

**KEBERTAHANAN TUKANG KREDIT ETNIS MINANG DI  
KELURAHAN TANAH GARAM DAN VI SUKU  
KOTA SOLOK**

**SKRIPSI**

*Diajukan sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana  
pendidikan strata satu (SI)*



**Oleh:**

**HELDAWANIS  
89320/2007**

**PENDIDIKAN SOSIOLOGI-ANTROPOLOGI  
JURUSAN SOSIOLOGI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS NEGERI PADANG  
2012**

## HALAMAN PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

**Judul** : Kebertahanan Tukang Kredit Etnis Minang di  
Kelurahan Tanah Garam dan VI Suku Kota Solok

**Nama** : Heldawanis

**BP/NIM** : 2007/89320

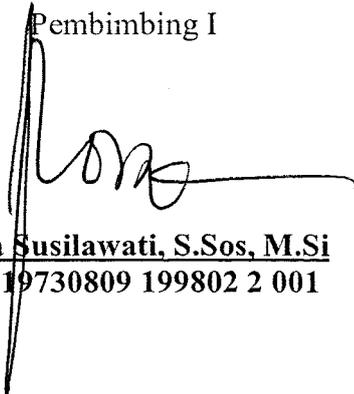
**Program Studi** : Pendidikan Sosiologi Antropologi

**Jurusan** : Sosiologi

**Fakultas** : Ilmu Sosial

Padang, Juli 2012

Pembimbing I



Nora Susilawati, S.Sos, M.Si  
NIP:19730809 199802 2 001

Pembimbing II



Erianjoni, S. Sos, M.Si  
NIP:19740228 200112 1 002

Diketahui:  
Ketua Jurusan Sosiologi



Adri Febrianto, S.Sos, M.Si  
NIP.19680228 199903 1 001

**HALAMAN PENGESAHAN LULUS UJIAN SKRIPSI**

**Dinyatakan Lulus Setelah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji Skripsi  
Program Studi Pendidikan Sosiologi-Antropologi Jurusan Sosiologi  
Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Padang  
Pada Hari Rabu Tanggal 11 Juli 2012**

Judul : **Kebertahanan Tukang Kredit Etnis Minang di Kelurahan  
Tanah Garam dan VI Suku Kota Solok.**

Nama : Heldawanis

BP/NIM : 2007/89320

Jurusan : Sosiologi

Program Studi : Pendidikan Sosiologi-Antropologi

Fakultas : Ilmu Sosial

**Padang, 11 Juli 2012**

**Dewan Penguji Skripsi**

**Tanda Tangan**

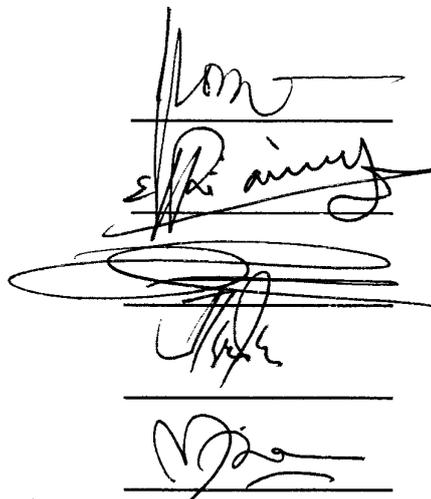
Ketua : Nora Susilawati, S.Sos, M.Si

Sekretaris : Erianjoni, S.Sos, M.Si

Anggota : Drs. Emizal Amri, M.Pd, M.Si

Drs. Ikhwan, M.Si

Delmira Syafrini, S.Sos, MA



## SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Heldawanis  
BP/NIM : 2007/89320  
Program Studi : Pendidikan Sosiologi-Antropologi  
Jurusan : Sosiologi  
Fakultas : Ilmu Sosial

Dengan ini menyatakan, bahwa skripsi saya dengan judul “Kebertahanan Tukang Kredit Etnis Minang di Kelurahan Tanah Garam dan VI Suku Kota Solok” adalah benar merupakan hasil karya sendiri, bukan hasil plagiat dari karya orang lain. Apabila suatu saat terbukti saya melakukan plagiat, maka saya bersedia diproses dan menerima sanksi akademik maupun hukum sesuai dengan ketentuan yang berlaku, baik di institusi UNP maupun masyarakat dan Negara.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan rasa tanggung jawab anggota masyarakat ilmiah.

Padang, Agustus 2012

Diketahui oleh:

Ketua Jurusan Sosiologi

  
Adri Febrianto, S.Sos, M.Si  
Nip.19680228 199903 1 001

Saya yang menyatakan

  
Heldawanis  
2007/89320

## ABSTRAK

**Heldawanis. 89320/2007. “Kebertahanan Tukang Kredit Etnis Minang di Kelurahan Tanah Garam dan VI Suku Kota Solok”. Skripsi, Program Studi Pendidikan Sosiologi Antropologi, Jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Padang. 2012.**

Tukang kredit dibutuhkan oleh masyarakat dalam pemenuhan kebutuhan dengan cara dicicil. Umumnya yang menjadi tukang kredit berasal dari etnis Batak. Etnis batak terbilang sukses dalam menjalankan usaha sebagai tukang kredit. Menurut Evers dalam penelitian yang lebih makro etnis Minang tidak mampu menjadi tukang kredit karena akan menghadapi dilema. Di Kelurahan Tanah Garam dan VI Suku Etnis Minang tetap ada yang menjadi tukang kredit. Tukang kredit tersebut berjumlah 12 orang. Tukang kredit etnis Minang tersebut dapat bertahan sejak tahun 2009. Pertanyaan penelitian adalah “Mengapa tukang kredit etnis Minang dapat bertahan di Kelurahan tanah Garam dan VI Suku?”. Tujuan penelitian adalah untuk menjelaskan faktor bertahannya tukang kredit etnis Minang yang ada di Kelurahan Tanah Garam dan VI Suku.

