

**MOBILITAS SOSIAL PENJUAL DAWET AYU BANJARNEGARA
DI KOTA PEKANBARU**

Oleh : Nurman Setiawan & Hesti Asriwandari

ABSTRAK

Pekanbaru City is now one of the city where people migrated from various parts of Indonesia they wander with no purpose that aims to continue the study period or school then others came to the city of Pekanbaru to find work. Migrate processes undertaken by these people can be called with migration. In the sociology of migration are included in one form of social mobility.

The research was conducted in the city of Pekanbaru that aims to uncover patterns of mobility which is done by the sellers Dawet Ayu Banjarnegara the move from the home to the city of Pekanbaru. Dawet ayu Banjarnegara is a drink consisting of milk, sugar water Java or Juruh and its contents dawet made from rice flour, usually sell using typical cart. The study was done to reveal the background of the seller Dawet Ayu displacement from the origin to the city of Pekanbaru, including the displacement process, for further revealed also on socio-economic conditions of respondents and the latter was expressed about the form of engagement with the region of origin of respondents who specialize more in the families in the village.

The results of this study indicate that the background of the seller's Dawet Ayu leave the area of origin is because they want to wander while looking for a job overseas and then get a better livelihood and respondents with diverse migration process before becoming a salesman Dawet Ayu in Pekanbaru. Socio-economic conditions of the seller Dawet Ayu each diverse changes anyway, form attachments with their families in the study respondents look pretty good because the respondents still frequently return home and send money to help the families in their economies.

Keywords: Social Mobility, Migration, Sellers Dawet Ayu Banjarnegara.

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kota Pekanbaru merupakan salah satu kota yang mengalami pertumbuhan ekonomi cukup pesat sehingga banyak terbuka lapangan pekerjaan baik dalam sektor formal maupun sektor informal. Salah satu jenis pekerjaan di sektor informal yang banyak di minati oleh para perantau di kota Pekanbaru adalah jenis pekerjaan sebagai pedagang keliling. Salah satu pedagang keliling yang saat ini sedang berusaha mengembangkan usahanya adalah para penjual Dawet Ayu Banjarnegara Kebanyakan para penjual Dawet Ayu ini berasal dari daerah di Jawa, mereka merantau ke berbagai daerah di Indonesia salah satunya adalah kota Pekanbaru yang menjadi salah satu kota tujuan para penjual Dawet Ayu ini. Penjual Dawet Ayu berpindah dari daerah nya di pulau jawa ke kota Pekanbaru bertujuan untuk memenuhi tuntutan kebutuhan hidup agar mereka mendapat kehidupan yang lebih layak, fenomena ini sering di sebut dengan proses migrasi. Secara sederhana migrasi didefinisikan sebagai aktivitas perpindahan. Di dalam sosiologi proses migrasi ini termasuk ke dalam salah satu bentuk mobilitas sosial.

Permasalahan akan muncul ketika kemudian di hubungkan dengan fenomena bermigrasinya para penjual Dawet Ayu ke kota Pekanbaru, sehingga muncul sebuah pertanyaan yaitu tentang bagaimana sebenarnya proses mobilitas penjual Dawet Ayu. Setelah menggali tentang proses mobilitas penjual Dawet Ayu seperti yang di uraikan di atas maka akan timbul permasalahan-permasalahan lain lagi yaitu kenapa orang-orang tersebut memilih berjualan es dawet ayu di kota Pekanbaru, apakah mereka berjualan Dawet Ayu ini untuk hanya sekedar mengejar profit atau keuntungan saja atau ada suatu keinginan di balik itu yaitu ingin melestarikan dan mengenalkan makanan khas daerah Banjarnegara tersebut ke daerah-daerah lain, penulis juga ingin menggali tentang adanya Interaksionisme Simbolik dari simbol-simbol yang di tunjukan oleh penjual Dawet Ayu seperti simbol Punakawan (sejenis patung perwayangan dari jawa seperti Semar, Gareng, Petruk dan lain-lain) yang ada di gerobak mereka.

Berdasarkan fenomena dan permasalahan yang telah di sebutkan di atas maka penulis tertarik untuk menggali lebih dalam tentang permasalahan tersebut, dengan demikian penulis mencoba merumuskan judul yaitu : **MOBILITAS SOSIAL PENJUAL ES DAWET AYU BANJARNEGARA DI KOTA PEKANBARU.**

B. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui latar belakang dan proses perpindahan penjual dawet ayu dari daerah asal.
2. Untuk mengetahui perubahan kondisi sosial ekonomi penjual dawet ayu sesudah melakukan migrasi.
3. Untuk mengetahui seperti apa bentuk keterikatan penjual dawet ayu dengan daerah asal.

C. Tinjauan Teori

1. Mobilitas sosial

Objek studi ini adalah penjual Dawet Ayu Banjarnegara di kota Pekanbaru, mereka melakukan suatu gerak sosial yang di tandai dengan berpindahnya mereka dari daerah asalnya ke kota pekanbaru, para penjual dawet ayu ini di jadikan sebagai dasar analisis karena dengan gerak yang meliputi beberapa aspek yang terjadi dalam mobilitas dengan menggunakan saluran-salurannya akan menimbulkan dampak. Pada dasarnya perpindahan penduduk dari suatu daerah ke daerah lain atau menetap dari suatu tempat ke tempat yang lain adalah di sebabkan oleh faktor ekonomi, sosial, politik, keamanan dan sebagainya yang mempunyai harapan untuk memperbaiki kehidupan akan merasa aman dan senang bagi dirinya dan keluarganya.

