

# **KONFIGURASI KEPEMILIKAN KAPITAL**

(Studi Tiga Pedagang Sembako di Pamulang, Kota Tangerang Selatan, Banten)



**Prisani Widjayati**  
**4825116815**

**Skripsi ini ditulis untuk memenuhi persyaratan dalam mendapatkan gelar Sarjana Sosial (S.Sos)**

**PROGRAM STUDI SOSIOLOGI**

**(KONSENTRASI SOSIOLOGI PEMBANGUNAN)**

**JURUSAN SOSIOLOGI**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL**

**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

**2015**

## ABSTRAK

**Prisani Widjayati**, Konfigurasi Kepemilikan Kapital, (Studi Tiga Pedagang Sembako di Pamulang, Kota Tangerang Selatan, Banten). Skripsi: Jakarta. Program Studi Sosiologi (Konsentrasi Sosiologi Pembangunan), Jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Jakarta, 2015.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan mengenai bentuk konfigurasi kepemilikan kapital pedagang sembako di Pamulang, Tangerang Selatan. Tujuan ini digambarkan dalam bentuk upaya mengembangkan usaha sembako yang dijalankan para pedagang sembako dengan kepemilikan beberapa kapital yang digunakan dalam menjalankan usaha sembako. Dalam hal ini, para pedagang sembako dituntut untuk memaksimalkan segala kapital yang mereka miliki melalui proses konfigurasi untuk mengembangkan usaha sembakonya.

Pendekatan ini menggunakan metode pendekatan metodologi kualitatif, dengan tiga responden selaku pedagang sembako yang terletak di Pamulang, Tangerang Selatan. Serta seorang responden yang merupakan karyawan Bank Syariah Mandiri. Kemudian penelitian ini juga akan dituangkan dalam bentuk metodologi naratif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi di lapangan dan wawancara mendalam. Dalam menganalisis bentuk konfigurasi kepemilikan kapital pedagang sembako, penulis menggunakan konsep sektor informal (Keith Hart) dan Kapital (Pierre Bourdieu).

Hasil Penelitian di lapangan menunjukkan, bahwa ketiga pedagang sembako di Pamulang memiliki empat kapital sembako yang terdiri dari kapital kultural sebagai daya dorong psikologis dan *skill* teknis perdagangan (penopang) kepemilikan kapital yang lain berupa; pengetahuan mengelola sembako, etos kerja *habatahon* orang Medan, dan pembagian kerja rumah tangga. Kapital sosial sebagai sumber daya potensia; berupa; jaringan kekerabatan *dalihan na tolu*, jaringan sosial dengan *supplier*, dan jaringan sosial dengan Bank Syariah Mandiri. Kapital finansial sebagai modal dasar keuangan berupa; penambahan jumlah dan jenis barang dagangan, pembelian sarana pendukung perdagangan, investasi dan tabungan. Kapital simbolik sebagai bentuk reputasi berupa; kesuksesan dan simbol menjadi orang yang terpercaya.

**Kata Kunci: Konfigurasi, Kapital, Pedagang Sembako**

**LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**

Penanggung Jawab/Dekan Fakultas Ilmu Sosial  
Universitas Negeri Jakarta

**Dr. Muhammad Zid, M.Si**  
**NIP. 19630412 199403 1 002**

**Tim Penguji**

<b>No. Nama</b>	<b>Tanda Tangan</b>	<b>Tanggal</b>
1. <u>Dr. Ciek Julyati Hisyam, MM., M.Si</u> NIP. 196204121987032001 Ketua Sidang	.....	.....
2. <u>Dra. Rosita Adiani, MA</u> NIP. 196008131987032001 Sekretaris Sidang	.....	.....
3. <u>Dr. Robertus Robet, M.A</u> NIP. 197105162006041001 Penguji Ahli	.....	.....
4. <u>Asep Suryana, M.Si</u> NIP. 197104032005011003 Pembimbing I	.....	.....
5. <u>Ahmad Tarmiji, M.Si</u> Pembimbing II	.....	.....

**Tanggal Lulus: 12 Januari 2016**

## **MOTTO**

**“Doa, ikhtiar, dan keyakinan adalah kunci utama kesabaran  
untuk mencapai keberhasilan”**

## **PERSEMBAHAN**

Skripsi ini ku persembahkan untuk kedua orang tua, almarhum Ayah yang sudah menurunkan bakatnya yang luar biasa dan Ibu dengan segala kekuatan doanya yang membawaku hingga saat ini. Tak kalah penting kepada kakakku untuk setiap dukungan tiada henti yang memotivasiku. Serta saudara dan sahabat-sahabatku yang tak henti memberikan semangat dan doa untuk keberhasilanku dalam menyusun tugas akhir ini.

Prisani Widjayati

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena dengan rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “Konfigurasi Kepemilikan Kapital (Studi Tiga Pedagang Sembako di Pamulang, Kota Tangerang Selatan, Banten)”.

Penelitian ini ditulis dalam rangka memenuhi salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ilmu Sosial di Universitas Negeri Jakarta. Penelitian ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya karena bantuan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih atas segala bantuan yang telah diberikan, baik materi maupun nonmateri. Ucapan terima kasih tersebut penulis persembahkan kepada:

1. Dr. Muhammad Zid, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Jakarta.
2. Dr. Robertus Robet, M.A. selaku Ketua Jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Jakarta.
3. Asep Suryana, S.Sos., M.Si selaku Dosen Pembimbing I atas kesabaran, ketelitian, kedisiplinan, serta waktunya untuk mengoreksi, memberikan arahan dan membimbing penulis sehingga penulisan skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
4. Ahmad Tarmiji, M.Si selaku pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing, memberikan masukan serta memberikan motivasi kepada penulis selama menyelesaikan skripsi ini.
5. Evy Clara, M.Si selaku Pembimbing Akademik penulis yang telah banyak membantu penulis selama di dunia akademik.
6. Seluruh dosen Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Jakarta, yang telah berbagi ilmu pengetahuan baik dalam tataran teoritis maupun praktis, yang sangat berguna bagi kehidupan penulis.

7. Keluarga penulis yang tercinta. Almarhum Ayahanda Suwarno Widjaya dan Ibunda Eny Wahyuningsih yang telah mendukung, mendoakan, serta menyemangati penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Kemudian, untuk Kakakku tersayang, Gria Oktaviano atas semangat dan motivasi yang diberikan kepada penulis.
8. Rosa Intan Zoraya selaku Kepala Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP Pamulang, sekaligus saudara tersayang yang telah banyak membantu dalam pengumpulan data penelitian.
9. Ibu LM, Bapak IS dan Ibu HN selaku responden pedagang sembako yang telah memberikan izin bagi penulis untuk mengambil data penelitian.
10. Saudara-saudari 'tronton' ku, dan kalian berlima yang entah kunamakan apa (Della, Noni, Erwin, Syefiq, Ian) yang telah berjuang dan saling mendukung selama kita menyusun tugas akhir.
11. Kepada teman-teman seperjuangan Sosiologi Pembangunan Non Reguler 2011, terima kasih atas motivasi, doa dan waktu luangnya untuk sama-sama berjuang dalam menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Terima kasih.
12. Serta seluruh pihak yang telah membantu penulis dalam penulisan skripsi ini, yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran demi kesempurnaan skripsi ini. semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada para pembaca, dan berkontribusi bagi dunia akademis.

Jakarta, 12 Januari 2016

Prisani Widjayati

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI .....</b>	<b>ii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR BAGAN.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR GRAFIK.....</b>	<b>xi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Permasalahan Penelitian.....	4
C. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian	
1. Tujuan Penelitian .....	5
2. Manfaat Penelitian .....	6
D. Tinjauan Studi Sejenis .....	6
E. Kerangka Konsep	
E.1. Definisi Konseptual	
1. Sektor Informal Pedagang Sembako Sebagai Pendorong Wirausahawan .....	14
2. Konfigurasi Kepemilikan Kapital .....	20
2.1 Kapital Finansial .....	26
2.2 Kapital Kultural.....	29
2.3 Kapital Sosial .....	31
2.4 Kapital Simbolik .....	34
F. Metodologi Penelitian	
1. Pendekatan Penelitian .....	36
2. Subjek Penelitian.....	37
3. Peran Peneliti .....	39
4. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	40
5. Proses Pengumpulan dan Analisis Data.....	41
6. Validasi Data.....	44
G. Sistematika Penulisan .....	44
<b>BAB II POTENSI EKONOMI PAMULANG SEBAGAI TUJUAN PARA MIGRAN</b>	
A. Pamulang Sebagai Daerah Potensial.....	47
B. Kehadiran Pedagang Sembako di Pamulang.....	59

### **BAB III KONFIGURASI KEPEMILIKAN KAPITAL PEDAGANG SEMBAKO**

A. Konfigurasi Kepemilikan Kapital	
1. Kapital Finansial Pedagang Sembako .....	74
1.1 Menambah Jumlah dan Jenis Sembako.....	75
1.2 Investasi.....	79
2. Kapital Kultural Pedagang Sembako .....	82
2.1 Pengetahuan Mengelola Usaha Sembako .....	84
2.2 Etos Kerja <i>Habatahon</i> Orang Medan.....	90
2.3 Pembagian Kerja Rumah Tangga.....	100
3. Kapital Sosial Pedagang Sembako.....	105
3.1 <i>Dalihan Na Tolu</i> : Kekerabatan Sesama Orang Medan.....	106
3.2 Jaringan Sosial antar <i>Supplier</i> .....	110
3.3 Jaringan Sosial: Modal Usaha dari Warung Mikro BSM ...	113
4. Kapital Simbolik Pedagang Sembako .....	118
4.1 Kesuksesan sebagai Pedagang Sembako .....	119
4.2 Pedagang Sembako Terpercaya .....	121

### **BAB IV DINAMIKA KONFIGURASI KEPEMILIKAN KAPITAL PEDAGANG SEMBAKO**

A. Bentuk Konfigurasi Kepemilikan Kapital .....	125
Pedagang Sembako Pamulang	
B. Dinamika Proses Konfigurasi Antar Kapital Milik	
Pedagang Sembako Pamulang .....	138

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	151
B. Saran.....	152

### **DAFTAR PUSTAKA LAMPIRAN-LAMPIRAN RIWAYAT HIDUP**

## DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Perbandingan Penelitian Sejenis .....	12
Tabel I.2	Daftar Subjek Penelitian .....	38
Tabel II.1	Nama Perumahan di Kecamatan Pamulang .....	49
Tabel II.2	Jumlah Penduduk dan Tingkat Kepadatan Penduduk.....	50
Tabel II.3	Perkembangan Jumlah Perusahaan yang Tersebar di Pamulang .....	51
Tabel II.4	Jumlah Fasilitas Perdagangan di Kecamatan Pamulang 2013 .....	61
Tabel II.5	Latar Belakang Merantau ke Pamulang .....	62
Tabel III.1	Kepemilikan Kapital Finansial Pedagang Sembako Pamulang.....	74
Tabel III.2	Kepemilikan Kapital Kultural Pedagang Sembako Pamulang.....	84
Tabel III.3	Pembagian Kerja Rumah Tangga Pedagang Sembako .....	102
Tabel III.4	Kepemilikan Kapital Sosial Pedagang Sembako Pamulang.....	106
Tabel III.5	Hubungan Sikap Batin, <i>Dalihan Na Tolu</i> , dan Cita-cita Orang Batak .....	108
Tabel III.6	Jumlah Nasabah Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KCP Pamulang Bulan April 2015 .....	114
Tabel III.7	Kepemilikan Kapital Simbolik Pedagang Sembako Pamulang.....	119
Tabel IV.1	Kepemilikan Kapital Finansial Ibu LM .....	126
Tabel IV.2	Kepemilikan Kapital Kultural Ibu LM.....	127
Tabel IV.3	Kepemilikan Kapital Sosial Ibu LM .....	128
Tabel IV.4	Kepemilikan Kapital Simbolik Ibu LM .....	130
Tabel IV.5	Kepemilikan Kapital Finansial Bapak IS .....	130
Tabel IV.6	Kepemilikan Kapital Kultural Bapak IS .....	132
Tabel IV.7	Kepemilikan Kapital Sosial Bapak IS.....	132
Tabel IV.8	Kepemilikan Kapital Simbolik Bapak IS .....	134
Tabel IV.9	Kepemilikan Kapital Finansial Ibu HN.....	135
Tabel IV.10	Kepemilikan Kapital Kultural Ibu HN.....	136
Tabel IV.11	Kepemilikan Kapital Sosial Ibu HN .....	136
Tabel IV.12	Kepemilikan Kapital Simbolik Ibu HN.....	137

## DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1	Peta Jalan Utama Pamulang .....	52
Gambar II.2	Bunderan Pamulang .....	53
Gambar II.3	Lokasi Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP Pamulang .....	56
Gambar II.4	Usaha Milik Ibu LM .....	65
Gambar II.5	Usaha Sembako Milik Bapak IS .....	69
1Gambar II.6	Kios Sembako Milik Ibu HN .....	71
Gambar III.1	Barang Dagangan Ibu LM .....	75
Gambar III.2	Lemari Pendingin Ibu LM .....	76
Gambar III.3	Stok Beras Milik Bapak IS.....	77
Gambar III.4	Persediaan Barang Dagangan Ibu HN .....	78

## DAFTAR BAGAN

Skema I.1	Model Analisis Interaktif Miles dan Huberman.....	43
Skema IV.1	Dinamika Kepemilikan Kapital Finansial Pedagang Sembako Pamulang .....	139
Skema IV.2	Dinamika Kapital Kultural Pedagang Sembako Pamulang .....	143
Skema IV.3	Dinamika Kepemilikan Kapital Sosial Pedagang Sembako Pamulang .....	144
Skema IV.4	Dinamika Kepemilikan Kapital Simbolik Pedagang Sembako Pamulang .....	148

**DAFTAR GRAFIK**

Grafik II.1.	Perkembangan Jumlah Nasabah Warung Mikro BSM KCP Pamulang Periode 2014 .....	58
--------------	---	----

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

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

Perkembangan sosial ekonomi Indonesia, khususnya di Ibukota Jakarta yang semakin tinggi, berbanding lurus dengan tuntutan kebutuhan masyarakatnya. Tuntutan kebutuhan masyarakat ini lebih didominasi oleh tuntutan kebutuhan di sektor ekonomi. Adanya tuntutan ekonomi yang demikian, memaksa dan mendorong masyarakat untuk mencari jalan keluar paling mudah untuk memenuhi tuntutan kebutuhannya tersebut. Segala upaya dapat dijadikan jalan keluar, salah satunya adalah dengan cara menjadi wirausahawan.<sup>1</sup>

Salah satu fenomena usaha yang banyak dilakukan ditengah tuntutan ekonomi Indonesia yang demikian, adalah kemunculan berbagai pedagang yang bergerak di usaha sektor informal. Para pedagang sektor informal ini umumnya menjalankan usaha seperti pedagang bakso, pedagang siomay, pedagang kaki lima, dan lain sebagainya. Berdasarkan pada beranekaragamnya jenis pedagang di sektor informal ini, maka Survey Angkatan Kerja Nasional (Sakernas) telah memiliki catatan tentang sektor informal berdasarkan perkembangan jumlah tenaga kerja formal dan informal. Data terakhir ditahun 2013 menunjukkan jumlah angkatan kerja yang bergerak di

---

<sup>1</sup> Scarborough dan Zimmerer mengatakan bahwa wirausahawan adalah seseorang yang mampu untuk menciptakan sebuah usaha dalam rangka menghadapi kemungkinan (risiko) atas keuntungan dengan memahami peluang yang ada. Lihat Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Edisi 3, (Jakarta: Salemba Empat, 2003), h. 15.

sektor ekonomi informal berjumlah 67,5% lebih tinggi dibanding angkatan kerja sektor ekonomi formal yang hanya berjumlah 46,6%.<sup>2</sup>

Sekian banyak usaha sektor informal yang tumbuh dan berkembang di Indonesia, usaha sembako merupakan salah satu usaha sektor informal yang digandrungi masyarakat. Usaha sembako banyak di jadikan pilihan oleh masyarakat, karena peluangnya yang cukup besar. Sembako dilihat sebagai barang kebutuhan sehari-hari yang akan terus diburu dan berkembang jumlah serta jenisnya seiring perkembangan sosial ekonomi yang sedang berlangsung. Selain itu, menjadi pedagang sembako juga dipilih dikarenakan prosesnya yang tidak memerlukan keahlian khusus dalam menjalankan usaha ini.

Melihat potensi dan mudahnya upaya yang dilakukan untuk menjadi pedagang sembako, menjadikan usaha ini dapat tumbuh dan berkembang di wilayah manapun. Daerah pinggiran (*urban fringe*) yang notabene hanya merupakan wilayah penyangga ibukota pun, tidak menjadi penghalang bagi tumbuh pesatnya usaha sembako. Wilayah penyangga justru dijadikan sasaran empuk bagi para pedagang sembako untuk memenuhi segala kebutuhan baik migran ataupun suburban yang tinggal di wilayah ini.

Salah satu wilayah penyangga ibukota yang turut andil mengembangkan sektor ekonomi informal, khususnya usaha sembako adalah daerah Pamulang, Tangerang Selatan. Pamulang sendiri merupakan daerah pinggiran Jakarta yang

---

<sup>2</sup> Survei Angkatan Kerja Nasional (Sakernas) Tahun 2013 tentang perkembangan jumlah tenaga kerja formal dan informal. (microdata.bps.go.id, diakses pada tanggal 28 November 2015)

sedang mengalami pertumbuhan pesat dibidang ekonomi. Kondisi ini dapat dilihat dari mulai meningkatnya jumlah perumahan, kepadatan penduduk, sarana dan prasarana serta lain sebagainya. Pamulang juga memiliki jumlah fasilitas perdagangan sektor ekonomi informal yang tersebar di 1.534 lokasi.<sup>3</sup>

Berdasarkan kondisi yang demikian, pedagang sembako yang hadir di Pamulang mencoba melihat potensi yang cukup baik dari kondisi sosial ekonomi Pamulang yang sedang berkembang. Pedagang sembako melihat adanya pertumbuhan perumahan dan kepadatan penduduk sebagai peluang besar bagi mereka untuk menjalankan usaha sebab, jumlah penduduk yang semakin padat, tentunya akan mendorong peningkatan permintaan kebutuhan sehari-hari khususnya sembako di daerah ini.

Berdasarkan dinamika yang terjadi antara pedagang sembako dan potensi sosial ekonomi yang ada di Pamulang, seperti yang telah dijabarkan diatas, bahwa ditemukan hal menarik yang dapat di bahas dari keduanya. Pedagang-pedagang sembako yang ingin terus mempertahankan usahanya ditengah perkembangan potensi sosial ekonomi daerah pinggiran dan ketatnya persaingan pedagang sektor informal harus mampu menggunakan dan memaksimalkan segala kapital yang mereka miliki. Hal ini dapat dilakukan dengan cara melakukan konfigurasi terhadap kepemilikan kapital-kapital pedagang sembako yang ada di Pamulang.

Mengacu pada uraian di atas, maka peneliti bermaksud untuk melakukan penelitian di daerah Pamulang, Tangerang Selatan mengenai konfigurasi

---

<sup>3</sup> Statistik Daerah Kecamatan Pamulang Tahun 2014

kepemilikan kapital yang dilakukan oleh pedagang sembako selaku aktor yang menjalankan usaha di sektor ekonomi informal. Pamulang dan pedagang sembako, peneliti anggap memiliki keterkaitan dalam proses konfigurasi terhadap kapital-kapital yang kelak akan dibahas pada penelitian ini. Sampai pada akhirnya Pamulang dan pedagang sembako dapat dijadikan fokus pada pembahasan mengenai konfigurasi kepemilikan kapital.

## **B. Permasalahan Penelitian**

Latar belakang di atas menjelaskan bahwa usaha sektor ekonomi informal khususnya pedagang sembako memiliki peran penting dalam perkembangan sebuah daerah. Lebih dari itu, pedagang sembako akan menjadi salah satu sektor pembangunan yang membantu perkembangan ekonomi daerah yang sedang berkembang. Sebagai salah satu usaha sektor ekonomi informal yang menjadi pilihan usaha, usaha sembako telah menjadi sandaran ekonomi, baik bagi kaum asli asal ibukota, suburban ataupun migran yang menjajal hidup bertarung di Ibukota. Salah satunya yang terjadi di Daerah Tangerang Selatan, tepatnya Pamulang. Daerah ini merupakan daerah yang sedang mengalami perkembangan dibidang sosial dan ekonomi, yang juga berdampak pada banyaknya usaha sektor ekonomi informal yang lahir sebagai dampak perkembangan wilayah.

Pedagang sembako sebagai seseorang yang memiliki jiwa kewirausahaan harus memiliki kemampuan untuk mengkonfigurasi seluruh kapital yang mereka miliki untuk mengelola usaha sembako yang mereka jalankan di tengah ketatnya

persaingan antar usaha sektor ekonomi informal khususnya pedagang sembako. Berdasar pada latar belakang tersebut, maka studi penelitian ini bermaksud untuk melakukan kajian tentang bagaimana pedagang sembako mengkonfigurasi empat kapital yang dimiliki dalam menjalankan usaha sembakonya. Menggunakan konsep tentang kepemilikan empat kapital, kajian proses konfigurasi sembako ini difokuskan pada hal-hal yang terkait dengan, kapital finansial, kapital kultural, kapital sosial, dan kapital simbolik. Untuk lebih memudahkan kajian, pokok permasalahan tersebut secara lebih rinci dalam rumusan-rumusan penelitian sebagai berikut;

1. Bagaimana bentuk konfigurasi kepemilikan kapital pedagang sembako di Pamulang?

### **C. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian**

#### **1. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian yang ingin dijelaskan dalam studi ini, secara umum adalah untuk melihat sejauh mana kemampuan pedagang sembako Pamulang dalam memaksimalkan segala kapital yang mereka miliki dengan proses konfigurasi kepemilikan kapital. Pedagang sembako dalam penelitian ini difokuskan pada *setting* sosial di wilayah Pamulang, Tangerang Selatan. Sehingga, tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini ialah untuk menjawab proses konfigurasi yang dapat dilakukan oleh masing-masing pedagang sembako di Pamulang atas seluruh kapital yang mereka miliki dalam menjalankan usaha sembakonya.

## **2. Manfaat Penelitian**

Berdasarkan permasalahan dan tujuan di atas, manfaat penelitian ini dibagi menjadi 2 aspek yaitu, manfaat teoritis dan manfaat praktis. Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran tentang kemampuan pedagang sembako Pamulang dalam mengkonfigurasi segala kapital yang mereka miliki dalam mengelola usaha sembako yang mereka jalankan bertahun-tahun. Hal tersebut menjadi kajian ideal sebab, di jaman sekarang ini pedagang sembako akan membutuhkan proses konfigurasi atas banyaknya kapital yang dimiliki agar usahanya dapat berkembang dengan baik.

Manfaat praktis dari penelitian ini adalah memberikan informasi agar pembaca dapat mengetahui kemampuan seseorang mengelola kapital yang dimiliki dalam menjalankan usaha sembako melalui proses konfigurasi. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi tambahan pengetahuan dan memperluas ruang lingkup ilmu pengetahuan bagi peneliti lain. Terakhir, penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi pertimbangan bagi bahan penelitian selanjutnya.

## **D. Tinjauan Studi Sejenis**

Pedagang sembako sebagai salah satu sektor informal yang bergerak dalam bentuk kewirausahaan telah menarik beberapa penulis untuk mengkaji hal-hal yang berkaitan dengan usaha yang menjual kebutuhan sehari-hari ini. Sejauh yang dapat penulis telusuri, belum ada studi yang mengkaji sektor informal dalam sudut kemampuan pedagang sembako melakukan proses konfigurasi atas kepemilikan

kapital pedagang untuk mengelola usaha sembako. Adapun beberapa penelitian terdahulu yang relevan tentang kepemilikan kapital yang dimiliki oleh seseorang ialah tentang modal sosial pedagang kaki lima milik Nellawaty, peran modal sosial dalam pemberdayaan perempuan di sektor informal milik Kresnawaty, dan kapital sosial pedagang kaki lima milik Zulkifli.

Penelitian dengan judul ‘Modal Sosial Dalam Strategi Pedagang Kaki Lima’ milik Nellawaty<sup>4</sup> bertujuan untuk melihat strategi berdagang yang akan dilakukan para pedagang perantau Minangkabau dalam meraih keberhasilan ekonomi di sektor ekonomi informal perkotaan. Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Nellawaty ini juga akan melihat bagaimana para pedagang Minangkabau mendayagunakan modal sosial dalam berbazar. Pedagang Minangkabau tidak lagi mengalami pengusiran yang telah terjadi pada sebelumnya, dan mereka lebih tenang dalam menjalani aktivitasnya di sektor informal selama menggunakan model berdagang bazar. Melalui berbazar, pedagang Minangkabau memiliki kekuatan untuk mempertahankan eksistensi diri mereka di sektor informal perkotaan serta untuk mencapai stabilitas ekonomi yang lebih baik.

Nellawaty mendapatkan tiga hasil temuan penelitian yang merupakan refleksi dari data yang didapatkan dilapangan. *Pertama*, pola pertimbangan dalam memilih lokasi bazar, lokasi bazar yang menjadi kriteria pedagang Minangkabau adalah

---

<sup>4</sup> Lihat Nellawaty, *Modal Sosial Dalam Strategi Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus: Pedagang Bazar Family Jaya di Pulogebang, Jakarta Timur)*, Jakarta: Sosiologi Pembangunan, Skripsi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Jakarta, 2011).

perkampungan padat penduduk, dan memiliki jalan besar yang bisa dilalui dengan kendaraan bermobil. Selain itu juga daerah tersebut mau memberikan sewa lapak yang murah. *Kedua*, pola persebaran lokasi bazar, pola persebaran yang terjadi pada aktivitas berbazar ini membentuk *linier concentration* (pola penyebaran memanjang).

Hasil penelitian ketiga, adalah Bazar Family Jaya sebagai ilustrasi. Pada bagian ini menjelaskan bagaimana pola penyebaran lokasi bazar di salah satu perkampungan penduduk yang ada di Pondok Kopi yakni, Kampung Jembatan. Persebaran ruang bazar memanjang dengan mengikuti pola jalan yang ada di perkampungan itu dengan posisi saling berhadapan. Pola persebaran ini dilakukan karena akan mempermudah pengunjung untuk datang ke bazar mereka.

Kresnawati<sup>5</sup> dalam skripsinya yang berjudul ‘Peran Modal Sosial Dalam Pemberdayaan Perempuan di Sektor Informal’ menjabarkan tentang bentuk modal sosial yang terdiri dari beberapa elemen, yaitu norma, *trust*, dan jaringan. Semua akan diteliti melalui peranannya dalam hubungannya dengan pemberdayaan perempuan di sektor informal dilihat dari perempuan yang bekerja sebagai pedagang makanan matang di Kelurahan Cipinang. Permasalahan penelitian yang akan dijawab pada penelitian ini yaitu mengetahui variabel-variabel dari modal sosial yang berhubungan terhadap pemberdayaan perempuan di sektor informal serta menjelaskan alasan-alasan mengapa variabel tersebut memiliki hubungan terhadap pemberdayaan

---

<sup>5</sup> Lihat Kresnawati, *Peran Modal Sosial dalam Pemberdayaan Perempuan di Sektor Informal (Studi Tentang Pedagang Makanan matang di Kelurahan Cipinang)*, Jakarta: Sosiologi Pembangunan, Skripsi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Jakarta, 2008.

perempuan di sektor informal. Tujuan penelitian ini adalah mengetahui hubungan-hubungan dari variabel modal sosial yang berhubungan terhadap pemberdayaan perempuan dan mengapa variabel tersebut berhubungan terhadap pemberdayaan perempuan, sehingga penelitian ini dapat berguna sebagai masukan dan menentukan kebijakan yang tepat oleh stakeholder terhadap pemberdayaan perempuan, khususnya pedagang perempuan.

