

ABSTRAK

Pedagang Keliling Di Pasar Sungai Salak Kelurahan Sungai Salak Kecamatan Tempuling Kabupaten Indragiri Hilir

HERIYAN

Di bawah bimbingan

Drs. H.M. Razif

yaai_dah@yahoo.com

Mahasiswa Jurusan Sosiologi

Fakultas Ilmu Sosial Dan Politik

Universitas Riau Kampus Bina Widya KM. 12,5 simpang Baru – Pekanbaru 28293

INDONESIA

With a profile of the informal sector, in addition to increasing knowledge can also be used as a consideration in the government decided to address the problem of pitchman to be more savvy and wise character. Additionally research aims to examine the relationships created among fellow pitchman.

In this study the author uses survey research policy with the type of descriptive research. Determination technique performed by Simple Random sample-dataprimer Sampling. Data obtained by performing observations (observation) and using questionnaires. Data analysis techniques using quantitative methods and frequency table. Population and samples in this study were the merchants who traded in markets around the bark river.

General results of the research show that the market river pitchman yelp average education level of high school completion and SD to encourage them to plunge sector informal, that a pitcher who does not need education and skills too high. While the level of income they earn on average Rp.1.000.000, - Rp.2.000.000 monthly. Income they earn is about to meet their daily needs. Factors that drive to move and work as a peddler in the market based on bark river from the pull factor that has long profesi family as the location where the pitchman.

Keywords: informal sector, pitchman, joint social pitchman.

I. PENDAHULUAN

Sektor informal mempunyai peranan penting dalam kehidupan ekonomi, terutama dalam menyerap tenaga kerja di pedesaan maupun perkotaan, dimana dalam kaitan ini sektor informal diartikan sebagai bidang usaha yang tidak menggunakan izin. Sulitnya mencari pekerjaan dan ditambah beban untuk menghidupi keluarga membuat masyarakat mulai berfikir untuk menciptakan lapangan pekerjaan sendiri yang nantinya mampu membawa penghasilan dan mampu memenuhi kebutuhan keluarga.

Adapun sektor informal dalam Negara sedang berkembang yaitu seperti para pedagang . Terlebih mereka yang terlibat dalam perdagangan skala kecil di lingkungan pinggiran kota, yakni pedagang-pedagang yang berdagang ditempat-tempat fasilitas umum, dimana kegiatannya dalam jangka tertentu dengan menggunakan sarana atau perlengkapan yang mudah dipindah. Karena keterbatasan dalam bidang ilmu pengetahuan dan ditambah mereka dari kalangan migran, maka untuk menghindari pengangguran mereka memilih untuk berdagang.

Mereka yang berpartisipasi dalam sektor ini rata-rata memiliki latar belakang sosial yang berbeda-beda dan tentu itu akan membedakan pola pikir, bertindak dan bertingkah laku. Meskipun terdapat rasa senasib dan sepenanggungan, serta terus berusaha untuk melangsungkan hidupnya.

Seperti halnya pedagang keliling yang ada dipasar Sungai Salak. Pasar Sungai Salak terletak dikelurahan Sungai Salak kecamatan Tempuling kabupaten Indragiri Hilir. Yang mana perkembangan pasar tersebut selalu diikuti oleh semakin banyaknya para pedagang-pedagang keliling yang datang dari berbagai daerah, dengan tujuan untuk meraih rezeki dalam memenuhi kebutuhan. Namun para pedagang keliling tersebut tidak semua yang mampu bersaing dalam memperoleh keuntungan dalam berdagang. Akibatnya, banyak dari mereka yang beralih profesi kesektor informal yang lain. Mengingat keberadaan sektor informal khususnya pedagang keliling dipasar Sungai Salak tersebut dirasakan semakin berkembang dan peranannya yang demikian penting dalam mengatasi masalah lapangan kerja.

Kegiatan berdagang yang dilakukan oleh pedagang keliling yang ada dipasar sungai salak tersebut hanya aktif dalam seminggu sekali yaitu pada hari senin yang mana hari senin adalah hari pasarnya dilokasi tersebut. Para pedagang keliling ini datang kelokasi pasar dengan menggunakan alat transportasi seperti motor, mobil serta alat transportasi laut seperti kapal pompong yang mana para pedagang tersebut mulai berdatangan pada hari minggu sore.

Kegiatan sebagai pedagang keliling tersebut pada intinya dilakukan untuk memenuhi kebutuhan individu maupun keluarga. Kondisi ini akan semakin meningkatkan pemikiran para masyarakat bahwa dengan berdagang keliling dapat memenuhi kebutuhan keluarganya. Para pedagang keliling tersebut mampu meraih keuntungan 1000- 5000 rupiah dalam setiap jenis barang yang dijualnya. Dari hasil keuntungan yang diperoleh itu pedagang keliling berusaha untuk memenuhi kebutuhan dirinya dan seluruh anggota keluarganya.

Berdagang keliling yang dilakukan tersebut tentunya akan menimbulkan suatu keterikatan hubungan-hubungan sosial bagi sesama pedagang. Yang mana hubungan-hubungan sosial tersebut dilandaskan oleh peran modal sosial.

Konsep modal sosial (*social capital*) pertama kali diusung dilakukan oleh James Coleman (1988) kemudian konsep tersebut dipopulerkan oleh Putnam (1993, 1995, 1999), Fukuyama (1995) dan ilmuan-ilmuan sosial lainnya.

Konsep kapital sosial (*social capital*) telah menjadi perhatian oleh banyak ilmuan ilmu ekonomi, ilmu politik, dan sosiologi. (Arrow,1999). Dengan demikian, konsep tersebut telah dibahas dikalangan luas lintas disiplin ilmu. Oleh karena itu, konsep kapital sosial akan dipahami melalui pandangan beberapa ilmuan yang dikenal menaruh perhatian tentang hal

ini. Selain itu juga diperbincangkan beberapa kontroversi yang berkaitan dengan konsep kapital.

Dari berbagai definisi dapat disimpulkan bahwa kapital sosial merupakan investasi sosial, yang meliputi sumber daya sosial seperti jaringan, kepercayaan, nilai dan norma serta kekuatan menggerakkan, dalam struktur hubungan sosial untuk mencapai tujuan individu atau kelompok secara efisien dan efektif dengan kapital lainnya.