Soerjono Soekanto menyebutkan bahwa mobilitas sosial atau gerak sosial adalah gerak dalam struktur sosial, yaitu pola-pola tertentu yang mengatur organisasi suatu kelompok sosial. Struktur sosial mencakup sifat-sifat hubungan antara individu dalam kelompok itu dan hubungan antara individu dengan kelompoknya¹. Lebih jelasnya menurut Bruce J. Cohen mobilitas sosial menunjuk pada perpindahan individu dari status sosial ke status sosial yang lain di mana perpindahan ini bisa naik atau turun atau bisa saja tetap pada tingkat yang sama tetapi dalam pekerjaan yang berbeda².

2. Tindakan sosial

Tindakan sosial adalah konsep inti dalam definisi sosiologi Max Weber, yang melihat pada masalah-masalah sosiologis yang luas mengenai struktur sosial dan kebudayaan. Tindakan sosial” menurut weber, seperti semua tindakan, dapat di orientasikan dalam empat bentuk tindakan sosial”. Yaitu :

- a) Tindakan Sosial Dengan Sifat Rasionalitas Instrumental (Zweckrationalitat).
- b) Tipe Tindakan Sosial dengan Sifat Orientasi Nilai (Wertrationalitat).
- c) Tindakan Afektif.
- d) Tindakan Tradisional³.

3. Sektor informal

Salah satu lapangan pekerjaan yang mampu menampung tenaga kerja cukup banyak dengan pendidikan yang relatif rendah adalah sektor informal. Karena masyarakat dalam prinsipnya berusaha melimpahkan sebanyak mungkin resiko ekonominya kepada lembaga lain untuk menembus keamanan subsistensi dengan penghasilannya⁴.

¹ Soerjono soekanto, *Sosiologi suatu pengantar* (Jakarta, Raja Grafindo Persada,1982), hal 219

² Bruce J. Cohen, *Sosiologi dan Perubahan Sosial*, (Jakarta, Bina Aksara, 1992)

³ Weber dalam Doyle Paul Jhonson, *Teori Sosiologi Klasik dan Modern di Indonesiakan oleh Robert. M. Z. Lawang.*, hal. 220

⁴ Scoot dalam Skripsi Swend Silky Sutanto, *Sektor Informal (Jaringan Sosial Pedagang Makanan Dan Minuman) Di Pasar Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru*, (Pekanbaru, Universitas Riau, 2008)

Sektor informal merupakan kegiatan wiraswasta secara kecil-kecilan dengan tingkat investasi yang rendah dan menggunakan sistem manajemen yang sederhana, bahkan ada yang menggunakan teknologi sederhana dengan mendaur ulang barang-barang bekas sehingga menjadi barang jadi. Meskipun tingkat investasi rendah, sektor informal menghasilkan pendapatan yang memadai dan terdapat variasi pendapatan yang besar⁵.

D. Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan di kota Pekanbaru tepatnya di beberapa kecamatan yang dianggap memenuhi persyaratan penelitian ini yaitu terdapat penjual Dawet Ayu Banjarnegara yang berjualan di wilayah kecamatan-kecamatan tersebut. Kemudian penulis juga ingin mengetahui tentang proses Mobilitas Sosial Penjual Dawet Ayu dan penyebab mereka memilih Pekanbaru sebagai kota tujuan berjualan. Penelitian dilakukan melalui pendekatan survey, dengan mengandalkan data sekunder dan data primer dari responden terhadap objek-objek yang ditanyakan melalui wawancara. Sesuai dengan permasalahan dan tujuan yang ingin dijawab, maka dilakukan pengolahan data secara kuantitatif yang selanjutnya dijabarkan secara deskriptif, responden dalam penelitian ini adalah penjual Dawet Ayu Banjarnegara di kota Pekanbaru. Karena jumlah populasi tidak diketahui maka pengambilan sampel dilakukan secara snowball sampling dengan mengambil responden sebanyak 30 orang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Identitas Responden

a. Daerah asal

Hasil analisa data lapangan para penjual Dawet Ayu banjarnegara di kota Pekanbaru rata-rata berasal dari daerah Jawa tepatnya Jawa Tengah, tapi ada juga sebagian berasal dari daerah di Jawa Timur bahkan ada juga beberapa penjual Dawet Ayu yang berasal dari pulau Sumatera. Lebih tepatnya lagi daerah asal penjual Dawet Ayu Banjarnegara adalah Banjarnegara, Semarang, Malang, Jambi dan Palembang.

b. Umur

Berdasarkan kelompok umur penjual Dawet Ayu Banjarnegara di kota Pekanbaru terdistribusi pada beragam tingkat umur yaitu berkisar antara 15 - 40 tahun. Mereka adalah berusia produktif. Umur responden sebanyak 19 orang berumur 15 - 21 tahun, kemudian 6 orang berumur 22 - 28 tahun, 4 orang berumur 29 - 35 tahun, dan 1 orang berumur 36 - 42 tahun.

c. Tingkat Pendidikan

Responden dalam penelitian ini tidak berpendidikan tinggi namun 74% mereka adalah lulusan dari sekolah lanjutan sehingga mereka dapat membaca dan tidak ada yang buta aksara. Pendidikan yang mereka miliki setidaknya telah mampu mengurangi ketidakpastian para penjual Dawet Ayu ini untuk mengambil keputusan meninggalkan kampung demi peningkatan kualitas hidup mereka, tanpa