Teori yang digunakan untuk menjelaskan data hasil penelitian ini adalah teori pilihan rasional yang dikemukakan oleh James. S. Coleman. Teori pilihan rasional Coleman memiliki gagasan dasar tindakan seseorang selalu mengarah pada suatu tujuan dan tujuan itu ditentukan oleh nilai dan pilihan. Aktor atau individu memilih tindakan yang dapat memaksimalkan kegunaan atau memuaskan keinginan dan kebutuhan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan tipe penelitian studi kasus intrinsik. Informan penelitian ini berjumlah 20 orang. Teknik pemilihan informan dilakukan dengan teknik *purposive sampling*. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi partisipasi pasif, wawancara mendalam, peneliti melakukan triangulasi data. Analisis dalam penelitian ini menggunakan model interaktif yang dikembangkan oleh Mathew Miles dan Huberman.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada empat faktor tukang kredit etnis Minang dapat bertahan yaitu: (1) Menggunakan jaringan kekerabatan yaitu tukang kredit memanfaatkan sanak saudaranya menjadi pelanggannya dan begitu juga sebaliknya. (2) Teman berbagi rasa yaitu tukang kredit dijadikan sebagai tempat curhat, teman bergosip dan teman berbagi suka cita oleh pelanggannya dan itu dimanfaatkan oleh tukang kredit agar dia bisa tetap bertahan. (3) “*Pandai babaua*” yaitu tukang kredit memiliki pergaulan yang luas dan mudah bergaul dengan para pelanggannya. (4) “*Pandai maolah*” maksudnya tukang kredit sangat pintar mempengaruhi orang-orang agar mau membeli barangnya dengan cara kredit.

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT, berkat rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Kebertahanan Tukang Kredit Etnis Minang di Kelurahan Tanah Garam dan VI Suku Kota Solok”. Skripsi ini merupakan salah satu persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan Strata 1 pada Jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Padang.

Dalam Penulisan ini banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada Ibu Nora Susilawati, S.Sos, M.Si sebagai pembimbing I dan Bapak Erianjoni, S.Sos, M.Si sebagai pembimbing II yang telah memberikan masukan dan saran serta keikhlasan dengan penuh kesabaran dalam membimbing penulis menyelesaikan penulisan skripsi ini. Selanjutnya penulis juga mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dekan Fakultas Ilmu Sosial beserta staf dan karyawan Universitas Negeri Padang yang telah memberikan kemudahan dalam administrasinya.
2. Bapak Ketua dan Sekretaris Jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Padang yang telah memberikan kemudahan dalam penyelesaian skripsi ini
3. Bapak dan Ibu Staf Pengajar Jurusan Sosiologi yang telah banyak memberikan ilmunya kepada penulis selama menjalankan perkuliahan.
4. Terima kasih kepada Penasehat Akademik (PA) Drs. Gusraredi telah memberikan petunjuk dan bimbingan selama perkuliahan.

5. Tak lupa penulis ucapkan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada para informan yang telah bersedia memberikan data dan informasi kepada penulis.
6. Orang tua tercinta yang telah memberikan dukungan, doa, materil dan non materil kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini serta kakak-kakakku yang telah memberikan dorongan semangat dalam perkuliahan sampai penyusunan skripsi ini selesai.
7. Rekan-rekan mahasiswa jurusan sosiologi, khususnya angkatan 2007 yang telah memberikan semangat dan bantuan sehingga penulisan skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
8. Semua pihak yang sukarela memberikan bantuan baik berupa pemikiran maupun buku-buku yang relevan sehingga penyusunan skripsi ini dapat berjalan dengan lancar.

Tak ada gading yang tak retak. Begitupun dengan skripsi yang penulis buat ini. Untuk itu, penulis sangat mengharapkan kritikan dan saran pembaca. Semoga semua yang telah dilakukan menjadi ibadah dan diberi ganjaran yang berlipat ganda oleh Allah SWT. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca, khususnya Program Studi Sosiologi Antropologi.

Padang, Juni 2012

Penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>ABSTRAK</b> .....	i
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	ii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	iv
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	vi
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	vii
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	viii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan dan Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Manfaat Penelitian.....	9
E. Kerangka Teori.....	9
F. Batasan Konseptual.....	12
G. Metodologi Penelitian.....	14
1. Lokasi Penelitian.....	14
2. Pendekatan dan Tipe Penelitian.....	15
3. Informan Penelitian.....	16
4. Teknik Pengumpulan Data.....	17
5. Triangulasi Data.....	20
6. Analisa Data.....	21

<b>BAB II KELURAHAN TANAH GARAM DAN VI SUKU</b> .....	24
A. Kelurahan Tanah Garam dan VI Suku.....	24
B. Keadaan Penduduk.....	25
C. Gambaran Umum Tukang Kredit Etnis Minang.....	34
<b>BAB III KEBERTAHANAN TUKANG KREDIT ETNIS</b>	
<b>MINANGKABAU</b> .....	40
A. Menggunakan Jaringan Kekkerabatan.....	40
B. Teman Berbagi Cerita.....	51
C. “ <i>Pandai Babaua</i> ” .....	58
D. “ <i>pandai maolah</i> ” .....	62
<b>BAB IV PENUTUP</b> .....	67
A. Kesimpulan.....	67
B. Saran.....	68

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Tabel. 1 Jumlah penduduk menurut kelompok umur .....	25
2. Tabel. 2 Jumlah penduduk menurut mata pencaharian.....	27
3. Tabel. 3 Sarana pendidikan di Kelurahan Tanah Garam.....	29
4. Tabel. 4 sarana pendidikan di Kelurahan VI Suku.....	30
5. Tabel.5 Organisasi di Kelurahan Tanah Garam dan VI Suku .....	32
6. Tabel. 6 Nama tukang kredit di Kelurahan Tanah Garam dan.....	38

## **DAFTAR LAMPIRAN**

### Lampiran

1. Pedoman Wawancara
2. Daftar Informan
3. Surat/SK Pembimbing
4. Surat Izin Penelitian Dari Fakultas Ilmu Sosial
5. Surat Izin Penelitian Dari Kantor Bangsa dan Politik
6. Foto
7. Peta Kelurahan Tanah Garam
8. Peta kelurahan VI Suku

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Tukang kredit disebut juga dengan *mindring*. *Mindring* adalah sebutan bagi orang yang mengkreditkan barang dagangannya. Tukang kredit atau *mindring* berdagang dengan memberikan kredit bagi pembelinya<sup>1</sup>. Barang yang dikreditkan berupa pakaian jadi, barang-barang elektronik, alat-alat dapur, spreng dan perlengkapan rumah tangga lainnya. Tukang kredit biasanya mengkreditkan barang bermodalkan kepercayaan dan tidak ada jaminan serta ditagih dalam kurun waktu tertentu.

