentuk-bentuk strategi rumah tangga pedagang kakilima asal Jawa dalam mencukupi kebutuhan hidup?

### **D. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini dapat berkontribusi kepada pihak-pihak berikut:

1. Pemda, sebagai masukan dalam pengambilan kebijakan mengenai sektor informal di kota, dan mengaplikasinya sebagai sebuah kebijakan yang tepat, sehingga tidak diskriminatif atau mengandung stereotipe terhadap etnis tertentu.
2. Akademisi, untuk pengkajian lebih lanjut tentang strategi usaha dagang dan strategi rumah tangga pada sebuah etnis yang ada di perantauan.

## **BAB II**

### **TINJAUAN TEORITIS**

Dalam kajian sosiologi ekonomi tentang kewirausahaan terdapat suatu perspektif teori yang dapat dibagi dalam dua kategori utama. Yakni perspektif kultural dan struktural. Pendekatan kultural diinspirasi dari tesis etika Protestan Max Weber yang menekankan 'ketertanaman budaya' (*cultural embeddedness*) dari perkembangan kapitalis dan motivasi ideologi untuk mencari keuntungan yang rasional, yang muncul dikalangan kapitalis permulaan Eropa. Kontras dengan perspektif kultural, perspektif struktural sebagian besar di dasarkan pada teori-teori Marxist mengenai transformasi kapitalis yang menekankan pada makro ekonomi atau faktor politik dalam menjelaskan perkembangan kewirausahaan (Upadhy dan Rutten, 1997: 16).

Geertz (1992: 29) dan Abdullah (1994: 11) menggambarkan etika khas Protestan Max Weber itu dalam kewirausahaan sebagai semangat bekerja keras, rajin dan sungguh-sungguh, hemat, independen, tabah dan rasional yang tertanam dalam suatu komunitas berdasarkan suatu kelompok budaya seperti kasta, kelompok keagamaan atau etnis. Geertz (1992) telah menguji tesis etika Protestan Weber di bidang kewirausahaan di dua kota pada komunitas budaya yang berbeda, yakni berdasarkan kasta di Tabanan, Bali dan kelompok keagamaan dalam masyarakat muslim Jawa (santri) di Mojokuto. Kajian yang sama dilakukan Abdullah (1994) pada komunitas muslim di Jatinom, Jawa Tengah. Studi Upadhy (1997: 67) mengungkapkan, bahwa kasta memainkan peranan penting

dalam jaringan kerja dan pembentukan kelas pengusaha di perkotaan di Pantai Andhra Pradesh, India. Chai Oai Peng (dalam Upadhy,1997: 115) mengkaji kewirausahaan dalam perspektif kultural dalam kalangan etnis Cina seberang lautan di Asia Tenggara yang menitikberatkan pada jaringan kerja dalam perdagangan, bahwa integrasi dan institusi sosial merupakan dasar dan strategi bisnis mereka.

Sebaliknya kajian dengan pendekatan perspektif struktural, perkembangan kewirausahaan muncul akibat dari perluasan ekonomi politik dan konteks sejarah, khususnya pengalaman kolonisasi (Upadhy dan Rutten, 1997: 17) negara-negara Eropa dalam mengeksploitasi negara-negara jajahan. Pendekatan Marxist ini akan menggunakan kelas masyarakat kapitalis, yakni borjuis dan proletar sebagai pendekatan perspektif kajiannya; dalam struktur masyarakat kapitalis, perekonomian ada kelompok yang menguasai dan ada kelompok yang dikuasai, yang berujung pada pertentangan kelas dalam masyarakat. Selain itu menurut Pigou (dalam Abdullah, 1987: 13), uang merupakan ukuran dalam kegiatan ekonomi. Perspektif ini menurut Abdullah, akan menimbulkan kesukaran dalam menangani masalah-masalah di negara-negara berkembang, karena banyak kegiatan ekonomi di negara-negara tersebut diluar pengaruh uang.

Secara teoritis, kajian kewirausahaan orang Jawa di perantauan di bidang perdagangan terutama usaha dagang dengan modal kecil dan kakilima dapat ditelaah dari pendekatan perspektif kultural. *Pertama*, karena keinginan dan semangat kewirausahaan itu muncul setelah mereka meninggalkan kampung halaman (merantau). Sedangkan dorongan merantau merupakan produk

kemiskinan. *Kedua*, adalah karena keterbatasan sumber daya manusia sebagian besar yang pergi ke daerah lain hampir tanpa persiapan; namun masih menyisakan sejumlah harapan dan optimis, yakni semangat kemandirian—dalam taraf tertentu mungkin berlebih-lebihan dan keuletan.

Karl Polanyi (dalam Arjana, 1987: 27-32) menelaah kajian perdagangan melalui dua pendekatan yang berbeda, yakni analisis formal (*formal analysis*) dan pendekatan substantif (*substantif approach*). Analisis formal merupakan analisis berdasarkan teori-teori ekonomi yang berisikan konsep-konsep dan prinsip-prinsip ekonomi yang berdasarkan logika yang dapat diterima secara umum. Sebaliknya pendekatan substantif merupakan suatu pendekatan sosiologi ekonomi terhadap proses interaksi antara manusia, alam dan lingkungan.

Strategi usaha dagang kakilima asal Jawa secara teoritis yang dikaji dalam penelitian ini, dapat dilihat dari pendekatan Polanyi ini. Pendekatan analisis formal, yakni jenis barang dagangan yang semakin banyak akan semakin besar peluang terjadinya transaksi jual beli. Asumsi ini adalah asumsi yang logis, yang berisi prinsip-prinsip dan konsep-konsep yang diterima secara umum, yang menurut Todaro (1983: 41) merupakan karakteristik esensial dari ilmu ekonomi, yang dibuatkan hipotesa dan 'model' yang dipasang.

Pendekatan Karl Polanyi tersebut akan lebih menarik jika dikombinasikan dengan pendekatan *social capital* (modal sosial) dalam menjelaskan strategi usaha dagang dan strategi ekonomi rumah tangga pedagang kakilima asal Jawa di Pasar Bawah Bukittinggi, karena menurut Robert Putnam (1993) seperti dikutip (Hermawanti dan Risnandari, 2002:1) modal sosial sebagai suatu nilai *mutual*

*trust* (kepercayaan) dan institusi sosial yang melibatkan jaringan (*networks*), norma-norma (*norms*), dan kepercayaan sosial (*social trust*) yang mendorong pada sebuah kolaborasi sosial (koordinasi dan koperasi) untuk kepentingan bersama. Hal ini juga mengandung pengertian bahwa diperlukan adanya suatu *social networks* ("*networks of civic engagement*")-ikatan/ jaringan sosial yang ada dalam masyarakat, dan norma yang mendorong aktivitas komunitas. Bahkan lebih jauh Putnam melonggarkan pemaknaan asosiasi horizontal, tidak hanya yang memberi *desirable outcome* (hasil pendapatan yang diharapkan) melainkan juga *undesirable outcome* (hasil tambahan).

Sementara itu rumah tangga sebagai salah satu unit analisis merupakan kombinasi antara unit tempat tinggal, unit kerjasama ekonomi, dan unit reproduksi serta sosialisasi. Sebagai unit sosial, rumah tangga memunculkan karakter-karakter komposisi umur, peranan berdasarkan jenis kelamin. Keekerabatan, dan kerjasama ekonomi berdasarkan budaya yang mengiringinya. Lebih tegas Polanyi mengidentifikasi rumah tangga sebagai bentuk integrasi ekonomi dan sosial, yang didalamnya terdapat pengumpulan dan pendistribusian. Jadi sebagai suatu institusi, rumah tangga dapat dikaji dari berbagai perspektif, seperti halnya kelompok etnis, kelas dalam masyarakat, atau negara.