⁵ Manning dan Tadjuddin, *Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor Informal di kota*, (Jakarta, Gramedia, 1985), hal. 99

pendidikan mereka tidak akan faham dengan segala sesuatu yang terkait dengan cara berkomunikasi baik dengan konsumen atau dengan lingkungan mereka.

d. Status Perkawinan

Berdasarkan penelitian di lapangan dapat di lihat dari status perkawinannya responden dalam penelitian ini di bagi menjadi tiga karakteristik yaitu kawin, belum kawin dan duda. Mayoritas responden belum menikah yaitu sebanyak 22 orang atau 73,4% dan yang menikah lebih sedikit jumlahnya yaitu 7 orang atau 23,3%.

e. Lama Tinggal Di Pekanbaru

Dari informasi yang di dapat ternyata lama tinggal responden di Pekanbaru tidak begitu terlalu bervariasi karena rata-rata mereka belum lama tinggal di Pekanbaru. Sekitar 23% responden yang tinggal di Pekanbaru kurang dari 1 tahun. Sedangkan 77% responden telah tinggal di Pekanbaru selama 1 tahun atau lebih. Kebanyakan responden dalam penelitian tinggal di Pekanbaru selama 1 tahun - 2 tahun.

f. Lama Menjadi Penjual Dawet Ayu

Dari informasi yang di dapat ternyata lama responden menjadi penjual Dawet Ayu di Pekanbaru tidak begitu terlalu bervariasi karena rata-rata mereka belum lama tinggal dan menjadi penjual Dawet Ayu di Pekanbaru. 96,7% responden berjualan Dawet Ayu di Pekanbaru kurang dari 5 tahun, sedangkan 3,3% responden menjadi penjual Dawet Ayu lebih dari 5 tahun. Ini berarti banyak responden dalam penelitian ini belum lama menjadi penjual Dawet Ayu di Pekanbaru. Kebanyakan responden dalam penelitian ini menjadi penjual Dawet Ayu selama 1 tahun – 3 tahun.

2. Latar Belakang Dan Proses Perpindahan

a. Alasan Bermigrasi

Para penjual Dawet Ayu melakukan sebuah perpindahan dari daerah asal ke sebuah daerah baru dan melalui tahapan-tahapan yang begitu bervariasi, pasti ada alasan yang mendasari mereka untuk melakukan perpindahan tersebut. Untuk lebih jelas tentang alasan para penjual Dawet Ayu ini melakukan mobilitas dapat di lihat dari tabel berikut ini.

Tabel 1. Distribusi Responden Menurut Alasan Bermigrasi

No	Alasan bermigrasi	Jumlah	Persentase
1	Karena ingin merantau dan mencari pekerjaan	25	83,5
2	Mencari penghidupan yang lebih baik	2	6,6
3	Karena usaha awal bangkrut	2	6,6
4	Karena ingin mencari suasana baru	1	3,3
Jumlah		30	100

Sumber : Data Lapangan 2012

Dari tabel 6.1 di atas dapat kita lihat bahwa 83,5% responden beralasan mereka melakukan migrasi karena ingin merantau sambil mencari pekerjaan di perantauan. Dari tabel di atas dapat juga di lihat bahwa ada 6,6% responden yang meninggalkan daerah asal karena mengalami kebangkrutan usaha awal mereka. Sedangkan 3,3% responden dengan jumlah satu orang mengaku meninggalkan daerah asal karena ingin mencari suasana yang baru, responden ini mengaku sudah bosan hidup di daerah nya sehingga hal inilah yang mendorongnya meninggalkan daerah asal.

b. Proses yang di lalui

1. Pekerjaan Sebelum Menjadi Penjual Dawet Ayu

Seperti telah di jelaskan di atas bahwa pekerjaan sebelum menjual Dawet Ayu adalah salah satu proses penting yang di lalui responden sebelum mereka menjadi penjual Dawet Ayu di Pekanbaru. Untuk lebih jelas mengenai pekerjaan sebelum menjadi penjual dapat di lihat pada tabel berikut ini.

Tabel 2. Distribusi Responden Menurut Pekerjaan Sebelum Menjual Dawet Ayu Di Pekanbaru

No	Pekerjaan sebelum menjual dawet ayu di Pekanbaru	Jumlah	Persentase
1	Memiliki usaha sendiri	1	3,3
2	Penjual dawet ayu	6	20
3	Karyawan swasta	5	16,7
4	Kuli bangunan	3	10
5	Pedagang buah dan makanan	4	13,3
6	Buruh tani	6	20
7	Tidak memiliki kerja	5	16,7
Jumlah		30	100

Sumber : Data Lapangan 2012

Jumlah terbanyak responden dari tabel 2 di atas adalah pekerjaan mereka seperti buruh tani dan penjual Dawet Ayu di daerah lain dengan jumlah yang sama yaitu 20% responden, pekerjaan sebagai buruh tani. Sedangkan 20% responden yang awalnya bekerja sebagai penjual Dawet Ayu di daerah lain. Dari tabel di atas dapat di lihat terdapat 3,3% atau satu orang responden yang awalnya memiliki usaha sendiri, Sedangkan pada poin no 7 dengan jumlah 16,7% terdapat responden yang awalnya memang tidak memiliki kerja, mereka biasanya adalah responden yang masih berumur muda dan baru saja putus sekolah, menganggur selama satu tahun atau lebih, kemudian menjadi penjual Dawet Ayu di Pekanbaru untuk berjualan Dawet Ayu.