Tukang kredit dalam mencari pelanggan biasanya mendatangi rumah warga dari pintu ke pintu atau mengincar warung-warung kecil yang didatangi oleh ibu-ibu rumah tangga. Mereka membawa pakaian jadi, kain setengah jadi, dan alat-alat dapur. Barang yang mereka bawa selalu mengikuti model terbaru dan yang sedang *trend*. Tukang kredit biasanya pergi menagih dan mencari pelanggan pada sore sampai malam hari, karena menurut mereka itu adalah waktu yang tepat untuk menagih karena para pelanggan sudah berada di rumah dan mengincar ibu-ibu yang sedang berkumpul dengan teman-temannya.

Pada umumnya pekerjaan sebagai tukang kredit banyak dilakukan oleh orang Batak. Mereka terbilang cukup sukses dalam menjalankan

---

<sup>1</sup>Heru, Nugroho. 2001. *Uang, Rentenir, dan Hutang Piutang di Jawa*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. Hal: 56

usaha sebagai tukang kredit. Mereka mengincar masyarakat-masyarakat pedesaan dengan menjual barang dengan bayaran tidak kontan. Tukang kredit adalah pekerjaan yang sangat disukai oleh etnis Batak karena pekerjaannya tergolong mudah, tidak memakan waktu banyak dan keuntungan yang diperoleh juga banyak yaitu 50% sampai 100% dari modal barang. Tukang kredit etnis Batak di Kelurahan Tanah Garam berjumlah 7 orang, dan di Kelurahan VI Suku berjumlah 4 orang. Mereka tergolong cukup sukses sebagai tukang kredit. Kebanyakan orang Batak di Kota Solok bekerja sebagai tukang kredit dan *induak julo-julo*.

Menurut Damsar<sup>2</sup> etnis Minang tidak mampu menjadi seorang tukang kredit, padahal etnis Minang dikenal sebagai suku yang memiliki jiwa wiraswasta yang tinggi dibanding dengan kelompok etnis suku lainnya dan sangat taat terhadap agama Islam. Selain itu etnis Minang juga memiliki budaya berdagang. Berdagang merupakan salah satu kultur yang menonjol dalam masyarakat Minangkabau. Bagi masyarakat Minang, berdagang tidak hanya sekedar mencari nafkah dan mengejar kekayaan, tetapi juga sebagai bentuk eksistensi diri untuk menjadi seorang yang merdeka. Dalam budaya Minang, setiap orang akan berusaha untuk menjadi seorang pemimpin. Menjadi sub-ordinat orang lain, sehingga siap untuk diperintah-perintah, bukanlah sebuah pilihan yang tepat. Prinsip "lebih baik menjadi pemimpin kelompok kecil daripada menjadi anak buah organisasi besar" (*elok jadi kapalo samuik*

---

<sup>2</sup> Damsar. 2002. *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo. Hal: 76

*daripado ikua gajah*) merupakan prinsip sebagian besar masyarakat Minang. Menjadi seorang pedagang merupakan salah satu cara memenuhi prinsip tersebut, sekaligus menjadi orang yang merdeka. Dengan berdagang, orang Minang bisa memenuhi ambisinya, dapat menjalankan kehidupan sesuai dengan keinginannya, hidup bebas tanpa ada pihak yang mengekang. Sehingga banyak perantau muda Minangkabau lebih memilih berpanas-panas terik di pinggir jalan, berteriak berjualan kaos kaki, daripada harus kerja kantoran, yang sering di suruh dan di marah-marahi.<sup>3</sup>

Walaupun etnis Minang mempunyai budaya berdagang seperti itu, etnis Minang tidak mampu menjadi tukang kredit. Jika etnis Minang menjadi tukang kredit seperti orang batak, maka dia akan dihadapkan pada dilema yaitu antara mencari keuntungan untuk mengakumulasi modal dan kewajiban moral untuk menikmati bersama dengan orang sekampung atas penghasilannya.<sup>4</sup>

Berbeda dari etnis Minang, etnis Batak justru terbilang sukses dalam bekerja sebagai tukang kredit. Dalam Damsar dikatakan etnis Batak tidak mempunyai saingan dalam pedagang kredit ini. Etnis Batak sukses karena mayoritas dari mereka beragama Kristen dan tidak mengenal istilah riba. Selain itu mereka juga memiliki sifat yang tegas dengan apa yang dilakukannya. Etnis Batak memiliki resiko

---

<sup>3</sup> NN. 2010. Pedagang Minangkabau. [http://id.wikipedia.org/wiki/Pedagang\\_Minangkabau](http://id.wikipedia.org/wiki/Pedagang_Minangkabau). diakses 16/17/2012

<sup>44</sup> Damsar. 2002. *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: PT Raja Grafindo. Hal: 76

kebangkrutan yang lebih kecil daripada etnis Minang karena mereka tidak mengalami dilema tersebut. Jika dilihat dari prosedur dan keuntungan yang diambil antara tukang kredit etnis Minang dengan etnis Batak tidak jauh berbeda karena mereka sama-sama mengambil keuntungan yang banyak dan cara penagihanpun sama, yang membedakan tukang kredit etnis Batak dan tukang kredit etnis Minang adalah dilema tersebut. Sehingga tukang kredit etnis Batak bisa bertahan dan sukses bekerja sebagai tukang kredit dan memiliki resiko kebangkrutan yang lebih kecil.

Di Kelurahan Tanah Garam dan VI Suku Peneliti menemukan bahwa etnis Minang tetap ada yang menjadi tukang kredit. Ini bisa dilihat dari jumlah mereka yaitu 12 orang, 8 orang dari Kelurahan VI Suku dan 4 orang dari Kelurahan VI Suku. Sebelumnya jumlah mereka mencapai 30 orang namun sekarang tinggal 12 orang saja. Ini dikarenakan 18 orang lainnya mengalami kemunduran atau gulung tikar. kemunduran tersebut mereka alami karena memang mengalami dilema tersebut dan yang bertahan sekarang tinggal 12 orang.

Mereka telah bertahan menjadi tukang kredit sejak tahun 2009. Mereka mengaku kalau usaha yang mereka jalani banyak diminati oleh orang-orang yang kebanyakan dari kelas menengah ke bawah. Rata-rata tukang kredit tersebut mempunyai pelanggan 50-100 orang dan bahkan jika mendekati hari-hari besar seperti bulan puasa dan lebaran Idul Fitri pelanggan mereka bisa mencapai 200 orang lebih. Tukang kredit tersebut

tidak hanya mencari pelanggan pada tetangga atau keluarganya saja tetapi juga ke daerah-daerah lain.