Singkatnya, jaringan, nilai, dan norma adalah elemen penting dari modal sosial karena tanpanya seperti akan sia-sia. Proses berdagang yang dilakukan oleh pedagang keliling di pasar sungai salak menyakut budaya yang terdapat didalamnya nilai-nilai yang berkembang dimasyarakat, seperti nilai ekonomi yakni mendapatkan penghasilan, nilai politik yakni ikut serta dalam pengambilan keputusan baik didalam keluarga maupun masyarakat dan nilai sosial yakni membantu sesama anggota pedagang keliling untuk mencapai tujuan bersama.

Maka adapun permasalahan penelitian dalam skripsi ini adalah, bagaimanakah profil/karakteristik pedagang keliling di pasar sungai salak kelurahan sungai salak kecamatan tempuling kabupaten Indragiri hilir. Mengingat hal yang akan dikemukakan adalah tentang kelompok umur, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan, jumlah pendapatan, jumlah pengeluaran, jam kerja, lama bekerja, modal usaha, tenaga kerja, tempat tinggal, kebijakan pemerintah, daerah asal dan awal mula berdagang. Profil pedagang keliling ini dikemukakan dan dibahas bertujuan untuk memperjelas kondisi pedagang keliling yang ada di pasar sungai salak dan untuk mengetahui tentang bagaimana profil/karakteristik pedagang keliling di pasar sungai salak kelurahan sungai salak kecamatan tempuling kabupaten Indragiri hilir. Selanjutnya, permasalahan yang akan diteliti adalah tentang Bagaimana hubungan sosial yang tercipta diantara sesama pedagang keliling di pasar sungai salak kelurahan sungai salak kecamatan tempuling kabupaten Indragiri hilir. Ini bertujuan untuk mengetahui Bagaimana hubungan sosial yang tercipta diantara sesama pedagang keliling di pasar sungai salak kelurahan sungai salak kecamatan tempuling kabupaten Indragiri hilir.

B. METODOLOGI PENELITIAN

Populasi ialah Wilayah generalisasi yang terdiri atas: objek/subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. (Sugiyono, 1997:59). Berkaitan dengan penelitian ini maka yang akan di jadikan populasi adalah seluruh para pedagang keliling yang berdagang di pasar sungai salak kecamatan tempuling, dan menurut penelitian sementara pedagang keliling yang berdagang di pasar tersebut sebanyak 131 pedagang dengan rincian sebagai berikut :

- Pedagang sayur sebanyak 38 pedagang
- Pedagang peralatan rumah tangga sebanyak 9 pedagang
- Pedagang pakaian sebanyak 29 pedagang
- Pedagang buah sebanyak 13 pedagang
- Dan lain-lain sebanyak 42 pedagang

Namun jumlah pedagang keliling yang berdagang di pasar sungai salak tersebut dapat berubah sewaktu-waktu hal ini dikarenakan pedagang yang berdagang di pasar sungai salak tersebut tidak semua yang menetap berdagang dilokasi tersebut, jumlah pedagang yang menetap sebanyak 60 pedagang sedangkan untuk jumlah pedagang yang tidak menetap selalu berubah-ubah dalam setiap pekannya.

Mengingat jumlah populasi relative besar maka akan dilakukan pengambilan sampel. Sampel yaitu sebagian dari populasi yang menjadi narasumber data sebenarnya dalam suatu penelitian dan merupakan sebagian atau wakil dari populasi yang diteliti.

Adapun teknik penentuan jumlah sampel dilakukan dengan teknik Probability sampling, yakni secara simple random sampling dimana pengambilan sampel dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata/tingkatan yang ada dalam populasi itu. Jadi dari itu,

seluruh pedagang keliling yang menetap berdagang di pasar sungai salak akan dijadikan sebagai sampel penelitian yakni, sebanyak 60 pedagang.

Adapun bentuk penelitian ini adalah penelitian Deskriptif Kualitatif yaitu jenis penelitian yang menggambarkan suatu keadaan atau penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variable mandiri, baik suatu variabel yang satu dengan variable yang lain. (Sugiono, 2005: 11).

Untuk memperoleh data sesuai dengan prosedur penulisan skripsi ini, maka penulis mengambil data dari berbagai sumber yang mendukung pembahasan ini. sumber data yang pertama adalah data primer Yaitu data yang diperoleh langsung melalui kegiatan penulis secara langsung ke lokasi penelitian untuk mendapatkan data yang lengkap dan berkaitan dengan masalah yang diteliti, kegiatan ini dilakukan dengan cara:

a. Wawancara atau interview, yaitu: pengumpulan data oleh peneliti dengan cara menanyakan secara langsung kepada pihak terkait untuk mendapatkan informasi-informasi yang valid baik menggunakan alat maupun alat pencatat.

b. Survey, yaitu pengumpulan data oleh peneliti dengan cara melakukan pengamatan atau terjun langsung kelapangan secara langsung kelokasi penelitian. Selanjutnya data skunder Adalah data yang telah berupa jadi laporan atau catatan-catatan pada objek penelitian atau jenis data yang diperoleh dan digali melalui pengolahan pihak kedua dari hasil penelitian lapangan, baik itu berupa data kuantitatif atau kualitatif serta data-data lain yang berkaitan dan mendukung lainnya yang didapat melalui laporan atau catatan dari tempat penelitian.

a. Daftar jumlah pedagang keliling yang berdagang di pasar sungai salak

b. Denah lokasi pasar sungai salak

Sedangkan teknik pengumpulan data yang bertujuan untuk melengkapi data yang dibutuhkan dalam penulisan skripsi ini maka penulis mengumpulkan data-data ini melalui :

a. Pengamatan/Observasi

Pengamatan/observasi tersebut adalah pengamatan dan pencatatan dari dekat mengenai gejala-gejala atau kejadian-kejadian yang berhubungan dengan masalah yang dibahas. Pada penelitian ini penulis mengamati seperti jam kerja, tingkat kesejahteraan pedagang keliling yang berdagang di pasar sungai salak tersebut.

b. interview guide

Yaitu metode wawancara dengan menggunakan daftar pertanyaan yang sudah disusun secara sistematis dan bersifat terpimpin artinya daftar pertanyaan tersebut dipegang oleh peneliti bukan diserahkan kepada responden.