Hasil akhir penelitian Kresnawati ini menyimpulkan bahwa variabel *trust* memiliki hubungan yang signifikan dengan pemberdayaan perempuan. Hubungan yang signifikan ini ditandai oleh *trust* sebagai hasil dari motivasi. Motivasi untuk alasan-alasan positif yang dilakukan oleh perempuan bekerja di sektor informal dalam konteks pemberdayaan perempuan. Motivasi untuk mencari sumber keuangan, berinteraksi dengan orang lain melalui kelompok-kelompok kegiatan kemasyarakatan dan menentukan masa depannya sendiri.

Penelitian yang terkait dengan kapital sosial sektor informal dilakukan oleh Zulkifli Al-Humami<sup>6</sup> yang mencoba menjelaskan bagaimana komunitas pedagang kaki lima mendayagunakan kapital sosial yang mereka miliki untuk menjalankan usaha angkringan. Melalui dukungan kapital finansial yang terbatas, keberlangsungan usaha informal (PKL), seperti halnya pedagang angkringan di Kota Yogyakarta pada dasarnya karena disokong oleh kapital sosial yang besar. Adanya latar belakang tersebut, penelitian ini dilakukan untuk melihat jaringan sosial ekonomi yang dirajut

---

<sup>6</sup> Lihat Zulkifli Al-Humami, *Kapital Sosial Pedagang Kaki Lima (PKL): Studi tentang Sosiabilitas Komunitas Pedagang Angkringan di Kota Yogyakarta*, Depok: Departemen Sosiologi, Tesis, Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Indonesia, 2006.

komunitas pedagang angkringan, serta kepedulian dan kepercayaan sosial yang dibangun dan dikembangkan oleh komunitas pedagang angkringan. Ketiga hal ini merupakan bentuk dari sosiabilitas komunitas pedagang angkringan, dan arena itu dinilai sebagai bagian penting dari kapital sosial angkringan.

Komunitas pedagang angkringan merajut jaringan angkringan secara kolektif (komunalistik). Kolektifitas angkringan terbentuk karena dua motif kepentingan, yakni kepentingan ekonomi dan etik. Kepentingan ekonomi terkait dengan keterbatasan kapital finansial yang dimiliki pedagang, sehingga memaksa mereka melibatkan banyak orang untuk melakoni usaha angkringan. Sementara kepentingan etik terkait dengan dorongan moral (kerelaan) untuk berbagi rezeki (peluang usaha) dengan sesama *wong cilik*. Maka, dapat dikatakan bahwa komunitas pedagang angkringan pada dasarnya memiliki persediaan kapital sosial yang sangat besar yang tercermin dari struktur jaringan angkringan yang termasuk dalam kategori struktur sosial ketat-tertutup (*closure of social structure*), dengan simpul-simpul struktural.

Atas fenomena yang dijabarkan tersebut, maka tinjauan sejenis tentang penggunaan kapital sangat menarik untuk dikaji. Terutama karena penelitian ini meneliti tentang kemampuan pedagang sembako yang merupakan bagian dari sektor informal. Fenomena ini sangat berkaitan dengan kemampuan pedagang sembako yang dilihat berdasarkan proses mengkonfigurasi keseluruhan kapital yang mereka miliki.

Melihat pada temuan ketiga tinjauan jenis tersebut, maka dalam hal ini penulis bertujuan untuk mengembangkan hasil penelitian tentang kapital yang telah ada

sebelumnya. Upaya ini dilakukan dalam rangka menghindari adanya upaya duplikasi atas penelitian yang sudah ada sebelumnya, plagiarisme. Adapun manfaat dari penggunaan tinjauan sejenis ini adalah untuk mengetahui perbedaan antara penelitian yang telah dilakukan dengan penelitian tentang konfigurasi kepemilikan kapital pada riset ini.

**Tabel I.1.**  
**Perbandingan Penelitian Sejenis**

No	Nama Peneliti	Tahun Publikasi	Judul Penulisan	Hasil Penelitian	Metodologi Penelitian	Perbedaan dengan Studi Peneliti	Persamaan dengan Studi Peneliti
1	Nellawaty	2011	Modal Sosial Dalam Strategi Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus: Pedagang Bazar Family Jaya di Pulogebang, Jakarta Timur)	Strategi berdagang yang dilakukan oleh pedagang perantau Minangkabau terdiri dari pola pertimbangan memilih lokasi bazar, pola persebaran lokasi bazar, dan Bazar Family Jaya sebagai ilustrasi	Pendekatan Kualitatif	Studi penelitian ini hanya memfokuskan pada bentuk penggunaan modal sosial milik pedagang kaki	Mengkaji tentang kepemilikan modal pada sektor informal
2	Kresnawati	2008	Peran Modal Sosial dalam Pemberdayaan Perempuan di Sektor Informal (Studi Tentang Pedagang	<i>Trust</i> atau kepercayaan memiliki hubungan yang signifikan dengan pemberdayaan	Pendekatan Kuantitatif	Penelitian pada skripsi ini fokus pada peran modal sosial pemberdayaan perempuan pedagang	Mengkaji kepemilikan modal pada sektor informal

No	Nama Peneliti	Tahun Publikasi	Judul Penulisan	Hasil Penelitian	Metodologi Penelitian	Perbedaan dengan Studi Peneliti	Persamaan dengan Studi Peneliti
			Makanan matang di Kelurahan Cipinang)	terhadap perempuan		makanan	
3	Zulkifli	2006	Kapital Sosial Pedagang Kaki Lima (PKL): Studi Tentang Sosiabilitas Komunitas Pedagang Angkringan di Kota Yogyakarta	Komunitas pedagang angkringan memiliki struktur jaringan angkringan ketat-tertutup yang berakar pada ikatan sosial	Pendekatan Kualitatif Penelitian Deskriptif	Penelitian ini menggambarkan penggunaan kapital sosial yang dilakukan oleh komunitas pedagang angkringan	Mengkaji penggunaan kapital dalam menjalankan usaha

Sumber: Diolah berdasarkan penelitian sejenis, tahun 2015.

Perbedaan penelitian Nellawaty tentang modal sosial pedagang angkringan dengan penelitian ini, terletak pada pembahasan penelitian yang hanya memfokuskan pada bentuk penggunaan modal sosial saja, sedangkan penelitian yang penulis lakukan memfokuskan pada seluruh kepemilikan kapital dalam hal ini adalah kapital pedagang sembako. Penelitian yang dilakukan oleh Kresnawaty, memiliki perbedaan dalam fokus penelitian berupa peran modal sosial pemberdayaan, sedangkan penulis membahas seluruh bentuk konfigurasi kapital milik pedagang sembako. Perbedaan juga terjadi pada tinjauan sejenis milik Zulkifli, dimana penelitian yang dilakukannya hanya terfokus pada penggunaan kapital yang dilakukan oleh komunitas pedagang angkringan, sedangkan penulis membahas secara keseluruhan kepemilikan kapital pedagang sembako yang terdiri dari kapital finansial, kapital kultural, kapital sosial, dan kapital simbolik

## **E. Kerangka Konseptual**

### **E.1. Definsi Konseptual**

#### **1. Sektor Informal Pedagang Sembako sebagai Wirausahawan**

Sektor informal merupakan salah satu dari bagian kegiatan ekonomi yang tersedia di Indonesia. Meskipun dikategorikan kedalam kegiatan ekonomi yang berskala kecil, sektor ini justru dijadikan salah satu upaya untuk menampung tenaga kerja yang mulai tidak terbendung akibat tidak tersedia lapangan pekerjaan yang memadai di desa dan khususnya di perkotaan. Mendapatkan peluang pekerjaan dan

pendapatan merupakan tujuan dari adanya berbagai jenis sektor informal yang tersebar di berbagai kota.

Salah satu tokoh yang mencoba menjelaskan tentang konsep sektor informal di perkotaan adalah Keith Hart. Karya seorang antropologis dari Inggris yang diterbitkan tahun 1973 ini sudah termasuk lama, namun merupakan suatu karangan yang penting karena pertama kali melontarkan gagasan sektor informal. Hasil karya Hart terpengaruh oleh proses pengamatannya terhadap kegiatan penduduk di kota Acra, Nima, dan Ghana tentang kesempatan memperoleh penghasilan di kota, Hart mencoba menjabarkan tiga jenis peluang untuk memperoleh kesempatan kerja di perkotaan yang terdiri dari kesempatan memperoleh kesempatan kerja secara formal, informal secara sah dan informal tidak sah.<sup>7</sup>

Masing-masing kelompok itu dibedakan dalam berbagai kategori yang didasarkan pada kegiatan yang dilakukan individu, jumlah pendapatan dan pengeluaran dari usaha sendiri yang mengalir dalam perekonomian kota. Hart memberikan contoh kategori kesempatan memperoleh penghasilan informal yang sah, yaitu;<sup>8</sup>

- a. Kegiatan primer dan sekunder: pertanian, perkebunan yang berorientasi pasar, kontraktor bangunan dan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengannya, pengrajin usaha sendiri, pembuat sepatu, penjahit, pengusaha bir dan alkohol.

---

<sup>7</sup> Chris Manning dan Tadjuddin Noer Effendi, *Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor Informal di Kota*, Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, h. 75.

<sup>8</sup> Ibid, h. 79.

- b. Usaha tersier dengan modal yang relatif besar: perumahan, transportasi, usaha-usaha untuk kepentingan umum, spekulasi barang-barang dagangan, kegiatan sewa-menyewa.
- c. Distribusi kecil-kecilan: pedagang pasar, pedagang kelontong, pedagang kaki lima, pengusaha makanan jadi, pelayan bar, pengangkut barang, agen atas komisi, dan penyalur.

Keith Hart menggambarkan sektor informal sebagai bagian angkatan kerja yang tidak terorganisir.<sup>9</sup> Selain itu, ia juga merangkum beberapa ciri sektor informal yakni; bersifat padat karya, kekeluargaan, pendidikan formal rendah, skala kegiatan kecil, tidak ada proteksi pemerintah, keahlian dan keterampilan rendah, mudah dimasuki, tidak stabil, dan tingkat penghasilan rendah. Tokoh lain seperti Damsar, menjelaskan sektor informal sebagai konsep informalitas yang diterapkan kepada diri sendiri (*self employed*) yang mudah dimasuki dalam hal keahlian, modal dan organisasi, perusahaan milik keluarga, beroperasi pada skala kecil, intensif tenaga kerja dalam produksi dan menggunakan teknologi sederhana, terakhir adalah sebagai pasar yang tidak diatur dan kompetitif.<sup>10</sup>

Ketika melihat konsep pemilik usaha sektor informal, pedagang sembako dapat dikatakan sebagai pelaku usaha yang melakukan usaha perdagangan kategori distribusi kecil-kecilan atas tanggung jawab sendiri atau dengan berkongsi, membeli,

---

<sup>9</sup> Kedeputian Evaluasi Kinerja Pembangunan Badan Perencanaan Pembangunan Nasional, *Kajian Evaluasi Pembangunan Sektoral Peran Sektor Informal Sebagai Katup Pengaman Masalah Ketenagakerjaan*, 2009.

<sup>10</sup> Damsar, *Sosiologi Ekonomi*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 1997), h. 158.

dan menjual barang untuk konsumsi perorangan dan kebutuhan rumah tangga.<sup>11</sup> Pedagang yang menyediakan sembako dan kebutuhan sehari-hari ini dinamakan perdagangan kecil seperti, toko-toko, leveransir (perusahaan penyedia keperluan bahan-bahan) kecil, dan lain sebagainya. Berdasarkan pada pengertian tersebut, pedagang sembako Pamulang yang menjadi objek pada penelitian ini dapat dikategorikan sebagai bagian dari sektor informal yang sah.

Seorang pedagang dalam hal ini pedagang sembako sebagai bentuk wirausaha di sektor informal, harus memiliki kemampuan untuk mengelola usaha yang sedang dijalankannya. Sektor informal merupakan suatu sumber berwiraswasta dengan usaha sendiri yang meskipun tingkat investasinya rendah, sektor informal menghasilkan tingkat pendapatan yang memadai bagi para wirausahawan.<sup>12</sup> Untuk itu, para tokoh sosiologi ekonomi menganggap bahwa aktivitas sektor informal merupakan bentuk dari proses berkembangnya dinamika kewiraswastaan masyarakat yang dapat disesuaikan dengan kondisi yang ada dengan faktor-faktor pendukung yang ada seperti faktor sosiologis, lingkungan, pengetahuan, kemampuan, dan lain-lain. Seperti yang disebutkan oleh *Dan & Bradstreet Business Credit Service* bahwa seorang wirausahawan harus memiliki 10 kompetensi dasar dalam menjalankan usahanya.<sup>13</sup>

*Knowing your business*, seorang wirausahawan harus memiliki kemampuan untuk mengetahui usaha apa yang akan dijalankannya. Melalui kompetensi ini ia akan

---

<sup>11</sup> Departemen Tenaga Kerja dan Transmigrasi dan Biro Pusat Statistik, *Klasifikasi Jabatan Indonesia*, h. 296.

<sup>12</sup> Chris Manning, *Op. Cit*, hh. 99-100.

<sup>13</sup> Suryana, *Op.Cit*, h. 89

mengetahui segala hal yang berkaitan dengan usahanya tersebut. *Knowing the basic business management*, pengetahuan dasar-dasar pengelolaan bisnis seperti merancang usaha, mengorganisasikan, mengendalikan perusahaan, memperhitungkan, memprediksi, mengadministrasi, dan membukukan kegiatan usaha akan membantu wirausahawan untuk memahami kiat, cara, proses dan pengelolaan usaha secara efektif dan efisien dengan menggunakan sumber daya yang ada.

*Having the proper attitude*, sikap yang benar terhadap usaha yang dijalankan akan menjadikan wirausahawan lebih sungguh-sungguh terhadap jalannya usaha atau bisnis. *Having adequate capital*, wirausahawan harus memiliki modal yang cukup untuk usahanya. Tidak hanya berbentuk materi, namun juga dalam bentuk moril. Kepercayaan dan keteguhan hati merupakan modal utama dalam usaha. Oleh karena itu, wirausahawan harus memiliki waktu, tenaga, tempat dan mental yang memadai.

*Managing finances effectively*, memiliki kemampuan mengatur atau mengelola keuangan secara efektif dan efisien, mencari sumber dana dan menggunakannya secara tepat, serta mengendalikannya secara akurat. *Managing time efficiently*, yaitu kemampuan mengatur waktu seefisien mungkin dan mengatur, menghitung serta menepati waktu sesuai dengan kebutuhannya. *Managing people*, kemampuan merencanakan, mengatur, mengarahkan, menggerakkan (memotivasi), dan mengendalikan orang-orang dalam menjalankan usahanya.

*Satisfying customer by providing high quality product*, yaitu memberi kepuasan kepada pelanggan dengan cara menyediakan barang dan jasa yang bermutu, bermanfaat dan memuaskan. *Knowing how to compete*, mengetahui strategi bersaing

dengan cara menganalisis SWOT dalam diri dan pesaingnya. *Copying with regulation and paperwork*, yaitu membuat aturan atau pedoman yang jelas dalam menjalankan usaha.

Kompetensi yang harus dimiliki oleh pedagang sembako sebagai wirausahawan ini sangat dibutuhkan dalam menghadapi perjalanan usaha di sektor informal yang kadangkala tidak stabil. Pedagang-pedagang sembako ini nantinya akan menghadapi serangkaian risiko dalam menjalankan usahanya, dan dengan kompetensi yang dimilikinya tersebut maka ia sudah seharusnya mampu menghadapi segala risiko bisnis yang akan dihadapinya kelak. Teori motivasional yang secara luas membahas tentang kewiraswastaan mencoba menjabarkan masalah risiko ini seperti yang diutarakan oleh McClelland dan Hagen.<sup>14</sup>

Situasi berisiko ini bisa terjadi jika seorang pedagang sembako sebagai wirausahawan akan diminta untuk membuat pilihan antara dua alternatif atau lebih, yang hasilnya tidak diketahui dan harus dinilai secara obyektif. Kondisi demikian mengandung potensi kegagalan dan potensi sukses. Semakin besar kemungkinan kerugian semakin besar risikonya. Pengambilan keputusan untuk ‘mengambil risiko’ atau bersifat ‘konservatif’ dipengaruhi oleh, daya tarik setiap alternatif, sejauh mana wirausahawan bersiap rugi, adanya kemungkinan usaha relatif sukses dan gagal, serta

---

<sup>14</sup> Berdasarkan teori Weber, McClelland dan Hagen menyatakan menyatakan bahwa motivasi kunci para wiraswasta adalah suatu kebutuhan akan keberhasilan, yang memerlukan suatu ketertarikan kepada pengujian keterampilan dalam situasi-situasi yang mengandung risiko, Kedua, wiraswasta adalah suatu kondisi dimana terdapat hasrat untuk permulaan-permulaan konkret pelaksanaan yang berhasil. Lihat Neil J. Smelser, *Sosiologi Ekonomi*, terjemahan, (Jakarta: Bhratara Aksara, 1987), h. 156.

seberapa jauh usaha dapat meningkatkan kemungkinan sukses dan mengurangi kemungkinan gagal.<sup>15</sup>

Berdasarkan definisi di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa keberadaan pedagang sembako di Pamulang sebagai bagian dari sektor informal, berkaitan dengan kemampuannya sebagai wirausahawan dalam mengelola usaha sembako. Kehadiran pedagang sembako di Pamulang yang memiliki keterbatasan akses dan kemampuan sebagaimana pengertian dan ciri-ciri sektor informal yang telah dibahas pada topik awal, diharapkan mampu mengatasi keterbatasannya tersebut dengan kemampuan kewirausahaan yang dimiliki sehingga, pedagang sembako dapat terus berkembang sebagai wirausahawan di sektor informal. Melalui kemampuan-kemampuannya ini, pedagang sembako di Pamulang akan mampu untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan segala kompetensi yang ia miliki untuk menghadapi peluang risiko yang ada didepannya.<sup>16</sup>

## **2. Konfigurasi Kepemilikan Kapital**

Konfigurasi adalah proses pembentukan kapital, dimana didalamnya terdapat proses bagaimana seorang pelaku sektor informal dalam hal ini pedagang sembako dalam membangun kapital-kapital yang dimilikinya. Berkaitan dengan mengkonstruksi kapital yang ada, konfigurasi membantu pedagang sembako untuk memetakan keseluruhan kapital yang mereka milik. Konfigurasi juga dibutuhkan

---

<sup>15</sup> Geoffrey G. Meredith, Robert E. Nelson, Philip A. Neck, *Kewirausahaan: Teori dan Praktek*, Penerjemah Djarot Suseno, (Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo, 1995), h. 38.

<sup>16</sup> Neil J. Smelser, and Richard Swedberg, *The Handbook of Economic Sociology*, (second edition), (Oxford: Princenton University Press, 2005), pp. 459-464

untuk mengetahui jumlah dan bobot tiap-tiap kapital yang dimiliki pedagang sembako.

Sebelum lebih lanjut membahas tentang konfigurasi kepemilikan kapital milik pedagang sembako di Pamulang. Alangkah lebih baiknya kita membahas terlebih dahulu dasar penggunaan istilah ‘kapital’ dibandingkan dengan istilah ‘modal’ yang akan digunakan selama penelitian ini. Hal ini dilakukan karena penggunaan istilah ‘modal’ dan ‘kapital’ masih menjadi perbincangan bahkan dikalangan tokoh peneliti sosiologi.

Pembahasan tentang penggunaan istilah ‘kapital’ daripada modal’ dapat diawali dari konsep kepercayaan (*trust*) yang di kemukakan oleh Francis Fukuyama dalam suatu perbandingan yang sangat menarik antara Negara dengan *high trust* seperti Amerika Serikat, Jepang, Jerman dan Italia bagian tengah serta utara, serta pendapat Putnam tentang *low trust* di Cina, Italia bagian selatan, dan Perancis, yang melihat bahwa nampaknya konsep kepercayaan dalam *social capital* itu ada kaitan yang sangat erat dengan kapitalisme sebagai acuan. Penggunaan konsep *capital social* dalam membicarakan penggunaan istilah ‘kapital’ hanya berupa acuan dasar bagi penggunaan istilah ‘kapital’ pada bentuk kapital lainnya. Penggunaan istilah kapital pada akhirnya lebih aman digunakan untuk menerjemahkan konsep *social capital* itu ke dalam bahasa Indonesia dengan modal sosial, karena istilah modalisme tidak identik dengan kapitalisme.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Robert M.Z. Lawang, *Kapital Sosial: Dalam Perspektif Sosiologik Suatu Pengantar*, Depok: FISIP UI Press, 2004, h. 2-3.

Pengutamakan penggunaan istilah ‘kapital’ dibanding istilah ‘modal’ juga dapat diimplementasikan pada kebiasaan orang Indonesia yang sering menggunakan istilah-istilah tertentu dalam mengartikan sebuah kondisi sosial. Banyak orang sering menggunakan istilah “modal dengkul” dalam Bahasa Indonesia, artinya tidak ada uang untuk dijadikan modal bagi belanja kapital fisik, kecuali tenaga orang itu sendiri, bisa dalam pengertian tenaga fisik, bisa juga dalam pengertian keterampilan atau gabungan keduanya.<sup>18</sup> Melihat kenyataannya, tidak semua penggunaan tenaga fisik dapat digabung dengan keterampilan. Alasan inilah yang melatarbelakangi konsep *capital* sebaiknya tidak diterjemahkan dengan modal. Selain itu, dengan bias yang cukup jelas dari konsep *social kapital*, saat ini banyak orang berbicara tentang kepercayaan, jaringan atau norma sebagai “modal dengkul”, tetapi pada perjalanannya ketiga konsep itu merupakan hasil dari suatu proses yang cukup panjang, sehingga tidak dapat dilihat sebagai “dengkul” yang ada di depan mata dan siap digunakan.<sup>19</sup>

Realitasnya menunjukkan bahwa, tidak dimungkinkan memperhitungkan sebuah struktur dan fungsinya dalam dunia sosial kecuali bila seseorang memperkenalkan ulang makna kapital dalam berbagai bentuknya dan tidak membatasinya pada satu bentuk (saja) seperti teori ekonomi yang dikatakan oleh Bourdieu. Kekeliruan model penjelasan teori ekonomi dalam sosial terletak pada pembatasan (bentuk-bentuk) kepentingan dan rasionalitas (tindakan) pada aspek

---

<sup>18</sup> Ibid.,

<sup>19</sup> Ibid, h. 3.

pendapatan materi yang langsung, sehingga mengasumsikan individu-individu sebagai pencari keuntungan semata (*profit-seeking*).<sup>20</sup> Padahal menurut Bourdieu, dalam kenyataannya setiap tindakan sosial “terkait kepentingan” (*interested*) tidak semata-mata dilihat atas dasar materi. Manusia dengan kodrati sebagai makhluk sosial, tidak dapat begitu saja dikatakan sebagai makhluk ekonomi. Maka dari itu, tindakan ekonomi yang dilakukan oleh manusia sebagai individu tidak dapat dipisahkan dengan aspek sosial.

Bourdieu sebagai pelopor konsep tiga jenis kepemilikan kapital (finansial, kultural, dan sosial) juga menambahkan bahwa modal tidak dimengerti hanya dalam arti sempit seperti dipahami dalam ilmu ekonomi. Bourdieu hendak mewujudkan sebuah “ilmu umum mengenai ekonomi praktik.” Dimana ilmu mengenai praktik ekonomi dalam arti sempit hanya merupakan salah satu sub-bidangnya.<sup>21</sup>

Selain Lawang dan Bourdieu, tokoh lain yang berusaha menjabarkan istilah ‘modal’ adalah John Field. Beliau mengatakan bahwa Istilah “modal” dalam pemikiran ekonomi sebenarnya berarti sejumlah uang yang terkumpul, yang dapat diinvestasikan dengan harapan mendapat keuntungan di masa mendatang.<sup>22</sup> Kebanyakan orang masih mempersepsikan istilah ‘modal’ dalam pemikiran ekonomi.

Istilah ‘modal’ pada mulanya berarti sejumlah uang yang diakumulasi, kemudian dapat diinvestasikan dengan harapan akan memperoleh hasil yang

---

<sup>20</sup> Ngatawi, *Kapitalisasi Simbol Agama (Studi atas Fenomena Kelas Struktural Komunitas Pesantren)*, Depok: Sosiologi, Disertasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Indonesia, 2009.

<sup>21</sup> Pierre Bourdieu, *The Forms of Capital: Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, J.G. Richardson (Edt.), New York: Greenwood, 1986, h. 242

<sup>22</sup> John Field, *Modal Sosial*, Bantul: Kreasi Wacana, 2011, h. 10.

menguntungkan di masa yang akan datang. Se jauh ini, modal hanya diletakkan dalam konteks ekonomi; nilainya dapat diukur, kelayakannya dapat ditambah dan dibandingkan, hubungan antara masukan dan keluaran bersifat langsung, dan perubahan nilai bisa dihitung menurut mata uang bersama. Lain halnya dengan kontak sosial yang tidak dapat dengan mudah direduksikan menjadi sekumpulan angka rata-rata sederhana, dan banyak perdebatan tentang terjadinya hal ini di luar disiplin ekonomi, di kalangan pemikir sosial, ilmuwan sosial, ahli pendidikan, dan sejarawan.<sup>23</sup> Jadi berdasarkan pada penjelasan para tokoh di atas, dapatlah diambil kesimpulan bahwa penggunaan istilah ‘kapital’ pada penelitian ini dilakukan karena istilah ‘modal’ yang lebih berorientasi pada ekonomi (uang) dibanding istilah ‘kapital’ yang terkait dengan kapitalisme dan hubungan sosial dalam istilah sosiologi.

Bourdieu hanya merumuskan 3 jenis kepemilikan kapital, yaitu kapital finansial, kapital kultural, dan kapital sosial. Kemudian pada perjalanannya penelitian ketiga kapital ini dikolaborasikan dengan rumusan kapital simbolik milik Jonathan H Turner. Kapital ini nantinya yang akan digunakan untuk melegitimasi dan mengkonfigurasi ketiga kapital lainnya milik Bourdieu.

Bourdieu menjelaskan ‘kapital’ dalam *The Forms of Capital: Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* sebagai berikut;

*“Capital is accumulated labor (in its materialized form or its ‘incorporated,’ embodied form) which, when appropriated on a private, i.e., exclusive, basis by agents or groups of agents, enables them to appropriate social energy in the form of reified or living labor. It is a vis insita, a force inscribed in objective or subjective structures, but it is also a lex insita, the principle underlying the immanent regularities of the social world”.*<sup>24</sup>

---

<sup>23</sup> Ibid, h., 19.

<sup>24</sup> Bourdieu, *Op.Cit*, hllm., 241

Kapital dilihat sebagai tenaga kerja yang sudah terakumulasi (dalam bentuk materi ataupun terwujud dalam bentuk tertentu), yang jika dimiliki secara pribadi dan eksklusif oleh agen atau kelompok agen, memungkinkan mereka memiliki energi sosial dalam bentuk kerja yang direifikasi (benda-benda yang menjadi standar kesuksesan) dalam bentuk prinsip yang mendasari keteraturan imanen dari dunia sosial. Terlihat bahwa secara sosiologis terdapat hubungan yang kuat antara pengertian kapital dalam perspektif sosiologi dengan hubungan sosial yang terjadi di masyarakat.