Tukang kredit dalam menjalankan usahanya memiliki modal sekurang-kurangnya Rp. 500.000,-. Modal tersebut diperoleh dari pinjaman dari keluarga, modal sendiri dan kerja sama dengan toko tempat tukang kredit mengambil barang. Modal sendiri diperoleh dari menabung hasil pekejaannya sebelum menjadi tukang kredit. Modal pinjaman dari keluarga seperti meminjam uang dan modal berbentuk barang yang akan dikreditkan dan tukang kredit mengambil keuntungan dari barang tersebut. Jika modal keuntungan yang didapat dirasa cukup, tukang kredit baru mengkredit sendiri tanpa bantuan dari keluarga lagi. Tukang kredit bekerja sama dengan pemilik toko tempat tukang kredit mengambil barang dengan cara ambil dulu baru bayar. Tukang kredit diperbolehkan membawa dulu barangnya setelah laku baru dibayarkan pada pemilik toko.<sup>5</sup>

Tukang kredit dalam menjual barangnya mengambil keuntungan sebanyak 50-100% pada tiap barang yang dikreditkan. Jika pembeli mau membeli barang secara cash atau kontan tukang kredit hanya mengambil keuntungan sebanyak 20%. Tukang kredit orang Minang berjumlah 12 orang, 5 orang mengkreditkan pakaian, 2 orang mengkreditkan barang-barang elektronik dan 5 orang mengkreditkan spray, alat-alat dapur dan barang pesanan dari pembeli.

---

<sup>5</sup> Hasil wawancara dengan ibu Jun seorang tukang kredit. tanggal 24/08/2011

Para tukang kredit etnis Minang ini mengaku senang menjadi tukang kredit karena keuntungan yang mereka peroleh bisa mencapai 100% dari harga pokok dan pekerjaannya tergolong santai yaitu hanya dilakukan pada sore hari dan pada siang hari mereka bisa melakukan pekerjaan rumah, mengurus anak dan suaminya.

Peneliti tidak menemukan penelitian yang sama tentang tukang kredit etnis Minang. Namun sebagai relevansi dari penelitian ini adalah peneliti mengambil kriteria penelitian tentang usaha kredit informal.

Pertama dari tulisan Sefni Maryeni yang meneliti tentang pola hubungan *induk julo-julo* dengan pedagang sayur di Pasar Solok<sup>6</sup>. Dalam penelitiannya Sefni Maryeni melihat bagaimana pola hubungan *induk julo-julo* dengan nasabahnya. Rata-rata yang berprofesi sebagai *induk julo-julo* adalah etnis Batak dan beberapa orang dari etnis Jawa. Penelitian ini menggambarkan pola hubungan antara *induk julo-julo* dengan pedagang sayur yang bersifat simetris atau saling menguntungkan dimana *induk julo-julo* mendapat keuntungan dari usaha mengkreditkan uang dan pedagang sayur terbantu dengan memperoleh uang dengan cara yang cepat tanpa harus pergi ke bank untuk meminjam uang dan proses administrasi yang panjang. *Induk julo-julo* semakin diminati oleh pedagang sayur di Pasar Solok, *Induk julo-julo* diminati karena para pedagang sayur merasa terbantu oleh

---

<sup>6</sup> Sefni, Maryeni. 2007. Pola Hubungan Induk Julo-Julo Dengan Pedagang Sayur Di Pasar Solok. *Skripsi*. Padang: FIS UNP

*induk julo-julo* dalam soal pinjaman uang karena tidak perlu prosedur yang panjang dan berbelit-belit.

Kedua tulisan dari Maria Syafni<sup>7</sup> dalam skripsinya yang meneliti tentang fungsi sistem kredit informal bagi ibu rumah tangga berpenghasilan rendah di Perkotaan (Studi: 5 keluarga di Kelurahan Bulakan Balai Kandi Kecamatan Payakumbuh Barat Kota Payakumbuh.) dalam penelitiannya Maria Syafni melihat bagaimana peran kredit informal dalam memenuhi kebutuhan kredit barang untuk memenuhi kebutuhan hidup serta meningkatkan kesejahteraan keluarga. Fungsi sistem kredit dapat dirasakan oleh mereka yang dalam kehidupan sosial ekonomi keluarga, seperti dalam pemenuhan kebutuhan dasar, serta dalam pemenuhan pada waktu-waktu tertentu seperti bulan puasa dan hari raya dimana kebutuhan hidup lebih meningkat dari sebelumnya. Kebanyakan yang berprofesi sebagai tukang kredit di Kelurahan Bulakan Balai Kandi Kecamatan Payakumbuh Barat kota Payakumbuh berasal dari etnis Batak, walaupun ada beberapa orang dari etnis Minangkabau.

Persamaan dari ke dua penelitian di atas adalah sama-sama meneliti tentang usaha kredit informal yang ada dalam kehidupan masyarakat. Tukang kredit diperlukan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dengan bayaran tidak kontan. Masyarakat merasa terbantu dengan adanya tukang kredit tersebut. Perbedaan dari ke dua penelitian di atas adalah penelitian yang dilakukan oleh Sefni Maryeni dan Maria Syafni adalah

---

<sup>7</sup> Marya, Syafni. 2004. Fungsi Sistem Kredit Informal Bagi Ibu Rumah Tangga Berpenghasilan Rendah Di Perkotaan (Studi : 5 Keluarga di Kelurahan Bulakan Balai Kandi Kecamatan Payakumbuh Barat kota Payakumbuh ). *Skripsi*. Padang: FISIP UNAND

*induk julo-julo* dan usaha kredit informal kebanyakan dilakukan oleh etnis batak. Sedangkan penelitian yang akan peneliti lakukan adalah tukang kredit yang berasal dari etnis Minangkabau. Dalam penelitian yang lebih makro yang dilakukan oleh Evers dalam Damsar<sup>8</sup> mengatakan bahwa pedagang kredit tidak bisa dilakukan oleh etnis Minangkabau karena akan mengalami dilema, tetapi peneliti menemukan di Kelurahan Tanah Garam dan VI suku ada 12 orang tukang kredit etnis Minangkabau. Untuk itu peneliti tertarik untuk meneliti hal tersebut.