Untuk analisa data dilakukan dengan cara menerangkan data kedalam bentuk-bentuk table frekuensi dengan analisa deskriptif yang dilengkapi dengan persentase. Analisa deskriptif dimaksudkan untuk menggambarkan kecenderungan maksimum dan minimum.

C. HASIL PENELITIAN

Mengawali pembahasan ini terlebih dahulu akan dibahas mengenai profil atau karakteristik pedagang keliling di pasar sungai salak. Profil pedagang keliling ini dikemukakan dan dibahas bertujuan untuk memperjelas kondisi pedagang keliling yang ada di pasar sungai salak

1. kelompok umur

Umur seorang pedagang keliling berpengaruh terhadap cara atau pola pikir dan kemampuan fisiknya untuk bekerja. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

NO	Kelompok Umur	Responden	Persentase
1	< 19 Tahun	2	3,33
2	20 – 30 Tahun	14	23,33
3	31 – 40 Tahun	19	31,67

4	> 40 Tahun	25	41,67
Jumlah		60	100

Sumber : Hasil Penelitian Lapangan 2013

Hal ini dapat menunjukkan bahwa responden yang memiliki usia 20-30 dan 31-40 adalah usia yang cukup untuk melakukan kegiatan kerja seperti berdagang keliling. Dan akan memiliki nilai tersendiri dalam perhitungan dan manajemen yang baik. Sehingga kerugian dalam berdagang akan lebih mudah untuk dihindari. Namun berbeda dengan responden yang berusia < 19 tahun. Dasarnya mereka berdagang hanya untuk memperoleh uang hanya untuk kesenangan semata tanpa mampu mengukur keuntungan dan kerugian dalam berdagang keliling tersebut. Lain hal dengan pedagang yang berusia > 40 tahun mereka lebih memiliki kemampuan dalam menghitung keuntungan dan kerugian yang baik, mereka akan lebih mudah untuk menyisihkan dan menyimpan laba yang diperoleh untuk kebutuhan yang akan datang. Namun dikarenakan berdagang yang berpindah-pindah dari satu tempat ketempat yang lain, tentu nya harus memiliki tenaga yang cukup. Hal ini yang menjadi kendala bagi para pedagang yang berusia > 40 tahun. Karena usia mereka tergolong kurang produktif lagi.

2. Tingkat pendidikan

Salah satu faktor yang penting dalam rangka pengembangan sumber daya manusia (SDM) adalah dapat dilihat dari tingkat pendidikan yang dimiliki seseorang, hal ini sangat menentukan dalam menambah pengetahuan manusia, meningkatkan keahlian dan keterampilan. Untuk mengetahui tingkat pendidikan responden pedagang keliling peneliti telah membuat ukurannya yakni sebagai berikut :

- Sangat Rendah : Apabila tingkat pendidikan responden tidak sekolah – SD
- Rendah : Apabila tingkat pendidikan responden SLTP
- Sedang : Apabila tingkat pendidikan responden SLTA
- Tinggi : Apabila tingkat pendidikan responden Perguruan Tinggi

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

NO	Tingkat Pendidikan	Responden	Persentase
1	Sangat Rendah	9	15
2	Rendah	23	38,33
3	Sedang	28	46,67
4	Tinggi	-	-
Jumlah		60	100

Sumber : Hasil Penelitian Lapangan 2013

dari tabel diatas dapat dilihat bahwa responden yang memiliki pendidikan sedang (SMA sederajat) sebanyak 28 orang dan pedagang yang berpendidikan rendah (SLTP sederajat) lebih banyak dari responden yang berpendidikan sangat rendah (tidak sekolah-SD) yakni sebanyak 23 orang dan yang berpendidikan sangat rendah sebanyak 9 orang.

Ini menunjukkan bahwa wajar jika para pedagang keliling sering melakukan kesalahan dalam memamanajemen dagangan mereka. Karena pendidikan mereka dari golongan pendidikan menengah kebawah dan inilah menjadi salah satu alasan mereka memilih sektor informal sebagai pedagang keliling karena pendidikan mereka tidak masuk dalam ruang lingkup persyaratan kalayak disektor formal.

3 jumlah tanggungan

Tanggungan keluarga adalah jumlah anggota keluarga yang biayahidupnya ditanggung oleh kepala keluarga yang terdiri atasresponden itu sendiri sebagai kepala keluarga, istri, anak-anak dan tanggunganlainnya yang tinggal seataap dan sedapur. Untuk megetahui lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

NO	Jumlah Tanggungan	Responden	Persentase
1	Belum menikah	14	23,34
2	1 – 2 Orang	17	28,33
3	3- 5 Orang	29	48,33
4	> 5 Orang	-	-
Jumlah		60	100

Sumber : Hasil Penelitian Lapangan 2013

dari tabel diatas menunjukkan bahwa pedagang keliling yang belum menikah sebanyak 14 orang hal ini jelas bahwa pendapatan yang diperoleh dalam berdagang keliling hanya digunakan sendiri karena tidak ada tanggungan yang harus dibiayai oleh responden. Sedangkan yang memiliki jumlah tanggungan 1-2 orang sebanyak 14 orang. dan Jumlah tanggungan 3-5 orang sebanyak 29 responden.

Jumlah tanggungan yang kian berat mengharuskan pedagang keliling untuk dapat menghitung keuntungan dan modal barang dagangannya untuk dapat menyisihkan agar dapat memenuhi kebutuhan seluruh jumlah tanggungannya. dalam usaha untuk dapat memenuhi kebutuhan jumlah tanggungannya tersebut tak heran jika sebagian pedagang membuka cabang berdagang nya dan memperkerjakan orang lain tentunya untuk memenuhi jumlah tanggungannya tersebut.