*“Capital can present itself in three fundamental guises: as economic capital, which is immediately and directly convertible into money and may be institutionalized in the forms of property rights; as cultural capital, which is convertible, on certain conditions, into economic capital and may be institutionalized in the forms of educational qualifications; and as social capital, made up of social obligations (‘connections’), which is convertible, in certain conditions, into economic capital and may be institutionalized in the forms of a title of nobility”.*<sup>25</sup>

Menurut Bourdieu kapital dapat hadir dalam tiga bentuk yang mendasar; *pertama*, modal finansial yang segera dan dapat langsung dikonversi menjadi uang dan dapat dilembagakan dalam bentuk hak milik. *Kedua*, modal kultural yang dapat juga dikonversikan kedalam kapital finansial dan dapat dilembagakan dalam bentuk kualifikasi pendidikan. *Ketiga*, kapital sosial yang terdiri dari kewajiban sosial (koneksi), yang dapat dikonversi dalam kondisi tertentu menjadi kapital ekonomi dan dapat dilembagakan dalam bentuk gelar bangsawan. Tiga kapital Bourdieu itu kemudian dikembangkan oleh Turner dengan menambahkan satu tipe baru, yaitu *symbolic capital* (kapital simbolik). Kapital jenis ini megasumsikan adanya simbol-

---

<sup>25</sup>Ibid, h. 243.

simbol yang dapat digunakan untuk melegitimasi kepemilikan atas beberapa kapital dan mengkonfigurasi ketiga tipe kapital lainnya.

Pengertian diatas menggambarkan bahwa tindakan ekonomi seorang individu tidak hanya dapat dilihat berdasarkan sudut pandang ekonomi semata sebab, dalam proses interaksi sosial yang dilakukan individu sebagai tindakan manusia, terdapat hukum sosial seperti norma, nilai, budaya, dan lain sebagainya. Maka, terkait dengan kepemilikan kapital pedagang sembako sebagai pelaku tindakan ekonomi dan interaksi sosial di usaha sektor informal. Konfigurasi kepemilikan kapital ini akan membantu pedagang sembako dalam proses pembentukan kapital yang mereka miliki dalam menjalankan usaha sembako.

## **2.1 Kapital Finansial**

Mengingat pembicaraan tentang penggunaan istilah ‘kapital’ dalam konfigurasi kepemilikan kapital pedagang sembako di penjelasan sebelumnya. Penjelasan yang sama akan dilakukan pada penjabaran penggunaan istilah kapital ‘finansial’ yang dibandingkan dengan penggunaan istilah kapital ‘ekonomi’. Hal ini dilakukan agar pembahasan kepemilikan kapital finansial milik pedagang sembako di Pamulang akan lebih mudah dipahami.

Mendengar kata ekonomi, anggapan yang pertama kali muncul adalah ekonomi dalam bentuk uang. Menurut Damsar, kapital finansial tidak hanya identik dengan uang, melainkan lebih dengan simbol dan hak yang diperoleh seseorang

berdasarkan perjanjian dengan bank pemberi pinjaman.<sup>26</sup> Kapital finansial dilihat sebagai proses hubungan sosial dan fungsi penyaluran dan pemerolehan dana untuk kegiatan ekonomi.

Damsar juga melihat bahwa yang terpenting dalam kapital finansial adalah simbol dan hak, dan bukan uang. Posisi uang hanya dilihat sebagai konsekuensinya saja. Kapital finansial juga lebih mengemban fungsi dan hubungan sosial seperti yang pada umumnya ada pada setiap institusi sosial atau singkatnya, kapital finansial berfungsi menata kesempatan atau peluang untuk memperoleh uang.<sup>27</sup>

Banyak ekonom yang menyatakan bahwa uang bukanlah kapital. Pernyataan ini dilakukan karena pandangannya terhadap uang yang dilihat hanya sebagai alat untuk memungkinkan seseorang membentuk kapital fisik, kapital manusia dan kapital sosial yang jika dilihat dari proses produksi akan sangat berguna untuk menghasilkan barang dan jasa. Argumentasi ini ada benarnya, karena uang bukanlah sesuatu yang dibuat oleh orang tertentu untuk kepentingan suatu proses produksi.<sup>28</sup>

Oleh karena itu, dalam hal ini kapital finansial tidak melulu digambarkan dalam bentuk 'uang' saja. Definisi kapital ini sejalan dengan definisi kapital menurut ilmu ekonomi. Kapital finansial dapat terdiri dari beberapa jenis faktor produksi, seperti tanah, pabrik, mesin-mesin, dan kumpulan kekayaan ekonomi seperti keuntungan, warisan, saham, tabungan yang ada di bank, investasi, pinjaman modal usaha, surat-surat berharga dan hal lain termasuk uang yang dapat di perhitungkan

---

<sup>26</sup> Lawang, *Op.Cit.* h. 7.

<sup>27</sup> *Ibid.*,

<sup>28</sup> *Ibid.*,

dan memiliki nilai nominal serta dapat meningkatkan nilai kedudukan di mata masyarakat.<sup>29</sup>

Menurut Bourdieu, kapital finansial merupakan kapital yang paling mudah dan dapat langsung ditukar dengan uang serta dapat dilembagakan dalam bentuk hak kepemilikan. Dari definisi ini kita dapat membedakan dua macam kapital finansial, yakni uang dan kepemilikan.<sup>30</sup> *Pertama*, berhubungan dengan media pertukaran dalam arti sempit yakni uang, sedangkan yang kedua berhubungan dengan hak kepemilikan terhadap sesuatu yang mungkin dapat dihubungkan dengan barang kapital fisik. Uang bukan kapital dalam arti yang sebenarnya tetapi uang hanya merupakan sarana untuk dapat mengembangkan kapital fisik dan kapital manusia. Tanpa uangpun, kedua kapital fisik dan manusia dapat dikembangkan.

Berdasarkan pada penjelasan tentang kapital finansial tersebut, maka pedagang sembako di Pamulang menjadikannya sebagai salah satu kapital utama yang ingin diperoleh dari hasil berdagang sembako.<sup>31</sup> Kapital finansial dijadikan bentuk rasionalitas tertinggi dibanding kapital lainnya dimata pedagang sembako Pamulang.

---

<sup>29</sup> Suma Riella Rusdiati, *Bahasa, Kapital Simbolik dan Pertarungan Kekuasaan: Tinjauan Filsafat Sosial Bourdieu tentang Bahasa*, Depok: Ilmu Filsafat, Tesis, Fakultas Ilmu Pengetahuan Budaya, Universitas Indonesia, h. 30.

<sup>30</sup> Lawang, *Op.Cit*, hh. 16-17.

<sup>31</sup> Ngatawi, *Op.cit*, h. 33.

## 2.2 Kapital Kultural

Kapital kultural merupakan konsep kapital Bourdieu yang lain, yang juga bisa dikonversikan kedalam kapital finansial. Kultur yang memiliki nilai ekonomi, dan secara potensial serta aktual dapat dipertukarkan dengan uang sajalah yang dapat disebut dengan kapital kultural, namun kultur juga tidak dapat dianggap sebagai kapital jika individu yang memilikinya tidak melakukan usaha dalam rangka menguangkan kultur tersebut, sebab nilai sebuah kultur terletak pada individu yang memiliki kapital bukan pada kultur itu sendiri.<sup>32</sup> Bourdieu juga berargumen bahwa transmisi kapital kultural merupakan representasi bentuk paling efektif dari transmisi kapital kultural yang dapat dilihat melalui warisan, karena sebagian besar hal tersebut tersembunyi dan dengan demikian kurang siap dikendalikan, sementara itu warisan kekayaan ekonomi dapat dikendalikan melalui kebijakan pajak.<sup>33</sup>

Terkait dengan latar belakang tersebut, implementasi kepemilikan kapital kultural dapat dibagi kedalam tiga bentuk. Pertama, *embodied state* bentuk non fisik dari sebuah kultur. Kedua, *objectified state* yang merupakan wujud fisik kultur dalam bentuk materi yang terlihat. Ketiga, *institutionalized state*, yaitu kapital kultural yang dapat diperoleh melalui sebuah institusi, khususnya institusi pendidikan.

*“Cultural capital can exist in three forms: in the embodied state, i.e., in the form of long-lasting dispositions of the mind and body; in the objectified state, in the form of cultural goods (pictures, books, dictionaries, instruments, machines, etc.), which are the trace or realization of theories or critiques of these theories, problematics, etc.; and in the institutionalized state, a form of objectification which must be set apart because, as will*

---

<sup>32</sup> Lawang, *Op.Cit*, h. 15-19.

<sup>33</sup> Field, *Op.Cit* h. 25.

*be seen in the case of educational qualifications, it confers entirely original properties on the cultural capital which it is presumed to guarantee”.*<sup>34</sup>

*Embodied state* adalah bentuk non fisik dari sebuah kultur yang melekat pada tubuh manusia dan seluruhnya menyatu dengan manusia sebagai satu kesatuan individu. Bentuk dari *embodied state* dapat berupa pola hidup, cara berbicara, cara berbusana atau kecenderungan-kecenderungan lain yang melekat pada diri individu sebagai pelaku sosial. Bentuk kultural semacam ini, dapat diperoleh melalui proses yang tidak sebentar, bahkan didapatkan sejak usia anak-anak.

*Objectified state* merupakan perwujudan kapital kultural dalam bentuk yang termaterikan, atau dapat juga dikatakan sebagai keadaan kultural dimana keadaan yang sudah terbentuk akan diwujudkan dalam bentuk objek nyata oleh individu. Jenis-jenis *objectified state* dapat berupa buku-buku, instrumen musik: piano, organ, *saxophone*, biola, benda seni: lukisan, ukiran, patung, keramik, mesin-mesin canggih: televisi, *microwave*, *vacuum cleaner* dan lain sebagainya.

*Institutionalized state* adalah bentuk kapital kultural yang terlibat dalam ruang institusional. Gambaran dari ruang institusional ini dapat dilihat dari legitimasi pendidikan yang menunjukkan bahwa benda-benda kultural yang sebelumnya telah menjadi entitas yang terpisah dan berdiri sendiri. Bentuk kapital kultural ini diaplikasikan dalam bentuk gelar akademik, sertifikat, atau ijazah beserta kualitas intelektual yang menyertainya.<sup>35</sup>

---

<sup>34</sup> Bourdieu, *Op.Cit*, p. 243.

<sup>35</sup> *Ibid*, h., 244.

### 2.3 Kapital Sosial

Kapital sosial merupakan bentuk dari aspek ekonomi yang melihat adanya keterkaitan pada setiap jaringan yang dibangun dengan pihak lain. Keterkaitan ini, memunculkan prinsip-prinsip hak dan kewajiban antar individu dengan individu lain yang terlibat dalam interaksi sosial diantara keduanya. Pernyataan empiris mengenai seberapa besar pentingnya kapital sosial diantaranya: pertama, kapital sosial selalu penting untuk pengembangan kapital manusia (*human capital*), kedua kapital sosial juga dianggap dapat meningkatkan kesejahteraan individu dan memberi kebahagiaan subjektif. Ketiga, kapital sosial juga dianggap penting peranannya guna meminimalisir ongkos dan resiko yang mungkin dikeluarkan dalam kegiatan ekonomi keempat kapital sosial dapat mendorong individu atau kelompok untuk melakukan mobilitas sosial secara vertikal.<sup>36</sup>

Pentingnya hubungan yang terjalin antar sesama individu menjadi nilai yang ditawarkan oleh kapital sosial. Memupuk hubungan yang baik serta terus terjalin dapat dilakukan dengan menjalin kerjasama sebagai upaya untuk mendapatkan hal-hal yang sebelumnya tidak bisa terpenuhi akibat kurangnya kapital pendukung. Hasilnya, kapital sosial akan berusaha menjabarkan bagaimana proses seseorang dapat bekerjasama dengan individu lain.

*“Social capital is the aggregate of the actual or potential resources which are linked to possession of a durable network of more or less institutionalized relationships of mutual acquaintance and recognition – or in other words, to membership in a group – which*

---

<sup>36</sup> Ngatawi, *Op.Cit*, h., 34.

*provides each of its members with the backing of the collectivity-owned capital, a 'credential' which entitles them to credit, in the various senses of the word".<sup>37</sup>*

Bourdieu mencoba mendefinisikan kapital sosial sebagai sumber daya aktual dan potensial yang dimiliki seorang individu yang berasal dari jaringan sosial yang independen ataupun terlembaga dan bersifat timbal balik. Sumber daya ini tergambar dalam bentuk pengenalan dan pengakuan dalam sebuah kelompok sosial yang berbentuk dukungan kolektif. Nilai ikatan yang dijalin seorang individu (atau 'volume modal yang dimiliki agen tertentu') tergantung pada jumlah koneksi yang dapat mereka mobilisasi dan volume modal (budaya, sosial, ekonomi) yang dimiliki oleh masing-masing koneksi.<sup>38</sup>

Proses kerja yang cukup panjang diperlukan untuk mendapatkan yang dibutuhkan dalam kapital sosial. Selain itu solidaritas yang terbentuk dalam sebuah jaringan hanya mungkin terjadi jika individu-individu didalamnya berusaha meningkatkan keuntungan baik dalam bentuk finansial ataupun simbolik. Sebagai upaya untuk mencapai kondisi tersebut seorang individu yang memiliki kapital sosial memerlukan strategi dalam bentuk investasi baik pribadi ataupun kolektif dalam rangka mentransformasikan hubungan yang telah terbentuk. Hal ini dapat dilihat dalam hubungan di daerah asal atau tempat bekerja, dan bisa juga hubungan kekerabatan.

Hubungan ini dapat dijadikan hubungan sosial yang berlangsung dalam bentuk jangka pendek ataupun jangka panjang, dan jikapun terjadi dalam proses

---

<sup>37</sup> Bourdieu, *Op.Cit*, p. 248.

<sup>38</sup> Field, *Op.Cit*, h. 26.

jangka panjang hubungan ini akan menjadi lebih efektif yang didalamnya terdapat kewajiban jangka panjang yang dirasakan secara subjektif.<sup>39</sup> Kapital sosial juga membagi bentuknya kedalam dua bentuk praktis dan terlembagakan. Bentuk praktis kapital sosial dilihat berdasarkan jalinan hubungan yang tidak terikat. Lain halnya dengan bentuk kapital sosial dalam bentuk terlembagakan yang diwujudkan dalam bentuk kelompok yang relatif terikat seperti keluarga, suku, sekolah, partai, atau organisasi.<sup>40</sup>

Kapital sosial akan lebih mudah dipahami dalam bentuk jaringan seperti jaringan sosial dan peluang. Luasnya jaringan sosial akan membuka peluang perkembangan bisnis, dimana akan mudah mendapat rekan bisnis yang dapat mendukung jalannya sebuah bisnis ataupun meningkatkan kesempatan kewirausahaan. Ketika mencari peluang kewirausahaan, pelaku ekonomi membutuhkan akses informasi dan sumber daya. Jaringan atau ikatan sosial juga dapat menjadi jembatan atau penghubung untuk berkembangnya sebuah usaha.

Keseluruhan inti dari pemaparan yang dilakukan oleh para tokoh-tokoh diatas adalah tentang keberadaan ikatan jaringan dan kerjasama yang terjalin sebagai bentuk kapital sosial yang dimiliki oleh individu. Hal ini tentu terkait dengan pembahasan tentang pedagang sembako yang menjadi responden pada penelitian ini. Sebagai bagian dari sektor ekonomi usaha, pedagang-pedagang ini akan terus menjalin

---

<sup>39</sup> Bourdieu, *Op.Cit*, p. 249.

<sup>40</sup> Bourdieu, *Op.Cit*, p. 250.

berbagai bentuk ikatan jaringan dengan berbagai pihak, dalam upayanya menjalankan dan mengembangkan usaha sembako.

## 2.4 Kapital Simbolik

Jonathan H Turner membantu Bourdieu untuk menyempurnakan kepemilikan kapital individu dengan kapital simbolik. Beliau melihat kapital simbolik sebagai pengamplifikasian simbol-simbol tertentu untuk meligitimasi pemilikan berbagai tingkat konfigurasi ketiga kapital sebelumnya (kapital finansial, kapital kultural, kapital sosial).<sup>41</sup> Dapat dikatakan bahwa semakin beraneka ragam kepemilikan kapital dan investasi dalam kapital pendidikan dan kultural, semakin banyak pula kapital kultural yang dapat dikerjakan.

Kondisi ini akan pula mempengaruhi perolehan kapital simbolik yang semakin banyak. Bourdieu mengatakan bahwa, adanya hubungan dan perpindahan kondisi sosial lebih kompleks daripada sekadar kapital ekonomi, tetapi lebih berfungsi sebagai kapital simbolik. Hal ini merupakan bentuk pengakuan atas kapital yang sah berdasarkan otoritas kompetensi yang diakui. Bentuk kapital simbolik dapat berupa harga diri, prestise dan hal lain yang merupakan bentuk pengakuan dari lingkungan sekitarnya.

*“Because the social conditions of its transmission and acquisition are more disguised than those of economic capital, it is predisposed to function as symbolic capital, i.e., to be unrecognized as capital and recognized as legitimate competence, as authority exerting an effect of (mis)recognition”.*<sup>42</sup>

---

<sup>41</sup> Damsar, *Op.Cit*, h. 46.

<sup>42</sup> Bourdieu, *Op.Cit*, p. 245.

Damsar, mengatakan kapital simbolik adalah kapital yang terwujud dalam prestise, status, otoritas, dan kehormatan (gengsi) sosial, yang berasal dari keterampilan mengatur simbol sosial.<sup>43</sup> Upaya untuk mendapatkan kapital simbolik ini, pelaku sosial harus mengerahkan semua bentuk dan kapasitas kapital yang dimiliki, baik itu kapital ekonomi, sosial, maupun budaya.<sup>44</sup> Jadi kapital simbolik pada hakekatnya menjadi kerangka yang membayang-bayangi bentuk kapital lainnya. Sebagaimana kapital kultural dan sosial, untuk memperoleh kapital simbolik ini juga perlu proses sosial, karena sangat tergantung pada aspek pengakuan masyarakat luas. Seseorang akan memiliki kapital simbolik bila mereka diakui oleh masyarakat setelah memenuhi prasyarat kepemilikan karakter yang sangat berharga dalam pandangan masyarakat.<sup>45</sup>

Pengakuan dan legitimasi baik individu ataupun institusi terhadap seorang individu lain akan mengukur sejauh mana individu tersebut dapat diterima di lingkungannya. Sejalan dengan itu, pedagang sembako pun juga menjadikan kepemilikan kapital simbolik sebagai tujuan yang ingin dicapai diluar pencapaian kapital finansial. Pedagang-pedagang sembako ini, mencoba menggambarkan dirinya dalam bentuk simbol-simbol yang dipersepsikan oleh lingkungan sekitarnya.

---

<sup>43</sup> Ibid.,

<sup>44</sup> Suma, *Op.Cit*, h. 37

<sup>45</sup> Ngatawi, *Op.Cit*, h. 37.

## **F. Metodologi Penelitian**

### **1. Pendekatan Penelitian**

Penulisan pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk memperoleh pemahaman tentang proses konfigurasi pada kepemilikan kapital. Hal ini dilakukan dalam upaya mengelola usaha sembako yang dijalankan oleh pedagang sembako di Pamulang. Pendekatan kualitatif sendiri dapat diartikan sebagai metode untuk mengeksplorasi dan memahami makna yang oleh sejumlah individu atau kelompok dianggap berasal dari masalah sosial atau kemanusiaan dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan dan prosedur-prosedur, mengumpulkan data yang spesifik dari para partisipan, menganalisis data secara induktif mulai dari tema-tema yang khusus ke tema-tema umum dan menafsirkan makna data.<sup>46</sup>

Selain menggunakan proses pendekatan kualitatif, penelitian kali ini juga menggabungkan pendekatan kualitatif dengan metode penelitian naratif. Penelitian naratif adalah metode yang digunakan untuk menggambarkan kegiatan pedagang sembako menggunakan kapital dalam menjalankan usahanya.<sup>47</sup> Penulis juga melakukan studi pustaka untuk membantu penulis mengkonseptualisasikan fenomena konfigurasi kepemilikan kapital pedagang sembako ini dengan konsep sosiologi dan ekonomi.

---

<sup>46</sup> John W. Creswell, *Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif dan Desain Riset Memilih di Antara Lima Pendekatan*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2014), h. 10.

<sup>47</sup> Creswell menjelaskan ciri dari riset naratif adalah dimulai dengan pengalaman yang diekspresikan dalam cerita yang disampaikan oleh individu. (Ibid, h. 96).

Penggunaan pendekatan kualitatif dan penelitian naratif dianggap sesuai untuk memberikan gambaran lebih rinci. Latar belakang ini dipengaruhi oleh tujuan penulis yang ingin memaparkan bagaimana proses konfigurasi yang dilakukan pedagang sembako di Pamulang terhadap kapital-kapital yang mereka miliki. Proses pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian konfigurasi kapital pedagang sembako di Pamulang, dilakukan dengan cara pengamatan langsung, wawancara secara terstruktur yang dilakukan kepada informan inti, wawancara sambil lalu, dan dokumentasi sebagai penunjang dalam hasil penelitian ini. Agar memudahkan segala proses yang akan dilaksanakan selama penelitian, penulis juga melakukan persiapan seperti penentuan lokasi, subjek penelitian, peran peneliti, proses pengumpulan dan analisis data, serta proses validasi data yang dilakukan sebagai upaya mendapatkan hasil penelitian yang akurat dan objektif.

## **2. Subjek Penelitian**

Subjek penelitian ini adalah pedagang sembako yang berlokasi di Pamulang, Tangerang Selatan, Kepala Cabang Bank Syariah Mandiri. Penulis juga mewawancarai masyarakat umum untuk dijadikan subjek penelitian. Setiap subjek penelitian memiliki kontribusi tersendiri dalam memberikan info terhadap penelitian yang dilakukan penulis berkaitan dengan konfigurasi kepemilikan kapital pedagang sembako Pamulang.

**Tabel I. 2.**  
**Daftar Subjek Penelitian**

No.	Informan	Profesi	Peranan
1	Ibu LM	Pedagang sembako	Informan kunci
2	Bapak IS	Pedagang sembako	
3	Ibu HN	Pedagang sembako	
4	Ibu RI	Kepala Cabang Warung Mikro BSM	Informan pendukung
5	Bapak TF	Warga Pamulang	
	Ibu P	Pelanggan Ibu HN	

Diolah oleh penulis tahun 2015

Informan dalam penelitian ini berjumlah 6 (enam) orang, yang terdiri dari 3 (tiga) orang pedagang sembako sebagai informan kunci yang mendirikan usahanya di daerah Pamulang Tangerang Selatan, 1 (satu) orang karyawan Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM), 1 (satu) orang warga Pamulang, dan 1 (satu) orang pelanggan Ibu HN. Upaya untuk mendapatkan informasi tentang sejarah dan proses konfigurasi kapital yang sedang dijalani pedagang sembako, penulis berkunjung ke 3 (tiga) lokasi kios pedagang sembako yang berbeda-beda. Lokasi pertama adalah kios milik pedagang sembako yang terletak di daerah Pamulang.

Berdasarkan informasi yang penulis dapatkan dari pedagang sembako di Pamulang sebagai informan pertama, penulis memperoleh informasi mengenai sejarah dan latar belakang keluarga pedagang sembako ini memilih usaha sembako sebagai penghasilan sehari-harinya. Dua informan pedagang sembako lainnya, penulis memperoleh informasi yang kurang lebih sama tentang sejarah, latar belakang dan pola pengelolaan modal usaha, hanya dibedakan berdasarkan sejarah hidup dan latar belakang serta lokasi ketiga pedagang sembako ini yang terletak di sisi lain

daerah Pamulang. Agar mendapatkan penjelasan tentang program pembiayaan warung mikro milik BSM yang memberikan bantuan pembiayaan kepada tiga pedagang sembako Pamulang, penulis mewawancarai salah satu karyawan warung mikro BSM Pamulang yang bertanggungjawab atas berjalannya program ini. Penulis juga mewawancarai salah satu warga Pamulang untuk mengetahui pendapatnya tentang kondisi sosial ekonomi Pamulang. Terakhir penulis mewawancarai salah satu pelanggan pedagang sembako, dalam hal ini adalah pelanggan Ibu HN, untuk mengetahui pendapatnya tentang pandangannya terhadap Ibu HN selaku pedagang sembako.

### **3. Peran Peneliti**

Penulis bukan merupakan warga asli Pamulang, dan tidak memiliki latar belakang menjadi pedagang sembako, namun penulis memiliki seorang kerabat yang merupakan salah satu pendatang yang tinggal di wilayah Pamulang. Kondisi ini akan sangat membantu penulis dalam memahami dan menggambarkan perkembangan sosial ekonomi yang ada di daerah Pamulang. Meskipun bukan penduduk asli Pamulang, intensitas penulis yang sering berkunjung ke Pamulang untuk bersilaturahmi sedikit banyak membuat penulis mampu menggambarkan wilayah Pamulang sesuai dengan apa yang dilihatnya selama berkunjung ke Pamulang.

Wawancara mendalam yang dilakukan penulis terhadap informan, tetap tidak bisa menghindarkan penulis untuk berada di luar subjek penelitian. Penulis menyiasatinya dengan cara membaca literatur tambahan untuk membantu dan

mendorong penulis untuk menempatkan fenomena sosial yang terjadi pada informan menjadi fenomena sosial yang patut untuk dijadikan objek studi. Melalui literatur yang dibaca, penulis juga akan terbantu untuk dijadikan pedoman dalam observasi dan wawancara, selain itu juga dapat membantu penulis untuk menyusun argumen. Melalui literatur ini, penulis akan lebih mudah mengelompokkan dan menggambarkan fenomena sosial pedagang sembako menjadi fenomena sosiologi dan ekonomi.

Kemampuan penulis yang terbatas dibidang teknis dan pengetahuan membuat tema proses konfigurasi kepemilikan kapital pedagang sembako di Pamulang bisa memiliki arti yang lebih mendalam dari apa yang telah digambarkan oleh penulis. Ruang lingkup penulisan yang terbatas pada pedagang sembako juga menjadikan gambaran penelitian ini hanya berada di wilayah Pamulang dan sekitarnya saja. Hal ini tidak menutup kesempatan bahwa tema yang di usung oleh penulis dapat menjadi acuan penelitian lain yang lebih luas.

#### **4. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di daerah Pamulang, Tangerang Selatan dan sekitarnya, pemilihan lokasi ini dilakukan dengan berbagai latar belakang. Pertama, daerah Pamulang adalah salah satu kecamatan di Tangerang Selatan yang ikut mengalami perkembangan dan pembangunan di sektor sosial dan ekonomi. Posisi Pamulang yang sebagai daerah penyangga ibukota menjadikan daerah ini strategis untuk dijadikan tempat mendirikan usaha. Kedua, perkembangan dan pembangunan

Pamulang di sektor sosial terlihat dari semakin banyaknya pemanfaatan bangunan-bangunan di sepanjang jalan utama Pamulang, yang dijadikan tempat untuk mendirikan usaha dalam sektor usaha sektor informal. Selain peningkatan di sektor informal, perkembangan Pamulang juga didukung oleh posisinya yang dikelilingi oleh sektor-sektor lain seperti, universitas Pamulang, perkantoran, Pamulang Square sebagai pusat perbelanja dan lain sebagainya. Keterbatasan waktu dan biaya yang dimiliki oleh penulis menjadikan penelitian ini hanya dilaksanakan selama bulan Februari – April 2015.