## **B. Batasan dan Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang peneliti uraikan, pada umumnya yang bekerja sebagai tukang kredit berasal dari etnis Batak. etnis Batak terbilang sukses dalam menjalankan usaha sebagai tukang kredit tersebut. Menurut Evers dalam Damsar, etnis Minang tidak bisa menjadi tukang kredit karena akan mengalami dilema yaitu antara mencari keuntungan untuk mengakumulasi modal dan kewajiban moral untuk menikmati bersama dengan orang sekampung atas penghasilannya. Berbeda dari pandangan di atas, peneliti menemukan di Kelurahan Tanah Garam dan VI Suku terdapat etnis Minangkabau yang menjadi tukang kredit. Sejak tahun 2009 mereka masih bertahan sebagai tukang kredit. Pertanyaan penelitian adalah: *Mengapa tukang kredit etnis Minangkabau dapat bertahan di Kelurahan Tanah Garam dan VI Suku?*

---

<sup>8</sup> Damsar. 2002. *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan batasan dan rumusan masalah di atas, penelitian ini bertujuan untuk: *mengungkapkan faktor bertahannya tukang kredit etnis Minangkabau yang ada di Kelurahan Tanah Garam dan VI Suku.*

### **D. Manfaat Penelitian**

Berdasarkan permasalahan dan tujuan seperti yang peneliti uraikan di atas penelitian ini diharapkan memiliki manfaat antara lain:

- 1) Secara akademis penelitian ini bermanfaat untuk menghasilkan karya tulis ilmiah tentang bertahannya tukang kredit etnis Minang di Kelurahan Tanah Garam dan VI Suku.
- 2) Secara praktis penelitian ini bermanfaat untuk dokumentasi tertulis tentang bertahannya tukang kredit etnis Minang yang dapat berguna oleh pihak-pihak yang memerlukan.

### **E. Kerangka Teoritis**

Untuk menganalisis data lapangan. Penelitian ini menggunakan teori pilihan rasional yang dikemukakan oleh James. S. Coleman. Asumsi dasar dari teori ini adalah aktor dipandang sarat dengan tujuan, atau memiliki maksud. Jadi, aktor memiliki tujuan atau sasaran tindakan mereka. Aktor juga dipandang memiliki preferensi(atau nilai, kepuasan). Teori pilihan rasional tidak berurusan dengan asal usul preferensi

tersebut, yang terpenting adalah fakta bahwa tindakan dilakukan untuk mencapai tujuan yang konsisten dengan hierarki preferensi aktor.<sup>9</sup>

Tukang kredit memiliki tujuan dalam menjalankan usahanya. Tujuan dari usaha mereka adalah mendapatkan banyak pelanggan dan mencari keuntungan. Dengan mendapatkan banyak pelanggan membuat tukang kredit memiliki rasa kepuasan tersendiri. Dalam mencari dan mempertahankan pelanggan tukang kredit memakai cara-cara yang menurut mereka bisa membuat mereka tetap bertahan.

Teori pilihan rasional Coleman memiliki gagasan dasar tindakan seseorang selalu mengarah pada suatu tujuan dan tujuan itu ditentukan oleh nilai dan pilihan. Aktor atau individu memilih tindakan yang dapat memaksimalkan kegunaan atau memuaskan keinginan dan kebutuhan. Teori pilihan rasional tidak melihat apa yang menjadi pilihan aktor yang menjadi sumber pilihan aktor akan tetapi pada tindakan yang dilakukan oleh aktor dalam mencapai tujuan sesuai dengan tingkatan pilihan aktor.

Aktor memiliki sumber daya berbeda sekaligus akses berbeda kepada sumber daya lain. Dalam mencapai suatu tujuan, aktor harus memperhatikan biaya yang harus dikeluarkan untuk tindakan terpenting selanjutnya. Aktor dapat memilih untuk tidak mengejar tujuan paling bernilai jika sumber daya yang dimilikinya tidak bisa untuk itu, yang membuat kesempatan untuk mencapai tujuan lain yang lebih bernilai. Aktor dipandang selalu berusaha memaksimalkan keuntungan mereka,

---

<sup>9</sup> George Ritzer, Douglas J. Goodman. 2008. Teori sosiologi dari teori sosiologi klasik sampai perkembangan mutakhir teori sosial postmodern. Yogyakarta: kreasi wacana. Hal: 448

dan tujuan tersebut dapat berupa peninjauan hubungan antara kesempatan untuk mencapai tujuan utama dengan apa yang dilakukan oleh keberhasilan bagi peluang tercapainya tujuan kedua yang paling berharga.

Unsur utama dalam teori pilihan rasional yaitu aktor atau sumber daya. aktor yang mempunyai sumber daya lebih besar pencapaian tujuannya relatif lebih mudah tetapi bagi aktor yang mempunyai sumber daya sedikit pencapaian tujuannya akan lebih sukar atau bahkan akan mustahil sedangkan sumber daya adalah segala sesuatu yang menarik dana yang dapat dikontrol oleh aktor.

Interaksi antar aktor dan sumber daya menuju sistem sosial digambarkan oleh Coleman. Sistem sosial terbentuk dari tindakan dua orang aktor atau lebih. Masing-masing aktor mengendalikan sumber daya yang dapat menarik perhatian pihak lain. Perhatian salah satu aktor terhadap sumber daya yang dikendalikan oleh orang lain, itulah yang menyebabkan keduanya terlibat dalam tindakan saling membutuhkan yang lahir dalam sistem tindakan. Selaku aktor yang mempunyai tujuan, masing-masing aktor memiliki tujuan untuk memaksimalkan perwujudan kepentingannya yang memberikan ciri saling ketergantungan atau ciri sistemik terhadap tindakan mereka.

Tukang kredit memanfaatkan sumber daya yang ada pada mereka. Sumber daya tersebut adalah strategi yang mereka pakai dalam menarik pelanggan seperti hubungan kekerabatan, hubungan sosial yang akrab

dengan pelanggan, memanfaatkan pergaulan yang ada dan keahlian mereka dalam mempengaruhi pelanggan. Sehingga antara tukang kredit dengan pelanggannya terdapat hubungan saling membutuhkan.

## **F. Batasan Konseptual**

### 1) Kebertahanan

Kebertahanan berasal dari kata bertahan yaitu tidak mau menyerah, teguh pada pendirian. Kebertahanan yaitu suatu usaha seseorang atau sekelompok orang mempertahankan apa yang telah dicapainya.<sup>10</sup> Kebertahanan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah usaha tukang kredit dalam mempertahankan pekerjaannya sebagai tukang kredit.