.4 Tingkat Pendapatan

Hasil pendapatan yang dimaksud disini adalah pendapatan yang didapat dari berdagang keliling, keseluruhan banyak dari pedagang keliling tersebut terkumpul hingga akhir bulan. Oleh karena itu, untuk mengetahui tingkat pendapatan yang diperoleh para pedagang keliling yang terpilih menjadi responden dalam setiap bulannya peneliti membuat ukurannya sebagai berikut :

- Rendah : Apabila pendapatan kurang dari Rp 1.000.000,-
- Sedang : Apabila pendapatan Rp. 1.000.000,- Sampai dengan Rp 2.000.000,-
- Tinggi : Apabila pendapatan diatas Rp 2.000.000,-

Untuk mengetahui lebih jelasnya pendapatan yang didapat oleh pedagang keliling di pasar sungai salak dalam tiap bulannya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

NO	Tingkat Pendapatan	Responden	Persentase
1	Rendah	1	1,67
2	Sedang	32	53,33
3	Tinggi	27	45
Jumlah		60	100

Sumber : Hasil Penelitian Lapangan 2013

Dapat dilihat pada tabel diatas bahwa responden yang memiliki tingkat pendapatan perbulannya yang tergolong rendah (< Rp.1.000.000,-) hanya 1 responden. Hal ini tentunya berpengaruh terhadap pemenuhan kebutuhan sehari-hari. Sedangkan responden yang memiliki pendapatan perbulan yang termasuk golongan sedang (Rp.1.000.000,-Rp.2.000.000) sebanyak 32 responden dan responden yang memiliki pendapatan tinggi (>2.000.000) sebanyak 27 responden.

Keuntungan yang diperoleh oleh para pedagang tersebut sangat berkaitan dengan barang dagangan yang mereka jual. Maka dari itu mereka akan mendapatkan keuntungan yang lebih dari pada hari-hari biasa apabila mendekati hari-hari besar agama seperti dibulan ramadan.

5 tingkat pengeluaran

Setelah pedagang keliling mendapatkan pendapatan dari hasil kerjanya maka giliran biaya pengeluaran yang akan dihitungnya, karena tanpa biaya pengeluaran maka mereka tidak akan bisa menjalankan kehidupan dilingkungan masyarakat layak. Sehingga kadang pedagang

sering melkukan pinjaman dari kerabat atau saudara terdekat untuk memenuhi kebutuhan meraka tersebut.Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

NO	Tingkat Pengeluaran	Responden	Persentase
1	< Rp. 1.000.000,-	1	1,67
2	Rp.1.000.000, - Rp. 2.000.000,-	49	81,66
3	> Rp. 2.000.000,-	10	16,67
Jumlah		60	100

Sumber : Hasil Penelitian Lapangan 2013

. Dari tebel diatas dapat dilihat bahwa pedagang keliling yang memiliki tingkat pengeluaran < Rp.1.000.000,- sebanyak 1 responden. Sedangkan yang memiliki pengeluaran Rp.1.000.000,-Rp.2.000.000,- sebanyak 49 responden dan pedagang keliling yang memilki tingkat pengeluaran >Rp.2.000.000,- sebanyak 10 responden

Hampir seluruh pedagang keliling yang dijadikan responden tersebut memiliki pengeluaran berkisar Rp.1.000.000,-Rp.2.000.000,-. Biaya yang dikeluarkan setiap bulannya bukan semata-mata untuk pemenuhan kebutuhan makan sehari-hari saja tetapi disamping itu untuk memenuhi kebutuhan anak seperti biaya sekolah, pakaian dan kebutuhan saat berdagang seperti modal, sewa lapak atau sewa tempat berdagang. Namun pada dasarnya, tingginya biaya yang dikeluarkan oleh para pedagang keliling tersebut didasarkan oleh banyaknya jumlah tanggungan yang harus dibiayainya.

6 Jam kerja

. Jam kerja ini meliputi jam berapa pedagang keliling mulai berdagang dan jam berapa para pedagang menutup dagangannya. Bila ditinjau dilapangan, maka jam kerja yang dilakukan oleh pedagang keliing ini beragam. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

NO	Jam Kerja	Responden	Persentase
1	Kurang Dari 5 Jam	-	-
2	5 – 7 Jam	29	48,33
3	Lebih Dari 7 Jam	31	51,67
Jumlah		60	100

Sumber : Hasil Penelitian Lapangan 2013

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa pedagang keliling yang berdagang 5-7 jam sebanyak 29 responden dan yang berdagang > dari 7 jam sebanyak 31 responden. Serta pedagang yang berdagang < dari 5 jam tidak ada. Ini menunjukkan semakin lama jam kerja yang biasa dilakukan oleh pedagang akan semakin besar pula peluang untuk mendapatkan penghasilan yang lebih saat berdagang . Namun jam kerja para pedagang keliling tersebut dapat berubah apabila dikarenakan kondisi alam misalnya hujan. Fasilitas berdagang yang seadanya dan mudah dibawa membuat para pedagang keliling tersebut terkadang menutup lebih awal barang dagangannya dari jam kerja biasa apabila terjadi hujan yang berkepanjangan.

7 lama bekerja

Pengalaman responden diukur berdasarkan lamanya responden terlibat dalam kegiatan usahanya. Semakin lama seseorang menekuni suatu pekerjaan maka semakin meningkat pula pengetahuan, keterampilan, dan pengalamannya dalam melaksanakan pekerjaan tersebut. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

NO	Lama Berdagang	Responden	Persentase
1	1 – 3 Tahun	7	11,67
2	4 – 5 Tahun	30	50
3	6 – 10 Tahun	23	38,33

4	Lebih dari 10 Tahun	-	-
Jumlah		60	100

Sumber : Hasil Penelitian Lapangan 2013

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa responden yang berprofesi sebagai pedagang kelling selama 1-3 tahun sebanyak 7 responden dan yang berdagang keliling selama 4-5 tahun sebanyak 30 responden serta yang berdagang selama 5-10 tahun sebanyak 23 responden. Wajar jika para pedagang yang tergolong lama berdagang memiliki pengalaman berdagang yang baik dan sangat mahir dalam menjajakan barang dagangannya. Ini tentunya berpengaruh dengan kemampuan manajemen usaha dagangannya. Berbeda dengan pedagang yang minim akan pengalaman mereka akan lebih banyak diam dan duduk menunggu para pembeli datang tanpa menjajakan barang dagangannya. Oleh karena itu pengalaman disini sangat berperan penting dalam usaha berdagang keliling dalam menghasilkan pelanggan.