2. Penghasilan Sebelum Menjadi Penjual Dawet Ayu

Penghasilan responden sebelum menjadi penjual Dawet Ayu adalah hasil yang di dapat para responden ketika mereka bekerja di daerah lain. Untuk lebih jelasnya mengenai penghasilan responden sebelum menjadi penjual Dawet Ayu dapat di lihat pada tabel 3 berikut ini :

Tabel 3. Distribusi Responden Menurut Penghasilan Sebelum Menjual Dawet Ayu Di Pekanbaru

No	Penghasilan perbulan sebelum menjual dawet ayu	Jumlah	Persentase
1	Tidak berpenghasilan	5	16,7
2	Kurang dari Rp 500.000	9	30
3	Rp 500.000 – Rp 1000.000	13	43,3
4	Lebih dari Rp 1000.000	3	10
Jumlah		30	100

Sumber : Data Lapangan 2012

Dari tabel 3 di atas dapat dilihat bahwa penghasilan sebelum menjual Dawet Ayu para responden berkisar antara Rp 500.000 hingga di atas Rp 1000.000, dengan persentase 53,3% responden yang termasuk ke dalam jumlah penghasilan tersebut. Sedangkan responden dengan penghasilan kurang dari Rp 500.000 sampai yang tidak berpenghasilan berjumlah 46,7%. Responden yang memiliki penghasilan sebelum menjadi penjual Dawet Ayu lebih dari Rp 1000.000 per bulan ini adalah responden yang dulu sebelum berjualan Dawet Ayu di Pekanbaru mereka bekerja sebagai karyawan swasta atau memiliki usaha sendiri. Responden terbanyak dari penghasilannya sebelum menjual Dawet Ayu di Pekanbaru dengan penghasilan sebesar Rp 500.000 hingga Rp 1000.000 per bulan lebih banyak bekerja sebagai buruh tani, pedagang buah dan makanan, kemudian penjual Dawet Ayu di daerah lain dan sisanya adalah karyawan dari usaha-usaha seperti usaha pembuatan kerupuk dan makanan-makanan seperti roti.

c. Sumber Informasi Responden Menjadi Penjual Dawet Ayu Di Pekanbaru

Sumber-sumber informasi tersebut beraneka ragam dan biasanya orang terdekat dari responden seperti saudara, teman, tetangga di kampung dan majikan Dawet di Pekanbaru yang berasal dari daerah yang sama. Untuk lebih jelasnya mengenai sumber informasi tentang ajakan berjualan Dawet Ayu di Pekanbaru dapat dilihat pada tabel berikut ini

Tabel 4. Distribusi Responden Menurut Sumber Informasi Tentang Menjual Dawet Ayu Di Pekanbaru

No	Sumber informasi	Jumlah	Persentase
1	Saudara	9	30
2	Majikan dawet di Pekanbaru	8	26,7
3	Teman	7	23,3
4	Tetangga di kampung	6	20
Jumlah		30	100

Sumber : Data Lapangan 2012

Tabel di atas memperlihatkan bahwa sumber informasi paling banyak di dapat responden adalah informasi dari saudara dengan 30% jumlah responden sebanyak 9 orang dan selanjutnya majikan Dawet Ayu di Pekanbaru sebesar 26,7% sebanyak 8 orang, sumber informasi selanjutnya adalah teman dengan

jumlah 7 orang responden sebesar 23,3%, dan yang terakhir adalah informasi yang di dapat dari tetangga di kampung sebesar 20% dengan jumlah responden 6 orang.

d. Alasan Memilih Menjadi Penjual Dawet Ayu

Selain karena mendapat ajakan untuk menjadi penjual Dawet Ayu dari sumber informasi ternyata responden memiliki beberapa alasan logis ketika memutuskan untuk menjadi penjual Dawet Ayu. Dari hasil wawancara di lapangan yang penulis arahkan kepada apa alasan para responden memilih menjadi penjual dawet ayu, dapat di kelompokkan kepada tiga alasan kenapa responden memilih menjadi penjual Dawet Ayu. Untuk lebih jelasnya tentang alasan responden memilih menjadi penjual Dawet Ayu di bandingkan pekerjaan lain dapat di lihat pada tabel 6.5 berikut ini :

Tabel 5. Distribusi Responden Berdasarkan Alasan Memilih Menjadi Penjual Dawet Ayu Di Pekanbaru.

No	Alasan memilih menjadi penjual dawet ayu	Jumlah	Persentase
1	Menjanjikan keuntungan	26	86,7
2	Kerjanya mudah dan santai	4	13,3
3	Sulit mencari pekerjaan	0	0
Jumlah		30	100

Sumber : Data Lapangan 2012

Dari tabel 6.5 terdapat 86,7% sebesar 26 orang beralasan mereka memilih menjadi penjual Dawet Ayu karena menjual Dawet Ayu menjanjikan keuntungan, Sedangkan 13,3% responden beralasan menjadi penjual Dawet Ayu karena kerjanya mudah dan santai. Dari tabel di atas tidak ada responden yang menjawab bahwa alasan mereka memilih menjadi penjual Dawet Ayu karena sulit mencari pekerjaan terbukti dengan hampir semua responden sebelum berjualan Dawet Ayu memiliki pekerjaan bahkan ada yang memiliki pekerjaan yang terbilang lebih baik dari pada menjadi penjual Dawet Ayu. Hal ini juga menjadi bukti bahwa responden memilih menjadi penjual Dawet Ayu bukan karena tidak bisa mencari pekerjaan yang lain.