### 2) Tukang kredit

Tukang kredit adalah orang yang mengkreditkan barang dagangannya dengan bayaran yang tidak kontan. Tukang kredit menjual pakaian jadi, alat-alat dapur dan perlengkapan rumah tangga lainnya secara kredit.<sup>11</sup>

Kredit menurut asal katanya berasal dari bahasa latin yaitu “credere” yang artinya kepercayaan.<sup>12</sup> Menurut Mubyarto<sup>13</sup> menjelaskan, bahwa kredit adalah suatu transaksi antara 2 pihak dimana yang pertama disebut kreditur yang menyediakan sumber-sumber ekonomi berupa

---

<sup>10</sup> <http://kamusbahasaIndonesia.org/bertahan>

<sup>11</sup> Damsar. 2002. *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: PT Raja Grafindo. Hal: 168

<sup>12</sup> Trisusanto, et al. 1986. *Ekonomi Dan Koperasi*. Bandung: Ganesa Exact. Hal: 193

<sup>13</sup> Mubyarto. 1997. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Jakarta: LP3ES

barang atau jasa, atau uang dengan janji bahwa pihak kedua (debitur) akan membayar kembali pada waktu yang telah ditentukan.

Tukang kredit dalam penelitian ini adalah tukang kredit yang mengkreditkan barang-barang berupa pakaian jadi, pakaian setengah jadi, alat-alat dapur, dan alat-alat elektronik. Menurut para pelanggan, tukang kredit tersebut biasa dipanggil tukang kredit *kampung* karena mereka mencari pelanggan ke daerah-daerah *kampung*.

### 3) Etnis Minangkabau

Etnis Minangkabau adalah Salah satu golongan etnis yang ada di Indonesia yaitu suku bangsa Minangkabau yang mendiami dataran tengah Pulau Sumatera bagian Barat yang sekarang menjadi Propinsi Sumatera Barat. Daerah asli Minangkabau meliputi 3 kesatuan wilayah adat yang mereka sebut Luhak Nantigo (wilayah yang tiga). Pertama adalah Luhak Agam, Luhak Limapuluh dan Luhak Tanah Datar. Dari ketiga Luhak tersebut-lah kebudayaan Minangkabau tersebar pengaruhnya ke daerah sekitarnya. Dalam percakapan awam, orang Minang seringkali disamakan sebagai orang Padang, merujuk kepada nama ibukota provinsi Sumatera Barat yaitu Kota Padang. Masyarakat ini biasanya akan menyebut kelompoknya dengan sebutan *urang awak* (bermaksud sama dengan orang Minang itu sendiri).<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Elizabeth E. Graves. 2007. Asal – usul elite Minangkabau Modern. Jakarta: yayasan obor indonesia.

Etnis Minang yang dimaksud dalam penelitian ini adalah etnis yang mendiami kawasan Sumatera barat khususnya yang ada di Kelurahan Tanah Garam dan VI Suku di Kota Solok.

## **G. Metodologi Penelitian**

### **1. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di dua Kelurahan di Kota Solok yaitu Kelurahan Tanah Garam dan Kelurahan VI Suku. Alasan peneliti mengambil lokasi ini karena di Kelurahan Tanah Garam dan VI Suku yang berprofesi sebagai tukang kredit etnis Minang ada 12 orang. Di kelurahan-kelurahan lain yang berprofesi sebagai tukang kredit mayoritas dari etnis Batak. Etnis Batak tersebut tidak hanya mengkreditkan barang saja tetapi juga mengkreditkan uang. Sasaran mereka adalah yang ada di pasar Solok dan pedagang kecil yang mereka temui. Selain itu di kelurahan lain seperti Kelurahan Sinapa Piliang, Kelurahan Nan Balimo, Kelurahan Kampung Jawa masyarakatnya lebih memilih untuk membeli kebutuhan ke Pasar Solok dan jika mau membeli barang secara kredit mereka lebih memilih pada lembaga-lembaga resmi perkreditan seperti FIF, Prioritas, Adira Finance, Nadia Pratama dan lembaga perkreditan resmi lainnya, atau langsung minta pada toko elektronik di Pasar Solok yang juga menyediakan jasa kredit. Menurut mereka barang yang ditawarkan oleh lembaga tersebut lebih terjamin mutunya daripada mengambil barang pada tukang kredit.

## 2. Pendekatan dan Tipe Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif yaitu suatu pendekatan yang berusaha menjelaskan realitas sosial yang ingin diteliti secara mendalam dengan menggunakan data kualitatif berupa abstraksi, kata-kata, dan pernyataan.<sup>15</sup>

Dalam penelitian kualitatif ini data dan informan ditelusuri dengan seluas-luasnya (dan sedalam mungkin) sesuai dengan variasi yang ada, sehingga dengan cara demikian peneliti mampu mendeskripsikan fenomena secara utuh. Penelitian kualitatif dipandang mampu menemukan defenisi situasi serta gejala sosial dari subjek yang meliputi perilaku, motif dan emosi dari orang-orang yang diamati.<sup>16</sup> Pendekatan ini digunakan agar dapat mengetahui faktor yang membuat tukang kredit etnis Minang dapat bertahan. Peneliti memilih pendekatan kualitatif karena dapat mengungkapkan persoalan dengan lebih tajam dan mendalam. Melalui pendekatan ini, data yang didapatkan lebih faktual dan akurat serta peneliti bisa memperoleh data sebanyak mungkin dari informan dengan pertanyaan yang diajukan.

Penelitian ini menggunakan tipe studi kasus intrinsik, yaitu studi kasus yang dilakukan dengan maksud mendapatkan pemahaman yang lebih baik dan secara menyeluruh tentang suatu kasus. Peneliti ingin menjelaskan pengembangan hubungan kerja tukang kredit dengan pelanggannya karena penelitian ini berusaha untuk menjelaskan faktor

---

<sup>15</sup> Sitorus MT, Felix. 1998. *Penelitian Kualitatif Suatu Pengantar*. Bogor: IPB. Hal: 10

<sup>16</sup> Burhan Bungin. 2003. *Analisa Data Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT. Rajawali Persada. Hal: 53

bertahannya tukang kredit etnis Minang di Kelurahan Tanah Garam dan VI Suku.<sup>17</sup>

### **3. Informan Penelitian**

Pemilihan informan penelitian menggunakan teknik *purposive sampling* yaitu penarikan informan secara sengaja yang bertujuan untuk mengumpulkan informasi penelitian sesuai dengan tujuan penelitian. Dalam penelitian ini peneliti mewawancarai informan-informan yang terdiri dari orang yang bekerja sebagai tukang kredit. Kriteria informannya adalah tukang kredit yang berasal dari etnis Minangkabau, tukang kredit etnis Minang yang masih bertahan sejak tahun 2009 dengan langganan yang lebih dari 20 orang dan memiliki modal lebih dari Rp. 500.000,-. Para pelanggan dan orang-orang yang terkait dengan masalah penelitian.