8 modal usaha

Modal usaha merupakan salah satu faktor menentukan dalam menjalankan suatu usaha. Semakin besar modal yang dimiliki pedagang keliling di pasar sungai salak maka kesempatan untuk memperbesar usahapun semakin besar pula. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

NO	Modal Usaha	Responden	Persentase
1	Sendiri	19	31,67
2	Keluarga	34	56,67
3	Orang Lain	17	11,66
Jumlah		60	100

Sumber : Hasil Penelitian Lapangan 2013

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa pedagang keliling yang modal usahanya berasal dari modal sendiri sebanyak 19 responden dan modal usaha yang berasal dari keluarga sebanyak 34 responden serta modal yang berasal dari orang lain sebanyak 7 responden. Modal ini tentunya dilihat dari jenis dagangan yang dijual para pedagang tersebut. Sebagian dari pedagang tersebut meneruskan usaha berdagang keliling dari keluarganya yang memudahkan para pedagang tersebut untuk memperbesar usah berdagang kelilingnya dengan ditambah modalnya sendiri atau modal yang dipinjam dari kerabat atau bank. Biasanya pedagang keliling menambah barang dagangannya dalam skala tidak terlalu besar hanya melengkapi barang dagangan yang dianggap banyak dicari pelanggan dan waktu pengambilan barang tersebut dalam waktu yang tidak ditentukan. Namun biasanya dalam 14 hari sekali. Berbeda dengan pedagang yang menjual barang-barang dagangannya dengan jenis barang yang mudah rusak seperti sayur dan buah-buahan. Para pedagang ini biasanya selalu melengkapi barang-barang dagangannya dengan waktu paling lama dalam tiga hari. Hal ini menunjukkan bahwa para pedagang keliling tersebut harus mampu memutar modal yang telah didapat untuk melengkapi barang dagangannya dan memenuhi permintaan pelanggan untuk mendapatkan hasil keuntungan yang tentunya untuk menutupi pinjaman modal yang telah mereka pinjam dari orang lain.

9 Tenaga Kerja

Maksud tenaga kerja dalam penelitian ini ialah orang-orang yang ikut membantu para pedagang keliling di pasar sungai salak. Dimana ciri-ciri pedagang sektor informal biasanya bersifat family enterprice yaitu berdagang yang didalamnya ibu dan anak-anak ikut membantu usaha dagangan yang dikerjakan oleh suami baik secara langsung maupun secara tidak langsung. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

NO	Tenaga Kerja	Responden	Persentase
1	Istri/ Anak/ Suami	43	71,67

2	Saudara	7	11,66
3	Orang Lain	10	16,67
Jumlah		60	100

Sumber : Hasil Penelitian Lapangan 2013

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa yang membantu pedagang keliling sungai salak dalam bedagang yang dibantu oleh istri atau suami dan anak sebanyak 43 responden dan yang dibantu oleh saudara sebanyak 7 responden serta yang dibantu oleh orang lain sebanyak 10 responden. Lebih dari setengah dari keseluruhan responden dibantu oleh istri, suami atau anak mereka. Hal ini menunjukkan bahwa usaha mereka sebagai pedagang keliling belum termasuk kedalam usaha yang berskla besar sehingga mereka memilih keluarga , sanak saudara seperti kakak, adik dan teman atau kerabat dekat

10 tempat tinggal

Rumah dapat berfungsi sebagai tempat untuk menikmati kehidupan yang nyaman, tmpat untuk beristirahat, tempat berkumpulnya keluarga, dan tempat untuk menunjukkan tingkat sosial dalam masyarakat. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

NO	Tempat Tinggal	Responden	Persentase
1	Rumah Sendiri	34	56,67
2	Kontrak	8	13,33
3	Menumpang	18	30
Jumlah		60	100

Sumber : Hasil Penelitian Lapangan 2013

Tabel diatas menunjukkan bahwa pedagang keliling yang mempunyai tempat tinggal sendiri yaitu sebanyak 34 responden dan yang tinggal masih mengontrak sebanyak 8 responden serta yang tinggal masih menumpang sebanyak 18 responden. Bagi pedagang keliling yang memiliki status rumah pribadi biasanya mereka membayar tunai dan menyicil atau angsuran. sebelum memiliki rumah pribadi Ini pernah mereka jelaskan bahwa setiap pendapatan mereka berlebih mereka memilih untuk menyisihkan uangnya untuk keperluan yang akan datang. Seperti membeli rumah. Sedangkan para pedagang yang masih menumpang dengan keluarga rata-rata masih belum menikah atau yang baru menikah.

11 kebijakan pemerintah

kebijakan daerah adalah kebijakan yang dibuat oleh pemerintah daerah yg tujuannya untuk mengatur segala sesuatu yg berkaitan dgn roda pemerintahan & kehidupan bermasyarakat di daerah. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

NO	Fasilitas	Responden	Persentase
1	Kios	-	-
2	Gerobak	-	-
3	Kaki Lima	60	100
Jumlah		60	100

Sumber : Hasil Penelitian Lapangan 2013

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa seluruh responden sebanyak 60 atau 100% berdagang di kaki lima. Pemerintah setempat telah memberikan fasilitas bagi para pedagang keliling yang berdagang di pasar sungai salak berupa lapak atau tempat berdagang sepanjang pasar sungai salak tersebut. Dari hal, tersebut para pedagang membayar uang retribusi seperti uang sewa tempat dan uang kebersihan. Hal ini akan berlanjut pada senin berikutnya karena pasar sungai salak hanya pasar pada seminggu satu kali yaitu hari senin dan bagi para pedagang keliling yang tetap mereka akan berdagang ditempat mereka berdagang sebelumnya. Karena mereka telah didata dan membayar uang retribusi. Berbeda

dengan pedagang yang tidak menetap mereka harus memberi tahu dahulu kepada penghulu pasar atau pengurus pasar yang bertugas sebagai penertipan pasar dan memungut uang retribusi.