## **5. Proses Pengumpulan dan Analisis Data**

Sebelum penelitian ini dilaksanakan, penulis belum mengetahui identitas pedagang sembako sebagai calon informan dengan baik. Seperti yang dikatakan sebelumnya, bahwa penulis menggunakan penelitian kualitatif dalam penelitian ini. Penelitian kualitatif ini juga merupakan metode-metode untuk mengeksplorasi dan memahami makna yang oleh sejumlah individu atau sekelompok orang dianggap berasal dari masalah sosial atau kemanusiaan.<sup>48</sup> Maka, penulis segera mengunjungi lokasi kios-kios milik pedagang sembako ini untuk mendapatkan informasi tentang pedagang sembako secara lebih rinci.

Selama penelitian berlangsung, penulis melakukan observasi di 4 (empat) tempat berbeda. Observasi pertama sampai dengan keempat dilakukan di daerah Pamulang sekitarnya. Wilayah ini merupakan lokasi kios-kios pedagang sembako

---

<sup>48</sup> Creswell, *Op.Cit*, h. 5.

Pamulang. Dari tiap-tiap kios ini, penulis mendapatkan informasi secara langsung dari pemilik usaha sembako tentang sejarah dan latar belakang mereka mendirikan usaha sembako, pola pengelolaan sehari usaha sembako milik mereka.

Observasi kedua dilakukan di Kantor BSM cabang Pamulang. Kegiatan observasi ini dilakukan untuk mendapatkan informasi tentang identitas pedagang sembako yang menjadi nasabah pembiayaan warung mikro BSM Pamulang. Identitas yang diperoleh oleh penulis dari BSM adalah tentang nama, jenis usaha dan alamat kios milik pedagang sembako. Selain mendapatkan informasi mengenai identitas pedagang sembako, penulis juga mendapatkan informasi lebih mendalam tentang program pembiayaan mikro yang dijalankan oleh BSM Pamulang. Penulis juga mendapatkan beberapa data primer maupun sekunder yang berkaitan dengan program pembiayaan warung mikro dan dapat mendukung penyusunan penelitian ini.

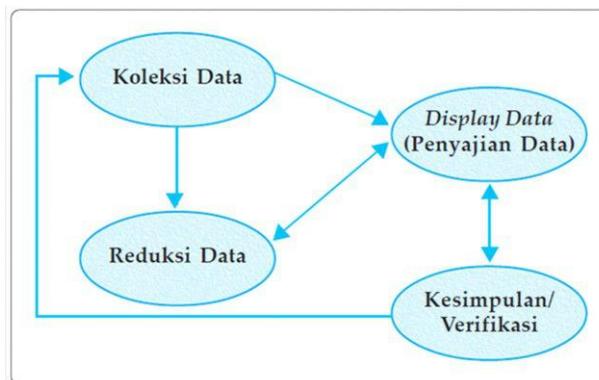
Secara keseluruhan, penulis telah melakukan wawancara kepada 6 (enam) orang informan yang berkaitan dengan pedagang sembako di daerah Pamulang dan sekitarnya. Selama wawancara tersebut berlangsung, penulis mengacu pada pedoman wawancara yang sudah dipersiapkan sebelumnya, ataupun dengan wawancara sambil lalu, yang tidak jarang memberikan gambaran sisi lain dari usaha ini. Wawancara dilakukan untuk mendapatkan gambaran kisah hidup pedagang sembako dalam mengelola usahanya.

Penelitian ini juga ditunjang oleh data dokumentasi berupa foto. Hasil jepretan inilah yang nantinya bisa menggambarkan informasi secara nyata tentang apa yang penulis dapatkan selama menjalankan penelitian. Foto-foto tersebut akan

menceritakan secara kasat mata kepada pembaca bahwa seorang pedagang sembako memiliki pola konfigurasi tersendiri terhadap kepemilikan kapital dalam menjalankan usahanya.

Data-data yang diperoleh secara kualitatif oleh penulis, kemudian di analisis oleh penulis sebagai isi dari penelitian ini. Analisis data merupakan proses penyusunan sistematis dari data-data yang telah diperoleh. Baik data yang diperoleh dari pengamatan, wawancara maupun dokumen tambahan yang kemudian hasil analisis ini digunakan sebagai sumber untuk menjawab permasalahan-permasalahan yang terjadi selama penelitian berlangsung. Menurut Miles dan Huberman bahwa aktifitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus pada setiap tahapan penelitian, sehingga sampai tuntas datanya sampai jenuh, dan aktivitas dalam analisis data.<sup>49</sup>

**Skema I.1.**  
**Model Analisis Interaktif Miles dan Huberman**



Sumber: Nana Syaodih Sukmadinata, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2007), hh. 60-61.

<sup>49</sup> Nana Syaodih Sukmadinata, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2007), hh. 60-61.

## 6. Validasi data

Validasi data yang dilakukan dengan teknik triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan dan sebagai pembanding terhadap data tersebut.<sup>50</sup> Teknik ini diperoleh dengan cara membandingkan perolehan data tentang pedagang sembako Pamulang yang diperoleh melalui wawancara, terhadap lingkungan terdekat pedagang sembako ataupun mengamati secara langsung lingkungan tersebut. Data untuk validasi didapatkan dari Bank Syariah Mandiri selaku pihak yang memberikan pembiayaan keuangan kepada ketiga pedagang sembako. Hal ini dilakukan, karena Bank Syariah memiliki data akurat yang mereka peroleh sebagai syarat pemberian pembiayaan. Keakuratannya dapat dipertanggungjawabkan, sebab jika ketiga pedagang sembako tidak memberikan data yang sesuai dengan kondisinya, maka mereka tidak akan mendapatkan bantuan pembiayaan.

## G. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan proses penyusunan hasil penelitian. Maka diperlukan sebuah instrumen penelitian yang disusun secara runtut. Skripsi ini dibangun atas 3 (tiga) bagian utama, yaitu pendahuluan, isi dan juga penutup. Ketiga bagian ini digambarkan dalam 5 (lima) bab, yang terdiri dari satu bab pendahuluan, dua bab isi, satu bab analisis, dan satu bab penutup.

---

<sup>50</sup> Lexy Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2000), h. 175.

Bab pertama adalah pendahuluan yang akan memberikan latar belakang pemilihan tema penelitian secara umum, permasalahan yang menjadi fokus penelitian, tinjauan pustaka yang berisi studi sejenis serta memaparkan perbandingan tentang kelebihan penelitian ini dibanding penelitian yang sudah ada sebelumnya, metodologi penelitian yang menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode naratif dan terakhir sistematika penulisan.

Bab dua menggambarkan potensi ekonomi Pamulang sebagai tujuan para migran. Dalam bab ini terdiri dari tiga sub bab. Sub bab pertama akan membicarakan tentang daerah Pamulang sebagai daerah yang potensial. Sub bab selanjutnya membahas tentang kehadiran pedagang sembako di Pamulang.

Bab tiga akan membahas tentang isi penelitian berupa konfigurasi kepemilikan kapital pedagang sembako. Dalam bab ini dibagi menjadi empat sub bab. Sub bab pertama berisi tentang kapital kultural yang dimiliki oleh pedagang sembako, disini akan dibicarakan tentang pengetahuan dan keterampilan, etos kerja dan pembagian kerja rumah tangga. Sub bab berikutnya berisi tentang kapital sosial milik pedagang sembako yang berisi jaringan-jaringan sosial yang terjalin antara pedagang sembako dengan kerabatnya, *supplier*, dan Bank Syariah Mandiri (BSM). Sub bab lanjutan berisi tentang kapital finansial milik pedagang sembako yang berisi tentang proses penambahan jumlah dan jenis dagangan sembako, investasi, serta tabungan pedagang sembako di bank yang ada di Pamulang. Sub bab terakhir berisi tentang kapital simbolik milik pedagang sembako yang berisi tentang kesuksesan dan kepercayaan yang mereka miliki.

Bab empat akan menceritakan analisis dari penelitian ini. Membahas tentang konfigurasi kepemilikan kapital pedagang sembako Pamulang. Pada sub bab pertama menggambarkan bagaimana proses konfigurasi pedagang sembako. Paling akhir adalah bab lima sebagai penutup yang akan menjawab permasalahan penelitian yang diajukan pada pendahuluan diawal.

## **BAB II**

### **POTENSI EKONOMI PAMULANG SEBAGAI TUJUAN PARA MIGRAN**

#### **A. Pamulang Sebagai Daerah Potensial**

Sub bab ini mendiskusikan potensi ekonomi yang dimiliki oleh Pamulang sebagai tujuan para migran dan komuter termasuk pedagang sembako Pamulang didalamnya. Sebagai daerah pinggiran kota (*urban fringe*) Pamulang memiliki potensi ekonomi yang cukup menjanjikan bagi para migran dan komuter yang menetap di Pamulang. Bertumpu pada banyaknya perumahan yang mulai mendominasi di daerah Pamulang, daerah ini mendorong berbagai potensi ekonomi untuk terus berkembang di daerah ini. Perusahaan-perusahaan besar mulai masuk, usaha sektor ekonomi informal mulai berjamuran di sekitar daerah Pamulang sebagai dampak meningkatnya jumlah perumahan di daerah ini. Selain itu, potensi pamulang ini juga berpengaruh pada masuknya bank sebagai lembaga perbankan yang bertujuan memenuhi kebutuhan lembaga perbankan di Pamulang

Pamulang merupakan salah satu wilayah daerah pinggiran kota (*urban fringe*) yang menjadi tujuan banyak suburban maupun para migran. Untuk itu, daerah ini juga masuk kedalam salah satu wilayah penyangga pemukiman Jakarta, seperti yang terjadi pada wilayah Citayam Depok.<sup>51</sup> Dikatakan demikian, sebab Pamulang sendiri

---

<sup>51</sup> Lihat Asep Suryana, *Suburbanisasi dan Kontestasi Ruang Sosial di Citayam Depok*, Depok: Tesis Fakultas Sosial dan Ilmu Politik Departemen Sosiologi, 2007.

juga menjadi salah satu daerah yang terkena dampak akibat meluasnya pertumbuhan di Jakarta.

Perluasan Jakarta ini melahirkan pertumbuhan suburban yang disebabkan oleh semakin sempitnya lahan yang tersedia di Jakarta sebagai kota metropolitan, ditengah padatnya jumlah penduduk yang terus bertambah. kenyataannya kondisi ini menjadikan nilai jual sebuah tanah menjadi sangat tinggi, yang disebabkan oleh permintaan akan pemukiman yang semakin meningkat, dengan kondisi luas lahan yang terbatas. Kebutuhan pemukiman yang mendesak di Jakarta, kemudian diambil oleh daerah-daerah penyangga disekitarnya (Bodetabek) seperti Pamulang.

Letak Pamulang yang berada di pinggiran Jakarta, menjadikan masih tersedianya jumlah luas lahan yang banyak dan memadai untuk dibangun perumahan. Pembangunan perumahan ini, memberikan jawaban atas kebutuhan pemukiman yang mendesak di Jakarta. Tersedianya banyak lahan untuk dibangun pemukiman, juga mendorong penjualan tanah dengan harga yang jauh lebih murah daripada di Jakarta. Hal ini pula lah yang menarik minat banyak warga Jakarta ataupun migran untuk tinggal di Pamulang.

Berdasarkan kondisi diatas, maka perkembangan sosial ekonomi Pamulang lebih banyak bergantung pada semakin banyak dan meluasnya perumahan di daerah ini. Segmentasi perumahan menengah bawah menjadi daya tarik tersendiri bagi sebagian besar migran lapis bawah ataupun komutan yang bekerja di Jakarta untuk datang dan menetap di daerah ini. Belum ditemukan jumlah pasti perumahan yang ada di Pamulang, tapi setidaknya media online lokal KoranTangsel.com melansir

jumlah tersebut. Berdasarkan judul berita “Daftar Perumahan Kota Tangerang Selatan” pada tanggal 13 Maret 2013, (Lihat [www.korantangsel.com/2013/03/daftar-perumahan-kota-tangerang-selatan.html?m=1](http://www.korantangsel.com/2013/03/daftar-perumahan-kota-tangerang-selatan.html?m=1). Diakses 12 Oktober 2015) terdapat 11 nama perumahan yang tercatat berlokasi di Pamulang, Tangerang Selatan.

**Tabel II.1.**  
**Nama Perumahan di Kecamatan Pamulang**

No	Nama Perumahan	Alamat
1	Pamulang Regency	Jl. Hj. Rean, Benda Baru, Pamulang, Tangerang Selatan
2	Griya Jakarta	Pamulang
3	Reni Jaya	Pamulang
4	Villa Dago	Pamulang
5	Bukit Pamulang Indah	Pamulang
6	Pamulang Elok	Pamulang
7	Villa Pamulang Mas 1 dan 2	Pamulang
8	Sinar Pamulang Permai	Pamulang
9	Griya PPD	Pamulang Permai II
10	Alam Asri Kemuning, Kemuning IV	Pamulang Barat
11	Griya Asri Pamulang	Pamulang

Sumber: [www.korantangsel.com/2013/03/daftar-perumahan-kota-tangerang-selatan.html?m=1](http://www.korantangsel.com/2013/03/daftar-perumahan-kota-tangerang-selatan.html?m=1). Diakses 12 Oktober 2015)

Jumlah perumahan yang lumayan banyak ini (lihat table II.1.) tentu saja berdampak pada semakin bertambahnya jumlah penduduk Pamulang seiring dengan kepadatannya (lihat table II.2.). Daerah yang masuk kedalam bagian Kota Tangerang Selatan setelah pemekaran dari Kabupaten Tangerang di tahun 2008, memiliki luas tanah sebesar 26,82 km<sup>2</sup> yang dijadikan tolak ukur kepadatan di daerah ini. Kepadatan daerah Pamulang juga dipengaruhi oleh akses yang mudah dijangkau karena berbatasan langsung dengan Ibukota Jakarta. Hal ini ditunjukkan dengan letak

Pamulang yang berada di sebelah selatan Depok Jawa Barat, sebelah barat Serpong Setu, sebelah timur Jakarta Selatan DKI Jakarta, dan sebelah utara Ciputat dan Ciputat Timur.

**Tabel II.2.**  
**Jumlah Penduduk dan Tingkat Kepadatan Penduduk**

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Penduduk</b>	<b>Kepadatan Penduduk</b>	<b>Jumlah Rumah Tangga</b>
<b>2009</b>	261.791	9.761	-
<b>2010</b>	288.511	10.757	-
<b>2012</b>	308.272	11.494	78.147
<b>2013</b>	314.931	11.742	79. 839

Diolah dari Kota Tangerang Selatan 2010; Kota Tangerang Selatan Dalam Angka 2011; Kota Tangerang Selatan Dalam Angka 2013; Indikator Kesejahteraan Rakyat Kota Tangerang Selatan 2014

Banyaknya jumlah perumahan yang terus dibangun oleh pengembang, pada perjalanannya menarik faktor-faktor sosial ekonomi lain yang mendukung semakin berkembang dan padatnya daerah Pamulang. Perusahaan skala besar maupun kecil mulai memasuki daerah ini (lihat tabel II.3.). Perusahaan-perusahaan ini masuk sebagai upaya untuk mendukung dan memanfaatkan potensi sosial ekonomi Pamulang yang terus meningkat akibat pembangunan perumahan yang semakin berkembang. *Brand* seperti KFC, Carrefour, Superindo, Giant, dan lain-lain telah memasuki daerah Pamulang semenjak daerah ini mulai menunjukkan potensi ekonomi yang tinggi dengan adanya perumahan.

**Tabel II.3.**  
**Perkembangan Jumlah Perusahaan yang Tersebar di Pamulang**

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Perusahaan</b>
<b>2009</b>	16
<b>2012</b>	63
<b>2013</b>	184

Diolah dari Tangerang Selatan Dalam Angka 2010; Tangerang Selatan Dalam Angka 2013; Kecamatan Pamulang Dalam Angka 2014.

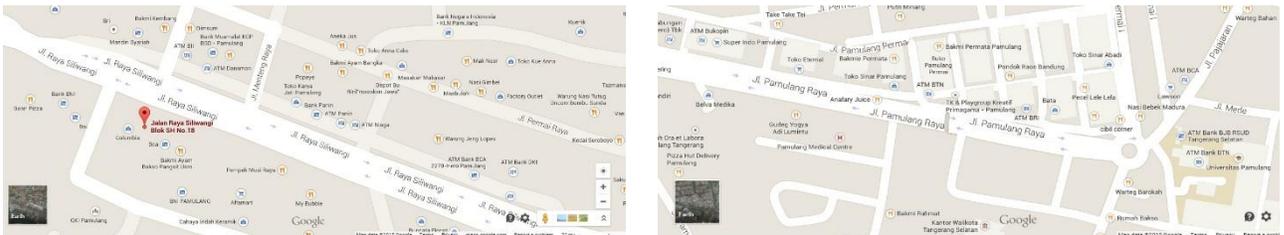
Sebagai daerah padat dengan mobilitas harian yang cukup tinggi sebagai wilayah suburban, Pamulang menyediakan beberapa jenis transportasi untuk menunjang mobilitas warga Pamulang tersebut. Selain menggunakan kendaraan pribadi, warga sekitar pamulang dapat menggunakan sarana transportasi umum yang beroperasi disepanjang jalan utama Pamulang. Transportasi umum ini, dapat berupa ojek ataupun angkutan umum (angkot), seperti angkot dengan nomor D15 (Lebak Bulus – Pondok Pinang), D26 (Bintaro – Kampung Sawah), D13 (Reni – Suryakencana), dan D14 (Ciputat – Pondok Benda), sedangkan bagi para komuter yang bekerja di Jakarta akses transportasi yang dapat mereka gunakan adalah kereta api listrik atau yang kini disebut *Commuter Line*. Stasiun terdekat yang dapat mengakses para komuter Pamulang ini adalah Stasiun Sudimara dengan jarak 5 km dari Pamulang.

Kehadiran berbagai jenis transportasi umum yang dapat mengakomodir mobilitas warga Pamulang tidak hanya memberikan manfaat positif berupa kemudahan akses transportasi namun juga menimbulkan beberapa masalah sosial

seperti kemacetan yang terjadi hampir setiap hari di jam-jam sibuk orang perkantoran. Kemacetan ini umumnya terjadi di jalan-jalan utama Pamulang seperti jalan Siliwangi dan jalan Surya Kencana. Belum ada data pasti yang menyebutkan perkiraan jumlah kendaraan pribadi maupun transportasi umum yang menyebabkan kemacetan di daerah ini. Hal ini dapat juga tergambar dari penuturan salah satu warga Pamulang yang juga merupakan komuter dari Pamulang menuju kantornya di daerah Kuningan, Jakarta Selatan.

“Kalo pagi jalan depan sini (jalan Siliwangi) macetnya luar biasa. Angkot, ojek, sama mobil pribadi saing-saingan di jalanan ini. Untungnya pas saya pulang kerja gak bareng sama jamnya orang pulang kerja yang lain. Tapi dulu sebelum saya mulai kerja saya lihat Pamulang itu pasti macet pas sore-sore orang pulang kerja atau pas anak-anak Unpam pada selesai kuliah. Bisa pas jam makan siang (12.00-13.00) atau sore bareng orang pulang kerja.”<sup>52</sup>

**Gambar II.1.**  
**Peta Jalan Utama Pamulang (Jalan Pamulang Raya – Jalan Raya Siliwangi)**



Sumber: maps.google.com (diakses pada tanggal 30 April 2015)

Angkot menjadi salah satu penyebab utama kemacetan di daerah Pamulang. Umumnya, angkot-angkot ini menimbulkan kemacetan karena kebiasaan supir angkot yang ‘ngetem’ disembarang tempat. Mereka biasanya ‘ngetem’ ditempat yang bukan menjadi tempat pemberhentian angkutan umum semestinya, seperti halte.

<sup>52</sup> Wawancara dengan Bapak TF sebagai warga Pamulang (Dilaksanakan pada tanggal 16 April 2015)

Tempat-tempat yang sering dijadikan tempat ngetem angkot-angkot di Pamulang ini adalah sudut persimpangan jalan Pajajaran dan Surya Kencana yang berada tepat di bagian kanan dan kiri universitas Pamulang. Trotoar disepanjang pertokoan Pamulang di Jalan Siliwangi juga menjadi lahan ‘favorit’ bagi pengemudi angkot untuk menunggu penumpang. Lokasi lain yang mengalami kemacetan akibat ulah ‘ngetem sembarangan’ angkot Pamulang ini adalah didepan Mall Pamulang yang juga berhadapan langsung dengan supermarket besar yaitu ‘*Carrefour*’.

Seperti yang dikatakan oleh bapak TF di atas, salah satu penyebab kemacetan tidak hanya di pengaruhi oleh keberadaan transportasi umum dan kendaraan pribadi yang terus bertambah. Kondisi ini juga dipengaruhi oleh keberadaan salah satu universitas swasta yang ada di Pamulang yaitu Universitas Pamulang (Unpam). Letak Unpam yang berada persis ditengah-tengah pertigaan jalan utama yang menghubungkan Pamulang dengan daerah sekitar Tangerang Selatan dan Ibukota Jakarta (Jalan Pajajaran – Jalan Siliwangi – Jalan Surya Kencana), membuat daerah Pamulang semakin terlihat sibuk dengan kemacetan di jam-jam mahasiswa Unpam pulang kuliah.

**Gambar II.2**  
**Bunderan Pamulang**



Sumber: [maps.google.com](https://maps.google.com) (diakses pada tanggal 21 Mei 2015)

Parahnya kemacetan yang ditimbulkan oleh transportasi umum, juga ikut menyumbang kerusakan pada beberapa fasilitas publik yang tersedia di Pamulang. Fasilitas publik yang paling terlihat dampaknya, ialah kerusakan jalan yang terjadi di sepanjang jalan Siliwangi sebagai jalan utama di Pamulang. Kerusakan jalan yang terjadi diakibatkan oleh lalu lintas Pamulang yang cukup padat, dekatnya posisi jalan siliwangi dengan situ Pamulang dan kontur tanah Pamulang yang kurang merata, sehingga ketika hujan datang akan menimbulkan banjir dan berdampak pada rusaknya aspal di Jalan Siliwangi.

‘Jalanan yang parah itu didepan superindo sampe ruko Pamulang, aspalnya selalu rusak, jalan jadi berlubang-lubang gak rata bikin gak nyaman kalo lagi naik kendaraan. Udah gitu juga bikin macet karena mobil atau motor harus hati-hati kalo lewat jalanan berlubang, sedangkan angkot didepan lagi pada berenti sembarangan.’<sup>53</sup>

Surat kabar online bahkan memasukkan kondisi jalanan Pamulang yang rusak parah kedalam salah satu *highlightnya* pada tanggal 3 Juli 2015 (lihat <http://tangerangrayaonline.com/2015/07/03/jalan-raja-siliwangi-pamulang-rusak-parah/>. Diakses 17 oktober 2015). Pada salah satu paragraf beritanya TRONLINE menggambarkan kondisi jalan utama Pamulang sebagai berikut:

“Jumat, 3 Juli 2015  
 Jalan Raya Siliwangi Pamulang Rusak Parah.  
 Sering Terjadi Lakalantas dan Ganggu Bisnis Pengusaha  
 Hingga kini, Jalan Raya Siliwangi yang merupakan utama Pamulang belum mendapat penanganan. Lubang menganga terlihat di sepanjang ruas jalan mulai dari bundaran Universitas Pamulang hingga pombensin Parakan Pamulang II. Selain dikeluhkan para pengusaha, sebelumnya ruas jalan ini juga dikeluhkan para pengendara. Sebab, kemacetan yang mengular nyaris terjadi setiap saat dan setiap hari.”

Potensi sosial ekonomi Pamulang yang terus meningkat setiap waktunya, menarik banyak lembaga perbankan untuk membuka cabangnya di daerah suburban

---

<sup>53</sup> Wawancara dengan Bapak TF sebagai warga Pamulang (Dilaksanakan pada tanggal 16 April 2015)

ini. Tercatat telah hadir 14 jenis bank yang membuka cabangnya di Pamulang.<sup>54</sup> Bank-bank konvensional seperti BNI, Bank Panin, Bank Muamalat, Bank Syariah Mandiri, dan BRI telah memasuki pangsa perbankan di Pamulang.

Selain bank konvensional, bank syariah juga mulai menempatkan diri di Pamulang bersama bank konvensional lainnya. Keberadaan bank-bank ini pada perjalanannya akan mempermudah warga Pamulang baik yang bekerja di sektor formal maupun informal untuk mengakses kebutuhannya seperti menabung, investasi, dan pinjam meminjam. Terutama bagi mereka, yang kebanyakan migran, untuk menyokong dana dalam upaya menjalankan usahanya di sektor informal seperti pedagang-pedagang sembako ini.

Selain menggambarkan peta jalan utama Pamulang yang dipenuhi oleh usaha-usaha sektor UMKM, Gambar II.1. khususnya Jl Siliwangi Blok SH No 17-18, merupakan lokasi dari salah satu bank yang menyediakan bantuan modal usaha untuk sektor ekonomi formal maupun informal yang ada di Pamulang. Lembaga perbankan yang mendapatkan lokasi strategis ini adalah Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP Pamulang yang menaungi salah satu produk pembiayaan Warung Mikro. Indikator strategisnya Warung Mikro BSM KCP Pamulang dapat dilihat dari posisinya yang berada di tengah-tengah sektor usaha informal Pamulang dengan segala segmentasi yang terbentuk.

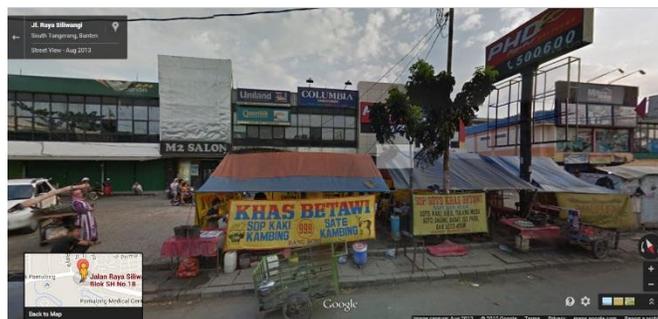
Jalan Siliwangi yang notebene nya masih berada di sepanjang jalan utama Pamulang adalah pusat aktivitas publik (perkantoran, perdagangan, perbelanjaan, dan

---

<sup>54</sup> Kecamatan Pamulang Dalam Angka 2014; 108

mobilitas) warga Pamulang. Selain dikelilingi oleh sektor-sektor usaha yang ada disekitar BSM KCP Pamulang, sisi strategis lainnya ialah jalanan yang dijadikan pusat mobilitas wilayah Pamulang merupakan jalan yang dijadikan trayek beberapa angkutan umum yang menghubungkan Pamulang dengan daerah-daerah sekitarnya. Jadi akan terbayang seberapa strategisnya pemilihan lokasi Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP Pamulang ini. Pemilihan lokasi Warung Mikro BSM KCP Pamulang dilakukan untuk menggerakkan sektor ekonomi di wilayah Pamulang, terdapat sejumlah bank yang membuka cabangnya disini, mengingat daerah ini adalah salah satu pusat sektor ekonomi informal dan pemukiman di Pamulang. Penduduk daerah ini umumnya bermata pencaharian sebagai pedagang yang membutuhkan bantuan modal untuk mengembangkan usahanya.