Jumlah informan dalam penelitian ini sebanyak 20 orang. Informan dalam penelitian ini adalah tukang kredit yang berasal etnis Batak 2 orang dan 6 orang etnis Minang, 10 orang pelanggan, 1 orang karyawan lembaga kredit resmi (FIF), dan 1 orang ketua RT di Kelurahan Tanah Garam.

---

<sup>17</sup> Ibid. Hal: 25

#### 4. Teknik Pengumpulan Data

##### 1) Observasi

Peneliti melakukan observasi partisipasi pasif (*pasive partisipation*) dalam hal ini peneliti datang di tempat kegiatan orang yang diamati. Tetapi peneliti tidak ikut terlibat dalam kegiatan lingkungan yang diamati.<sup>18</sup> Jadi dalam observasi non partisipan ini peneliti sebagai pengamat membatasi diri pada aktivitas-aktivitas kelompok subjek penelitian dan informasi. Observasi ini dilakukan karena ingin mengamati bagaimana hubungan dan transaksi antara tukang kredit dengan langganannya.

Observasi yang peneliti lakukan yaitu peneliti mengamati bagaimana hubungan antara tukang kredit dengan para pelanggannya. peneliti mengikuti pelanggan tukang kredit untuk membayar hutang kepada tukang kredit pada pukul 19.30 WIB. peneliti melihat pelanggan tidak saja membayar hutang tetapi mereka juga saling bercanda, bergosip, dan *curhat* kepada tukang kredit tentang keadaan rumah tangga mereka.

Selain itu peneliti mengamati bagaimana hubungan antara tukang kredit dengan pelanggannya saat tukang kredit pergi menagih. Sebelumnya peneliti minta izin kepada tukang kredit untuk melihat proses transaksi antara tukang kredit dengan pelanggannya. Peneliti

---

<sup>18</sup> Sugiono. 2010. *Metodologi Penelitian Pendidikan Kuantitatif Kualitatif*. Jakarta: Bumi Aksara. Hal: 312

mengikuti tukang kredit menemui pelanggannya untuk membayar hutang sekaligus untuk memperlihatkan barang-barang baru kepada pelanggan. Dari hasil pengamatan penulis melihat hubungan antara tukang kredit dengan pelanggannya cukup akrab, mereka saling bersenda gurau dan menanyakan barang-barang terbaru yang dibawa oleh tukang kredit. Karena tukang kredit adalah orang Minang, pelanggan sering menanyakan dimana tempat tinggal, suku, anak dari siapa, dan keberadaan famili mereka di tempat tukang kredit tinggal, mereka menyebutkan nama seseorang yang mungkin dikenal oleh tukang kredit dan mengakui bahwa orang tersebut masih mempunyai silsilah keluarga dengan harapan tukang kredit bisa mengurangi harga yang ditawarkan. Jika mereka ternyata sesuku maka pelanggan akan senang hati untuk mengambil barang tukang kredit tetapi dengan harga yang sedikit dikurangi oleh tukang kredit.

Peneliti juga mengamati salah satu tukang kredit yang mempunyai warung di rumahnya. Selain mengkredit barang ia juga menjual perlengkapan sehari-hari dirumahnya. Peneliti mengamati perilaku pelanggan yang datang dan kegiatan yang mereka lakukan.

## 2) Wawancara Mendalam

Peneliti melakukan wawancara secara mendalam (*indept interview*) yaitu peneliti memberikan pertanyaan yang mana terlebih dahulu pertanyaan telah disusun dalam pedoman wawancara.

Pengumpulan data dengan wawancara dilakukan guna memperoleh data secara langsung dari informan. Pertanyaan yang diberikan tidak terstruktur atau secara acak namun tetap berhubungan dengan tujuan penelitian.

Wawancara dilakukan kepada dua puluh orang informan. Untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini, awalnya peneliti mengunjungi rumah tukang kredit, waktu itu peneliti datang pada pukul 10.00 WIB. Tetapi tukang kredit tidak ada di rumah, sewaktu peneliti menanyakan kepada tetangganya, menurut tetangganya tukang kredit tersebut pergi ke pasar. Setelah itu peneliti kembali lagi pada pukul 14.00 WIB, beruntung tukang kredit sudah pulang dari pasar dan sedang tidur siang di rumah. Untuk yang selanjutnya peneliti mengunjungi tukang kredit pada siang hari karena menurut mereka waktu itu mereka ada di rumah, jika pagi hari mereka melakukan pekerjaan rumah dan pergi ke pasar untuk membeli barang kredit, dan pada hari-hari tertentu mereka ke Bukittinggi untuk membeli barang. Jika sore hari mereka pergi mengunjungi pelanggan mereka bahkan sampai malam hari.

Sebelum melakukan wawancara peneliti mengungkapkan maksud kedatangan peneliti kepada informan dan beruntung informan menyambut baik kedatangan peneliti dan bahkan mereka mengira peneliti tertarik untuk menjadi tukang kredit seperti mereka. Peneliti membangun suasana yang bersahabat dengan informan sehingga pertanyaan dapat terjawab dengan luas, suasana tidak tegang, yang

berkaitan dengan faktor yang melatar belakangi tukang kredit etnis Minang tetap bertahan. Karena wawancara dilakukan dengan suasana akrab dan santai sehingga membuka kemungkinan untuk peneliti mengadakan penggalan informasi lebih jauh.