3. Kondisi Sosial Ekonomi Sesudah Bermigrasi

- a. Cara berusaha, pembagaian hasil usaha, dan penghasilan dari menjual dawet ayu

Secara umum menurut jenisnya karakteristik penjual Dawet Ayu dalam hal pembagian hasil usaha di bagi menjadi tiga bagian yaitu pertama majikan 20%, kedua majikan bagi hasil dan ketiga berjualan sendiri. Untuk lebih jelasnya mengenai karakteristik penjual dawet ayu dapat di lihat pada tabel 6 berikut ini.

Tabel 6. Distribusi Responden Menurut Karakteristik Pembagian Hasil Usaha

No	Karakteristik penjual dawet ayu	Jumlah	Persentase
1	Majikan 20 %	21 orang	70
2	Majikan bagi hasil	5 orang	16,7
3	Sendiri	4 orang	13,3
Jumlah		30	100

Sumber : Data Lapangan 2012

Dari tabel 6. dapat di lihat tiga karakteristik pembagian hasil usaha penjual Dawet Ayu yang pertama adalah majikan yang menggunakan pembagian hasil usaha persenan dan biasanya jumlah persennya adalah 20% bagi setiap anak buah, dalam sebulan mereka berjualan akan di berikan gaji dan gaji ini di berikan dari jumlah uang yang terkumpul selama sebulan dari satu anak buah kemudian di bagi 20% untuk anak buah tersebut. dari hasil wawancara dengan seluruh responden jumlah majikan yang menggunakan persenan sebesar 20% ini berjumlah 3 majikan dan jumlah sebesar 70% responden. Cara kedua adalah majikan yang menggunakan sistem bagi hasil, di dalam penelitian ini ada 5 orang responden yang menggunakan sistem bagi hasil ini, kelima responden ini tinggal dalam satu rumah kontrakan yang berada di daerah Rumbai. Cara pembagian hasil jualan mereka adalah dengan cara jumlah uang yang terkumpul satu hari dari satu penjual di ambil sebagian untuk modal pembuatan dawet untuk esok hari dan sisanya di bagi dua sebagian untuk majikan dan sebagian lagi untuk penjual Dawet Ayu. Sedangkan untuk responden yang mengembangkan usaha menjual Dawet Ayu sendiri ini lebih sedikit jumlahnya, hal ini di sebabkan karena banyak penjual Dawet Ayu yang belum memiliki modal atau merasa belum memiliki keberanian dan kemampuan dalam mengembangkan usaha sendiri.

Dari hasil wawancara di lapangan pendapatan kotor para responden setiap harinya dalam keadaan ideal itu berkisar antara seratus ribu hingga lebih dari dua ratus ribu rupiah, jumlah ini adalah jumlah sebelum di potong persen atau di bagi hasil oleh majikan, namun setelah di potong persen atau di bagi hasil oleh majikan maka penghasilan bersih penjual Dawet Ayu perhari berkisar antara dua puluh ribu sampai dengan enam puluh ribu rupiah. Distribusi responden menurut penghasilan untuk lebih jelasnya dapat di lihat pada tabel berikut ini.

Tabel 7. Distribusi Responden Menurut Penghasilan Perhari

No	Penghasilan per hari	Jumlah	Persentase
1	20.000 – 29.999	3	10
2	30.000 – 39.999	10	33,4
3	40.000 – 49.999	7	23,3
4	50.000 – 59.999	6	20
5	Lebih dari 60.000	4	13,3
Jumlah		30	100

Sumber : Data Lapangan 2012

Jumlah penghasilan penjual Dawet Ayu di Pekanbaru, apabila di bandingkan dengan upah minimum regional (UMR) kota Pekanbaru memang

secara rata-rata tidak lebih tinggi namun juga tidak lebih rendah. Dimana UMR kota Pekanbaru pada tahun 2012 adalah Rp. 40.000 perhari. Penghasilan penjual dawet ayu juga berkisar diantara jumlah tersebut bahkan ada yang lebih tinggi dari pada jumlah UMR kota Pekanbaru tersebut. Apabila di dibandingkan dengan pendapatan harian buruh tani di desa asal responden, maka dapat di katakan pendapatan mereka masih sangat jauh lebih baik dengan pekerjaan yang terbilang cukup mudah hanya dengan mendorong gerobak dalam menjajakan Dawet Ayu tersebut.

b. Kondisi tempat tinggal

Tempat tinggal para penjual Dawet Ayu di kota Pekanbaru biasanya menyewa rumah kontrakan. Kondisi rumah yang di sewa adalah rumah petak atau bangunan rumah yang mempunyai beberapa pintu masuk. Setiap pintu masuk menghubungkan 2 sampai 3 kamar tidur. Setiap rumah biasanya memiliki fasilitas seperti ruang tamu, kamar tidur, dan dapur serta fasilitas MCK. Fasilitas MCK yang dimiliki setiap rumah berada dalam bangunan.