Di samping itu kajian tentang pedagang kakilima merupakan salah satu bentuk dari kegiatan ekonomi informal di perkotaan. Menurut Hart (1973) seperti dikutip (Damsar, 1997: 158-159) ekonomi informal memiliki ciri-ciri sebagai berikut (1) mudah memasukinya dalam arti keahlian, modal dan organisasi (2) kegiatan usaha milik keluarga (3) beroperasi pada skala kecil (4) intensif pekerja

dalam produksi dan menggunakan teknologi sederhana dan (5) pasar yang tidak diatur dan kompetitif.



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **1. Jenis dan Hakekat Penelitian**

Penelitian ini berusaha untuk memahami strategi usaha dagang kakilima dan strategi rumah tangga pedagang kakilima asal Jawa di kawasan Pasar Bawah. Untuk dapat mendeskripsikan kedua hal tersebut dapat dilakukan melalui pendekatan kualitatif, sehingga sudut pandangan subyektif para pedagang kakilima dapat ditangkap sesuai konteks sosial dan budayanya, dan interpretasi yang dihasilkan akan dapat berangkat dari fenomena yang sesuai dengan konteks sosial para pedagang kakilima terhadap fenomena tersebut. Sehingga penelitian ini dapat dikatakan sebagai penelitian **kualitatif** dengan menggunakan metode **etnografi**, karena peneliti juga mencari data yang berhubungan dengan gambaran sebuah etnis dan kebudayaan (Jawa) dari sebuah masyarakat yang merupakan konstruksi peneliti dari berbagai informasi yang diperoleh selama melakukan penelitian di lapangan dan dengan fokus permasalahan tertentu (Salim, 2001: 152). Selain itu dalam etnografi kegiatan peneliti adalah untuk memahami cara orang-orang berinteraksi dan bekerjasama melalui fenomena teramati kehidupan sehari-hari (Nason dan Golding dalam Mulyana, 2003: 161). Fenomena pedagang kakilima di Pasar Bawah Bukittinggi akan diamati dengan metode yang biasanya dipakai dalam penelitian etnografi.

## **2. Subjek Penelitian**

Subyek penelitian adalah para pedagang kakilima asal Jawa, yang terdapat di kawasan Pasar Bawah yang berjumlah 28 orang, tetapi yang dijadikan informan dalam penelitian ini sebanyak 10 orang. Para informan ditemui berdasarkan informasi yang diperoleh sebelum atau selama proses pengamatan. Untuk mendapatkan data yang akurat dan lengkap cara yang digunakan dalam menentukan informan adalah teknik 'sampling bola salju' (*snowball sampling*), karena teknik ini sangat efektif untuk mengungkapkan kondisi pedagang kakilima asal Jawa di Pasar Bawah Bukittinggi sebagai lokasi penelitian.

## **3. Teknik Pengumpulan Data**

Pengumpulan data primer diperoleh selama berlangsungnya observasi partisipan (*participant observation*) sebagai teknik utama penelitian etnografi dan juga melalui wawancara. Kegiatan wawancara meliputi wawancara terstruktur dan mendalam, wawancara terstruktur dilakukan berdasarkan kerangka berpikir, yang dikembangkan dalam desain awal penelitian, dan data yang diperoleh masih bersifat permukaan sehingga didukung dengan wawancara mendalam. Ini dilakukan untuk memperoleh pemahaman lebih dalam mengenai fenomena sosial yang menjadi fokus penelitian. Satu hal yang menguntungkan peneliti dalam penelitian ini adalah karena dalam wawancara peneliti menggunakan 'bahasa Indonesia', sehingga komunikasi berjalan lancar dalam kondisi yang tidak formal. Di samping itu peneliti memiliki kenalan (teman eks SMA) yang juga termasuk salah seorang pedagang kakilima di kawasan Pasar Bawah.

#### **4. Teknik Analisis Data**

Pengolahan dan analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini mengikuti metode yang dikembangkan oleh Miles dan Huberman (1992: 16-20) yang terdiri dari tiga jalur kegiatan, yakni reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*), dan penarikan kesimpulan atau verifikasi (*conclusion drawing/ verification*) yang ketiganya dilakukan dalam suatu proses interaktif. Dalam menginterpretasikan data, peneliti akan menempatkan diri sebagai penafsir lokal (*local interpreter*) maupun penafsir ilmiah (*scientific interpreter*) (Denzin, 1994). Sebagai penafsir lokal peneliti, akan menafsirkan data sebagaimana difahami oleh komunitas yang diteliti, sedangkan penafsir ilmiah peneliti akan mempergunakan teori-teori yang relevan untuk menafsirkan data.

## **BAB V**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Strategi Usaha Dagang Pedagang Kakilima Asal Jawa**

Dalam Upaya menjalani usaha dagang kakilima, pedagang dihadapkan pada kenyataan untuk melakukan berbagai strategi agar barang dagangannya cepat laris karena pembeli yang datang bukan pembeli yang tetap, yang menjadi langganan tetap dan yang akan membeli barang dagangan dengan harga yang tetap dan pasti. Selain itu pedagang berupaya tetap bertahan di tengah persaingan sesama pedagang dan ketersediaan barang maupun modal, karena modal mereka yang kecil, akan mudah berkurang secara signifikan untuk keperluan-keperluan hidup rumah tangga sehari-hari atau keperluan-keperluan lain yang mendesak. Di sisi lain berdirinya pusat perbelanjaan modern berpengaruh besar terhadap kelangsungan usaha perdagangan mereka.

Dalam penelitian ini ditemukan, ada lima strategi usaha dagang yang dilakukan oleh pedagang kakilima asal Jawa di Pasar Bawah, yaitu:

##### **1. Berdagang makanan dan minuman khas Jawa**

Di Pasar Bawah Bukittinggi pedagang kaki lima asal Jawa umumnya menjual produk makanan yang identik dengan kebiasaan dagang pedagang Jawa di perantauan seperti: bakso, mie ayam (pangsit), tahu, bakpao, somay dan batagor, jenis goreng-gorengan, minuman skotang dan jamu, es potong serta es *cream*. Tetapi di lapangan ditemukan juga ada pedagang asal Jawa yang berdagang ayam potong seperti Mas Purwono (27 tahun) yang sehari-harinya

berjualan ayam potong di los ikan kering. Dari pengungkapannya kepada peneliti Mas Purwono mengatakan:

**“Dulunya saya memang pernah mengeluti usaha dagang mie ayam di samping Rumah Sakit Ahmad Mukhtar Bukittinggi selama 2 tahun, tetapi ternyata usaha itu sangat melelahkan, saya sering sakit-sakitan karena kelelahan, makanya saya mencoba berjualan ayam potong ini dan ternyata usaha ini bisa memenuhi kebutuhan rumah tangga sehari-hari dan lebih nyantai”** (Wawancara tanggal 17 Agustus 2007).

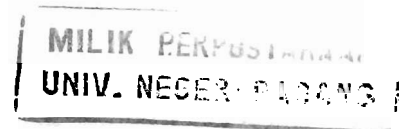
Pada dasarnya pedagang kaki lima asal Jawa di Pasar Bawah Bukittinggi mengeluti usaha dagang makanan atau minuman khas Jawa karena latar belakang keterampilan yang mereka dapat dari keluarga atau kerabat (sosialisasi ekonomi keluarga). Motif ini mendorong mereka berjualan makanan dan minuman tersebut, walaupun tidak semuanya sukses, seperti Mas Purwono dan Mas Dodo (34 tahun) yang pernah berdagang bakso dan kemudian beralih menjadi pedagang tas. Disisi lain sangat sulit bagi pedagang asal Jawa untuk membuka usaha makanan khas lokal karena di samping tidak memiliki keterampilan mereka akan terbentuk oleh *image* (citra) dari para konsumen yang sebagian besar etnis Minangkabau.