12 Daerah asal

Daerah Asal adalah daerah yang ditetapkan darimana calon transmigran dipindahkan atau berpindah, dan sebagai tempat kelahiran. Para pedagang yang berdagang di pasar sungai salak pada umumnya beraneka ragam suku yang tentunya mencerminkan asal daerah masing-masing. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

NO	Daerah Asal	Responden	Persentase
1	Sumatra Barat	18	30
2	Sumatra Utara	2	3,34
3	Jawa	7	11,66
4	Lain - Lain	33	55
Jumlah		60	100

Sumber : Hasil Penelitian Lapangan 2013

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa daerah asal pedagang keliling yang berasal dari sumatra barat sebanyak 18 responden, pedagang berasal sumatra utara sebanyak 2 responden dan pedagang yang berasal dari jawa sebanyak 7 responden serta pedagang yang berasal dari lain-lain sebanyak 33 responden. Jelas bahwa pedagang yang berdagang di pasar sungai salak tersebut kebanyakan bukanlah penduduk asli ditempat tersebut melainkan pendatang dari berbagai daerah. Tentunya dari beragam suku bangsa akan mencerminkan perbedaan karakteristik para pedagang dalam menjajakan barang dagangannya. Kebanyakan para pendatang tersebut mengaku awal datang kelokasi tersebut karena ajakan keluarga dan teman atau kerabat.

13. Pekerjaan Sebelum Berdagang Keliling

Dan pada umumnya sebelum para pedagang keliling memulai usahanya tersebut kebanyakan dari mereka memiliki pekerjaan yang beragam. Namun dengan alasan kebutuhan yang belum mencukupi membuat para responden untuk beralih sebagai pedagang keliling.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

NO	Pekerjaan Sebelum Pedagang Keliling	Responden	Persentase
1	Tidak Bekerja	13	21,67
2	Petani	14	23,33
3	Buruh	6	10
4	Lain - Lain	27	45
Jumlah		60	100

Sumber : Hasil Penelitian Lapangan 2013

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa pedagang keliling sebelum menjadi pedagang keliling sangat beragam. Pedagang keliling yang tidak bekerja sebanyak 13 responden. Sebagai petani sebanyak 14 responden. Dan sebagai buruh sebanyak 6 responden serta lain-lain sebanyak 27 responden. Namun pada dasarnya mereka pindah profesi menjadi sebagai pedagang keliling didesak karena faktor ekonomi dan sebagian responden lagi mengaku tidak sesuai dengan pekerjaan sebelumnya sehingga mereka memilih pedagang keliling sebagai usaha. Tentunya dengan tujuan memperbaiki faktor ekonomi mereka.

Pembahasan selanjutnya adalah tentang Bagaimana hubungan sosial yang tercipta diantara sesama pedagang keliling di pasar sungai salak kelurahan sungai salak kecamatan tempuling kabupaten Indragiri hilir. Hubungan sosial adalah hubungan timbal balik antara individu yang satu dengan individu yang lain, saling memengaruhi dan didasarkan pada kesadaran untuk

salin menolong. Sama halnya yang terjadi pada pedagang keliling di pasar sungai salak, mereka saling mempengaruhi antara satu dengan yang lainnya baik itu langsung maupun tidak langsung. Hubungan yang tercipta diantara mereka sedikit banyak memberikan dampak positif baik itu dalam pendapatan, lingkungan sampai dalam menjalankan usaha mereka. Adapun bentuk-bentuk hubungan yang tercipta diantara pedagang keliling di pasar sungai salak adalah hubungan kerjasama, hubungan persaingan dan hubungan ketergantungan.

1 Hubungan kerjasama

pengertian kerjasama adalah pekerjaan yang biasanya dikerjakan oleh individu tapi dikerjakan secara bersamaan oleh dua orang atau lebih dengan tujuan agar pekerjaan tersebut menjadi lebih ringan. Wujud dari kerjasama bisa merupakan kerja kelompok ataupun kerja yang mencakup skala luas. Begitupun pedagang keliling yang ada di pasar sungai salak, dalam aktivitas usahanya setiap orang selalu membutuhkan kehadiran dan peran orang lain. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

NO	Hubungan Kerjasama	Responden	Persentase
1	Pertukaran barang-barang dagangan yang sejenis	15	25
2	Membantu modal sesama pedagang	3	5
3	Sama-sama membayar uang retribusi	42	70
Jumlah		60	100

Sumber : Hasil Penelitian Lapangan 2013

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa bentuk kerjasama yang sering dilakukan oleh pedagang keliling di pasar sungai salak adalah membayar retribusi, maksud dari retribusi disini adalah membayar uang mingguan atau bulanan kepada penghulu pasar atau petugas pengurus pasar yang telah ditunjuk oleh pemerintah setempat dari biaya yang telah ditetapkan. Adapun uang retribusi tersebut mencakup uang sewa lapak atau tempat berdagang dan uang kebersihan. Jelas terlihat bahwa pedagang yang berdagang di pasar sungai salak tersebut sebagian besar telah mematuhi akan peraturan-peraturan yang telah ditetapkan oleh pemerintah setempat. Ini dilakukan oleh pedagang keliling tentunya bertujuan untuk menciptakan kekompakan untuk menjadikan lingkungan berdagang yang bersih. Sedangkan responden yang menjawab pertukaran barang-barang dagangan, sebanyak 15 orang. Rasa senasib dan sepenanggungan serta alasan asal daerah yang sama membuat sebagian responden sering melakukan bentuk kerjasama saling tukar barang dagangannya. Karena menurut mereka hal tersebut harus dilakukan. Agar permintaan pelanggan tetap dapat terpenuhi dan untuk mengikat pelanggan-pelanggan baru. Biasanya para pedagang ini sering bertukar barang-barang dagangan yang sedang tren dan sangat banyak diminati oleh masyarakat setempat. Hal ini sangat mencerminkan kondisi kerjasama yang kondusif dan mutualisme, yaitu hubungan kerjasama yang sangat layak untuk dikembangkan dan sangat menguntungkan diantara sesama pedagang yang menjual barang dagangan yang sama. Selain itu juga hubungan ini akan semakin membangkitkan kondisi sosial ekonomi dari pedagang keliling di pasar sungai salak tersebut. Apalagi bagi pedagang yang belum memiliki tanggungan mereka harus rajin dan harus sesering mungkin berkerjasama dengan pedagang yang telah memiliki tanggungan, karena hubungan tersebut akan mengangkat hubungan sosial ekonomi dari sesama pedagang keliling di pasar sungai salak tersebut.