**Gambar II.3.**  
**Lokasi Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KCP Pamulang**



Sumber: [maps.google.com](https://maps.google.com) (diakses pada tanggal 30 April 2015)

Letak yang strategis dapat menjadi modal utama sebuah produk keuangan bank untuk dapat menarik konsumennya, seperti lokasi Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP Pamulang yang ditunjukkan di gambar II.3. yang menunjukkan

lokasi Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP Pamulang. Jika dilihat secara posisi gedung, Warung Mikro BSM KCP Pamulang berada sejajar dengan perkantoran dan pertokoan lain yang bergerak di usaha sektor kecil, dan menengah seperti, salon, penjualan kebutuhan ruang tidur dan PHD (makanan siap antar). Usaha kecil dan mikro lain yang tergambar dari letak kantor BSM ini, dapat dilihat dari terdapatnya warung-warung tenda tidak permanen yang didirikan didepan kantor. Selain posisinya yang sangat berdekatan dengan sektor-sektor usaha yang ada di daerah Pamulang, keunggulan utama dari posisi strategis Warung Mikro BSM KCP Pamulang adalah lokasinya yang berada persis di pinggir Jalan Siliwangi dimana mobilitas utama Pamulang terjadi disini.

Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP Pamulang memang termasuk produk baru yang hadir di Pamulang. Keberadaannya tidak terlepas dari keputusan tentang pembiayaan warung mikro dari Surat Edaran Dirksi BSM nomor 12/009/PEM, yang diluncurkan tanggal 13 Februari 2010. Ketika itu, hampir seluruh cabang Bank Syariah Mandiri serentak menghadirkan produk Warung Mikro di masing-masing outlet termasuk di Pamulang.

Kehadiran Warung Mikro di Pamulang mendapatkan sambutan hangat dari usaha-usaha di Pamulang, dan daerah lain yang terintegrasi dengan Pamulang seperti Ciputat, Serpong, dan lain sebagainya. Selain lokasinya yang strategis (gambar II.1), hal ini juga dipengaruhi oleh lokasi Warung Mikro Pamulang yang dikelilingi oleh berbagai jenis sektor ekonomi informal, dan konsentrasi produk ini pada pembiayaan yang diberikan kepada usaha-usaha mikro. Sambutan hangat dari warga sekitar

Pamulang dapat dilihat dari perkembangan jumlah nasabah Warung Mikro Pamulang selama periode 2014 berikut ini;

**Grafik II.1.**  
**Perkembangan Jumlah Nasabah Warung Mikro BSM KCP Pamulang**  
**Periode 2014**



Diolah dari data jumlah nasabah Program Pembiayaan Warung Mikro Tahun 2014 Bank Syariah Mandiri KCP Pamulang

Sebagai lembaga keuangan bank yang memberikan bantuan pembiayaan, Warung Mikro dapat melihat adanya peluang perkembangan produk ini berdasarkan kondisi sosial ekonomi Pamulang yang telah dijelaskan sebelumnya. Kondisi sosial ekonomi Pamulang yang sedemikian padat memberikan perkembangan yang pesat pada sektor ekonomi informal. Sektor informal di kota terutama harus dipandang sebagai *unit-unit* berskala kecil yang terlibat dalam produksi dan distribusi barang-barang yang masih dalam suatu proses evolusi daripada dianggap sebagai sekelompok perusahaan yang berskala kecil dengan masukan-masukan (*input*) modal dan pengelolaan (*managerial*) yang besar.<sup>55</sup> Adanya pengertian ini akan mempengaruhi perkembangan sektor ekonomi informal yang terus meningkat dapat

<sup>55</sup> Manning, *Op.Cit*, h. 90.

memberikan dampak signifikan pada peningkatan jumlah nasabah yang mengajukan pembiayaan kepada Warung Mikro di Pamulang (Grafik II.1).

### **B. Kehadiran Pedagang Sembako di Pamulang**

Melihat potensi ekonomi Pamulang yang terus meningkat, bab ini akan menggambarkan bagaimana pedagang sembako hadir di daerah ini. Pedagang sembako hadir sebagai migran yang datang dari daerah dan melihat adanya potensi yang menjanjikan di Pamulang. Atas potensi yang mereka tangkap ini, para pedagang sembako yang ketiganya masuk kedalam usaha sektor ekonomi informal yang ada di Pamulang. Latar belakang para pedagang sembako yang memilih untuk menetap dan membuka usaha sembako di Pamulang, menjadi latar utama pembahasan sub bab terakhir dalam penelitian ini.

Potensi sosial ekonomi Pamulang seperti yang dipaparkan pada sub bab sebelumnya tentu saja menarik minat para suburban, terutama para migran lapis menengah bawah yang ingin mencoba peruntungannya di Ibukota. Migran yang datang dari berbagai daerah ini ikut meramaikan dinamika sosial ekonomi Pamulang sebagai daerah penyangga Ibukota Jakarta. Kebanyakan dari para migran ini memilih bekerja di sektor ekonomi informal, meskipun tidak jarang juga bahwa mereka adalah komuter yang bekerja pada sektor formal di Jakarta.<sup>56</sup> Hal ini terjadi diakibatkan oleh pertumbuhan ukuran (luas atau besarnya) sektor informal yang nampaknya berhubungan erat dengan tingkat dan laju migrasi.

---

<sup>56</sup> Suryana, *Op.Cit*, h. 104.

Sejauh migrasi itu sendiri di motivasi oleh pertumbuhan ekonomi di kota dan di daerah sekitarnya, maka pertumbuhan sektor ekonomi informal sekurang-kurangnya disebabkan oleh pertumbuhan sektor formal.<sup>57</sup> Para migran pun memiliki kesempatan untuk berwirausaha. Penjelasan ini dapat didukung dari jumlah warung ataupun usaha sektor informal lainnya yang ada di Pamulang (lihat tabel II.4.). Penemuan ini menekankan rendahnya persyaratan modal untuk menciptakan lapangan pekerjaan di sektor informal dimana modal yang dibutuhkan jauh lebih kecil daripada di dalam sektor formal.<sup>58</sup>

Pamulang didukung oleh berbagai macam sarana dan prasarana seperti, pertokoan dalam bentuk ruko (rumah toko) dan rukan (rumah kantor), Pamulang Square sebagai pusat perbelanjaan, mini market seperti Lawson dan Family Mart serta *Giant* dan Superindo sebagai supermarket. Terdapat juga pasar modern 'Pasar KITA' yang terletak tidak jauh dari jalan utama Pamulang, yaitu di Jalan Pajajaran, Pamulang. Usaha kuliner ditandai dengan banyak berdirinya warung-warung tenda dan disewakannya ruko-ruko di sepanjang jalan utama Pamulang untuk usaha makanan seperti Bakmi Permata Pamulang, Nasi Tutug Oncom, Pecel Lele Lela dan berbagai jenis kuliner lainnya yang bisa menjadi pilihan warga sekitar Pamulang.

---

<sup>57</sup> Manning, *Op.Cit*, h. 94.

<sup>58</sup> *Ibid*, h. 98.

**Tabel II.4.**  
**Jumlah Fasilitas Perdagangan di Kecamatan Pamulang 2013**

<b>Fasilitas Perdagangan</b>	<b>Jumlah Lokasi</b>
Minimarket	55
Restoran / Rumah Makan	20
Mall / Supermarket	4
Warung / Kedai Makanan	1465

Diolah dari Statistik Daerah Kecamatan Pamulang 2014; 14

Para migran yang datang ke Pamulang berasal dari berbagai macam wilayah lain diluar Ibukota Jakarta, seperti Jawa Timur, Jawa Tengah, ataupun dari luar pulau seperti Medan, Padang dan wilayah lain yang berada diluar pulau jawa. Beberapa orang diantara sekian banyak migran yang datang dan menetap serta memilih sektor informal sebagai peluang bekerjanya adalah tiga pedagang sembako yang kebetulan ketiganya berasal dari daerah yang sama yaitu Medan, Sumatera Utara. Keputusan merantau yang dipilih oleh ketiga pedagang sembako asal Medan ini memiliki kecenderungan atas pengaruh budaya di daerah asalnya.

Hal ini tidak jauh berbeda dengan gambaran masyarakat Minangkabau yang dijelaskan oleh Maine Betty. Seperti yang diketahui pada umumnya bahwa masyarakat minangkabau cenderung merantau, tetapi nampaknya walaupun dia berada di luar lingkungan budaya masyarakatnya, dia tetap melakukan kegiatan berdagang sebagai pekerjaan utamanya. Kondisi ini menunjukkan bahwa realitas subyektif yang dibentuk dalam sosialisasi primernya sulit berubah dan tetap

mengendap dalam kesadaran individu.<sup>59</sup> Peranan perdagangan (sebagai pekerjaan ataupun sambilan) sanggup mendatangkan keuntungan yang jauh lebih tinggi daripada pekerjaan upahan yang tersedia bagi rakyat jelata di kota.<sup>60</sup>

Pedagang sembako yang datang sebagai migran di Pamulang ini melihat adanya peluang yang cukup besar untuk mendapatkan pekerjaan informal dibandingkan dengan di kampung halamannya. Secara tidak langsung menunjukkan bahwa sektor informal tidak hanya menyediakan pekerjaan bagi para penganggur tetapi juga memperlancar pergantian pekerjaan ke sektor non-pertanian. Sudah barang tentu, ia juga mencerminkan pendapatan dan kesempatan kerja yang tidak memadai di daerah pedesaan.<sup>61</sup> Jenis barang jasa yang dihasilkan sektor informal pada umumnya merupakan jenis-jenis yang diperlukan oleh kaum miskin dan keluarga yang berpenghasilan sedang dan kebanyakan di antaranya dapat ditafsirkan sebagai barang-barang kebutuhan pokok.

**Tabel II.5.**  
**Latar Belakang Merantau ke Pamulang**

No	Pedagang	Latar Belakang
1	Ibu LM	Mengikuti suami yang mendapatkan pekerjaan di Ibukota
2	Bapak IS	Sulit mendapatkan pekerjaan tetap di kampung halaman
3	Ibu HN	Kehidupan di kampung halaman yang tidak berkembang

Diolah oleh penulis tahun 2015

<sup>59</sup> Maine Betty, *Tingkah Laku Kewiraswastaan di Kalangan Pedagang Minangkabau (Studi Kasus Terhadap Pedagang Minangkabau di Pasar Melawai, Kebayoran Baru Jakarta Selatan)*, Depok: Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Indonesia, h. 27.

<sup>60</sup> Manning, *Op.Cit*, h. 85.

<sup>61</sup> *Ibid*, h. 93.

Migran lapis bawah yang memutuskan untuk mengadu nasib ke Pamulang ialah Ibu LM. Wanita asli Medan, Sumatera Utara ini telah menikah dan memiliki putri berusia 5 (lima) tahun saat beliau pindah ke Pamulang pada tahun 1999. Kegiatan sehari-harinya selain menjadi Ibu Rumah Tangga ialah mengurus usaha sembako yang ia rintis semenjak tahun 2006.

Ibu LM yang semasa mudanya sudah dibiasakan membantu orang tuanya berdagang sembako di kampung halaman, tidak bisa hanya berdiam diri saja menjadi Ibu Rumah Tangga. Setelah melihat potensi sosial ekonomi Pamulang yang terus berkembang selama 7 (tujuh) tahun iya tinggal di sekitar Pamulang. Maka, untuk mencari kegiatan dan menambah penghasilan keluarganya, Ibu LM memutuskan untuk membuka usaha sembako di tahun 2006.

Keputusan Ibu LM memilih untuk merantau ke Pamulang karena mengikuti suaminya. Kala itu, suami ibu LM mendapatkan pekerjaan sebagai supir taksi di Blue Bird Group Pool Ciputat. Penempatan kerja yang tidak berada di daerah yang sama, membuat suami Ibu LM sebagai kepala keluarga memutuskan untuk memboyong anak dan isterinya ikut merantau ke Jakarta. Hal ini dilakukan, agar keluarga mereka tidak terpisah terlalu jauh, dan suami Ibu LM akan lebih mudah untuk menafkahi keluarganya jika jarak mereka berdekatan. Seperti penuturan Ibu LM pada kutipan wawancara berikut;

'Waktu itu suami dapat kerjaan di Jakarta, awalnya bingung mau diterima atau tidak, tapi sudah dapat kerjaan masa mau di tolak, akhirnya suamiku bilang, semua sajalah kita pindah ke Jakarta, repot nantinya aku harus bolak balik Jakarta Medan untuk melihat kalian.'<sup>62</sup>

Tepatnya di tahun 1999, Ibu LM sekeluarga resmi merantau dari Medan ke Pamulang. Kantor suami Ibu LM yang terletak di daerah Ciputat, menuntut mereka untuk mencari tempat tinggal yang jaraknya tidak terlalu jauh dari tempat kerja suami Ibu LM. Adanya larangan untuk tidak membawa keluarga ke dalam mess karena keterbatasan jumlah dan ukuran ruang mess yang dimiliki oleh Blue Bird tidak memungkinkan karyawannya terutama supir untuk mengikutsertakan keluarganya untuk tinggal di mess tersebut. Kondisi demikian membuat Ibu LM dan suaminya mencari dan mendapatkan kontrakan berukuran 3x6m<sup>2</sup> dengan biaya sewa sebesar Rp 400.000 perbulannya di daerah Ciputat.

Modal awal sebesar Rp 10.000.000 yang diperoleh dari gabungan sisa tabungan membeli rumah dan sisa warisan orang tua, digunakan Ibu LM untuk memberanikan diri mendirikan usaha sembako. Modal awal usaha yang Ibu LM gunakan, terus berputar di usaha sembako miliknya. Wanita berumur 39 tahun ini berusaha memaksimalkan modal usaha yang ia peroleh dari hasil tabungannya selama ini dengan cermat.

Ia menyewa kios kecil yang terletak tidak jauh dari kediamannya. Beliau memilih untuk menyewa kios karena posisi tempat tinggalnya yang kurang strategis untuk dijadikan lokasi usaha. Ketika ia merasa kios pertamanya sudah berkembang,

---

<sup>62</sup> Wawancara dengan Ibu LM sebagai pedagang sembako Pamulang (Dilaksanakan pada tanggal 17 April 2015)

maka Ibu LM menyerahkan usaha pertamanya kepada salah satu kerabat untuk dikelola dengan sistem bagi hasil diantara keduanya. Setelah usaha pertama dipegang oleh kerabatnya, maka Ibu LM mengembangkan usahanya dengan menyewa satu kios yang terletak di daerah Pamulang.

**Gambar II.4.**  
**Usaha milik Ibu LM**



Sumber: Koleksi pribadi (Didokumentasikan pada tanggal 17 April 2015)

Kios yang ia sewa di daerah Pamulang ini memiliki segmentasi pasar yang berbeda berdasarkan potensi ekonomi yang dimiliki oleh Pamulang. Jika kios pertama milik Ibu LM di Ciputat menasar konsumen rumahan atau retail karena berbentuk warung sembako. Lain halnya dengan kios cabang Ibu LM yang terletak di Pamulang. Kios ini memiliki kapasitas yang lebih besar dan Ibu LM mendirikan usaha sembako nya dalam skala grosir, sehingga segmentasi pasarnya lebih luas yaitu, retail, konsumen sekitar kios, sampai sesama pedagang grosir.

Kedua kios sembako milik Ibu LM terletak persis dipinggir jalan. Terutama kios sembako yang kini benar-benar dijalankan oleh Ibu LM. Mobilitas warga Pamulang yang semakin padat dan beranekaragam membuat jalanan didepan kios

sembakonya sering dilewati oleh warga Pamulang dan sekitarnya, baik warga perkampungan maupun warga kompleks perumahan.

Hal ini, memperlancar usaha Ibu LM, sebab kios nya lebih mudah terlihat oleh para pelanggan yang akan mencari kebutuhan sehari-hari. Keuntungan lain yang di peroleh oleh Ibu LM adalah pilihannya untuk menjual sembakonya secara grosir, sehingga harganya menjadi lebih murah. Kenyataan ini menarik banyak konsumen yang ingin memperoleh kebutuhan sembako dengan harga murah ditengah kondisi barang-barang di Pamulang yang semakin tinggi akibat perkembangannya yang semakin pesat pula.

Selain posisi strategisnya yang memudahkan konsumen untuk datang, Ibu LM juga melengkapi isi tokonya dengan hampir semua kebutuhan sembako yang akan dibutuhkan oleh konsumen sehari-hari. Mulai dari beras, gas elpiji, minuman kemasan, peralatan mandi, makanan dan minuman ringan dan barang kebutuhan harian lainnya dalam jumlah yang besar. Jenis usaha Ibu LM yang bersifat grosir, membuat toko milik Ibu LM in dipenuhi oleh kardus-kardus berisi keperluan sembako dalam bentuk kemasan yang berjumlah lusinan (12 buah) ataupun kodian (20 buah).<sup>63</sup> Usaha ini terus dijalankan oleh Ibu LM hingga bertahan 9 tahun sampai tahun 2015 ini, dengan omzet harian sebesar Rp 10.000.000.

Bapak IS termasuk salah satu migran lapis bawah yang datang ke Pamulang. Beliau datang ke Pamulang ketika usianya 20 tahun. Kala itu ia memilih merantau, sebab setelah dua tahun lulus dari Sekolah Menengah Atas (SMA) beliau belum juga

---

<sup>63</sup> Hasil pengamatan kios milik Ibu LM (Dilaksanakan pada tanggal 17 April 2015)

mendapatkan pekerjaan tetap di kampungnya. Ia hanya bekerja serabutan dengan mengerjakan pekerjaan serabutan yang diberikan oleh kerabat ataupun tetangganya, seperti mengantarkan barang, mengecat rumah, menjadi kuli bangunan dan sebagainya.

Kondisi demikian membuat Bapak IS merasa tidak berkembang dikampung halamannya sendiri. Bapak IS pun berusaha untuk mencari informasi dari berbagai sumber seperti kepada teman dan kerabatnya yang sudah lebih dulu merantau, mengenai kesempatan pekerjaan yang mungkin akan ia dapatkan di Jakarta. Keputusan untuk bermigrasi, kemana bermigrasi, dan bagaimana menguasai daerah baru, sangat dipengaruhi oleh jaringan etnik, kekerabatan, dan persahabatan, di mana mereka terlibat.<sup>64</sup>

Istilah ‘migrasi rantai’ misalnya, yang menjadi contoh arti penting jaringan bagi keputusan untuk migrasi, telah lama digunakan untuk menggambarkan kecenderungan migran baru untuk mencari tempat di mana mereka dapat memiliki teman atau kerabat, yang selanjutnya menjadi sumber untuk memfasilitasi penyesuaian dan mungkin juga membantu mengkompensasikan tiadanya sumber daya lain seperti uang tunai atau kualifikasi.<sup>65</sup> Gayung bersambut, salah satu kerabat Bapak IS yang lebih dulu merantau ke Jakarta sedang membutuhkan tenaga tambahan untuk usaha sembako yang sedang dirintisnya di Pamulang. Bapak IS segera memutuskan datang ke Pamulang untuk menemui kerabatnya tersebut.

---

<sup>64</sup> Damsar, *Op.Cit*, h. 171.

<sup>65</sup> Field, *Op.Cit*, h. 181.

‘Waktu itu saya bingung sendiri gimana caranya bisa pergi ke Jakarta dan langsung dapet kerjaan, saya tanya-tanya lah tuh sama teman-teman, sama saudara-saudara sekiranya ada informasi tentang kerjaan yang bisa saya kerjakan. Pas saja saat itu *tulang* saya telpon dia bilang dia butuh orang buat bantu-bantu di warungnya. Yasudahlah langsung saja saya setuju untuk ke Jakarta buat ngebantu *tulang* saya itu.’<sup>66</sup>

Sesampainya di Pamulang, Bapak IS langsung mendatangi kediaman kerabat yang sebelumnya telah menjanjikan pekerjaan kepadanya, dan sebagai migran yang baru merantau ke Pamulang, tentu saja Bapak IS juga belum memiliki tempat tinggal. Dapat dikatakan bahwa keputusan Bapak IS untuk menemui kerabatnya di Jakarta, merupakan bentuk jaringan yang dapat memberikan akses keuangan.<sup>67</sup> Maka dari itu, kerabatnya juga mempersilahkan Bapak IS untuk tinggal bersama.

Keputusan kerabat Bapak IS untuk mempersilhkannya tinggal bersama, tidak hanya dilatarbelakangi oleh kondisi Bapak IS yang belum memiliki tempat tinggal, tetapi juga alasan kemudahan mobilitas yang disebabkan oleh lokasi usaha kerabat Bapak IS yang berada di tempat yang sama dengan kediamannya. Jadi, semenjak saat itu Bapak IS mulai tinggal dan membantu saudaranya yang memiliki usaha sembako di Pamulang.

Melihat usaha kerabatnya yang terus maju seiring perkembangan sosial ekonomi Pamulang yang semakin pesat. Bapak IS terus memupuk segala keterampilan berdagangnya yang masih sangat minim diawal ia bekerja membantu kerabatnya tersebut. Hingga pada akhirnya ketika Bapak IS merasa ilmu dan

---

<sup>66</sup> Wawancara dengan Bapak IS pedagang sembako Pamulang (Dilaksanakan pada tanggal 18 April 2015)

<sup>67</sup> Field, *Op.Cit*, h. 86.

kemampuannya sudah mumpuni, ia memutuskan untuk membuka usaha sembako sendiri dengan bantuan modal usaha dari kerabatnya.

Kebanyakan di antara para pedagang bergantung pada tabungan mereka sendiri untuk memulai usaha, meskipun ada beberapa orang yang meminjam modal dari teman atau keluarga, seperti yang terjadi pada Bapak IS.<sup>68</sup> Sebelum Bapak IS memutuskan untuk membuka usaha sembako, terlebih dahulu ia berdiskusi dengan kerabatnya untuk mendapatkan nasihat tentang apa yang harus ia lakukan untuk memulai usaha sembako, sedangkan ia tidak memiliki modal yang cukup. Setelah berdiskusi, akhirnya kerabat Bapak IS memutuskan untuk meminjamkan modal sebesar Rp 15.000.000 kepada beliau untuk modal usaha membuka usaha grosir sembako. Bermula dari modal pinjaman dari kerabatnya tersebut, Bapak IS akhirnya membuka usaha grosir di bagian depan rumahnya mulai dari tahun 2007 sampai dengan sekarang ini tahun 2015 (berjalan 8 tahun).

**Gambar II.5.**  
**Usaha Sembako milik Bapak IS**



Sumber: Koleksi Pribadi  
(Didokumentasikan pada tanggal 18 April 2015)

---

<sup>68</sup> Manning, *Op.Cit*, h. 100.

Bapak IS membuka usahanya di pinggir jalan sepanjang perkampungan Pamulang. Lokasi perkampungan yang sudah mulai dimasuki oleh perumahan-perumahan membuat usahanya ikut terangkat karena posisinya yang strategis dan mudah ditemukan. Maka, pelanggan Bapak IS tidak hanya berasal dari warga perkampungan di Pamulang, tetapi juga para komuter atau migran lain yang tinggal di kompleks perumahan sekitar warung sembakonya.

Toko grosir milik Bapak IS banyak dicari pedagang retail ataupun sesama grosir karena Bapak IS termasuk salah satu pemasok beras terbesar di daerah ini. Bapak IS mempekerjakan 3 (tiga) orang karyawan yang bertanggung jawab atas dua orang pengangkut barang dan satu orang penanggungjawab toko, Bapak IS mendapatkan bantuan untuk menjalankan usaha sembakonya bersama-sama sampai sekarang.

Tidak jauh berbeda dengan Bapak IS, ada migran lain asal Medan yang datang ke Pamulang adalah Ibu HN. Ibu HN tinggal di Pamulang sejak tahun 1996. Hingga sekarang, Ibu HN dan keluarga telah tinggal selama 14 Tahun di Pamulang. Kegiatan sehari-hari Ibu HN adalah mengurus warung sembako yang kini terletak persis dibagian bawah rumahnya (seperti ruko).

**Gambar II.6.**  
**Kios Sembako Milik Ibu HN**



Sumber: Koleksi Pribadi (Didokumentasikan pada tangga 19 April 2015)

Alasan Ibu HN untuk tinggal di Pamulang kala itu dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti, ia merasa kurang bisa berkembang di kampung halamannya Medan, Sumatera Utara. Selain itu, ia juga mendengar bahwa tetangganya yang sudah merantau ke Jakarta telah lebih dulu sukses dengan usaha yang dibangun di Pamulang. Alasan tersebut membuat Ibu HN langsung memutuskan untuk segera pergi merantau ke Jakarta dan bertemu dengan tetangganya yang ada di Pamulang tersebut.

'Daripada aku hidup gitu-gitu aja di Medan, lebih baik aku nekat sajalah pergi ke Jakarta, kata orang-orang di Jakarta banyak yang bisa di kerjakan, siapa tau aku sama suami ku juga bisa dapat kerjaan, paling tidak buka usaha lah disini.'<sup>69</sup>

Hingga pada akhirnya, Ibu HN memutuskan untuk membuka usaha di Pamulang, dikarenakan ia melihat kondisi Pamulang yang menjanjikan dengan segala potensi ekonomi yang Pamulang miliki. Hal ini dilihat berdasarkan pada semakin

<sup>69</sup> Wawancara dengan Ibu HN sebagai pedagang sembako (Dilaksanakan pada tangga 19 April 2015)

banyak rumah-rumah kontrakan yang didirikan bagi migran seperti dirinya ataupun semakin banyaknya perumahan-perumahan yang dibangun disekitaran tempat tinggalnya. Kondisi demikian membuat Ibu HN, berfikir memiliki kesempatan untuk menjual barang-barang sembako yang pasti akan diminati oleh warga sekitar kontrakannya yang membutuhkan kebutuhan sehari-hari dengan harga yang murah dan kualitas yang bagus. Kala itu, jumlah warung sembako pun masih terbatas di Pamulang dan hal ini tentu saja membuka peluang yang lebih besar bagi Ibu HN.

Tahun 1996, diawal usahanya Ibu HN dan suami membeli barang-barang yang menurut mereka memang akan sangat diperlukan oleh warga yang berada di sekitar rumah kontrakannya. bermodalkan Rp 5.000.000 mereka membeli beras dan mie instan dalam jumlah beberapa kardus untuk ditaruh di bagian dalam rumahnya. Sebagai pendatang yang baru menempati rumah kontrakan, tentu saja Ibu HN belum memiliki tempat yang memadai untuk memajang barang dagangannya. Tidak habis akal, Ibu HN dan suami menjual barang sembako nya dengan cara *door to door*.

Sebagai salah satu usaha promosi sekaligus silaturahmi sebagai warga baru, pasangan ini menjual dagangannya. Bukan hal yang mudah bagi seorang pendatang baru untuk membuka usaha dan menjualnya dengan sistem *door to door*. Rasa tidak percaya dan kehati-hatian yang sering diperlihatkan tetangga baru mereka, saat keduanya sedang berusaha menjual barang sembako.

Kondisi ini terus berlangsung diawal-awal mereka memulai usaha, namun mereka tidak pernah putus asa. Jiwa orang asli Medan yang penuh semangat membuat Ibu HN terus mencari pelanggan. Usahanya pun berbuah hasil, perlahan

tapi pasti, dengan karakter Ibu HN yang tidak pernah menyerah dan berusaha berbaur dengan lingkungan sekitarnya, membuat usaha Ibu HN dan suami akhirnya dapat berkembang. Perlahan Ibu HN menyewa kios kecil-kecilan yang berada didekat rumahnya untuk menjual barang-barang sembakonya dari hasil usaha sembakonya.