Secara teoritis, kajian kewirausahaan orang Jawa di perantauan di bidang perdagangan terutama usaha dagang dengan modal kecil dan kakilima, menurut Abdullah (1989) dapat ditelaah dari pendekatan perspektif kultural. *Pertama*, karena keinginan dan semangat kewirausahaan itu muncul setelah mereka meninggalkan kampung halaman (merantau). Sedangkan dorongan merantau merupakan produk kemiskinan. *Kedua*, adalah karena keterbatasan sumber daya manusia sebagian besar yang pergi ke daerah lain hampir tanpa persiapan; namun masih menyisakan sejumlah harapan dan optimis, yakni semangat kemandirian—

dalam taraf tertentu mungkin berlebih-lebihan dan keuletan. Kondisi ini ditemukan pada pedagang kakilima asal Jawa di Kawasan Pasar Bawah Bukittinggi, yang memulai usahanya dengan keadaan yang lemah dari segi permodalan dan pengalaman tetapi memiliki etos usaha yang ulet.

## **2. Lokasi berdagang yang berdekatan**

Salah satu strategi yang ditemukan di lapangan, pedagang kaki lima asal Jawa berdagang dengan posisi yang berdekatan (menggelompok). Dapat dilihat pada kasus pedagang kaki lima yang berjualan tahu mereka berjualan secara menggolompok di depan Los beras, menurut Kasih (27 Tahun) dan Mas Gimbal (36 tahun) alasan mereka berjualan secara menggolompok adalah untuk mempertahankan areal depan los beras tersebut sebagai kawasan penjual tahu asal Jawa dan untuk tetap mempererat solidaritas sosial sesama pedagang yang umumnya berasal dari Jawa Tengah (Sragen dan Klaten). Hal serupa juga ditemukan pada pedagang gorengan yang berjualan di trotoar ujung Jalan Sukarno-Hatta Bukittinggi dan pedagang mie ayam yang berkolaborasi dengan pedagang gorengan dan bubur ayam di kawasan terminal Andes Kamang Saiyo Pasar Bawah. Latar belakang mereka berjualan dengan lokasi yang berdekatan adalah karena sama-sama berasal dari daerah Kebumen (Jawa Tengah) dan tinggal bersama dalam satu rumah kontrakan di Jangkak Mandiangin Bukittinggi. Cara ini menurut Abdullah (1989: 114) termasuk merupakan salah satu cara agar pedagang dapat bertahan.



### 3. Ikut Kegiatan *Julo-julo* Sesama Pedagang.

Kegiatan *julo-julo* yang marak terjadi antar pedagang kaki lima di Pasar Bawah Bukittinggi, digunakan oleh pedagang kaki lima asal Jawa untuk membantu permodalan usahanya. Pola kegiatan *julo-julo* tersebut ada yang berjangka waktu satu minggu dan satu bulan dengan jumlah pembayaran yang bervariasi pula dari Rp 50.000,- perminggu sampai dengan Rp. 200.000,- perbulan. biasanya dipilih berdasarkan kesanggupan dari pedagang. Pengelolaan *julo-julo* dilakukan oleh seorang *induk julo-julo* yang biasanya dari banyak etnis Batak dan ada juga dari etnis Minang.

Menurut pandangan informan Ratni dan Kasih, *julo-julo* sebagai salah satu cara mengatur pengeluaran dan sarana untuk menyimpan modal seandainya kegiatan dagang tidak lancar. Di samping itu menurut mereka *julo-julo* bisa menciptakan persatuan antar pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Bawah Bukittinggi, karena dengan kegiatan ini mereka saling kenal-mengenal dan saling mengunjungi ketika susah dan senang.

### 4. Kolaborasi dagang dengan sesama pedagang.

Pedagang kakilima asal Jawa memiliki tiga alasan utama yang menyebabkan pedagang melakukan strategi kolaborasi dagang, adalah untuk meningkatkan penjualan, membantu memperdagangkan barang dagangan teman lain khususnya sesama orang Jawa dan karena kesamaan tempat tinggal. Kolaborasi yang terjadi antar pedagang sesama daerah jauh lebih dominan, dibanding dengan yang dari luar daerah, karena faktor kesamaan etnis, pilihan

utama ke pedagang dari daerah asal yang sama (Solo sesama Solo). Hal ini berhubungan dengan masalah saling percaya dan untuk tidak saling mengeksploitasi di antara pedagang migran dari satu etnis yang sama atau dari daerah asal yang sama yang masih kuat.

Banyak kolaborasi yang terjadi karena hubungan kekerabatan, seperti dua orang bersaudara, saudara sepupu, atau paman dengan keponakan. Seperti yang diungkapkan Mbak Nyang (40 tahun) asal Surakarta yang sehari-harinya pedagang bakso di kawasan Selatan Pasar Bawah:

**“ Saya selalu mengambil tahu dari usaha gorengan Mas Dodo yang kebetulan bersebelahan dagang dengan usaha saya ini, kalau pembeli kepedasan biasanya saya juga mempromosikan es campurnya Mas Urip yang juga jualannya di sebelah saya ini, kita ini di rantau orang harus tolong-menolong dan lagian mereka itu masih ada hubungan famili dengan suami saya lo”** (Wawancara Tanggal 19 September 2007).

Bentuk kolaborasi berdagang yang lain terlihat dalam bentuk keterkaitan usaha dengan unit usaha di luar kegiatan usaha. Kepercayaan dan karena ikatan sosial ke daerahan yang terbangun dalam organisasi perantau Jawa berimbas pada kegiatan perdagangan. Ditemukan di lapangan pedagang gorengan asal Jawa akan berlangganan dengan pedagang tahu asal Jawa juga, begitu juga dengan pedagang bakso dan mie ayam biasanya mereka lebih cenderung berhubungan dengan sesama pedagang Jawa seperti Purwono seorang pedagang ayam potong yang sehari banyak dapat langganan dari pedagang mie ayam asal Jawa juga. juga termasuk dalam urusan pekerja yang membantu di rumah dan di tempat usaha. Di dalam kegiatan usahanya sering pedagang saling mempercayai tenaga dari etnis Jawa.



Kolaborasi berdagang dengan bentuk kerjasama ternyata ada juga yang bersifat lintas etnis, Mas Effendi (39 tahun) yang berdagang gorengan di depan kedai Sate Danguang-Danguang membangun kerjasama dalam berbisnis jamu jahe asal Jawa, Effendi menitipkan jamunya di kedai sate tersebut, apabila ada penjualan mereka menerapkan strategi bagi hasil.

Hal di atas Menurut Putnam (1993) juga mengandung pengertian bahwa kegiatan perdagangan kecil seperti pedagang kakilima di Kawasan pasar Bawah Bukittinggi juga diperlukan adanya suatu *social networks* (“*networks of civic engagement*”)-ikatan/ jaringan sosial yang ada dalam masyarakat, dan norma yang mendorong aktivitas komunitas. Bahkan lebih jauh Putnam melonggarkan pemaknaan asosiasi horizontal, tidak hanya yang memberi *desirable outcome* (hasil pendapatan yang diharapkan) melainkan juga *undesirable outcome* (hasil tambahan).