Sumber air untuk MCK biasanya berasal dari sumur bor. Semua rumah yang di sewa penjual dawet ayu tidak ada yang di aliri air bersih dari PDAM (air ledeng). Secara kasat mata kondisi air minum yang berasal dari sumur bor cukup bersih, tidak bau, tidak berwarna dan tidak berasa. Kondisi air seperti ini cukup mendukung kehidupan penjual Dawet Ayu terutama untuk kesehatan, bila mereka tidak sehat maka mereka tidak dapat berjualan karena pekerjaan mereka sangat membutuhkan kondisi fisik yang fit dan prima, sehingga kesehatan adalah hal yang sangat penting di perhatikan oleh para penjual Dawet Ayu. Semua responden dalam penelitian ini menyewa rumah secara bersama-sama dan di bagi secara merata dan tidak ada yang menyewa kamar atau kos. Sewa rumah dalam satu bulan berkisar antara Rp 300.000 sampai dengan Rp 500.000.

c. Aktivitas Menjual Dawet Ayu

Aktivitas membuat Dawet Ayu adalah bahagian pertama dari seluruh proses menjual Dawet Ayu, biasanya di lakukan pagi hari sekitar jam 8 hingga jam 10 pagi, sebelum aktivitas ini di lakukan penjual Dawet Ayu harus melihat cuaca apabila cuaca terlihat cerah mereka akan melanjutkan aktivitas membuat Dawet Ayu tapi bila cuaca mendung mereka akan menunggu hingga cuaca kembali cerah. Aktivitas yang kedua adalah aktivitas menjual Dawet Ayu, aktivitas ini di lakukan setelah selesai membuat Dawet Ayu, di mulai antara jam 10.00 - 11.00 siang hingga sore antara jam 16.00 – 17.00.

Aktivitas ke tiga adalah aktivitas pulang ke rumah dan beristirahat, telah di jelaskan di atas mereka kembali pulang itu biasanya sekitar jam empat atau jam lima sore, setelah sampai di rumah mereka biasanya mengumpulkan uang penghasilan yang di dapat untuk di setorkan kepada majikan bagi penjual yang memiliki majikan sedangkan bagi yang berusaha sendiri mereka mengumpulkan uangnya dan memisahkan sebagian untuk modal.

d. Pengetahuan Penjual Dawet Ayu Tentang Makna Simbol Punakawan

Penjual Dawet Ayu adalah orang yang menjual Dawet Ayu, secara sederhana mereka seharusnya mengetahui tentang makna yang ada pada simbol punakawan karena hal ini berkaitan dengan jawaban yang akan di berikan dari

rasa ingin tahu pembeli yang tertarik melihat simbol tersebut. Untuk lebih jelas mengenai pengetahuan penjual Dawet Ayu tentang makna simbol Punakawan dapat di lihat pada tabel berikut ini.

Tabel 8. Distribusi Responden Mengenai Pengetahuan Terhadap Makna Simbol Punakawan

No	Pengetahuan Tentang Makna Simbol	Jumlah	Persentase
1	Tahu	11	36,7
2	Tidak tahu	9	30
3	Lainnya	10	33,3
Jumlah		30	100

Sumber : Data Lapangan 2012

Dari tabel 9 di atas dapat di lihat bahwa tidak semua penjual Dawet Ayu yang mengetahui makna simbolis dari simbol Semar dan Gareng yang ada di gerobak mereka. Sebesar 30% responden dengan jumlah 9 orang bahkan mengaku tidak mengetahui apa sebenarnya makna dari simbol tersebut. Responden yang mengetahui tentang makna simbol wayang seperti MARENG dan MARING NGENEH adalah sebesar 36,7% dengan jumlah 11 orang biasanya responden yang mengetahui tentang makna simbol Dawet Ayu ini adalah penjual yang berasal dari Banjarnegara dan sudah lama menggeluti usaha menjual Dawet Ayu baik di Pekanbaru ataupun di daerah lain, sehingga mereka tahu betul tentang Dawet Ayu dan segala hal yang berkaitan dengan nya dan termasuk simbol wayang yang ada di gerobak Dawet Ayu tersebut.

Dari tabel 9 di atas terdapat jawaban responden tentang pengetahuan mereka mengenai makna simbol wayang Dawet Ayu yang penulis masukkan dalam kategori lainnya. Responden yang masuk kategori ini berjumlah 33,3% dengan jumlah 10 orang. Responden yang masuk kategori lainnya ini adalah responden yang mengetahui makna simbol namun hanya sekedar tahu dan tidak mengetahuinya secara mendalam.

e. Hubungan Dengan Pelanggan

Bagi penjual Dawet Ayu pelanggan adalah bagian yang penting dari aktivitas menjual Dawet Ayu yang mereka jalani, dengan adanya pelanggan maka setidaknya ada kepastian bahwa ada yang akan membeli Dawet Ayu mereka setiap harinya untuk itu hubungan baik harus di jaga di antara keduanya. Ada beberapa penjual Dawet Ayu yang walaupun memiliki pelanggan namun hubungan yang terjalin tidak begitu baik atau biasa-biasa saja, dan ada pula penjual Dawet Ayu yang dalam berjualan tidak memiliki pelanggan hanya memiliki pembeli saja. Untuk lebih jelasnya mengenai hubungan penjual Dawet Ayu dengan pelanggan dapat di lihat pada tabel berikut ini.

Tabel 9. Distribusi Responden Mengenai Pelanggan Dan Hubungan Dengan Pelanggan

No	Pelanggan	Jumlah	Persentase
1	Memiliki pelanggan dan hubungannya baik	26	86,7
2	Memiliki pelanggan dan hubungannya biasa saja	3	10
3	Tidak memiliki pelanggan	1	3,3
Jumlah		30	100

Sumber : Data Lapangan 2012

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa hampir semua penjual Dawet Ayu dalam penelitian ini memiliki pelanggan dengan jumlah 96,7% sedangkan yang tidak memiliki pelanggan hanya berjumlah 3,3% saja. Hal ini disebabkan karena penjual Dawet Ayu yang penulis jadikan responden dalam penelitian ini terlihat ramah dan bersahabat, mereka tidak merasa segan atau merasa asing dengan orang yang baru mereka kenal, ternyata budaya orang Indonesia khususnya budaya Jawa masih mereka jaga dan mereka terapkan dalam aktivitas menjual Dawet Ayu yaitu keramahan, senyum sapa, dan sikap yang bersahabat. Dengan keramahan dan sikap saling bersahabat inilah yang membuat hampir seluruh responden dalam penelitian ini memiliki pelanggan. Responden yang memiliki pelanggan namun hubungannya terkesan biasa-biasa saja ini berjumlah 3 orang dengan persentase 10%. Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa terdapat satu orang responden yang sama sekali tidak memiliki pelanggan.