Kini letak warung sembako Ibu HN menyatu dengan rumah yang saat ini ia tempati bersama anak, menantu, dan cucunya. Pertumbuhan ekonomi Pamulang yang semakin tinggi dengan banyaknya keberadaan perumahan dan berbagai jenis rumah toko (ruko) ataupun rumah kantor (rukan) yang dibangun, membuat harga sewa kios semakin tinggi setiap tahunnya, sehingga Ibu HN memutuskan untuk merenovasi rumahnya menjadi dua tingkat agar lebih efisien dan dapat digunakan sebagai tempat tinggal sekaligus lokasi usaha sembako.

Lokasi warung sembako Ibu HN yang terletak persis ditengah-tengah perkampungan warga membuat usaha warung sembako milik Ibu HN terus berkembang. Tetangga sekitar rumah menjadi pelanggan tetap bagi mereka yang ingin mendapatkan kebutuhan sehari-hari. Hal ini dapat terlihat dari hasil omzet usaha sembako milik Ibu HN sebesar Rp 1.600.000 – 2.000.000 perharinya.

### BAB III

## STRUKTUR KEPEMILIKAN KAPITAL PEDAGANG SEMBAKO

#### A. Konfigurasi Kepemilikan Kapital

##### 1. Kapital Finansial Pedagang Sembako

Kapital finansial dari usaha sembako yang dijalankan oleh para pedagang ini tentu merujuk pada satu tujuan, yaitu kepemilikan finansial. Dari ketiganya didapatkan kapital finansial berupa pendapatan yang digunakan untuk menambah jumlah dan jenis dagangan sembako dikiosnya. Selain itu juga digunakan untuk menambah fasilitas pendukung seperti mesin pendingin. Kapital finansial lainnya berbentuk kekayaan yang mereka wujudkan dalam bentuk berbagai investasi, terutama investasi dalam bentuk fisik. Selain itu juga kekayaan dalam bentuk tabungan baik di bank konvensional maupun bank syariah.

**Tabel III.1.**  
**Kepemilikan Kapital Finansial Pedagang Sembako Pamulang**

Kepemilikan Kapital	Pedagang		
	Ibu LM	Bapak IS	Ibu HN
<b>Kapital Finansial</b>	1. Menambah jumlah dan jenis dagangan 2. Membeli 2 jenis mesin pendingin 3. Investasi rumah di daerah Bogor 4. Menabung di BRI 5. Menabung di BSM	1. Menambah jumlah dagangan 2. Mengemas kembali barang grosir menjadi eceran 3. Investasi sebidang tanah di Medan 4. Menabung di Bank Danamon 5. Menabung di BSM	1. Menambah jenis dagangan 2. Membeli satu lemari pendingin 3. Investasi tambak ikan 4. Menabung di BRI 5. Menabung di BSM

Diolah oleh penulis tahun 2015

### 1.1 Menambah Jumlah dan Jenis Sembako

Menggambarkan bagaimana kapital finansial pedagang sembako dapat terbentuk, dapat dilihat dari dua indikator kapital finansial yang mereka dapatkan dan gunakan dari hasil berjualan sembako, yaitu pendapatan dan kekayaan. Pendapatan diperoleh berdasarkan hasil penjualan pedagang sembako setiap harinya. Sedangkan kekayaan adalah akumulasi keuntungan bersih yang didapatkan dari pendapatan penjualan.

Omzet dengan jumlah Rp 10.000.000 perhari yang didapatkan oleh Ibu LM digunakan untuk menambah jumlah dan jenis sembako yang ia jual di kiosnya. Sembako seperti beras, telur dan gula menjadi barang dagangan yang paling banyak memiliki stok di kios milik Ibu LM. Selain ketiga sembako tersebut barang dagangan jenis lain yang dijual oleh Ibu LM dalam jumlah banyak atau grosir ialah minuman *sachet* (berbagai jenis kopi dan susu), makanan dan minuman ringan (camilan, ale-ale, dll), perlengkapan mandi, serta kebutuhan sehari-hari lainnya yang sering dicari dan dibutuhkan oleh pelanggan.

**Gambar III.1.**  
**Barang Dagangan Ibu LM**



Sumber: Koleksi Pribadi (Didokumentasikan pada tanggal 17 April 2015)

Selain menambah jumlah dan jenis barang yang dijual. Ibu LM juga membeli beberapa fasilitas tambahan yang dapat meningkatkan penjualan sembako nya. Ibu LM memiliki dua jenis mesin pendingin yang diletakkan didalam kios sembakonya. Lemari pendingin pertama berbentuk yang digunakan untuk menyimpan minuman-minuman ringan agar terasa lebih segar ketika ada pelanggan yang membeli. Lemari pendingin kedua merupakan lemari pendingin yang digunakan untuk menjual es krim agar suhu es krim agar tetap pada temperaturnya dan tidak meleleh

**Gambar III.2.**  
**Lemari Pendingin Milik Ibu LM**



Sumber: Koleksi Pribadi (Didokumentasikan pada tanggal 17 April 2015)

Tidak jauh berbeda dengan Ibu LM, Bapak IS juga menggunakan pendapatan harian sebesar 70 juta perbulannya untuk menambah jumlah dagangan sembakonya terutama beras. Bapak IS dikenal sebagai salah satu pemasok beras disekitar kios sembakonya. Bapak IS menyediakan stok beras dalam jumlah yang besar setiap harinya. Bapak IS sendiri memilih lebih banyak menyediakan stok beras dengan pengalaman bahwa beras adalah jenis sembako yang banyak dicari. Hal ini dikarenakan kebiasaan orang Indonesia yang sering menyebutkan istilah '*belum makan kalo belum makan nasi*'.

**Gambar III.3.**  
**Stok Beras Bapak IS**



Sumber: Koleksi Pribadi (Didokumentasikan pada tanggal 18 April 2015)

Selain menjual beras dalam jumlah banyak dan dalam bentuk karung (25 kg), Bapak IS juga menyiasati penambahan jumlah dagangan sembakonya dengan cara mengemas kembali sembako seperti minyak dan gula yang didapatkan dalam jumlah yang banyak dari *supplier*, kedalam kemasan-kemasan kecil yang lebih mudah dibeli oleh pelanggan perorangan ataupun retail. Salah satu contohnya ialah, Bapak IS mengemas kembali minyak goreng yang dibelinya dari *supplier* dengan jumlah 5-10 liter per *jerigen* nya, menjadi ukuran  $\frac{1}{2}$  - 1 liter didalam kemasan plastik yang lebih kecil.

‘Kalo ibu-ibu rumah tangga biasanya beli harian yang kecil-kecil, soalnya kan cuma dipake buat masak sehari-hari, jadi barang-barang kaya minyak goreng, gula, terigu, saya bungkusin lagi aja kecil-kecil ukuran  $\frac{1}{2}$  - 1 kg/liter, biar ibu-ibu rumahan juga bisa beli di kios saya’<sup>70</sup>

Usaha sembako milik Ibu HN tidak sebesar dua responden sebelumnya. Hal ini membuat ibu HN harus bisa menggunakan omzet harian 1,6 juta – 2 juta perharinya untuk menjual barang-barang sembako yang sekiranya benar-benar

<sup>70</sup> Hasil wawancara dengan Bapak IS sebagai pedagang sembako (Dilaksanakan pada tanggal 18 April 2015).

dibutuhkan oleh pelanggan tetapnya. Dengan prinsip ‘jual dengan jumlah secukupnya namun dengan berbagai jenis variasi’ membuat Ibu HN menjual barang-barang sembakonya seefisien mungkin.

**Gambar III.4.**  
**Persediaan Barang Dagangan Ibu HN**



Sumber: Koleksi Pribadi (Didokumentasikan pada tanggal 19 April 2015)

Upaya Ibu HN dengan cara menjaga kelengkapan jenis barang dengan jumlah yang tidak terlalu banyak, dilakukan dengan cara menyediakan sembako dan barang dagangan tambahan lainnya yang memiliki *brand-brand* terkenal dan murah yang dicari pelanggan. Seperti halnya, Ibu HN yang hanya menjual tiga jenis merek rokok seperti *Djarum Super*, *Dji Sam Soe*, dan *Filter* dari sekian banyak jenis merek rokok yang ada. Merek-merek rokok ini adalah merek rokok yang paling banyak dicari oleh warga sekitar kiosnya.

Selain itu, Ibu HN juga menjual makanan dan minuman ringan yang harganya lebih murah. Contohnya adalah bahwa pelanggan Ibu HN lebih banyak yang membeli minuman ringan dengan merek *mirinda* tidak ada di tv) daripada *ale-ale* (memiliki

program iklan di tv). Hal ini disebabkan karena harga *mirinda* dianggap jauh lebih murah di banding *ale-ale* dengan rasa yang tidak jauh berbeda.

Upaya untuk mendukung penjualan minuman ringan miliknya, Ibu HN juga menambahkan fasilitas lemari pendingin seperti yang dilakukan oleh Ibu LM dan Bapak IS. Ibu HN memiliki satu buah lemari pendingin yang ia gunakan untuk menempatkan minuman-minuman ringan yang ia jual. Beliau menjual dengan cara demikian berdasarkan pengalaman berdagang sembakonya. Dimana pelanggan lebih banyak yang menyukai minuman ringan yang masih dingin dan segar saat dikonsumsi.

## **1.2 Investasi**

Kali ini akan dibahas kepemilikan kapital finansial milik ketiga pedagang sembako dalam bentuk kekayaan. Kapital finansial kekayaan milik ketiga pedagang sembako ini, diwujudkan dalam bentuk investasi. Pertama, Ibu LM memiliki investasi rumah di perumahan Puri Husada Agung, Gunung Sindur, Bogor. Dahulu salah satu keluarga Ibu LM mengabari bahwa ia akan menjual rumah yang ditempati di Bogor, karena ia ingin pindah ke Jakarta.

Awalnya Ibu LM tidak tertarik untuk membeli rumah tersebut, sebab ia sendiri sudah memiliki rumah pribadi di Pamulang. Namun, setelah berunding dengan suaminya, Ibu LM memutuskan untuk membeli rumah saudaranya tersebut dengan niat membantu. Selagi rumah itu hanya di beli dan tidak ditempati, Ibu LM

menjadikan rumah tersebut sebagai investasinya dimasa depan, dengan cara sementara rumah tersebut dikontrakan agar terurus dan tidak kosong begitu saja.

“Salah satu tetangga ada yang mau jual rumah didaerah Bogor lagi butuh uang katanya, tadinya suami gak mau karena dipikir buat apa punya rumah di Bogor padahal kerja sama tinggalnya di Pamulang, tapi saya pikir-pikir gak masalah lah punya rumah di Bogor sekalian ngebantu tetangga yang butuh duit, kalo gak ditempatin kan bisa disewain, lumayan buat tambahan pemasukan tiap tahun, jadilah setelah ngobrol-ngobrol lagi sepakat buat beli rumah yang di Bogor itu”.<sup>71</sup>

Selain investasi rumah yang berada di kawasan Bogor. Ibu LM juga memiliki investasi lain dalam bentuk tabungan. Semenjak ia memulai usahanya, Ibu LM telah resmi menjadi nasabah Bank Rakyat Indonesia (BRI) untuk menyisihkan keuntungan berdagang sembakonya dalam bentuk tabungan. Ibu LM juga menjadi nasabah tetap Bank Syariah Mandiri (BSM) ketika ia memutuskan untuk mengajukan dana pinjaman sebagai modal usaha di bank ini. Agar tidak hanya sekedar menjadi nasabah peminjam modal, Ibu LM juga memutuskan untuk menyimpan sebagian penghasilan berdagangnya di Bank Syariah Mandiri.

Bapak IS menginvestasikan kekayaannya dalam bentuk tanah yang ia beli di kampung halamannya Medan, Sumatera Utara. Ketika usaha sembako Bapak IS yang ia jalankan di Pamulang mulai terasa sukses dan berhasil. Bapak IS mulai memikirkan untuk melakukan investasi untuk simpanan hari tuanya nanti. Maka, ketika ia mudik kekampung halamannya saat lebaran idul fitri, Bapak IS memutuskan untuk mencari sebidang tanah yang sedang di jual di sekitar tempat tinggalnya di kampung halaman.

---

<sup>71</sup> Wawancara dengan Ibu LM, pemilik usaha sembako, (Dilaksanakan pada tanggal 18 April 2015).

Ketika mengetahui bahwa Bapak IS sedang mencari sebidang tanah untuk dibeli, tetangga dekat Bapak IS menawarkan lahan setengah hektar yang ia miliki. Tanah itu dijual oleh tetangga Bapak IS karena keinginannya untuk menunaikan kewajiban ibadah haji bersama isterinya. Setelah melihat lokasi tanah dan memperhitungkan nilai investasinya di masa yang akan datang. Bapak IS akhirnya menyetujui untuk membeli tanah setengah hektar milik tetangganya itu.

“Uang kan gak bisa cuma diputer sama ditaro di bank, harus adalah bekas-bekasnya, makannya setiap saya pulang ke Medan pas lebaran selalu cari-cari kalo ada yang jual tanah biar ada simpenan kalo-kalo nanti balik ke Medan”.<sup>72</sup>

Bapak IS menjadi nasabah tetap Bank Danamon semenjak tahun 2008. Di bank ini, Bapak IS menyimpan uang hasil keuntungan sembako nya dalam bentuk tabungan. Uang yang ia tabung ini, juga akan digunakan untuk rencana investasi lainnya dimasa depan. Meskipun Bapak IS sendiri belum tau akan berinvestasi apalagi. Selain Bank Danamon, bank lain yang menjadi pilihan Bapak IS untuk menyimpan sekaligus meminjam uang adalah Bank Syariah Mandiri (BSM). Di Bank ini, Bapak IS menyimpan sebagian uang hasil keuntungan berdagang sembako sekaligus mengajukan pinjaman modal untuk keberlangsungan usahanya.

Cara yang lain dilakukan oleh Ibu HN. Beliau memilih untuk melakukan investasi dengan cara membeli tambak ikan di daerah Ciputat. Atas rekomendasi suaminya kala itu, Ibu HN ditawari oleh kerabatnya untuk bekerja sama mengelola tambak ikan milik saudaranya. Atas pertimbangan investasi akhirnya Ibu HN mau

---

<sup>72</sup> Wawancara dengan Bapak IS pedagang sembako Pamulang (Dilaksanakan pada tanggal 18 April 2015)

menginvestasikan uangnya untuk tambak ikan milik saudaranya. Hingga kini. Ibu, HN telah memiliki setengah dari jumlah tambak ikan yang dimiliki kerabatnya tersebut.

“Tambak ikan yang saya beli bareng sama sepupu saya itu sih ya saya pikir, itung-itung tambahan lah, biar gak ngandelin dari sembako aja, saya juga gak repot ngurusin ini, tinggal terima beres aja”.<sup>73</sup>

Investasi dalam bentuk tabungan juga Ibu HN lakukan tidak jauh berbeda dengan Ibu LM. Ia menjadi nasabah tetap dua bank, yaitu Bank Rakyat Indonesia (BRI) dan Bank Syariah Mandiri (BSM). Ibu HN menyimpan uang tabungannya di BRI selama iya menjadi pedagang sembako. Hingga saat anaknya akan menikah, Ibu HN menggunakan uang yang ia tabung di BRI sebagai modal untuk menikahkan anaknya itu. Sedangkan di Bank Syariah Mandiri, Ibu HN lebih banyak melakukan transaksi dalam bentuk pinjaman modal usaha. Sedangkan untuk menabung hanya ia lakukan sesekali saja untuk keperluan tertentu yang sedang ia targetkan (contohnya menabung untuk memperbaiki kiosnya yang rusak).

## **2. Kapital Kultural Pedagang Sembako**

Dinamika sosial kapital kultural berupa pengetahuan dan keterampilan mengelola usaha sembako, etos kerja *habatahon* sebagai orang Medan, dan pembagian kerja rumah tangga pada perjalanannya mempengaruhi kepemilikan kapital pedagang sembako lainnya. Sebab, dengan kapital kultural berupa pengetahuan, keterampilan, etos kerja serta pembagian kerja rumah tangga, pedagang

---

<sup>73</sup> Wawancara dengan Ibu HN sebagai pedagang sembako (Dilaksanakan pada tanggal 19 April 2015)

sembako Pamulang dapat membangun dan menjalankan usaha sembako berdasarkan kepemilikan kompetensi yang harus dimiliki sebagai wirausahawan berupa *knowing your bussines* dan *knowing the basic business management* (pengetahuan dan keterampilan, serta *having adequate capital* (etos kerja *habatahon*), *managing people* (pembagian kerja rumah tangga).

Kapital kultural pengetahuan dan keterampilan pedagang sembako, Ibu LM mendapatkannya dari didikan orang tuanya di Medan, dan Bapak IS yang mendapatkan kapital kultural nya dari pengalaman selama bekerja dengan kerabatnya yang juga memiliki usaha sembako lebih dulu. Kapital kultural lainnya yang dimiliki oleh ketiga pedagang sembako asal Medan adalah etos kerja yang menjadi keyakinan dasar mereka. Keyakinan ini terwujud dalam istilah *etos habatohan* yang memiliki arti pekerja keras. Terakhir kapital kultural berupa pembagian kerja rumah tangga yang menjadi salah satu indikator kepemilikan kapital kultural. Dimana dua dari pedagang sembako ini, yaitu Ibu LM dan Ibu HN menggantikan suami mereka dengan memiliki pekerjaan pokok yang menyokong keluarga mereka dari usaha sembako yang mereka jalani. Sedangkan Bapak IS, tetap pada koridornya dalam pembagian kerja rumah tangga, yaitu sebagai peran pokok kepala keluarga yang mencari nafkah.

**Tabel III.2.**  
**Kepemilikan Kapital Kultural Pedagang Sembako Pamulang**

Kepemilikan Kapital	Pedagang		
	Ibu LM	Bapak IS	Ibu HN
<b>Kapital Kultural</b>	1. Pengetahuan dan Keterampilan dari usaha orang tua 2. Etos kerja orang Medan 3. Pembagian kerja isteri sebagai peranan pokok kepala keluarga	1. Pengetahuan dan keterampilan yang didapatkan selama berkerja dengan kerabat 2. Etos kerja orang Medan 3. Pembagian kerja suami sebagai peranan pokok kepala keluarga	1. Etos kerja orang Medan 2. Pembagian kerja isteri sebagai peranan pokok kepala keluarga

Diolah oleh penulis tahun 2015

### 2.1 Pengetahuan Mengelola Usaha Sembako

Banyak hal dapat dijadikan tolak ukur kepemilikan kapital kultural pedagang sembako. Beberapa diantaranya ialah pengalaman, pengetahuan dan keterampilan. Kapital kultural semacam ini dapat diperoleh pedagang sembako dari berbagai sumber. Pengetahuan dapat diperoleh dari pengalaman-pengalaman dalam kehidupan sosial dan dari petunjuk-petunjuk serta pengajaran yang diperoleh melalui pendidikan baik formal maupun informal dengan demikian kebudayaan yang dimiliki seseorang tidak terlepas dari pengaruh pengalaman-pengalaman yang diperoleh tersebut sebagian besar berasal dari interaksi sosial dengan warga masyarakatnya, maka

pengetahuan tersebut tidak berbeda jauh dengan kebudayaan yang dipunyai oleh warga masyarakat lainnya dimana mereka hidup.<sup>74</sup>

Seperti Ibu LM yang mendapatkan pengetahuan dan keterampilan menjalankan usaha sembako dari orang tuanya. Pengetahuan dan keterampilan yang menjadi kapital kultural Bapak IS diperoleh dari pengalaman membantu kerabatnya yang memiliki usaha sembako. Ibu HN memperoleh pengetahuan dan keterampilan menjalankan usaha sembako secara otodidak, berdasarkan apa yang ia lihat di sekitar dan pengalamannya menjalankan usaha sembako selama 19 tahun.

Ibu LM lahir ditengah keluarga yang bergelut di bidang wirausaha di Medan, Sumatera Utara. Orang tua Ibu LM menjalankan usaha dengan cara berdagang sembako. Semenjak kecil Ibu LM tahu betul bagaimana Ibu dan Ayahnya membagi waktu untuk menjalankan usaha sembako sekaligus membesarkan Ibu LM beserta adik dan kakaknya. Maka, ketika Ibu LM beranjak dewasa, beliau sudah tidak asing lagi dengan kebiasaan orang tuanya berdagang sembako.

“Dari kecil saya sudah melihat orang tua mengurus usaha sembako di rumah, saya juga suka disuruh-suruh buat bantu yang saya bisa, jadi udah paham lah gimana orang tua ngejalanin usaha sembakonya di Medan”<sup>75</sup>

Ketika Ibu LM berusia 12 tahun, perlahan beliau sudah mulai diperkenalkan rasa ‘memiliki’ terhadap usaha sembako milik orang tuanya. Sepulang sekolah, Ibu LM sering dipercaya untuk menjaga sementara kios milik orang tuanya, saat mereka akan menjalankan ibadah shalat atau keperluan lain yang mendesak. Ibu LM hanya

---

<sup>74</sup>Linda Dharma Munir, *Peranan Wanita dalam Menunjang Ekonomi Keluarga: Studi Kasus Istri Pengrajin Tempe di Pramukasar*, Jakarta: Antropologi, Fakultas Sastra, Universitas Indonesia, 1985, h. 9.

<sup>75</sup>Wawancara dengan Ibu LM, pemilik usaha sembako, (Dilaksanakan pada tanggal 18 April 2015).

bertugas untuk menjaga sekiranya ada pelanggan yang datang untuk membeli dan mencari orang tuanya.

Beranjak remaja (SMP-SMA), Ibu LM mulai diberi tanggung jawab menjadi kasir di kios orang tuanya. Selain itu, Ibu LM juga diberi tugas untuk mencatat segala pengeluaran dan pemasukan yang didapatkan dari kios milik orang tua Ibu LM. Atas tanggung jawab yang diberikan oleh orang tuanya tersebut, perlahan Ibu LM mulai mempelajari bagaimana proses orang tuanya menjalankan usaha sembako.

Berawal dari usaha orang tuanya itu lah Ibu LM dapat mendapatkan pengetahuan dan keterampilannya menjalankan usaha sembako di Pamulang dan Ciputat. Perjalanan Ibu LM yang pada akhirnya memilih menjadi sembako pedagang sembako, berkaitan dengan studi tentang kesadaran ekonomi yang dilakukan oleh Maine tentang tingkah laku kewiraswastaan pedagang Minangkabau.<sup>76</sup> Hal ini, sejalan dengan yang dikatakan oleh Coleman tentang kapital sosial. Ia menyatakan bahwa bahwa asal-usul dari bentuk kapital sosial yang paling efektif adalah 'hubungan yang dibangun sejak lahir'.<sup>77</sup>

Bapak IS ialah pemuda asli Medan yang datang ke Pamulang, karena pekerjaan yang ditawarkan oleh kerabatnya. Diawal kedatangannya ke Pamulang, Bapak IS tidak memiliki cukup pengetahuan dan keterampilan dalam menjalankan usaha sembako. Ia hanya bermodalkan tenaga untuk membantu kerabatnya yang memiliki usaha sembako di Pamulang.

---

<sup>76</sup> Maine, *Op.Cit*, h,. 9.

<sup>77</sup> Field, *Op.Cit*, h,. 180.

Mengangkut barang yang baru datang dari *supplier* serta mengantarkan barang sembako lain kepada pelanggan kerabatnya, merupakan bagian pekerjaan Bapak IS di awal pekerjaan membantu kerabatnya tersebut. Perlahan tapi pasti, tanggung jawab kerja Bapak IS meningkat seiring lamanya waktu ia bekerja. Bapak IS diberi tanggung jawab untuk membeli dan mengambil barang dagangan sembako kerabatnya langsung dari *supplier*. Setelah beberapa lama Bapak IS menjalankan tanggung jawab ini dengan hasil yang tidak mengecewakan. Akhirnya, kerabat Bapak IS mulai menyerahkan tanggung jawab pengelolaan usaha sembakonya kepada Bapak IS, selagi kerabatnya tersebut mulai menjalankan usaha sembako di cabangnya yang baru.

*“Tulang saya kasih kerjaan saya macam-macam waktu itu, mulai dari angkut-angkut, terus disuruh ambil barang di agen sampe-sampe saya disuruh ngurus semua urusan kiosnya waktu dia mulai buka cabang warung sembako di tempat lain”*.<sup>78</sup>

Pengetahuan Bapak IS tentang pengelolaan usaha sembako semakin meningkat selama ia diberi tanggung jawab untuk mengelola usaha milik kerabatnya itu. Bapak IS mulai mempelajari bagian terkecil hingga terbesar yang harus dilakukan untuk menjalankan usaha sembako. Pengalamannya yang demikian menjadi bekal utama Bapak IS saat ia memutuskan akan membuka usahanya sendiri berdasarkan pengetahuan dan keterampilan berdasarkan kapital kultural yang ia dapatkan selama membantu usaha sembako milik kerabatnya.

---

<sup>78</sup> Hasil wawancara dengan Bapak IS sebagai pedagang sembako (Dilaksanakan pada tanggal 18 April 2015).

Ibu HN adalah satu-satunya pedagang sembako yang menjadi responden penelitian ini, yang memiliki latar belakang kapital kultural pengetahuan dan keterampilan yang di dapatkan dari kerabatnya. Ibu HN mendapatkan pengetahuan dan keterampilan dalam menjalankan usaha sembako hanya secara otodidak selama beliau menjalankan usahanya. Sedikit pengetahuan berdasarkan kapital kultural yang ia peroleh tentang menjalankan usaha sembako adalah apa yang ia lihat dari lingkungan sekitar di kampung halamannya. Beliau mendapatkan pengetahuan tentang usaha sembako dari tetangga-tetangganya yang menjalankan usaha sembako di kampung halamannya Medan, Sumatera Utara.

“Sampai di Pamulang pun saya tak tahu harus kerja apa, cuma saya pikir-pikir tetangga-tetangga saya di Medan banyak yang buka sembako, jadilah saya pikir mau coba buka warung sembako juga”.<sup>79</sup>

Berdasarkan dari apa yang ia lihat, Ibu HN mendapatkan pengetahuan bahwa menjalankan usaha sembako adalah pilihan usaha yang lumayan menjanjikan. Maka, inilah yang memotivasi Ibu HN untuk menjalankan usaha sembako ketika beliau menjadi migran di Pamulang., sedangkan keterampilan menjalankan usaha sembako, ia peroleh selama proses awal usaha sembakonya dirintis. Dimulai dari menjual barang sembakonya di rumah kontrakan yang ia tempati bersama keluarga. Hingga pengalamannya menawarkan dan menjajakan barang sembako dagangannya dari rumah ke rumah (*door to door*).

Pengalaman ini cukup untuk menjadi modal pengetahuan dan keterampilan yang Ibu HN miliki untuk berdagang sembako. Pengalaman berdagang adalah segala

---

<sup>79</sup> Wawancara dengan Ibu HN sebagai pedagang sembako (Dilaksanakan pada tanggal 19 April 2015)

sesuatu yang dialami oleh seseorang, semenjak pertama kali berdagang hingga sekarang.<sup>80</sup> Pengalaman berdagang ini dapat terlihat pada usia pertama kali berdagang, kota-kota tempat berdagang, sumber modal berdagang pada awal berdagang dan berdagang sekarang, status pemilikan tempat berdagang pada awal berdagang dan berdagang sekarang, jenis barang dagangan pada awal berdagang dan sekarang.

Uraian tentang kepemilikan kapital kultural pedagang sembako dalam bentuk pengetahuan yang digunakan untuk menjalankan usaha sembako, mayoritas dapat dikatakan dipengaruhi oleh latar belakang kebudayaan lingkungan terdekat mereka. Terlihat bahwa menjadi pedagang sembako merupakan tradisi pekerjaan turun temurun yang sudah ada didalam lingkungan terdekat seperti keluarga, kerabat, dan tetangga terdekat sebagai kegiatan utama yang sudah terjalin erat dalam kehidupan para pedagang sembako Pamulang ini. Aktifnya pedagang sembako dalam berdagang merupakan hasil dari proses sosialisasinya dengan lingkungan terdekat.