## **5. Menggunakan bahasa lokal**

Salah satu strategi berdagang yang dilakukan oleh pedagang kakilima asal Jawa di Kawasan Pasar Bawah Bukittinggi, adalah menggunakan bahasa Minang, tidak semuanya pedagang kakilima di kawasan ini fasih berbahasa Minang. Umumnya faktor yang kondusif terhadap kemampuan berbahasa Minang adalah pergaulan mereka dengan orang Minang sendiri, dan faktor lamanya tinggal di Bukittinggi, seperti halnya Mas Purwadi pedagang ayam potong yang mengaku lahir di Bengkulu Utara, sudah hampir 15 tahun tinggal di kota ini dan malah menikah dengan seorang gadis asal Nagari Lasi Kecamatan Candung Kabupaten Agam. Berdasarkan pengamatan Peneliti, pria ini sangat fasih berbahasa Minang,

## 1. Membentuk jaringan sosial

Bagi pedagang kakilima perkumpulan sesama perantau melalui organisasi perantau dapat dimanfaatkan atau mampu menyentuh kepentingan mereka. Menurut Gimbal (32 Tahun) asal Kediri dan Effendi (22 Tahun) asal Surakarta, ikatan perantau yang lebih besar seperti Peperja (Persatuan Perantau Jawa) dan ikatan perantau yang lebih kecil, yakni perkumpulan perantau berdasarkan daerah asal yakni daerah kabupaten/ kota yang sama, atau ruang lingkup geografis yang lebih kecil yang merupakan suatu organisasi yang dapat bersentuhan langsung dengan kehidupan rumah tangga mereka. Menurut Pak Marwoto (50 tahun) keberadaan organisasi Peperja sangat berperan besar di Bukittinggi seperti yang diungkapkannya pada wawancara tanggal 18 Oktober 2007:

**“Wong Jowo yang ada di Bukittinggi sangat berperan dan berpartisipasi dari sekian puluh organisasi perantau. Pada acara seperti Pedati dan Pawai 17 Agustus kami turut ambil bagian, malah pada Pemilu tahun 2004 yang lalu kami melalui Partai PKPB kami berhasil menempatkan salah seorang anggota dewan asal Jawa di DPRD Kota Bukittinggi”.**

Sedangkan menurut pedagang tahu Karsih (27 tahun) keberadaan Peperja sangat mendukung usaha dagang yang ia jalankan, seperti petikan wawancaranya tanggal 18 Oktober 2007:

**“Yang sangat terasa Pak, waktu isu formalin menyerang pengusaha dan pedagang tahu beberapa waktu yang lalu. Peperja membantu meyakinkan pemda dan para langganan, kami pun sering berkonsultasi bagaimana menghadapi kasus ini ke Peperja”.**

Di Pasar Bawah hanya terdapat dua perkumpulan pedagang kakilima berdasarkan daerah asal, yakni PPS (Persatuan Perantau Sragen) yang rata-rata

berdagang tahu dan IKSB (Ikatan Keluarga Solo Bukittinggi) yang umumnya menguasai perdagangan mie ayam dan bakso (bakso dan mie ayam Sukowati). Satu-satunya yang masih aktif sampai sekarang ini adalah IKSB yang telah membuat kegiatan arisan keluarga, kongsi kematian dan menghimpun dana sosial untuk bantuan kematian, sakit serta bantuan untuk perkawinan anggotanya. Realitas tersebut jika dianalisis dengan pemikiran Robert Putnam (1993) seperti dikutip (Hermawanti dan Risnandari, 2002:1) adalah termasuk modal sosial karena memiliki nilai *mutual trust* (kepercayaan) dan institusi sosial yang melibatkan jaringan (*networks*), norma-norma (*norms*), dan kepercayaan sosial (*social trust*) yang mendorong pada sebuah kolaborasi sosial (koordinasi dan koperasi) untuk kepentingan bersama para perantau Jawa khusus pedagang kaki lima.

## **2. Meminjam atau menggadaikan barang dengan sesama kerabat**

Hampir sebagian rumah tangga dalam keadaan terdesak, untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga biasanya mereka menjual barang simpanan berupa perhiasan emas, karena emas selain dijadikan perhiasan juga lebih stabil nilai tukarnya dari pada rupiah. Walaupun menggadaikan barang untuk kehidupan hidup yang tidak terelakkan, mereka cenderung menghindari kantor pegadaian, karena selain birokratis juga enggan pergi ke sana karena mungkin malu. Salah satu informan yang bernama Mas Choy (33 tahun), mengungkapkan:

**Saya pernah menggadaikan emas kepada kerabat istri saya, karena antara kami saling menjaga kepercayaan masing-masing, untuk mangadu sementara kan lebih baik ke kerabat dulu (Wawancara Tanggal 18 Agustus, 2007).**

Jadi proses menggadaikan barang dilakukan antara sesama pedagang dan dengan kerabat (*extended family*). Proses itu dilakukan cuma atas dasar kepercayaan dan kesepakatan bersama. Bagi Mas Choy kegiatan usahanya memang pada awalnya sangat didukung oleh kakak-kakaknya. Pinjaman uang untuk modal awal diperoleh dari kakaknya, hampir satu tahun Ia bisa mengembalikannya. Sekarang setelah usahanya maju, malah kakaknya juga meminjam untuk memperluas usahanya, tetapi sistem menggadaikan barang memang lazim terjadi pada perantau Jawa yang berdagang di Kota Bukittinggi.

Selain itu mereka juga sering menggadaikan sepeda motor dan barang-barang elektronik yang mereka miliki. Kebutuhan mendesak seperti pulang kampung yang mendadak, biaya resepsi perkawinan dan terjadinya musibah seperti kematian dan biaya untuk perawatan di rumah sakit memicu mereka untuk meminjam atau mengadaikan barang-barang tersebut, yang umumnya kepada kenalan atau orang terdekat dari mereka karena nilai-nilai kepercayaan antar mereka tetap terjaga.

### **3. Penghematan pengeluaran rumah tangga**

Ada beberapa rumah tangga yang melakukan penghematan pengeluaran dengan mengurangi kuantitas dan kualitas konsumsi pangan atau makan sehari-hari, biasanya dengan mengurangi konsumsi lauk/ daging dan pengurangan kualitas gula atau sayur. Biasanya dengan menu tahu dan tempe mereka sudah bisa makan

Membeli barang bekas seperti pakaian, sepatu dan topi yang banyak dijual di seputar Bukittinggi merupakan pilihan yang memungkinkan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga disaat daya beli rendah untuk membeli barang-barang baru. Di samping itu karena banyaknya informan yang belum memiliki tempat tinggal sendiri, mereka lebih cenderung tinggal di daerah yang tidak jauh dari kawasan Pasar Bawah, terutama yang belum menikah. Menurut Widodo (28 tahun) yang juga dibenarkan oleh Sunardi (25 tahun), bahwa tujuannya, adalah supaya mudah untuk pulang makan dan digantikan oleh anggota rumah tangga yang lain bagi yang telah berkeluarga serta untuk menghemat biaya transportasi. Karena bagi yang telah menikah rata-rata membawa anak-istrinya untuk menetap di Bukittinggi.

Pedagang kaki lima yang memiliki anak usia sekolah, memang merasakan peningkatan pengeluaran karena kebutuhan untuk sekolah. Biasanya mereka hanya menyekolahkan anak-anaknya sampai jenjang SLTA. Di tahun ajaran baru mereka sering meminjam untuk kebutuhan sekolah anak-anak mereka, tetapi ada juga di antara anak-anak mereka itu yang memiliki pekerjaan *part time* di kedai Bakso dan di industri tahu yang dikelola oleh orang Jawa. Hal ini dapat membantu meringankan beban orang tua mereka untuk biaya pendidikan, seperti anak-anak Pak Marwoto dan Ibu Ratni.