4. Bentuk Keterikatan Dengan Daerah Asal

a. Pendapat Keluarga Tentang Pekerjaan Sebagai Penjual Dawet Ayu

Keluarga dalam hal ini adalah istri dan anak-anak bagi responden yang telah menikah. Sedangkan bagi responden yang belum menikah, keluarga yang dimaksud adalah orang tua dan saudara-saudara. Segala sesuatu yang mereka lakukan harus berdasarkan keputusan dari musyawarah atau diskusi dengan keluarga, termasuk ketika memutuskan untuk melakukan migrasi dan ketika memutuskan untuk memilih pekerjaan. Untuk lebih jelasnya mengenai pendapat keluarga responden tentang pekerjaan sebagai penjual Dawet Ayu dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 11. Distribusi Responden Menurut Pendapat Keluarga Tentang Pekerjaan Sebagai Penjual Dawet Ayu

No	Pendapat keluarga di kampung	Jumlah	Persentase
1	Mendukung dengan baik	26	86,7
2	Biasa saja	4	13,3
3	Tidak mendukung	0	0
Jumlah		30	100

Sumber : Data Lapangan 2012

Terdapat tiga kategori pendapat keluarga responden tentang pekerjaan mereka sebagai penjual Dawet Ayu yaitu pendapat pertama mendukung dengan baik, pendapat kedua biasa saja, dan pendapat ketiga adalah tidak mendukung sama sekali. Semua responden dalam penelitian ini di dukung oleh keluarganya namun bentuk dukungan itu berbeda, ada responden yang di dukung dengan sangat baik oleh keluarganya, dan ada reponden yang tidak terlalu mendapat dukungan dari keluarganya dengan kata lain pendapat keluarganya biasa saja ketika mengetahui responden menjadi penjual Dawet Ayu.

b. Pengiriman Uang Kepada Keluarga

Seluruh penghasilan yang di dapatkan responden dari usaha menjual Dawet Ayu tidak di dimanfaatkan sendiri oleh responden. Sebagian pendapatannya dalam sebulan setelah di gunakan untuk kebutuhan sehari-hari dan di tabung, mereka kirimkan untuk keluarga di kampung halaman. Jumlah uang yang di kirim beragam jumlahnya, Bagi sebagian keluarga responden bahkan menjadikan uang kiriman responden sebagai sumber utama untuk menopang kehidupan keluarga. Untuk lebih jelasnya mengenai periode dan jumlah uang kiriman responden kepada keluarga di kampung dapat di lihat pada tabel berikut ini.

Tabel 12. Distribusi Responden Menurut Periode Pengiriman Dan Jumlah Uang Yang Di Kirimkan

No	Priode pengiriman	Jumlah uang Rp	Jumlah	Persentase
1	Tidak pernah	-	2	6,6
2	Sebulan sekali	300.000-1000.000	20	66,7
3	3 bulan sekali	300.000-500.000	3	10
4	6 bulan sekali	1000.000-5000.000	5	16,7
Jumlah			30	100

Sumber : Data Lapangan 2012

Hampir 70% responden mengirimkan uang setiap bulan. Mereka yang mengirimkan uang kontinu setiap bulan ini adalah responden yang berasal dari pulau Jawa dan memiliki keluarga yang hidup pas-pasan di kampungnya sehingga uang kiriman dari responden sangat di harapkan dapat membantu menyokong kehidupan keluarga. Untuk jumlah uang yang di kirimkan responden ini berkisar antara tiga ratus ribu hingga satu juta rupiah setiap bulannya. Responden dalam penelitian ini yang mengirimkan uang ke kampung dalam periode tiga bulan sekali ini jumlah uang kirimannya lebih sedikit yaitu berkisar antara tiga ratus ribu hingga lima ratus ribu rupiah. Responden dengan periode pengiriman 6 bulan sekali ini berjumlah 16,7%. Jumlah uang yang di kirimkan berkisar antara satu juta hingga lima juta rupiah. Dari tabel di atas dapat pula di lihat bahwa terdapat responden yang tidak pernah mengirimkan uang ke keluarganya di kampung sebesar 6,6%, dengan jumlah 2 orang.

c. Siklus Pulang Kampung

Siklus pulang kampung dari para penjual Dawet Ayu (mudik) rata-rata sekali dalam setahun. Bagi para penjual Dawet Ayu yang masih muda dan belum menikah umumnya mereka fleksibel waktu mudiknya, karena dalam penelitian ini

masih banyak penjual dawet ayu yang belum menikah dan masih muda rata-rata dari mereka memang pulang ke kampung halaman itu dalam waktu setahun sekali yaitu ketika Hari Raya Idul Fitri. Selain waktu setahun sekali ada beberapa responden yang semenjak di Pekanbaru belum pernah sama sekali pulang ke kampung, atau malah sebaliknya mereka sering pulang kampung. Untuk lebih jelasnya mengenai siklus pulang kampung para penjual Dawet Ayu dapat di lihat pada tabel 8.2 berikut ini.