Selain itu pilihan pedagang sembako memilih usaha sembako untuk didagangkan adalah dengan melihat risiko terkecil yang akan ditemui dalam menjalankan usaha ini. Menjadi pedagang sembako usaha yang paling mudah dijalankan mengacu pada kebutuhan masyarakat akan kebutuhan sehari-hari berupa sembako yang menjadi kebutuhan primer setiap masyarakat. Maka, dengan begitu usaha ini tidak akan pernah ‘mati’, sebab barang-barang yang dijual didalamnya akan mudah untuk terjual.

---

<sup>80</sup> Ibid, h. 31.

## 2.2 Etos Kerja *Habatahon* Orang Medan

Etos kerja *Habatahon* merupakan prinsip mendasar dari semangat bekerja keras milik orang Medan sebagai suku Batak.<sup>81</sup> *Etos habatahon* ini memiliki arti pekerja keras yang didasari oleh keyakinan *anakkon hi do hamoraon di au* yang berarti bahwa anak adalah sumber kebahagiaan. Jadi, masyarakat Medan dituntut untuk bekerja keras untuk memenuhi kebahagiaan anaknya tersebut.

Akar dari pemikiran tersebut adalah filosofi *Dalihan Na Tolu* yang merupakan sistem nilai budaya yang merepresentasikan nilai etos kerja *habatahon* sebagai cita-cita tertinggi dan dijadikan misi budayanya.<sup>82</sup> Nilai-nilai yang terbangun dari prinsip *Dalihan Na Tolu* ini terdiri dari *Hagabeon*, *Hamoraon*, dan *Hasangapon*. Ketiga nilai ini, ingin dicapai oleh pedagang sembako sebagai orang Medan demi kekayaan dan status sosial mereka, sehingga mereka didorong untuk menjadi ambisius berdasarkan sub-etnisnya.

Etos *Habatahon* bisa dirasakan lewat alunan gondang. Gondang dengan paduan suaranya akan membawa suara yang indah, tetapi jika hanya dibunyikan satu alat musik saja tentu suaranya sumbang, dipaduan gondang itu akan indah dengan perpaduan suara gendang yang lain.<sup>83</sup> Perumpaan ini menggambarkan perlunya

---

<sup>81</sup> Samuel Pardede, *75 Tahun DR.T.D. Pardede: Pengusaha Mandiri Pejuang Berani*, Medan: Universitas Darma Agung 1991, h. 81.

<sup>82</sup> Dannerius Sinaga, *Aktivitas Ekonomi dan Sistem Kekerabatan Orang Batak Toba di Jakarta (Studi Kasus: Pedagang dan Calo Buku Senen)*, Jakarta: Antropologi, Fakultas Sastra, Universitas Indonesia, 1993, h. 19.

<sup>83</sup> Jansen Sinamo, *8 Etos Kerja Profesional*, Jakarta: PT Spirit Mahardika, 2005, h. 25.

sebuah etos dalam sebuah *team work*, bahkan dalam hal membunyikan alat musik seperti gonggong sekalipun.

Jika di resapi lebih mendalam sisi budaya kerja sekuler, etos *habatahon* dapat juga diartikan dengan seorang yang mengerti ‘kedudukan’nya. Dimana saat seseorang bekerja akan ada kalanya menjadi menjadi bos atau yang disebut dengan *hula-hula*, ada saatnya menjadi mitra kerja yang disebut dengan *dongansabutuha*, dan ada saatnya menjadi pesuruh, karyawan, karier terbawah yang disebut dengan *boru*. Maka, ketiga kedudukan ini harus dapat bersinerji satu dengan lainnya.

Seorang pemimpin atau *hulahula* harus memiliki sifat mengayomi, untuk memperhatikan karyawannya yang disebut *boru* (karyawan-nya), sedangkan dengan mitra kerja yang disebut *dongansabutuha*, seseorang yang bekerja harus saling menghargai satu sama lain di depan *hula-hula* (pemimpinnya). Terakhir, karyawan atau *boru* harus menghargai pimpinannya (*hula-hula*) sebagai pemilik perusahaan. Kedudukan ini mengajarkan bahwa ada moral kerja tertanam di filosofi *Dalihan Na Tolu*. Sehingga, jika filosofi *Dalihan Na Tolu* dihubungkan dengan budaya kerja, maka akan menghasilkan etos *Habatahon*.

Etos *habatahon* ini menjadi gambaran kepemilikan kapital kultural pedagang sembako hingga dapat terlihat bagaimana ia menjalankan etos kerja dalam bisnisnya. Sosiologi ekonomi juga dikenal dengan konsep tindakan ekonomi, yang dalam mikroekonomi aktor diasumsikan mempunyai seperangkat pilihan dan preferensi yang telah tersedia dan stabil, tindakan aktor ini kemudian bertujuan untuk memaksimalkan pemanfaatan (individu) dan keuntungan (perusahaan), sehingga

tindakan tersebut dianggap rasional secara ekonomi.<sup>84</sup> Seperti yang terjadi pada ketiga pedagang sembako Pamulang.

Sebagai migran yang berasal dari kampung halaman yang sama yaitu Medan, Sumatera Utara membuat ketiga pedagang ini memiliki dasar etos kerja yang sama pula. Etos, kata Geertz, adalah sikap yang mendasar terhadap diri dan dunia yang dipancarkan hidup. Etos adalah aspek evaluatif, yang bersifat menilai.<sup>85</sup> Etos kerja sangat berkaitan juga berkaitan dengan agama Islam, dimana orang Islam yang ideal bukanlah orang yang terus menerus shalat dari pagi sampai petang, namun yang bekerja dan berdoa dan bekerja lagi, dan berdoa lagi terus menerus, sesuai dengan konsep *ela et labora*<sup>86</sup>.

Jika dilihat berdasarkan asas rasionalitas etos kerja secara islam, maka McClelland mencoba merumuskan dan lebih merinci karakteristik para wirausahawan, yang memiliki *N Ach (Need For Achievement)* virus kepribadian yang menyebabkan seseorang ingin selalu berbuat lebih baik dan terus maju. Selain itu, memiliki tujuan yang realistis dengan mengambil risiko yang benar-benar telah diperhitungkan) tinggi yaitu lebih menyukai pekerjaan dengan risiko realistis, bekerja lebih giat pada tugas-tugas yang memerlukan kemampuan dan ketahanan mental dalam menghadapi segala situasi usaha. Terakhir, ingin bekerja pada situasi yang dapat memperoleh pencapaian pribadi (*personal achievement*) sebagai pendorong semangat sehingga selalu ingin berbuat baik, cenderung berpikir ke masa depan dan

---

<sup>84</sup> Damsar, *Op. Cit*, h. 13.

<sup>85</sup> Taufik Abdullah, *Agama, Etos Kerja dan Perkembangan Ekonomi*, (Jakarta: LP3ES, 1979), h. 2.

<sup>86</sup> Mohammad Sobary, *Kesalahan dan Tingkah Laku Ekonomi*, (Yogyakarta: LKiS, 2007), h. 185.

memiliki pemikiran jangka panjang serta tidak hanya memikirkan keuntungan sesaat.<sup>87</sup>

Kata ‘rasionalisme’ digunakan oleh Weber sebagai suatu istilah seni, dipakai untuk menggambarkan suatu sistem ekonomi yang tidak didasarkan pada kebiasaan dan tradisi namun pada penyesuaian sarana-sarana ekonomi yang sistematis dan cermat menuju pencapaian dari tujuan-tujuan dalam rangka memperoleh *profit* (keuntungan) keuangan.<sup>88</sup> Perkembangan ekonomi sebuah Negara dapat terlihat bahwa kegiatan ekonomi yang terlepas dari hubungan pribadi, penuh perhitungan dan rasionalitas kadang-kadang dianggap sebagai ciri khas masyarakat yang telah maju perekonomiannya.<sup>89</sup> Sebagaimana yang dikatakan Weber tentang struktur sosial, bahwa dunia sebagaimana adanya kita saksikan melalui karakteristik struktur sosial dimana perubahan terjadi karena dinamika dari sistem dan teori-teori mengenai sistem ini menjelaskan bagaimana sistem ini bekerja, dan bagaimana perubahan itu terjadi bagi penganut fungsionalisme, karena keadaan mental manusia sangatlah menentukan lingkungan disekitarnya.<sup>90</sup> Ketika akan membedakan berbagai pilihan rasionalitas yang mungkin akan terjadi didalam masyarakat, maka Weber juga membagi tipe-tipe rasionalitas kedalam empat jenis.<sup>91</sup>

---

<sup>87</sup> Muhammad Awal Satrio Nugroho, *Kewirausahaan Berbasis Spiritual*, (Yogyakarta: Kayon, 2006), h. 14.

<sup>88</sup> Max Weber, *Etika Protestan dan Semangat Kapitalisme*, (Surabaya: Pustaka Prometheus, 2000), hh. 7-8.

<sup>89</sup> Clifford Geertz, *Penjaja dan Raja*, (Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 1963), h. 49.

<sup>90</sup> Yesmil Anwar dan Adang, *Sosiologi Untuk Universitas*, (Bandung: PT Rafika Aditama, 2013), hh. 142-143.

<sup>91</sup> George Ritzer, *Teori Sosiologi: Dari Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Terakhir Postmodern*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2012), hh. 232-234.

Pertama, rasionalitas praktis, dimana setiap cara hidup yang memandang dan menilai kegiatan duniawi terkait dengan kepentingan-kepentingan individual pragmatis dan egoistis belaka. Kedua, rasionalitas teoritis, meliputi usaha kognitif menguasai realitas melalui konsep-konsep yang semakin abstrak daripada melalui tindakan. Ketiga, rasionalitas substantif, menata tindakan secara langsung ke dalam pola-pola melalui himpunan nilai-nilai. Keempat, rasionalitas formal, kalkulasi alat-tujuan yang mengacu pada aturan-aturan, hukum-hukum, dan pengaturan-pengaturan yang bersifat universal.

Weber mengatakan dalam buku *prothestan ethic*, bahwa ada kaitan antara perkembangan suatu masyarakat dengan sikap dari masyarakat itu terhadap makna kerja. Paradigma ini melihat bahwa masalah *development* dan *underdevelopment* dari suatu etnik atau bangsa adalah masalah dimiliki atau tidaknya etos kerja yang sesuai dengan pembangunan.<sup>92</sup> Semakin tinggi etos kerja yang di manifestasikan dalam kemauan mereka untuk bekerja keras dan hidup hemat dan sederhana, maka semakin besar kemungkinan mereka berhasil dalam usaha-usaha pembangunan. Sebaliknya akan terjadi apabila etnik atau bangsa itu memiliki etos kerja yang rendah.

Seperti yang diuraikan oleh Alatas dalam Mubyarto, etos kerja bukan suatu fenomena kebudayaan, melainkan suatu fenomena sosiologis yang eksistensinya terbentuk oleh hubungan produksi yang timbul sebagai akibat dari struktur ekonomi yang ada dalam masyarakat itu.<sup>93</sup> Kerja merupakan aktifitasnya manusia, baik

---

<sup>92</sup> Mubyarto, dkk, *Etos Kerja dan Kohesi Sosial*, Yogyakarta: Aditya Media, 1991, h. 2.

<sup>93</sup> Ibid, h. 3.

disadari maupun tidak didalam kerja terkandung nilai-nilai moral maupun material dengan demikian orientasi kerja manusia tidak dapat lepas dari nilai-nilai tersebut. Manusia akan merasa dihargai seandainya kerjanya mempunyai makna, dan mendapat ‘penghargaan’ atas aktivitas yang telah dilakukannya. Selama kerja itu merupakan suatu kebutuhan dalam eksistensinya sebagai manusia, akan senantiasa tercipta kondisi yang memacu semangatnya.<sup>94</sup>

Mata pencaharian utama masyarakat Medan, atau kita sebut saja ‘orang Batak’ di daerah adalah bertani, yaitu bersawah, berladang berkebun dan bertenak. Sebagian mengkhususkan diri dalam mata pencaharian berjualan, bertukang, kerajinan tangan, pegawai atau buruh harian di sawah dan sebagainya. Maka, sejak dahulu kala masyarakat Medan sudah dikenal memiliki mata pencaharian dengan cara berdagang.<sup>95</sup> Orang Batak sendiri memiliki pola berpikir yang selalu berhubungan dengan lambang angka (jumlah).<sup>96</sup>

Berdasarkan etos kerja ini lah Ibu LM, mulai menjalankan usaha sembakonya. Selagi suaminya bekerja diperusahaan swasta, Ibu LM mencoba menjalankan usaha sembako dibarengi dengan mengurus anaknya. Etos kerja Ibu LM dalam menjalankan usaha sembako juga dipengaruhi oleh etos kerja yang ditanamkan oleh orang tuanya ketika ia membantu kedua orang tuanya di kampung halaman Medan, Sumatera

---

<sup>94</sup> Ibid, h. 88.

<sup>95</sup> Bungaran Antonius Simanjuntak, *Struktur Sosial dan Sistem Politik Batak Toba Hingga 1945: Suatu Pendekatan Antropologi Budaya dan Politik*, Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 2006, h. 24.

<sup>96</sup> Ibid, h. 102.

Utara. Dari kios kecil sewaanannya, Ibu LM merintis usaha sembako hingga kini telah memiliki cabang di daerah Pamulang.

Seperti yang telah di jelaskan sebelumnya, bahwa ketika Ibu LM dan suami memutuskan untuk merantau ke Ciputat, pasangan ini sudah memiliki satu orang anak. Kala itu, putri Ibu LM sudah berumur 5 tahun. enam tahun kemudian, anak kedua Ibu LM lahir ditahun 2005. Maka, bukanlah proses yang mudah ketika di tahun 2006 Ibu LM memutuskan untuk membuka usaha sembako, sebab ia harus membagi tenaganya untuk mengurus kedua anak nya yang sedang bertumbuh kembang, sekaligus mengurus usaha sembako yang baru ia rintis.

“Dulu waktu baru buka warung sembako saya kerjain sambil jaga anak sekaligus urus suami kalo mau kerja dan pulang kerja, kadang anak saya suruh kerjain PR sambil tidur siang di kios biar saya juga bisa sekalian ngawasin.”<sup>97</sup>

Sifat dasar orang Medan sebagai pekerja keras, tidak membuat Ibu LM menyerah untuk menjalankan usaha sembakonya. Meskipun saat itu putri pertama Ibu LM sudah memasuki kelas 6 SD dan sedang mempersiapkan ujian untuk kelulusannya, dan anak kedua Ibu LM yang sudah berumur 1 tahun sedang aktif-aktifnya bergerak. Ibu LM tetap menjalankan perannya sebagai ibu sekaligus pedagang sembako, seperti ia yang tetap menyuapi dan mengajak bermain anaknya ketika ia sedang menjaga toko. Selain itu, Ibu LM juga tetap membantu dan memberi semangat kepada anak pertamanya yang sedang menghadapi ujian kelulusan, meskipun ia sendiri sudah cukup sibuk untuk mengurus usaha sembakonya yang baru berdiri.

---

<sup>97</sup> Wawancara dengan Ibu LM, pemilik usaha sembako, (Dilaksanakan pada tanggal 18 April 2015).

Lain halnya dengan Ibu LM, etos kerja Bapak IS dapat terlihat dari perjuangannya selama bekerja dengan kerabatnya. Saat Bapak IS mendapatkan pekerjaan dari kerabatnya, ia tidak mempermasalahkan jenis pekerjaannya yang saat itu hanya menjadi kuli angkut. Ia berusaha bekerja secara total untuk membantu kerabatnya untuk mengangkat barang-barang dagangan dari toko ke mobil yang akan diantar ke konsumen. Bapak IS juga turut serta untuk memindahkan kembali barang-barang pesanan yang sudah sampai di konsumen.

“Kerjaan apa saja saya kerjain waktu baru sampe di Pamulang, *tulang* saya suruh apa saya kerjain, angkut-angkut beras berton-ton juga saya kerjain”.<sup>98</sup>

Uletnya usaha Bapak IS saat menjadi kuli angkut barang sembako, dilihat baik oleh kerabatnya. Kepercayaan kerabatnya untuk memberi tanggung jawab mengambil barang di *supplier* adalah kemajuan awal dari kerja keras Bapak IS. Lambat laun hasil kerja keras Bapak IS sampai pada titik, dimana ia dipercaya untuk memegang kendali usaha milik kerabatnya.

Hal ini menjadi pencapaian tertinggi kerja keras Bapak IS kala itu. Hingga pada akhirnya dengan ilmu yang ia rasa cukup dari hasil kerja kerasnya selama ini membantu usaha kerabatnya, Bapak IS memutuskan untuk membuka usahanya sendiri. Sumber modal awal yang didapatkan oleh Bapak IS diperoleh dari kerabatnya tersebut digambarkan sebagai modal yang diperoleh pada awal berdagang dari hasil

---

<sup>98</sup> Wawancara dengan Bapak IS pedagang sembako Pamulang (Dilaksanakan pada tanggal 18 April 2015)

“magang” pada kerabatnya sebagai keluarga atau pada orang lain, dan ada juga yang diperoleh dari hasil bekerja dibidang lain.”<sup>99</sup>

Ibu HN dapat dikatakan pejuang sesungguhnya dalam hal merintis usaha sembako di Pamulang. Saat Ibu HN memutuskan untuk membuka usaha sembako, ia tidak memiliki ilmu yang cukup serta kerabat yang menjadi panutan dalam menjalankan usaha sembako. Ia hanya bermodalkan keyakinan dan sifat pekerja keras orang Medan untuk mendirikan usaha sembakonya di Pamulang.

Cara berdagang Ibu HN yang dilakukan dengan cara *door to door* sempat menimbulkan masalah. Niat awal Ibu HN yang memperbolehkan barang dagangannya dibayar nanti atau hutang membuat Ibu HN terjebak dengan sistem berdagangnya sendiri. Banyak diantara pelanggannya itu yang tidak membayar hutang dan sangat sulit di tagih. Bahkan, Ibu HN harus main *kucing-kucingan* dengan pelanggannya yang tidak berniat membayar hutang kepadanya dengan cara bersembunyi dirumah atau berpura-pura sedang tidak ada dirumah.

Masalah yang timbul akibat banyaknya pelanggan yang berhutang pada Ibu HN adalah habisnya modal usaha Ibu HN. Beliau kehabisan modal untuk membeli dan menambah stok barang sembako dagangannya. Keuntungan yang ia peroleh dari pelanggan yang membayar barang dagangannya perlahan habis untuk menutupi modal Ibu HN membeli stok sembako baru.

“Ya namanya juga baru mulai usaha kan waktu itu, jadi ada aja yang ngutang, terus kabur, atau susah dicarinya, sampe-sampe modal saya habis gara-gara yang pada ngutang itu”.<sup>100</sup>

---

<sup>99</sup> Maine, *Op.Cit*, h. 71.

<sup>100</sup> Wawancara dengan Ibu HN sebagai pedagang sembako (Dilaksanakan pada tanggal 19 April 2015)

Beruntungnya, kondisi ini tidak menyurutkan Ibu HN untuk tetap menjalankan usaha sembakonya. Ia terus bekerja keras, untuk mempertahankan usaha sembako yang telah ia rintis susah payah. Berbekal kesabaran Ibu HN tetap mendatangi pelanggan-pelanggan yang sulit membayar hutang sembako. Mulai dari menunggu didepan rumah hingga sore hari sampai menitipkan pesan pada tetangga disekitar rumah pelanggannya itu. Kerja keras Ibu HN pun membuahkan hasil, karena pelanggan-pelanggan yang mulai “jengah” dengan kedatangan Ibu HN setiap hari kerumah, membuat mereka “terpaksa” membayar kewajibannya tersebut.

Jadi, berdasarkan keterangan diatas, maka dapat dikatakan bahwa seorang wirausahawan bisa lahir dari berbagai golongan dan latar belakang apapun seperti yang terjadi di Mojokuto dan Tabanan, dimana masyarakat di kedua kota ini telah menghasilkan segolongan kaum wirausahawan yang mempunyai sikap dan tingkah laku ekonomi yang serupa melalui proses sejarah yang berbeda.<sup>101</sup> Latar belakang seorang wirausahawan juga dapat dipengaruhi oleh darimana ia berasal. Dimana Etos kerja dari suatu etnik dapat dilihat dari sistem nilai yang berlaku dalam etnik itu sendiri.<sup>102</sup>

Ketiga nilai-nilai kebaikan, yaitu *hagabeon* yang diartikan sebagai banyak anak, panjang umur dan keberhasilan. Nilai ini dianggap bahwa apabila seseorang memiliki banyak keturunan, maka semuanya akan memberikan kebahagiaan karena kesuksesan dan keberhasilan yang mereka peroleh. *Hamoraon* memiliki arti

---

<sup>101</sup> Geertz, *Op.Cit*, h. xiv.

<sup>102</sup> Mubyarto, *Op.Cit*, h. 175.

'kekayaan' yang menjadi sumber utama dari sebuah otoritas yang mencerminkan kehidupan yang sukses seperti untung dalam proses berdagang. Keuntungan yang diperoleh ini, nantinya akan menjadi budaya paling menonjol yang ingin dicapai orang Medan dalam bekerja. Terakhir adalah *hasangapon* yang berarti kehormatan dan martabat. Bagi orang Medan, ketika mereka sudah memiliki 'anak' dan 'kekayaan', hal itu belum cukup untuk menggambarkan keberhasilannya.

Perlu ada bentuk pengakuan dari lingkungan sekitarnya dalam bentuk kehormatan dan kemuliaan agar dilihat lebih terpuja. Ketiganya merupakan merupakan cita-cita dasar yang ingin dicapai oleh pedagang sembako di Pamulang. Melalui nilai-nilai ini, mereka menjalankan prinsip *Dalihan Na Tolu* orang Medan dengan etos *Habatohan* untuk mencapai keberhasilannya sebagai pedagang sembako. Rangkaian ini, bersinerji menjadi satu sebagai kepemilikan kapital kultural pedagang sembako Pamulang dalam bentuk etos kerja yang di yakini oleh orang Medan.

### **2.3 Pembagian Kerja Rumah Tangga**

Kasus pedagang sembako Pamulang, yang menjadi ukuran kapital kultural lain pedagang ini ialah pembagian kerja yang khas dari tiap-tiap keluarga pedagang sembako. Salah satu yang penting adalah melihat diferensiasi peranan dalam keluarga adalah pentingnya memperhatikan 5 macam sub-struktur dalam sistim kekerabatan demi kelangsungan hidup sistim itu, yaitu diferensiasi peranan, alokasi ekonomi, alokasi solidaritas, alokasi kekuasaan atau kewibawaan dan alokasi integrasi dan

ekspresi<sup>103</sup>. Dalam menjalankan peranan sesuai dengan kedudukannya, masing-masing anggota keluarga tentu mempunyai harapan peranan (*Role-Expectation*) yaitu peran apa yang diharapkan oleh setiap anggota keluarga lainnya, dengan demikian akan terlihat bagaimana anggota keluarga tersebut dalam mewujudkan peran yang seharusnya dilakukan (*Role Behaviour*). Tetapi pada kenyataan sehari-hari adakalanya peran tersebut tidak dapat terwujud sebagaimana yang diharapkan.<sup>104</sup>

Pembagian kerja dalam sebuah keluarga pada dasarnya juga dipengaruhi oleh perbedaan psikologis antara pria dan wanita yang dipisahkan oleh dua teori besar, yaitu teori *nature* dan teori *nuture*.<sup>105</sup> Pengikut teori *nature* yang ekstrem beranggapan bahwa perbedaan psikologis antara laki-laki dan wanita disebabkan oleh faktor-faktor biologis antara keduanya ini, sedangkan pengikut teori *nurture* beranggapan bahwa perbedaan ini tercipta melalui proses belajar dari lingkungannya.

Dua diantara ketiga responden pedagang sembako yang merupakan wanita, mereka mengambil alih peranan pokok dalam pembagian kerja rumah tangga sebagai kepala keluarga. Satu orang sisanya yang merupakan pria baru benar-benar menjalankan pembagian kerja pokok sebagai kepala keluarga. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat beberapa faktor yang menyebabkan pembagian kerja diantara ketiga pedagang sembako ini berbeda-beda di tiap keluarganya. Sehingga, dapat dikatakan pembagian kerja secara seksual yang hirarkis muncul sejalan dengan perubahan

---

<sup>103</sup> Pudjiwati Sajogyo, *Peranan Wanita dalam Perkembangan Masyarakat Desa*, Jakarta: CV. Rajawali, 1985, h. 27.

<sup>104</sup> Linda, *Op.Cit*, h. 6.

<sup>105</sup> Arief Budiman, *Pembagian Kerja Secara Seksual: Sebuah Pembahasan Sosiologis tentang Peran Wanita dalam Masyarakat*, Jakarta: PT. Gramedia, 1985, h. 2)

masyarakat yang semakin kompleks. Kedua, faktor-faktor yang menunjang terjadinya pembagian kerja secara seksual dapat berubah-ubah karena masyarakat bersifat dinamis, serta faktor-faktor ini bersifat historis, artinya sesuai dengan latar belakang sejarah masyarakat yang bersangkutan.<sup>106</sup>

**Tabel III.3.**  
**Pembagian Kerja Rumah Tangga Pedagang Sembako**

No	Posisi	Ibu LM	Bapak IS	Ibu HN
1	Ibu	Pokok	Sampingan	Pokok
2	Bapak	Sampingan	Pokok	-
3	Anak	-	-	Sampingan

Diolah dari hasil data lapangan tahun 2015

Seperti yang terjadi pada Ibu LM. Ia membagi tugas dengan suaminya dengan cara *aplusan*. Suami Ibu LM yang merupakan pegawai swasta memiliki jam kerja utama mulai dari jam 9 – 4 sore. Diantara jam-jam bekerja suaminya, maka menjaga dan mengurus kios sembako adalah tanggung jawab milik Ibu LM. Profesi Ibu LM yang sebagai pedagang sembako tidak menjadikannya lupa dengan kodrat dasar beliau sebagai ibu rumah tangga.

Untuk itu, sebelum ia pergi untuk menjalankan usaha sembakonya, Ibu LM lebih dulu mengurus suami dan anaknya yang ada dirumah. Beliau menyiapkan sarapan pagi dan segala kebutuhan yang diperlukan oleh suami dan anak-anaknya yang akan pergi bekerja dan bersekolah. Setelah segala urusan rumah tangga selesai dikerjakan, maka Ibu LM akan segera bergegas menuju ke kios sembakonya yang berada di daerah Ciputat untuk mengelola usahanya tersebut.

---

<sup>106</sup> Nori Andriyani, *Pembagian Kerja Secara Seksual Pada Kerja Upahan, Studi Kasus Pada PT Matex, Tangerang*, Depok: Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Indonesia, 1989, h. 31.

'Suami kan kerja, anak saya biarin aja kuliah yang bener, jadi toko saya urus sendiri. Tapi karena emang toko ini di bangunnya bareng sama suami, jadi suami ikut bantuin urus kalo udah pulang kerja. Biar gentian saya ngurus, urusan rumah'.<sup>107</sup>

Sekitar pukul 5 sore, Ibu LM akan kembali ke rumah untuk *aplusan* dengan suaminya yang sudah pulang dari pekerjaannya. Saat kembali kerumah Ibu LM, akan kembali menjadi ibu rumah tangga yang mengurus segala urusan yang ada dirumahnya. Kemudian, tanggungjawab kios akan diserahkan Ibu LM kepada suaminya untuk di jaga sampai pukul 9 malam. Pembagian kerja tidak hanya Ibu LM lakukan dengan keluarga intinya saja (suami dan anak) tetapi juga dilakukan kepada adiknya yang dipercaya untuk mengelola toko sembako pertama milik Ibu LM yang terletak di daerah Pamulang. Fokusnya Ibu LM mengelola kios cabang yang ia buka di Ciputat, membuat Ibu LM memutuskan untuk menyerahkan pengelolaan kios pertamanya kepada adiknya.