#### **4. Melibatkan anggota rumah tangga bekerja pada pekerjaan/ usaha lain.**

Para pedagang kakilima asal Jawa di Pasar Bawah Bukittinggi, juga melibatkan anggota rumah tangga, untuk memberi kontribusi ekonomi terhadap

pendapatan rumah tangga. Ada dua kategori anggota rumah tangga pedagang kakilima asal Jawa, yang dapat dibedakan:

*Pertama*, anggota rumah tangga yang bekerja membantu usaha dagang kakilima di Pasar Bawah, ini ditemukan pada keluarga Mbak Ratni, Kasih dan Mas Marwoto yang mengeluti usaha berjualan tahu. Pada ketiga rumah tangga tersebut anggotanya terlibat secara bergantian untuk berjualan, seperti pada rumah tangga Mbak Ratni, ketika Mbak Ratni pulang untuk makan siang atau memasak maka suaminya yang menggantikan, kalau anaknya pulang dari sekolah maka dari siang sampai sore anak-anak mereka yang turut membantu dalam berdagang.

Hal lain juga ditemukan pada keluarga Mas Effendi yang berjualan gorengan, paginya isterinya juga turut membantu mempersiapkan bahan dagangan berupa memotong tahu atau tempe, membuat tahu isi, membuat pisang molen dan bakwan, tujuannya supaya suaminya hanya cukup mengoreng bahan-bahan tersebut waktu berjualan di siang harinya. Sebenarnya Mas Effendi menjadikan usaha gorengan ini sebagai usaha sementara, Ia berminat untuk berdagang bakso seperti usaha yang dia tekuni 2 tahun yang di Pekanbaru tapi karena modalnya masih kurang maka terpaksa ia berjualan gorengan dengan meminjam modal pada seorang juragan pemilik gerobak di Bukittinggi. Di samping itu Ia masih ragu untuk menetap lama di Kota Bukittinggi karena faktor Isterinya tidak betah dan ingin kembali ke Jakarta.

Sedangkan yang *Kedua*, adalah anggota rumah tangga yang bekerja di luar usaha dagang kakilima atau yang bekerja pada pekerjaan/ usaha lain, seperti; karyawan Rumah Makan Padang, bekerja di warung bakso, bekerja di industri

tahu, pedagang es keliling, pembantu rumah tangga dan sebagainya. Dalam keluarga Mas Choy pedagang bakso, sang istri juga terlibat dalam usaha lain yakni, berjualan jamu keliling di pagi hari, biasanya dilakukan setelah suaminya pulang dari pasar membeli bahan kebutuhan untuk menjual bakso. Dapat dianalisa bahwa adanya kerjasama ekonomi rumah tangga pada pasangan yang punya satu anak. Di samping meramu bahan untuk jualan Mas Choy juga mempunyai tugas ganda mengasuh anak mereka yang masih berusia dua tahun sampai sang isterinya kembali dari berjualan. Pasangan suami-isteri ini berniat mengkontrak sebuah kedai khusus di lokasi yang strategis untuk pengembangan usahanya kelak, karena langganannya makin banyak, maka Ia optimis terhadap kemajuan usahanya di masa datang, seperti ungkapannya dalam kutipan wawancara berikut:

**“Teman saya sukses membuka usaha Bakso di Padang Panjang, padahal rasa baksonya nggak jauh berbeda dengan bakso saya ini, tapi karena Ia punya modal dan mendapat tempat strategis maka usahanya makin berkembang, malah Ia sudah punya rumah bagus di kampungnya Kudus. Untuk itu kami juga menabung untuk mengembangkan usaha ini”**(Wawancara Tanggal 19 September 2007).

Pedagang yang berstatus belum menikah ada yang membawa saudara atau keponakannya ke Bukittinggi seperti Effendi (22 Tahun) dan Kusno (27 tahun). Oleh karena unsur kekerabatan dengan menyebabkan ikatan nilai-nilai kultur tersebut masih ada di perantauan, tujuannya adalah supaya saudara atau keponakan yang dibawa tersebut tersosialisasi dengan kehidupan di perantauan dan untuk mengasah jiwa dagang mereka serta memperkuat strategi bertahan hidup mereka, di samping memberi sumbangan ekonomi terhadap rumah tangga.

hal ini mirip dengan pola dagang orang Minang yang membentuk jaringan ekonomi kekerabatan dengan sistem matrilineal di perantauan (Naim, 1984: 89).



## **BAB VI**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Pedagang kakilima asal Jawa di wilayah perkotaan di Indonesia, khususnya di Bukittinggi merupakan sebuah realitas sosial. Proses migrasi karena kesulitan hidup dan keterbatasan peluang ekonomi di daerah asal menimbulkan spirit untuk 'merantau' atau bertransmigrasi ke daerah lain.

Di Kota Bukittinggi, Pasar Bawah merupakan kawasan perdagangan, eceran dan kakilima. Kawasan ini memiliki arti penting bagi pedagang kakilima asal Jawa di Bukittinggi dibanding kawasan lain atau kota lain, sehingga keberadaan mereka tidak hanya dapat dicermati sebagai kelompok pendatang dan sebagai kelompok etnis, melainkan juga menurut daerah asal mereka berdasarkan kabupaten/ kota di Pulau Jawa (Jawa tengah, Jawa Timur dan Yogyakarta), dengan karakteristik-karakteristik tersendiri yang berbeda satu dengan yang lainnya.

Pendapatan mereka yang sering kali tidak menentu dan relatif kecil untuk mencukupi kebutuhan rumah tangga serta posisi sosial mereka yang berusaha di tengah komunitas pedagang lokal (Minangkabau), menyebabkan mereka menempuh dua strategi, yakni yang pertama strategi usaha dagang; dan yang kedua strategi rumah tangga

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Irwan. 1994. *The Muslim Businessman of Jatinom Religious Reform and Economic Modernization in a Central Javanese Town*, P.hd Tesis Amsterdam: Universtiteit van Amsterdam.
- Arjana, I Gusti Bagus. 1987. *Faktor-Faktor yang Menentukan Pendapatan Rumah Tangga, Studi Kasus Tentang Migran Jawa Pedagang Kakilima di Kota Kupang*, Desertasi, PPS IKIP Jakarta.
- Damsar. 1997. *Sosiologi Ekonomi*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Denzin, N.K. 1994. *Sociological Methods*, New York: McGraw-Hill.
- Effendi, Tadjuddin Noer. 1995. *Sumber Daya Manusia Peluang Kerja dan Kemiskinan*, Yogyakarta: Tiara Wacana.
- Geertz, Clifford. 1992. *Penjaja dan Raja*, Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Hermawati, Mefi dan Risnandari, Hesti. 2002. *Laporan Need Assesment Pemberdayaan Masyarakat Adat di Nusa Tenggara Timur*, Yogyakarta: IRE.
- Irwan. 1987. *Perilaku Pedagang Kakilima Kajian Awal Antropologi Ekonomi Terhadap Pedagang Batik di Malioboro Yogyakarta*, Skripsi: Yogyakarta, Fak. Ilmu Budaya.
- Miles, Matthew B dan Huberman, A. Michel. *Analisis Data Kualitatif*, Jakarta: Universitas Indonesia Press.
- Mulyana, Deddy. 2003. *Metodologi Penelitian Kualitatif: Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Salim, Agus. 2001. *Teori dan Paradigma Penelitian Sosial (dari Denzin Guba dan Penerapannya)*, Yogyakarta: Tiara Wacana.
- Todaro, Michel P. 1983. *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga*, Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Upadhya, Carol. 1997. *Budaya dan Kewirausahaan*, Jakarta. LP3ES.