Tabel 13. Distribusi Responden Menurut Siklus Pulang Kampung

No	Siklus pulang kampung	Jumlah	Persentase
1	Sering	5	16,7
2	Jarang	22	73,3
3	Belum pernah	3	10
Jumlah		30	100

Sumber : Data Lapangan 2012

Ukuran sering dalam hal ini adalah ketika penjual Dawet Ayu pulang ke kampung dalam periode waktu kurang dari satu tahun seperti tiga bulan sekali atau enam bulan sekali. Dari tabel di atas terdapat 16,7% dengan jumlah 5 orang responden yang sering pulang kampung dalam periode satu tahun. Untuk ukuran siklus pulang kampung dalam kategori jarang ini berkisar antara satu tahun sekali atau lebih. Dari tabel 8.3 di atas terdapat 73,3% dengan jumlah responden sebanyak 22 orang, jumlah ini adalah yang paling banyak. Untuk kategori ketiga yaitu belum pernah pulang kampung dari tabel di atas dapat di lihat ada 10% dengan jumlah responden sebanyak 3 orang.

KESIMPULAN

Dari hasil studi yang di lakukan mengenai mobilitas penjual Dawet Ayu yang berasal dari daerah asalnya ke kota Pekanbaru untuk berjualan Dawet Ayu dapat di ambil beberapa kesimpulan yaitu :

1. Proses yang di lalui para penjual dawet ayu dalam melakukan gerak sosial cukup panjang mulai dari keinginan mereka untuk mencari penghidupan yang lebih baik dengan merantau kemudian mereka keluar dari daerah asalnya untuk merantau dan melakukan mobilitas ada beberapa penjual Dawet Ayu yang tidak secara langsung merantau ke Pekanbaru melainkan merantau ke daerah lain dan bekerja di daerah tersebut sebelum akhirnya memilih menjadi penjual Dawet Ayu di kota Pekanbaru
2. Aktivitas menjual Dawet Ayu di ajarkan oleh para pendahulu mereka. Aktivitas menjual Dawet Ayu di bagi menjadi tiga bagian, pertama adalah aktivitas membuat Dawet Ayu, kedua aktivitas menjual Dawet Ayu dan yang ketiga adalah aktivitas pulang kerumah setelah berjualan. Rumah atau tempat tinggal yang di sewa itu terdapat model-modelnya yaitu sewa sendiri, di sewakan majikan dan ikut bersama majikan. Penghasilan penjual Dawet Ayu berkisar antara Rp. 20.000 sampai dengan Rp. 60.000 perhari.
3. Bentuk keterikatan penjual Dawet Ayu dengan daerah asal terutama keluarga di kampung dapat di lihat dari pendapat keluarga tentang

pekerjaan responden menjadi penjual Dawet Ayu di kota Pekanbaru di mana hampir 87% keluarga mendukung dengan baik pekerjaan responden sebagai penjual Dawet Ayu di Pekanbaru, Seluruh penghasilan yang di dapatkan dalam sebulan sebahagian di kirimkan ke kampung. Besarnya jumlah kiriman ini bervariasi mulai dari Rp. 300.000 sampai dengan Rp 1000.000 tergantung periode pengiriman, untuk periode pulang kampung banyak dari penjual Dawet Ayu dalam penelitian ini jarang pulang kampung biasanya mereka pulang ke kampung setahun sekali yaitu pada Lebaran Idul Fitri.

SARAN

1. Dalam studi ini di ajukan saran yang dapat mengangkat dan meningkatkan kesejahteraan para penjual Dawet Ayu. Terutama dalam hal kualitas Dawet Ayu, peningkatan terhadap kualitas dagangan perlu di lakukan oleh para penjual dengan tetap menggunakan bahan-bahan yang alami, atau dengan membuat inovasi-inovasi yang baru namun tidak merusak kekhasan Dawet Ayu Banjarnegara itu sendiri, sehingga kepercayaan masyarakat terhadap kualitas Dawet Ayu tetap terjaga dengan baik,
2. Kepada penjual Dawet Ayu agar dapat dengan baik memanfaatkan penghasilan yang diperoleh dari menjual Dawet Ayu sehingga di kemudian hari dapat mandiri dan memperbaiki kehidupan keluarga maupun diri sendiri.
3. kemudian saran yang selanjutnya yang berkaitan dengan studi ini adalah harus adanya pembinaan dalam beberapa hal yang menyangkut proses jual beli Dawet Ayu yang sesuai dengan ketentuan serta pembinaan dalam hal berusaha untuk pinjaman lunak modal awal untuk peningkatan usaha, sehingga kesejahteraan penjual Dawet Ayu dapat di tingkatan dan menjadi lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Soerjono Soekanto, 1982, "*Sosiologi Suatu Pengantar*", PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Bruce J. Cohen, 1992, "*Sosiologi dan Perubahan Sosial*", Bina Aksara, Jakarta.
- Skripsi Swend Silky Sutanto, 2008, "*Sektor Informal (Jaringan Sosial Pedagang Makanan Dan Minuman) Di Pasar Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru*", Universitas Riau, Pekanbaru.
- Doyle Paul Jhonson, 1986, "*Teori Sosiologi Klasik dan Modern di Indonesiakan oleh Robert. M. Z. Lawang*", Gramedia, Jakarta.
- Chris Manning dan Tadjuddin Noer Effendi, 1985, "*Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor Informal di kota*", Gramedia, Jakarta.