## **5. Triangulasi Data**

Untuk mendapatkan data yang valid dalam penelitian ini dilakukan teknik *triangulasi* data, dengan menggunakan beberapa sumber (informan) untuk mengumpulkan data yang sama. Cara yang digunakan adalah dengan memberikan serangkaian pertanyaan yang dikembangkan dari pedoman wawancara terhadap para informan, kemudian dicek lagi pada informan yang berbeda. Data dianggap valid apabila dari pertanyaan yang diajukan sudah terdapat jawaban yang sama dari berbagai informan. Triangulasi data yang dilakukan dalam penelitian ini, selain yang telah dijelaskan di atas adalah dengan cara membandingkan data hasil pengamatan dengan wawancara. Kemudian membaca ulang data secara sistematis dan memeriksa data berulang kali sehingga data tersebut dapat dipercaya dan dapat dipertanggungjawabkan secara metodologis.<sup>19</sup>

Dalam hal ini, peneliti mewawancarai beberapa orang tukang kredit dan pelanggan tukang kredit dalam waktu yang berbeda dengan mengajukan pertanyaan yang sama. Triangulasi data juga dilakukan dengan membandingkan data observasi dengan data wawancara.

---

<sup>19</sup> Ibid. Hal:273-274

Triangulasi sumber digunakan menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Triangulasi dilakukan dengan mengecek pada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya data diperoleh dengan wawancara dan dicek melalui observasi atau dokumentasi. Triangulasi waktu juga sering mempengaruhi kredibilitas data. Data yang dikumpulkan dengan wawancara di siang dan sore hari saat informan ketika tukang kedit sedang melakukan transaksi dengan pelanggannya.

## **6. Analisis Data**

Cara pengolahan dan analisis data merupakan tahap yang sangat penting dalam melakukan sebuah penelitian, dengan kata lain pengolahan sekaligus analisis data adalah tahap berlangsungnya proses penentuan pengukuran pendapat dalam sebuah penelitian. Pengolahan dan analisis data ini dilakukan saat di lapangan (bersama dengan proses pengumpulan data) dan juga saat peneliti meninggalkan lapangan. Dalam penyusunan data peneliti memakai model data oleh Miles dan Huberman<sup>20</sup> dengan langkah-langkah sebagai berikut :

### **a. Reduksi Data**

Reduksi data sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan data, pengabstrakan dan transformasi “kasar” yang muncul dari catatan tertulis di lapangan. Reduksi data terjadi secara

---

<sup>20</sup> John W Gresswell. 2002. *Research Desingn (Desain Penelitian)*. Jakarta: KIK Press (HLm 143-144).

terus-menerus selama proses penelitian berlangsung. Setiap mengumpulkan data, data dianalisis dengan rapi, terinci dan sistematis. Kemudian dibaca, dipelajari, dan dipahami agar data-data yang di dapat bisa dimengerti.

Reduksi data dengan menerangkan data yang sudah terkumpul tentang alasan bertahannya tukang kredit etnis Minang. Setelah itu, jawaban yang sama dari informan dikelompokkan sehingga nampak perbedaan-perbedaan informasi yang didapatkan di lapangan. Jika masih ada data yang belum lengkap maka kembali dilakukan wawancara dengan informan.

#### **b. Penyajian Data**

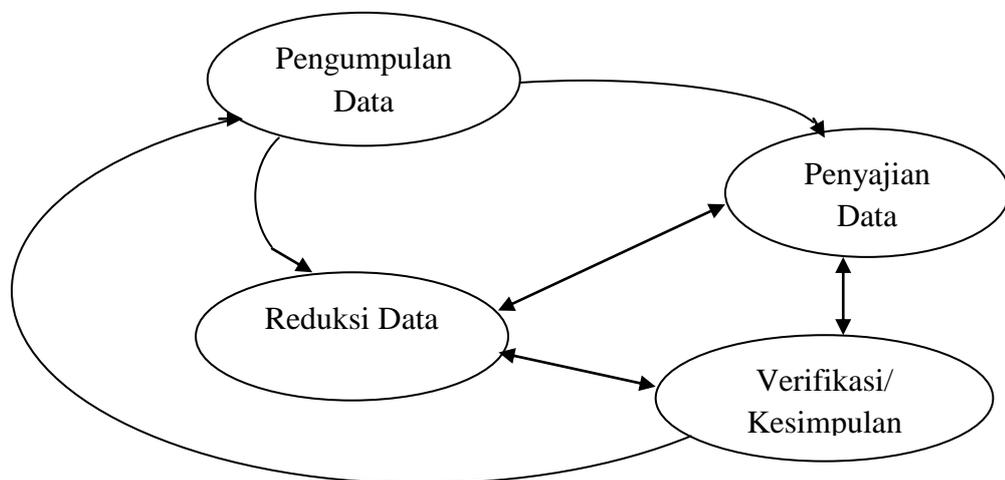
Dalam penyajian data penelitian ini, peneliti berusaha untuk menyimpulkan kembali data-data yang telah disimpulkan pada tahap reduksi data sebelumnya, dan pengambilan tindakan. Penyajian data yang ditampilkan melalui observasi dan wawancara dikelompokkan berdasarkan subjek penelitian untuk diambil kesimpulan. Data yang telah disimpulkan di periksa kembali dan dibuat dalam bentuk laporan penelitian. Jadi dengan adanya penyajian data, peneliti dapat memahami tentang fenomena bertahannya tukang kredit etnis Minangkabau di dua Kelurahan di Kota Solok (Kelurahan Tanah Garam dan VI Suku).

#### **c. Penarikan Kesimpulan**

Penarikan kesimpulan yaitu, dimulai dari pemulaan dan menganalisis, mencari kebutuhan pola-pola penjelasan dan proporsi,

penarikan kesimpulan yang dilakukan setelah proses pengumpulan data dengan menggunakan bahasa yang ilmiah. Selanjutnya, dilakukan analisis data dengan cara membandingkan jawaban dari informan mengenai permasalahan penelitian yang telah diperoleh nantinya akan ditulis dalam bentuk laporan akhir.

Kesimpulan akhir diambil dengan cara menggabungkan dan menganalisis keseluruhan data yang didapat saat peneliti berada di lapangan baik dengan wawancara maupun observasi yang dilakukan dalam penelitian ini tentang bertahannya tukang kredit etnis Minang di dua Kelurahan di Kota Solok (Kelurahan Tanah Garam dan VI Suku.



Gambar:1 Skema Proses Analisis Data<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> Dikutip dari Milles and Heberman. 1994: 429. Dalam Buku Metode Penelitian Kualitatif, Aktualisasi Metodologis ke Arah Ragam Varian Kontemporer. Burhan Bungin. 2008. Raja Grafindo Persada: Jakarta. (halm 144-145).