## LAMPIRAN

### **Personalia Penelitian**

Pelaksana penelitian adalah :

Nama	: Erianjoni, S.Sos., M.Si
NIP	: 132 296 522
Pangkat/ Gol	: Penata Muda / III-b
Jabatan Fungsional	: Lektor
Jurusan/ Fakultas	: Sejarah/ Ilmu-ilmu Sosial
Bidang Keahlian	: Sosiologi
Waktu untuk Kegiatan	: 15 jam/ minggu

-----  
**DIPA UNP 2007**  
-----



**Pedagang Kakilima di Pasar Bawah Bukittinggi**  
**(Studi Tentang Strategi Usaha Dagang dan Strategi Rumah Tangga**  
**Pedagang Kakilima Asal Jawa)**

Usul Penelitian

Oleh:

**Erianjoni, S.Sos, M.Si**

**FAKULTAS ILMU-ILMU SOSIAL**  
**UNIVERSITAS NEGERI PADANG**  
**April 2007**

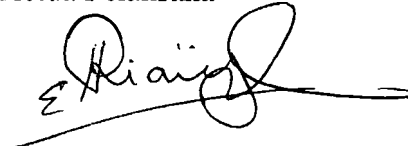
## HALAMAN PENGESAHAN USUL PENELITIAN

1. Judul: Pedagang Kakilima di Pasar Bawah Bukittinggi (Studi Tentang Strategi Usaha Dagang dan Strategi Rumah Tangga Pedagang Kakilima Asal Jawa)
2. Bidang Ilmu : Sosiologi
3. Peneliti
  - a. Nama : Erianjoni, S.Sos., M.Si
  - b. Jenis Kelamin : Laki-laki
  - c. NIP : 132 296 522
  - d. Disiplin Ilmu : Metode Penelitian Sosial
  - e. Pangkat/ Golongan : Penata Muda/ III-b
  - f. Jabatan Fungsional : Lektor
  - g. Fakultas : FIS
  - h. Jurusan : Sejarah
  - i. Alamat Kantor : Jl. Prof. Dr. H.Hamka, Padang
  - j. Alamat Rumah/ Telp/ Hp : Villaku Indah IV Blok K.18 Padang.
4. Lokasi Penelitian : Pasar Bawah Kota Bukittinggi
5. Jumlah Biaya yang Diusulkan : Rp. 5000.000,-

Mengetahui:  
Dekan FIS UNP

Prof. Dr. Azwar Ananda, M.A  
NIP. 131 584 117

Padang, 23 April 2007  
Ketua Pelaksana



Erianjoni, S.Sos., M.Si  
NIP. 132 296 522

Menyetujui:  
Ketua Lembaga Penelitian  
Universitas Negeri Padang

Prof. Dr. Anas Yasin, M.A  
NIP. 130 365 634

**LEMBARAN IDENTITAS DAN PENGESAHAN  
USUL PENELITIAN**

1.a. Judul Penelitian :Pedagang Kakilima di Pasar Bawah Bukittinggi (Studi tentang Strategi Usaha Dagang dan Strategi Rumah Tangga Pedagang Kakilima Asal Jawa ).

b. Bidang Ilmu : Sosiologi

**2. Personalia**

a. Ketua Peneliti

Nama Lengkap dan Gelar : Erianjoni., S.Sos, M.Si  
Pangkat/ Gol/ NIP : Penata/ III b/ 132. 296.522  
Fakultas/ Jurusan : FIS/ Sejarah

b. Anggota Peneliti

Nama Lengkap dan Gelar :-  
Pangkat/ Gol/ NIP :-  
Fakultas/ Jurusan :-

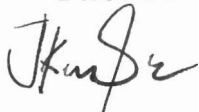
c. Anggota Peneliti

Nama Lengkap dan Gelar :-  
Pangkat/ Gol/ NIP :-  
Fakultas/ Jurusan :-

3. Usul Penelitian : Telah direvisi sesuai saran pereviu

Padang, 23 April 2007

Pereviu I



Drs. Ikhwan., M.Si

Pereviu II



Drs. Zul'asri., M.Hum

**Mengetahui:**  
Ketua Lembaga Penelitian  
Universitas Negeri Padang

**Prof. Dr. H. Anas Yasin., M.A**  
NIP: 130 365 634

## **A. Judul Penelitian:**

Pedagang Kakilima di Pasar Bawah Bukittinggi  
(Studi Tentang Strategi Usaha Dagang dan Strategi Rumah Tangga  
Pedagang Kakilima Asal Jawa)

## **B. Bidang Ilmu: Sosiologi**

## **C. Pendahuluan**

Model Pembangunan yang ditempuh pemerintah Indonesia dalam tiga dasawarsa belakangan ini, lebih menekankan pembangunan ekonomi pada aspek pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan kurang memperhatikan unsur pemerataan hasil pembangunan. Akibat dari model pembangunan tersebut adalah terbatasnya penyerapan tenaga kerja disektor formal; karena lebih mengutamakan pengembangan industri padat modal dari pada industri padat karya. Sementara itu penambahan angkatan kerja tidak seimbang dengan penyerapan tenaga kerja, terutama di sektor formal. Sektor informal untuk sementara dapat dianggap menyelesaikan masalah ketenagakerjaan khususnya di negara-negara berkembang, termasuk Indonesia.

Telah banyak upaya yang dilakukan oleh pemerintah dalam menetapkan kebijakan sektor informal di kota, karena terbatasnya kesempatan kerja di sektor formal dan besarnya tingkat migrasi desa-kota. Pencari kerja yang tidak memperoleh pekerjaan di sektor formal, dapat berusaha di sektor informal, karena sektor informal selain mudah dimasuki juga menciptakan lapangan pekerjaan untuk diri sendiri. Sektor informal dapat bertindak sebagai kekuatan penyangga antara kesempatan kerja dan pengangguran (Effendi, 1995: 89). Sektor ini mempunyai kemampuan yang cukup tangguh dalam memberi peluang kerja bagi kaum pengangguran di kota.

Pedagang kakilima merupakan kelompok penyerap tenaga kerja yang banyak di sektor informal. pekerjaan tersebut merupakan jenis pekerjaan yang penting dan relatif khas dalam sektor informal. menurut pandangan Bromley (1991: 230), pekerjaan pedagang kakilima merupakan “jawaban terakhir” yang berhadapan dengan proses urbanisasi yang berangkat dari migrasi desa-kota yang

dengan karakteristik-karakteristik tersendiri yang berbeda satu dengan yang lainnya.

Pedagang kakilima asal Minangkabau umumnya berpendapatan rendah, karena modal usaha mereka kecil. Mereka melakukan usaha itu bukan sebagai tujuan, melainkan karena kondisi, lebih banyak didasarkan pada upaya pemenuhan kebutuhan hidup rumah tangga. Penelitian Rusli Ramlan (dalam Arjana, 1997: 28) mengungkapkan bahwa hanya 3% pedagang kakilima yang berpendapatan lebih dari cukup. Pendapatan yang mereka capai, pas-pasan, untuk sekedar mencukupi kebutuhan sehari-hari; atau bahkan kurang mencukupi.

Pendapatan pedagang kakilima yang kecil atau tidak menentu, membawa konsekuensi terhadap besar sumbangan pendapatan rumah tangga. Biaya kebutuhan sehari-hari yang meningkat karena meningkatnya harga kebutuhan hidup sehari-hari, menyebabkan mereka mempertimbangkan kembali langkah-langkah strategi usaha dan strategi rumah tangga. Bentuk-bentuk strategi usaha dan rumah tangga akan makin bertambah seiring dengan bertambahnya tekanan pemenuhan kebutuhan pokok sehari-hari.

#### **D. Permasalahan**

Sebagai pendatang dengan latar belakang dari daerah asal dan budaya yang berbeda, pedagang kakilima asal Jawa mulai menapaki dunia usaha dagang dengan modal kecil, yang penuh resiko dan persaingan. Barangkali di antara mereka ada yang belum mempunyai pengalaman merantau atau berdagang dan memulai usaha di Bukittinggi. Di tengah persaingan usaha dagang yang ketat dan penuh resiko serta kesulitan ekonomi rumah tangga karena pendapatan sehari-hari yang tak menentu, mereka memerlukan strategi-strategi dalam mengatasi persoalan tersebut.