Namun selain itu sedikit dari responden memilih bentuk hubungan kerjasama membantu modal sesama pedagang yakni 3 responden. Ini dilakukan untuk rasa kekerabatan yang tinggi dan masih mengacu kepada rasa senasib dan sepenanggungan para pedagang rela meminjamkan sebagian modalnya kepada kerabat atau saudaranya yang memiliki modal pas-pasan bahkan kurang. Tentunya bertujuan untuk membantu sesama pedagang agar masih

mampu menjalani kegiatan sebagai pedagang keliling dan menghindari kebangkrutan dan gulung tikar.

2 Hubungan persaingan

Adapun salah satu tujuan dari persaingan adalah untuk mencari keuntungan sebesar mungkin. Sama halnya persaingan yang terjadi pada pedagang keliling di pasar sungai salak mereka tidak akan bisa menghindari adanya persaingan ini dikarenakan semakin bertambahnya pedagang keliling yang berdagang di pasar sungai salak tersebut. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

NO	Hubungan Persaingan	Responden	Persentase
1	Persaingan harga barang dagangan	7	11,67
2	Persaingan jenis-jenis barang dagangan	11	18,33
3	Persaingan pelanggan	42	70
Jumlah		60	100

Sumber : Hasil Penelitian Lapangan 2013

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa persaingan yang sering terjadi antara pedagang keliling di pasar sungai salak adalah persaingan pelanggan. Hal ini dikarenakan banyaknya para pedagang yang berdagang di pasar sungai salak tersebut dan banyaknya menjual jenis barang dagangan yang sama pula membuat para pedagang kesulitan untuk menarik pelanggan atau pembeli. Lebih lagi bagi para pedagang yang tergolong baru dalam berdagang, mereka akan kesulitan dalam menarik pelanggan. Ini dikarenakan pengalaman yang masih sangat minim dan biasanya bagi para pedagang yang telah mendapatkan pelanggan yang tetap mereka akan berusaha agar pelanggan ini untuk tidak pindah dan berbelanja kepada pedagang yang lain. Jelas bahwa persaingan dalam menarik pelanggan menjadi faktor yang paling utama. Karena ini menyangkut dalam pendapatan mereka dalam berdagang keliling. Selain itu persaingan yang terjadi dalam penyediaan jenis-jenis barang dagangan juga terjadi bagi para pedagang keliling di pasar sungai salak tersebut, yakni sebanyak 16 responden. Kondisi ini dilihat dari kondisi modal yang dimiliki dari masing-masing pedagang keliling. Bila modal yang dimiliki oleh pedagang keliling cukup, maka biasanya pedagang ini lebih bagus melihat peluang dalam pengadaan barang-barang dagangannya mereka biasanya menjual lebih dari satu jenis barang. Berbeda dengan pedagang yang memiliki modal pas-pasan, mereka hanya menjual satu jenis barang dagangannya saja dan apa adanya. Selanjutnya, persaingan harga yang tercipta diantara pedagang keliling di pasar sungai salak yakni sebanyak 7 responden. Ini dikarenakan barang dagangan yang mereka ambil dari tempat yang berbeda-beda. Biasanya mereka akan mengimbangi harga-harga pasaran seperti para pedagang yang lainnya. Namun barang dagangan yang mereka jual akan mereka naikan seperti mendekati hari-hari besar idul fitri, idul adha dan natal. Kenaikan harga barang-barang ini semata-mata hanya untuk mengais rezeki yang lebih besar pada waktu-waktu tertentu.

Pada dasarnya persaingan yang dilakukan para pedagang keliling di pasar sungai salak ini hanya untuk mendapatkan keuntungan dalam berdagang keliling. Namun, mereka tidak pernah bersaing dengan cara menjatuhkan pedagang-pedagang lainnya baik dengan perbuatan maupun dengan ucapan.

6 Hubungan ketergantungan

Dengan kata lain ketergantungan salah satu hubungan yang terjalin antara satu orang dengan orang lain untuk dapat memenuhi kebutuhannya atau suatu proses yang saling terikat antara masing-masing individu dalam suatu komponen kegiatan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

NO	Hubungan Ketergantungan	Responden	Persentase
----	-------------------------	-----------	------------

1	Ketergantungan dalam pemenuhan barang-barang dagangan	31	51,67
2	Ketergantungan modal	29	48,33
Jumlah		60	100

Sumber : Hasil Penelitian Lapangan 2013

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa hubungan ketergantungan yang sering terjadi didiantara sesama pedagang keliling dipasar sungai salak adalah pemenuhan barang-barang dagangan, yakni sebanyak 31 responden. Hal ini dikarenakan modal yang dimiliki para pedagang keliling tidak mencukupi untuk melengkapi barang-barang dagangannya, sehingga para pedagang keliling tersebut hanya menjual barang dagangannya seadanya dan untuk menambah barang dagangannya yang telah habis atau sudah sedikit mereka harus menunggu uang keuntungan dari berdagang tersebut. Kondisi ini tentunya sangat mempengaruhi terhadap pendapatan mereka yang tergolong menengah kebawah sebab para pembeli biasanya akan lebih cenderung memilih berbelanja kepedagang lain yang barang dagangannya lebih lengkap dan beragam. Selanjutnya, hubungan pedagang dengan peminjaman modal. Modal disini adalah bukan hanya untuk pemenuhan barang-barang dan perlengkapan berdagang saja tetapi juga digunakan untuk kebutuhan keluarga lainnya. Kesulitan mendapatkan pinjaman modal tersebut sangat menjadi beban bagi para pedagang keliling di pasar sungai salak. Karena dengan pinjaman modal mereka dapat mempertahankan profesi mereka sebagai pedagang keliling.terlebih lagi bagi para pedagang keliling yang telah mempunyai tanggungan keluarga. Mereka rata-rata memilih kerabat atau sanak saudara untuk tujuan pinjaman modal yang mereka anggap lebih bisa membantu mereka.