Merujuk pada latar belakang dan masalah di atas, maka pertanyaan penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana bentuk-bentuk strategi usaha dagang yang dilakukan pedagang kakilima asal Jawa di Pasar Bawah Bukittinggi dalam menjalankan usaha dagangnya?



2. Bagaimana bentuk-bentuk strategi rumah tangga pedagang kakilima asal Jawa dalam mencukupi kebutuhan hidup?

#### **E. Tujuan Penelitian**

Sejalan dengan latar belakang dan permasalahan penelitian di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini:

1. Untuk mendiskripsikan bentuk-bentuk strategi usaha dagang yang dilakukan pedagang kakilima asal Jawa di Pasar Bawah Bukittinggi dalam menjalankan usaha dagangnya?
2. Untuk mendiskripsikan bentuk-bentuk strategi rumah tangga pedagang kakilima asal Jawa dalam mencukupi kebutuhan hidup?

#### **F. Kontribusi Penelitian**

Penelitian ini dapat berkontribusi kepada pihak-pihak berikut:

1. Pemda, sebagai masukan dalam pengambilan kebijakan mengenai sektor informal di kota, dan mengaplikasinya sebagai sebuah kebijakan yang tepat, sehingga tidak diskriminatif atau mengandung strotipe terhadap etnis tertentu.
2. Akademisi, untuk pengkajian lebih lanjut tentang strategi usaha dagang dan strategi rumah tangga pada sebuah etnis yang ada di perantauan.

#### **D. Tinjauan Pustaka**

Dalam kajian sosiologi ekonomi tentang kewirausahaan terdapat suatu perspektif teori yang dapat dibagi dalam dua kategori utama. Yakni perspektif kultural dan struktural. Pendekatan kultural diinspirasi dari tesis etika Protestan Max Weber yang menekankan 'ketertanaman budaya' (*cultural embeddedness*) dari perkembangan kapitalis dan motivasi ideologi untuk mencari keuntungan yang rasional, yang muncul dikalangan kapitalis permulaan Eropa. Kontras dengan perspektif kultural, perspektif struktural sebagian besar di dasarkan pada teori-teori Marxist mengenai transformasi kapitalis yang

menekankan pada makro ekonomi atau faktor politik dalam menjelaskan perkembangan kewirausahaan (Upadhy dan Rutten, 1997: 16).

Geertz (1992: 29) dan Abdullah (1994: 11) menggambarkan etika khas Protestan Max Weber itu dalam kewirausahaan sebagai semangat bekerja keras, rajin dan sungguh-sungguh, hemat, independen, tabah dan rasional yang tertanam dalam suatu komunitas berdasarkan suatu kelompok budaya seperti kasta, kelompok keagamaan atau etnis. Geertz (1992) telah menguji tesis etika Protestan Weber di bidang kewirausahaan di dua kota pada komunitas budaya yang berbeda, yakni berdasarkan kasta di Tabanan, Bali dan kelompok keagamaan dalam masyarakat muslim Jawa (santri) di Mojokuto. Kajian yang sama dilakukan Abdullah (1994) pada komunitas muslim di Jatinom, Jawa Tengah. Studi Upadhy (1997: 67) mengungkapkan, bahwa kasta memainkan peranan penting dalam jaringan kerja dan pembentukan kelas pengusaha di perkotaan di Pantai Andhra Pradesh, India. Chai Oai Peng (dalam Upadhy, 1997: 115) mengkaji kewirausahaan dalam perspektif kultural dalam kalangan etnis Cina seberang lautan di Asia Tenggara yang menitikberatkan pada jaringan kerja dalam perdagangan, bahwa integrasi dan institusi sosial merupakan dasar dan strategi bisnis mereka.

Sebaliknya kajian dengan pendekatan perspektif struktural, perkembangan kewirausahaan muncul akibat dari perluasan ekonomi politik dan konteks sejarah, khususnya pengalaman kolonisasi (Upadhy dan Rutten, 1997: 17) negara-negara Eropa dalam mengeksploitasi negara-negara jajahan. Pendekatan Marxist ini akan menggunakan kelas masyarakat kapitalis, yakni borjuis dan proletar sebagai pendekatan perspektif kajiannya; dalam struktur masyarakat kapitalis, perekonomian ada kelompok yang menguasai dan ada kelompok yang dikuasai, yang berujung pada pertentangan kelas dalam masyarakat. Selain itu menurut Pigou (dalam Abdullah, 1987: 13), uang merupakan ukuran dalam kegiatan ekonomi. Perspektif ini menurut Abdullah, akan menimbulkan kesukaran dalam menangani masalah-masalah di negara-negara berkembang, karena banyak kegiatan ekonomi di negara-negara tersebut diluar pengaruh uang.

Secara teoritis, kajian kewirausahaan orang Jawa di perantauan di bidang perdagangan terutama usaha dagang dengan modal kecil dan kakilima dapat ditelaah dari pendekatan perspektif kultural. *Pertama*, karena keinginan dan semangat kewirausahaan itu muncul setelah mereka meninggalkan kampung halaman (merantau). Sedangkan dorongan merantau merupakan produk kemiskinann. *Kedua*, adalah karena keterbatasan sumber daya manusia sebagian besar yang pergi ke daerah lain hampir tanpa persiapan; namun masih menyisakan sejumlah harapan dan optimis, yakni semangat kemandirian—dalam taraf tertentu mungkin berlebih-lebihan dan keuletan.

Karl Polanyi (dalam Arjana, 1987: 27-32) menelaah kajian perdagangan melalui dua pendekatan yang berbeda, yakni analisis formal (*formal analysis*) dan pendekatan substantif (*substantif approach*). Analisis formal merupakan analisis berdasarkan teori-teori ekonomi yang berisikan konsep-konsep dan prinsip-prinsip ekonomi yang berdasarkan logika yang dapat diterima secara umum. Sebaliknya pendekatan substantif merupakan suatu pendekatan sosiologi ekonomi terhadap proses interaksi antara manusia, alam dan lingkungan.

Strategi usaha dagang kakilima asal Jawa secara teoritis yang dikaji dalam penelitian ini, dapat dilihat dari pendekatan Polanyi ini. Pendekatan analisis formal, yakni jenis barang dagangan yang semakin banyak akan semakin besar peluang terjadinya transaksi jual beli. Asumsi ini adalah asumsi yang logis, yang berisi prinsip-prinsip dan konsep-konsep yang diterima secara umum, yang menurut Todaro (1983: 41) merupakan karakteristik esensial dari ilmu ekonomi, yang dibuatkan hipotesa dan 'model' yang dipasang.

Pendekatan Karl Polanyi tersebut akan lebih menarik jika dikombinasikan dengan pendekatan *social capital* (modal sosial) dalam menjelaskan strategi usaha dagang dan strategi ekonomi rumah tangga pedagang kakilima asal Jawa di Pasar Bawah Bukittinggi, karena menurut Robert Putnam (1993) seperti dikutip (Hermawanti dan Risnandari, 2002:1) modal sosial sebagai suatu nilai *mutual trust* (kepercayaan) dan institusi sosial yang melibatkan jaringan (*networks*), norma-norma (*norms*), dan kepercayaan sosial (*social trust*) yang mendorong pada sebuah kolaborasi sosial (koordinasi dan koperasi) untuk kepentingan

bersama. Hal ini juga mengandung pengertian bahwa diperlukan adanya suatu *social networks* (“*networks of civic engagement*”)-ikatan/ jaringan sosial yang ada dalam masyarakat, dan norma yang mendorong aktivitas komunitas. Bahkan lebih jauh Putnam melonggarkan pemaknaan asosiasi horizontal, tidak hanya yang memberi *desirable outcome* (hasil pendapatan yang diharapkan) melainkan juga *undesirable outcome* (hasil tambahan).

Sementara itu rumah tangga sebagai salah satu unit analisis merupakan kombinasi antara unit tempat tinggal, unit kerjasama ekonomi, dan unit reproduksi serta sosialisasi. Sebagai unit sosial, rumah tangga memunculkan karakter-karakter komposisi umur, peranan berdasarkan jenis kelamin. Kekkerabatan, dan kerjasama ekonomi berdasarkan budaya yang mengiringinya. Lebih tegas Polanyi mengidentifikasi rumah tangga sebagai bentuk integrasi ekonomi dan sosial, yang didalamnya terdapat pengumpulan dan pendistribusian. Jadi sebagai suatu institusi, rumah tangga dapat dikaji dari berbagai perspektif, seperti halnya kelompok etnis, kelas dalam masyarakat, atau negara.

Disamping itu kajian tentang pedagang kakilima merupakan salah satu bentuk dari kegiatan ekonomi informal di perkotaan. Menurut Hart (1973) seperti dikutip (Damsar, 1997: 158-159) ekonomi informal memiliki ciri-ciri sebagai berikut (1) mudah memasukinya dalam arti keahlian, modal dan organisasi (2) kegiatan usaha milik keluarga (3) beroperasi pada skala kecil (4) intensif pekerja dalam produksi dan menggunakan teknologi sederhana dan (5) pasar yang tidak diatur dan kompetitif.

## **F. Metode Penelitian**

### **1. Jenis dan Hakekat Penelitian**

Penelitian ini berusaha untuk memahami strategi usaha dagang kakilima dan strategi rumah tangga pedagang kakilima asal Jawa di kawasan Pasar Bawah. Untuk dapat mendeskripsikan kedua hal tersebut dapat dilakukan melalui pendekatan kualitatif, sehingga sudut pandangan subyektif para pedagang kakilima dapat ditangkap sesuai konteks sosial dan budayanya, dan interpretasi

yang dihasilkan akan dapat berangkat dari fenomena yang sesuai dengan konteks sosial para pedagang kakilima terhadap fenomena tersebut. Sehingga penelitian ini dapat dikatakan sebagai penelitian **kualitatif** dengan menggunakan metode **etnografi**, karena peneliti juga mencari data yang berhubungan dengan gambaran sebuah etnis dan kebudayaan (Jawa) dari sebuah masyarakat yang merupakan konstruksi peneliti dari berbagai informasi yang diperoleh selama melakukan penelitian di lapangan dan dengan fokus permasalahan tertentu (Salim, 2001: 152). Selain itu dalam etnografi kegiatan peneliti adalah untuk memahami cara orang-orang berinteraksi dan bekerjasama melalui fenomena teramati kehidupan sehari-hari (Nason dan Golding dalam Mulyana, 2003: 161). Fenomena pedagang kakilima di Pasar Bawah Bukittinggi akan diamati dengan metode yang biasanya dipakai dalam penelitian etnografi.

## **2. Subjek Penelitian**

Subyek penelitian adalah para pedagang kakilima asal Jawa, yang terdapat di kawasan Pasar Bawah yang berjumlah 28 orang, tetapi yang dijadikan informan dalam penelitian ini sebanyak 10 orang. Para informan ditemui berdasarkan informasi yang diperoleh sebelum atau selama proses pengamatan. Untuk mendapatkan data yang akurat dan lengkap cara yang digunakan dalam menentukan informan adalah teknik 'sampling bola salju' (*snowball sampling*), karena teknik ini sangat efektif untuk mengungkapkan kondisi pedagang kakilima asal Jawa di Pasar Bawah Bukittinggi sebagai lokasi penelitian.

## **3. Teknik Pengumpulan Data**

Pengumpulan data primer diperoleh selama berlangsungnya observasi partisipan (*participant observation*) sebagai teknik utama penelitian etnografi dan juga melalui wawancara. Kegiatan wawancara meliputi wawancara terstruktur dan mendalam, wawancara terstruktur dilakukan berdasarkan kerangka berpikir, yang dikembangkan dalam desain awal penelitian, dan data yang diperoleh masih bersifat permukaan sehingga didukung dengan wawancara mendalam. Ini dilakukan untuk memperoleh pemahaman lebih dalam mengenai fenomena sosial



## H. Personalia Penelitian

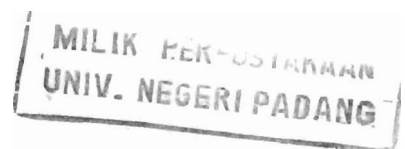
Pelaksana penelitian adalah :

Nama	: Erianjoni, S.Sos., M.Si
NIP	: 132 296 522
Pangkat/ Gol	: Penata Muda / III-b
Jabatan Fungsional	: Lektor
Jurusan/ Fakultas	: Sejarah/ Ilmu-ilmu Sosial
Bidang Keahlian	: Sosiologi
Waktu untuk Kegiatan	: 15 jam/ minggu

## I. Perkiraan Biaya Penelitian

Biaya yang akan dibutuhkan untuk penelitian ini adalah sebanyak Rp. 5000.000,- (lima juta rupiah) dengan perincian sebagai berikut:

1. Upah/ honorarium	: Rp. 800.000,-
2. Peralatan penelitian	: Rp. 1.500.000,-
3. Bahan penelitian	: Rp. 1.100.000,-
4. Perjalanan	: Rp. 800.000,-
5. Biaya seminar	: Rp. 570.000,-
6. Penyusunan Laporan	: Rp. 230.000,-
<hr/>	
Jumlah	: Rp. 5.000.000,-



## Daftar Pustaka

- Abdullah, Irwan. 1994. *The Muslim Businessman of Jatinom Religious Reform and Economic Modernization in a Central Javanese Town*, P.hd Tesis Amsterdam: Universtiteit van Amsterdam.
- Arjana, I Gusti Bagus. 1987. *Faktor-Faktor yang Menentukan Pendapatan Rumah Tangga, Studi Kasus Tentang Migran Jawa Pedagang Kakilima di Kota Kupang*, Desertasi, PPS IKIP Jakarta.
- Damsar. 1997. *Sosiologi Ekonomi*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Denzin, N.K. 1994. *Sociological Methods*, New York: McGraw-Hill.
- Effendi, Tadjuddin Noer. 1995. *Sumber Daya Manusia Peluang Kerja dan Kemiskinan*, Yogyakarta: Tiara Wacana.
- Geertz, Clifford. 1992. *Penjaja dan Raja*, Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Hermawati, Mefi dan Risnandari, Hesti. 2002. *Laporan Need Assesment Pemberdayaan Masyarakat Adat di Nusa Tenggara Timur*, Yogyakarta: IRE.
- Irwan. 1987. *Perilaku Pedagang Kakilima Kajian Awal Antropologi Ekonomi Terhadap Pedagang Batik di Malioboro Yogyakarta*, Skripsi: Yogyakarta, Fak. Ilmu Budaya.
- Miles, Matthew B dan Huberman, A. Michel. *Analisis Data Kualitatif*, Jakarta: Universitas Indonesia Press.
- Mulyana, Deddy. 2003. *Metodologi Penelitian Kualitatif. Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Salim, Agus. 2001. *Teori dan Paradigma Penelitian Sosial (dari Denzin Guba dan Penerapannya)*, Yogyakarta: Tiara Wacana.
- Todaro, Michel P. 1983. *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga*, Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Upadhy, Carol. 1997. *Budaya dan Kewirausahaan*, Jakarta. LP3ES.