D. KESIMPULAN DAN SARAN

1 Kesimpulan

1.Dari hasil penelitian yang dilakukan bahwa hampir seluruh pedagang keliling yang berdagang tetap di pasar sungai salak tersebut memiliki umur diatas 20 tahun dan memiliki tingkat pendidikan menengah kebawah.

2.Sedangkan apabila dilihat dari jumlah tanggungan, rata-rata pedagang keliling tersebut memiliki tanggungan keluarga sebanyak 3-5 orang dengan tingkat pendapatan perbulannya Rp.1.000.000, sampai Rp.2.000.000,- perbulan dan tingkat pengeluaran rata-rata Rp.1.000.000,- sampai Rp.2.000.000,- perbulan. Ini menunjukkan bahwa pendapatan yang didapat oleh para pedagang keliling digunakan hanya untuk mencukupi kebutuhan keluarganya.

3.Bila dilihat dari lamanya berdagang, rata-rata para pedagang tersebut sudah berdagang lebih dari 4 tahun dengan jam kerja diatas dari 5 jam dengan menggunakan fasilitas yang telah disediakan oleh pemerintah yaitu dalam bentuk lapak/ kaki lima.

4.Bila dilihat dari status kepemilikan rumah umumnya para pedagang telah memiliki rumah sendiri dan lokasi rumah dengan tempat berdagang tidak jauh maka para pedagang melibatkan anak, istri atau suami dalam membantu mereka berdagang.

5.Modal usaha yang didapatkan para pedagang tersebut kebanyakan berasal dari keluarga. Selain itu juga hampir seluruh pedagang sudah pernah berkerja sebelum berprofesi sebagai pedagang keliling.

6.Dalam melakukan kerjasama para pedagang keliling paling sering melakukan pertukaran barang-barang yang sejenis dengan pedagang keliling lainnya.

7.Sedangkan bentuk persaingan yang sering terjadi diantara pedagang keliling di pasar sungai salak adalah persaingan dalam bentuk mendapatkan pelanggan.

8.Hubungan ketergantungan yang paling sering tercipta adalah ketergantungan dalam pemenuhan barang-barang dagangan yang mereka dagangkan.

2 Saran

1. Diharapkan kepada pemerintah setempat untuk dapat lebih memperhatikan para pedagang keliling yang berdagang di pasar sungai salak tersebut. Terutama lebih memperhatikan lingkungan sekitar para pedagang, agar kegiatan jual beli di antara pedagang dengan masyarakat akan terasa baik dan nyaman.

2. Bagi para pedagang keliling, seharusnya tetap mampu menjaga tali silaturahmi sesama pedagang keliling tentunya untuk menjadikan kebersamaan yang lebih kuat yang akan menguntungkan antara satu dengan yang lainnya.

3. Demi terciptanya kondisi yang nyaman bagi para pembeli, diharapkan kepada pedagang untuk lebih dapat memberikan kesan. Baik dalam penampilan, ucapan sampai dengan tata cara menjajakan barang dagangannya.

D.DAFTAR PUSTAKA

- Chris Manning dan Tadjudin Noer Effendi. 1985. *Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor Informal di Kota*. Jakarta: Gramedia
- Damsar. 2009. *Pengantar Sosiologi Ekonomi*, Padang: Kencana Prenada Media Group.
- Deliarnov. 1995. *Perkembangan Pemikiran Ekonomi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Field, John. 2009. *Modal Sosial*. Jogja: Kreasi Wacana.
- Hasbullah, J.,2006. *Sosial Kapital: Menuju Keunggulan Budaya Manusia Indonesia*. Jakarta:MR-United Press.
- Herijanto, Prijono Tjipto. 1997. *Migrasi, Urbanisasi, dan Pasar Kerja Indonesia*. Jakarta. UI Pres
- Narwako, J. Dwi dan Bagong Suyanto. 2006. *Sosiologi: Teks Pengantar & Terapan* , Jakarta: Kencana Prenata Media Group
- Nas,P.J.M. 1984. *Kota di Dunia ke Tiga*. Jakarta. Bantara Karya Aksara
- Nazir, Moh.2001. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Setiadi, Elly M dan Usman Kolip. 2011. *Pengantar Sosiologi Pemahaman Fakta dan Gejala Permasalahan Sosial: Teori, Aplikasi, dan Pemecahannya*, Jakarta: Kencana
- Singarimbun, Masri dan Sofian Efendi. *Metode Penelitian Survey*. LP3ES, Jakarta.
- Suharto, Edi. 2009. *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat*, Bandung: PT Refika Aditama.
- Suharyanti. 1998. *Jaringan Sosial Pedagang Sektor Informal di Kota Malang*. Bandung: www Unibrao
- Sunarto Kamanto. 2004. *Pengantar Sosiologi Edisi Revisi*. Jakarta. Fakultas Ekonomi UI
- Suparlan, Parsudi. 1984. *Kemiskinan di Perkotaan*. Jakarta: Sinar Harapan
- Suryabrata, Sumardi, BA. Drs. Ed. S, Thd. 2003. *Metodelogi Penelitian*. Rajawali Press, Jakarta .
- Wirosardjono, Soejipto. 1995. *Pengertian Sektor Informal dan Struktur Ekonomi Indonesia*. Jakarta. LPS

Dokumen-dokumen :

- Undang-undang Nomor 32 tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah.
- Peraturan Bupati Indragiri Hilir Nomor 22 Tahun 2005 tentang retribusi pelayanan persampahan / kebersihan Kabupaten Indragiri Hilir

Referensi tambahan :

- [www. Google.co.id](http://www.Google.co.id)(diakses tanggal 25 Agustus 2012)
- www.kab-indragiri.hilir.go.id (diakses tanggal 29 agustus 2012)