Lain Ibu LM, lain dengan Bapak IS yang pembagian kerja dalam rumah tangganya tidak terlalu kompleks seperti yang lain. Jiwa tanggungjawabnya sebagai kepala keluarga membuat Bapak LM mengelola usaha sembakonya seorang diri. Jikalau pun memang mendapat bantuan, ia hanya dibantu oleh tiga orang karyawan dalam menjalankan usahanya ini. Istri Bapak IS diberi tanggungjawab untuk mengurus rumah tangga dan segala urusan yang berkaitan dengan keluarga di rumah. Istri Bapak IS tidak terlibat dalam pengelolaan usaha sembako milik Bapak IS.

Isterinya bertugas untuk mengurus anak-anaknya dirumah dan menyiapkan sarapan, makan siang dan makan malam untuk Bapak IS. Selain itu, istri bapak IS

---

<sup>107</sup> Wawancara dengan Ibu LM, pemilik usaha sembako, (Dilaksanakan pada tanggal 18 April 2015).

juga bertanggungjawab atas segala keperluan yang dibutuhkan oleh Bapak IS sehari-harinya. Jika istri Bapak IS datang ke toko, hal tersebut hanya bersifat mengunjungi atau mengantarkan makanan kepada Bapak IS yang sedang menjaga toko.

“Isteri sengaja saya suruh urus rumah aja, biar anak-anak juga keurus, paling dia ke kios kalo anter makanan, atau saya lagi ada keperluan mendadak, banyakannya sih di rumah aja”<sup>108</sup>.

Jika Ibu LM dan Bapak IS masih memiliki pasangan hidup yang lengkap, maka berbeda dengan Ibu HN. Suami Ibu HN telah kembali keharibaan, lima tahun yang lalu. Untuk itu, ia hanya seorang diri membesarkan anak dan mengelola usahanya sekaligus. Ibu HN memiliki satu orang anak perempuan yang sudah memiliki menikah dan memiliki satu orang putera. Kondisi Ibu HN yang tinggal sendiri setelah suaminya meninggal, maka anak dan menantunya di minta untuk tinggal dirumahnya agar Ibu HN tidak hidup seorang diri. Anak perempuan Ibu HN inilah yang membantu nya mengelola warung sembako.

Selama 14 tahun usahanya berjalan, Ibu HN dibantu oleh suaminya untuk bersama-sama mengelola usaha sembako yang mereka rintis bersama ini. Namun, setelah lima tahun kepergian suaminya, maka tanggungjawab pengelolaan usaha sembako ibu HN bagi dengan anak semata wayangnya.

“Dulu semua-muanya dikerjain bareng sama suami, tapi pas suami udah gak ada ya saya minta dibantuin sama anak aja, sekalian dia saya suruh tinggal dirumah biar saya ada yang nemenin sambil ngurus cucu juga”<sup>109</sup>.

Kegiatan-kegiatan tertentu, khususnya dalam perdagangan dan pelayanan rumah tangga, partisipasi kaum wanita lebih tinggi daripada kaum pria.<sup>110</sup> Seperti

<sup>108</sup> Wawancara dengan Bapak IS pedagang sembako Pamulang (Dilaksanakan pada tanggal 18 April 2015)

<sup>109</sup> Wawancara dengan Ibu HN sebagai pedagang sembako (Dilaksanakan pada tanggal 19 April 2015)

halnya pada sistem perekonomian orang Medan yang dikenal dengan sistem ekonomi pasar *parengge-rengge* yang dalam pelaksanaannya didominasi oleh perempuan, yang di kenal dengan sebutan *inang-inang*.<sup>111</sup> Kenyataan ini dapat dilihat pada Ibu LM dan Ibu HN sebagai pedagang sembako di pembahasan ini. Mereka berdua menjalankan peran ganda sekaligus, yaitu menjalankan usaha sembakonya dan juga menjadi ibu rumah tangga yang mengurus kebutuhan anak dan suami mereka. Fakta ini juga menunjukkan bahwa peranan wanita yang besar di bidang perdagangan kecil terlihat dari peranan wanita dalam kegiatan distribusi pada sistem pemasaran dengan ciri komersial yang ada dalam masyarakat tersebut ternyata sering kali terlepas dari pada pekerjaan ekonomis yang dilakukan oleh suami masing-masing.<sup>112</sup>

### 3. Kapital Sosial Pedagang Sembako

Kapital sosial milik pedagang sembako Pamulang terdiri dari jaringan sosial yang terbangun antar kerabat, *supplier* dan Bank Syariah Mandiri (BSM). Kekerabatan yang dijalani oleh Ibu LM, dilakukan dengan cara bergabung dengan komunitas pedagang sembako yang ada di Jakarta melalui informasi yang ia dapatkan dari orang tua mereka yang telah lebih dulu menjalankan usaha sembako. Jaringan sosial dengan *supplier* mereka lakukan untuk mendapatkan pasokan barang sembako. Ketiga pedagang sembako ini menjalin kerjasama dengan lebih dari satu *supplier*

---

<sup>110</sup> Manning, *Op.Cit*, h. 92.

<sup>111</sup> Sri Lintang Aryani, *Penghayatan Hidup Bermakna pada Wanita Berkeluarga di Jakarta: Studi Deskriptif pada Wanita Bekerja dan Tidak Bekerja Sehubungan Dengan Peran yang Dilakukannya*, Depok: Psikologi, Fakultas Psikologi, Universitas Indonesia, 1992, h. 46.

<sup>112</sup> Sajogyo, *Op.Cit*, h. 37.

sebagai pembanding harga dan variasi jenis dagangan di sembako. Sedangkan jaringan sosial yang terbangun dengan Bank Syariah Mandiri (BSM) dilakukan dalam rangka mendapatkan suntikan modal dan untuk mengembangkan usaha sembako mereka.

**Tabel III.4.**  
**Kepemilikan Kapital Sosial Pedagang Sembako Pamulang**

Kepemilikan Kapital	Pedagang		
	Ibu LM	Bapak IS	Ibu HN
<b>Kapital Sosial</b>	1. <i>Dalihan Na Tolu:</i> Kekerabatan Sesama Orang Medan 2. Jaringan sosial dengan <i>supplier</i> di pasar 3. Jaringan sosial dengan lembaga keuangan syariah (Bank Syariah Mandiri)	1. <i>Dalihan Na Tolu:</i> Kekerabatan Sesama Orang Medan yang memberi pekerjaan 2. Jaringan sosial dengan <i>supplier</i> perusahaan, dan pasar 3. Jaringan sosial dengan lembaga keuangan syariah (Bank Syariah Mandiri)	1. Jaringan sosial dengan tiga <i>supplier</i> 2. Jaringan sosial dengan lembaga keuangan syariah (Bank Syariah Mandiri)

Diolah oleh penulis tahun 2015

### **3.1 *Dalihan Na Tolu:* Kekerabatan Sesama Orang Medan**

Salah satu kepemilikan modal sosial pedagang sembako Pamulang dapat digambarkan melalui jaringan sosial yang terjalin berdasarkan kekerabatan. Kerabat para pedagang sembako ini biasanya adalah kerabat yang sama-sama berasal kota asalnya Medan, Sumatera Utara. Umumnya mereka juga menjalin kerjasama dengan orang Medan yang sama-sama memiliki usaha sembako dengan lokasi berdagang yang berbeda. Hubungan dalam kekerabatan menjadi potensi yang khusus yang dapat dipergunakan dengan cara tertentu dalam mengadakan kegiatan-kegiatan

perdagangan di antara sesama orang Medan yang ingin mencari keuntungan dari perdagangan tersebut.<sup>113</sup>

Fondasi dasar yang menjadikan kekerabatan sesama orang Medan sangat erat hingga terjalin jaringan sosial ialah adanya istilah *Dalihan Na Tolu*.<sup>114</sup> Istilah ini sendiri merupakan unsur kekerabatan yang terjalin antar orang Medan. Sedangkan jika dilihat dari arti bahasa, istilah ini disebut dengan tungku berkaki tiga, dengan makna saling menyokong. Dengan begitu, selama orang Medan tetap menjaga prinsip *dalihan na tolu* pada setiap apa yang dikerjakan, maka hal itu akan sangat membantu mereka untuk mengatur tata cara hidupnya.

Masyarakat Medan berpedoman pada sejumlah nilai-nilai utama yang menjadi keyakinan, penghormatan dan cita-cita hidupnya. satu dari 9 nilai utama yang diyakini oleh orang Medan adalah hubungan kekerabatan. Hubungan *dalihan na tolu* ini sudah disosialisasikan kepada anak, sejak anak mulai mengenali lingkungannya yang paling dekat dalam kehidupan terutama ibu, ayah dan saudara-saudaranya. Sedangkan hubungan dengan orang lain di luar dirinya diperkenalkan sesuai dengan sistem *dalihan na tolu*.

Dalam segala bentuk upacara adat Batak, segala tingkah laku masyarakatnya harus didasari oleh prinsip *dalihan na tolu*. Adanya prinsip *dalihan na tolu* didasarkan pada sikap, hak, dan kewajiban terhadap tiga unsur dalihan natolu, dari

---

<sup>113</sup> NPS Maruli Siagian, *Kebudayaan Asal dan Kekerabatan dalam Kegiatan Berdagang: Etnografi Pedagang Emas Orang Batak di Kakilima Segitiga Senen Jakarta Pusat*, Skripsi, Depok: Antropologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Indonesia, h. 130.

<sup>114</sup> J.C. Vergouwen, *Masyarakat Dan Hukum Adat Batak Toba*, Yogyakarta: PT. LkiS Pelangi Aksara, 2004, h. 140.

segi sikap harus menerapkan pola *somba marhula-hula* yang berarti hormat kepada pihak pemberi isteri, *elek marboru* yang berarti membujuk kepada pihak penerima isteri, dan *manat mardongan tubu* yang berarti hati-hati kepada teman semarga.<sup>115</sup> Masing-masing pandangan hidup kekerabatan orang Medan menggambarkan bahwa setiap masyarakatnya mempunyai pribadi dan harga diri, tahu akan hak dan kewajiban sebagai pelaksana bertanggung jawab pada kedudukannya pada satu upacara atau peristiwa.

**Tabel III. 5.**  
**Hubungan Sikap Batin, Dalihan Na Tolu dan Cita-cita Orang Batak Toba**

No	Sikap Batin	Wujud	Sasaran
1	Saling menghargai ( <i>marsipasangapan</i> )	<i>Manat mardongan tubu</i>	<i>Hamoraon</i> (kekayaan)
2	Saling menghormati ( <i>marsihormatan</i> )	<i>Somba marhula-hula</i>	<i>Hagabeon</i> (banyak keturunan)
3	Saling menolong ( <i>marsiurupan</i> )	<i>Elek marboru</i>	<i>Hasangapon</i> (kehormatan)

Sumber: Riris Simangunsong, *Proses Berpikir dan Dimensi Budaya Pada Proses Berpikir (Studi Pada Sub-Etnis Batak Toba)*, Skripsi, Depok: Psikologi, Fakultas Psikologi, 2010, h. 27.

Ibu LM memiliki jaringan sosial kekerabatan dengan orang tuanya. Seperti dijelaskan pada sub bab sebelumnya bahwa pengetahuan dasar Ibu LM dalam mengelola usaha sembako dilatar belakangi oleh kondisi orang tuanya yang sudah lebih dulu menjalankan usaha sembako. Peluang ini dimanfaatkan oleh Ibu LM dengan

<sup>115</sup> Sukardi W. Hasugian, *Pengaruh Nilai-nilai Hidup Suku Batak (Hagabeon, Hamoraon, Hasangapon) Terhadap Motivasi Berprestasi Siswa-siswi SMA Bersuku Bangsa Batak di Sumatera Utara*, Skripsi, Depok: Psikologi, Fakultas Psikologi, Universitas Indonesia, h. 19.

cara menciptakan jaringan sosial dengan kerabat-kerabat ataupun teman asal Medan lain yang sejak lama sudah bekerjasama dengan orang tuanya.

“Bapak sama mamak saya kasih banyak alamat saudara-saudara di Jakarta yang punya usaha sembako juga, jadi saya cari mereka buat dapat barang-barang sembako dagangan pas kios masih kecil dulu”.<sup>116</sup>

Ibu LM membangun jaringan sosialnya dengan bergabung dalam sebuah arisan pedagang sembako yang hampir keseluruhan pesertanya adalah orang asli Medan yang merantau ke Jakarta dan membuka usaha sembako di daerah tempat tinggalnya masing-masing. Arisan dijadikan ajang silaturahmi bagi Ibu LM untuk saling bertukar cerita dan pengalaman dalam menjalankan usaha sembako dengan pedagang sembako asal Medan yang tergabung di arisan tersebut. Selain itu, jaringan yang terjalin juga terbangun dalam bentuk kerjasama *supply* sembako. Misal, Ibu LM mengambil gula di salah satu kios milik anggota arisan karena harganya yang jauh lebih murah dari *supplier* lain. Kemudian, pedagang sembako yang menjadi anggota arisan tersebut juga mengambil barang jenis lain di kios Ibu LM yang harganya jauh lebih murah dari kios lain.

Jaringan sosial yang dibangun oleh Bapak IS tentu saja dilatarbelakangi oleh alasan sejarah yang ia alami, hingga akhirnya ia dapat menjalankan bisnis usaha sembakonya. Modal awal sebesar 15 juta rupiah yang dipinjamkan oleh kerabat Bapak IS adalah jaringan sosial kekerabatan pertama yang Bapak IS bangun dengan sesama orang Medan. Jaringan kekerabatan ini mudah terjalin, sebab Bapak IS

---

<sup>116</sup> Wawancara dengan Ibu LM, pemilik usaha sembako, (Dilaksanakan pada tanggal 18 April 2015).

menjalin jaringan kekerabatan dengan kerabat yang selama ini mempekerjakan Bapak IS di kios sembakonya.

“Tulang saya banyak bantu waktu baru buka warung sembako, dia juga yang kasih saya modal 15 juta buat nyewa warung sama isi warung, sebagian barang dagangann juga dia yang nyetok ke kios”.<sup>117</sup>

Jaringan sosial kekerabatan orang Medan yang Bapak IS jalin pada perjalanannya tidak hanya sebatas pemberian modal awal usaha sembako milik Bapak IS. Jaringan sosial ini juga berlanjut ke ranah pasokan barang dagangan sembako. Bapak IS mendapatkan pasokan sembako berupa gula dan minyak yang diberikan oleh kerabatnya tersebut. Dengan terikatnya jalinan kerjasama ini, membuat usaha sembako milik Bapak IS akan lebih terjamin karena sudah memiliki pemasok tetap untuk gula dan minyak di kios miliknya.

### **3.2 Jaringan Sosial antar *Supplier***

*Supplier* memiliki peran penting bagi berlangsungnya jaringan sosial usaha sembako milik ketiga pedagang sembako di Pamulang. Para *supplier* ini yang nantinya akan rutin memasok barang-barang sembako ke kios milik pedagang sembako. Untuk itu, bagi setiap pedagang dapat menjalin jaringan kerjasama dengan lebih dari satu *supplier*. Hal ini dilakukan agar pedagang memiliki jenis pasokan barang sembako yang beranekaragam dari setiap *supplier*. Selain itu, kerjasama dengan berbagai *supplier* dilakukan agar pedagang sembako memiliki pembandingan harga pada tiap-tiap *supplier* yang mereka ajak bekerjasama. Jalinan kerjasama yang

---

<sup>117</sup> Wawancara dengan Bapak IS pedagang sembako Pamulang (Dilaksanakan pada tanggal 18 April 2015)

terjalin antar pedagang sembako dan *supplier* digambarkan oleh Lawang dalam bukunya sebagai jaringan duaan ganda, sebagai berikut;<sup>118</sup>

“Jaringan duaan ganda adalah jika A (pedagang sembako) membuka jaringan dengan B (*supplier* sembako), C (*supplier* minuman kemasan), D (*supplier* makanan ringan), dan bentuk kerjasama lain dengan berbagai *supplier*. Supaya usaha A berjalan lancar, harus ada hubungan yang seimbang kohesif dengan masing-masingnya dalam pengertian saling menguntungkan. Karena hubungan antara A dan ketiganya berjalan sendiri-sendiri maka hubungan jaringan seperti ini dapat dikatakan tidak terlalu padat (*low density*)”.

Ibu LM mendapatkan barang-barang sembakonya dari pasar yang berlokasi di Cimanggis. Kerjasama Ibu LM dibangun bersama beberapa *supplier* di Pasar Cimanggis untuk memasok barang-barang sembako yang Ibu LM butuhkan secara rutin. Dalam satu pasar yang luas dan memiliki banyak jaringan sosial *supplier* yang tersebar tersebut, memudahkan Ibu LM untuk memperoleh berbagai jenis *supplier* yang ia butuhkan dan sesuai dengan kalkulasi harga yang telah beliau perhitungkan. Ibu LM sudah memiliki *supplier* langganan yang akan memberikannya barang-barang sembako seperti beras, telur dan minyak. Untuk *supplier* makanan dan minuman ringan, Ibu LM menjalin kerjasama dengan toko-toko grosir yang menjual makanan dan minuman ringan dalam jumlah dan jenis yang beraneka ragam.

Bapak IS juga menjalin jaringan kerjasama dengan beberapa *supplier* seperti Ibu LM, diantaranya PT Indomarco Adi Prima dan PT Sayap Mas merupakan dua perusahaan yang memasok kebutuhan sembako di kios milik Bapak IS. PT Indomarco Adi Prima ialah perusahaan yang memasok barang-barang sembako dengan brand ternama yaitu *Indofood*. Bapak IS mendapatkan pasokan mie instan, kecap manis, saus serta produk *Indofood* lainnya dari perusahaan ini. Sedangkan dari

---

<sup>118</sup> Lawang, *Op.Cit*, h. 52.

PT Sayap Mas, Bapak IS mendapatkan pasokan berupa barang kebutuhan sehari-hari seperti sabun mandi, deterjen, pewangi pakaian dan lain sebagainya.

Selain dapat pasokan sembako dari dua perusahaan di atas. Bapak IS juga mendapatkan pasokan sembako dari *supplier* menengah bawah untuk mendapatkan barang-barang dagangannya. Beras yang Bapak IS beli dalam jumlah yang banyak tersebut ia dapatkan dari *supplier* yang berasal dari Pasar Cimanggis, Ciputat, Tangerang Selatan. Untuk kebutuhan barang sembako lainnya juga ia dapatkan dari *supplier* yang ada di Pasar Cimanggis.

Bagi kios Ibu HN yang tidak sebesar Ibu LM dan Bapak IS, jaringan sosial yang dibangun dengan *supplier* juga penting bagi keberhasilan usaha sembakonya. Ibu HN memiliki jaringan sosial dengan *supplier* seperti Alfarian, PT *Coca Cola* dan SB Gas. Alfarian adalah *supplier* yang memasok kebutuhan sembako harian diluar beras. Barang-barang sembako seperti mie instan, gula pasir, makanan dan minuman ringan beliau dapatkan dari Alfarian. Sedangkan PT *Coca Cola* adalah perusahaan yang memasok minuman bersoda yang ibu HN jual di lemari pendinginnya. Terakhir SB Gas adalah *supplier* yang memasok gas berukuran 3 Kg untuk kios milik Ibu HN.

Jaringan sosial berupa kerjasama yang dilakukan pedagang sembako dengan para *supplier* didasari oleh norma-norma jaringan yang mereka bangun bersama. Norma ini dibangun atas dasar kepercayaan dapat saling menguntungkan. Dimana pedagang sembako sebagai pembeli barang akan menguntungkan *supplier* yang memberikan mereka *supply* barang sembako. Sedangkan pedagang sembako juga akan mendapatkan keuntungan dari hasil penjual barang yang telah di *supply* oleh

*supplier*. Jaringan memberikan dasar bagi kohesi sosial karena mendorong orang bekerja sama satu sama lain dan tidak sekadar dengan orang yang mereka kenal langsung untuk memperoleh manfaat timbal balik.<sup>119</sup> Hubungan jaringan sosial yang dilakukan oleh pedagang sembako dengan *supplier* juga memiliki pola terbentuknya jaringan sosial yang dilakukan SPG Rokok, dalam penelitian Dinny.<sup>120</sup>

### 3.3 Jaringan Sosial: Modal Usaha dari Warung Mikro BSM

Penelitian ini difokuskan pada target usaha sektor informal yang dikategorikan mikro,<sup>121</sup> sehingga secara geografis produk pembiayaan Warung Mikro adalah produk yang membawahi usaha-usaha seperti, sembako, kontrakan, bengkel, dan lain sebagainya. Produk Warung Mikro yang dijalankan oleh Bank Syariah Mandiri (BSM) merupakan representasi dari perbankan syariah. Perbankan syariah dengan berbagai produk layanannya terutama yang berkaitan dengan pembiayaan bagi usaha sektor ekonomi informal menjadi tumpuan harapan bagi pelaku usaha sektor ekonomi informal untuk dapat mengembangkan usahanya baik dilihat dari kondisi usaha maupun manajemen usaha.<sup>122</sup>

---

<sup>119</sup> Field, *Op.Cit*, h. 18.

<sup>120</sup> Dinny Andriyani Wijaya, *Brand Ambassador sebagai Kapital Simbolik (Studi Kekerasan Simbolik di Kalangan Sales Promotion Girls District Sales Office Djarum Selata, Cilandak)*, Skripsi. Jakarta: Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Jakarta, 2014, h. 157.

<sup>121</sup> Salah satu target pemasaran produk Warung Mikro Bank Syariah Mandiri berdasarkan target geografis adalah Perorangan atau badan usaha yang memiliki tempat usaha skala mikro dalam batas area 10 KM dari warung mikro terdekat yang merupakan jenis usaha yang bergerak dibidang perdagangan dan jasa.

<sup>122</sup> Indriyani Widyastuti, *Novasi Subyektif Pasif Karena Meninggalnya Debitur Pada PT Bank Mandiri*, (Semarang: Tesis Magister Kenoktariatan, Universitas Diponegoro, 2010), h. 20.

Syariat sendiri adalah suatu hukum ideal yang meluangkan adanya jurang antara yang ideal dan yang praktis (Schacht dan Coulson). Jurang ini hanya bisa diisi dengan lembaga-lembaga dan saran-sarana hukum yang paling rumit.<sup>123</sup> Dari beberapa usaha tersebut, yang paling banyak menjadi menjadi nasabah produk Warung Mikro adalah usaha kontrakan dan sembako. Hal ini dapat terlihat dari data terakhir nasabah produk Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KCP Pamulang, sebagai berikut;

**Tabel III.6.**  
**Jumlah Nasabah Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KCP Pamulang**  
**Bulan April 2015**

No	Target Pemasaran	Usaha	Jumlah	Keterangan
1	<b>Golbertap</b>	Karyawan Swasta	48	Kontraktor, Pemilik sekolah, pengelola proyek
		Guru/Dosen	68	
		PNS	3	
		Lain-lain	4	
2	<b>Non Golbertap (Usaha Mikro)</b>	Usaha kontrakan/kost-kostan	22	
		Warung Sembako	19	
		Bengkel	3	
		Kantin Sekolah	3	
		Peternak Ayam	3	
		Pedagang Pakaian	2	
		Penjahit	2	
		Penyewaan Tenda	2	
		Percetakan	2	
		Petani Buah	2	
		Toko Kelontong	2	
		Makanan dan Jasa Masak Aqiqah	2	
		Jasa	13	

<sup>123</sup> Abdullah, *Op.Cit*, h. 125.

No	Target Pemasaran	Usaha	Jumlah	Keterangan
				service HP, usaha angkot, rental mobil, salon, PPOB, penyewaan PS, pengobatan alternatif, pembuat tas, minuman isi ulang, pangkas rambut, cicil barang elektronik, klinik, konter hp, warnet
		Lain-lain	17	Agen telur, bubur bayi, distributor buku pelajaran, pedagang baut, pengepul kertas bekas, penjual daging ayam, penjual ikan laut beku, penjual kepiting, penjual mainan anak, peternak lele, produksi cuka, usaha jamu, kredit pakaian dan barang elektronik, aksesoris motor, warung makan, sayur mayor

Diolah dari wawancara Kepala Warung Mikro pada tanggal 15 April 2015

Usaha sembako yang menjadi urutan kedua terbanyak pada tabel III.6., umumnya memiliki omzet harian sebesar 1 juta – 5 juta rupiah. Dengan omzet harian sebesar itu, menjadikan kebanyakan pemilik-pemilik usaha sembako pada penelitian ini mengajukan pembiayaan kepada Warung Mikro Bank Syariah Mandiri yang masuk kedalam produk PUM-Madya (plafon 11 juta – 50 juta). Oleh karena itu, sasaran pemberian layanan pembiayaan Warung Mikro lebih fokus pada pengusaha level mikro dan kecil.

“Nasabah warung mikro lebih didominasi oleh nasabah pemilik rumah kontrakan, selain itu nasabah pemilik warung sembako juga menjadi dominasi berikutnya yang mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri”<sup>124</sup>

<sup>124</sup> Hasil wawancara dengan Kepala Warung Mikro BSM KCP Pamulang tentang prosedur umum pengajuan pembiayaan warung mikro BSM (Dilaksanakan pada tanggal 12 April 2015)

Meningkatnya jumlah penduduk,<sup>125</sup> dan meluasnya pembangunan pemukiman, menjadi peluang bagi pengusaha level mikro dan kecil untuk memulai usaha pemenuhan kebutuhan sehari-hari. Kebutuhan sehari-hari berupa beras, kopi, gula, gas elpiji dan lain-lain dapat disediakan oleh jenis usaha yang disebut dengan ‘warung sembako’. Sembako sendiri merupakan singkatan dari, sembilan bahan pokok yang terdiri dari beras/sagu/jagung, gula pasir, sayur-sayuran dan buah-buahan, daging sapi/ayam/ikan, minyak goreng/margarin, susu, telur, minyak tanah/gas elpiji dan garam.<sup>126</sup> Sehingga, warung sembako ini adalah warung yang menyediakan segala kebutuhan sehari-hari masyarakat, yang di fokuskan pada barang-barang yang masuk kedalam kategori sembilan bahan pokok tersebut.

Membangun sebuah usaha, dalam hal ini usaha sembako, tentu membutuhkan modal yang cukup. Modal usaha bisa berasal dari mana saja, keluarga, bank, tetangga, ataupun yang lainnya. Begitupun yang terjadi pada pedagang-pedagang sembako yang menjadi nasabah pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) Pamulang. Ketika akan memulai usahanya, wirausahawan-wirausahaan ini tidak langsung menjadi nasabah Warung Mikro BSM yang mendapatkan modal dari lembaga keuangan ini. Sebab, seperti persyaratan umum yang dimiliki oleh Warung Mikro BSM bahwa yang berhak mengajukan dan mendapatkan pembiayaan warung mikro adalah badan usaha atau perorangan yang sudah menjalankan usahanya selama

---

<sup>125</sup> Berdasarkan data BPS terakhir, jumlah penduduk Pamulang meningkat dari 3500 jiwa (awal berdiri tahun 1980) menjadi 33.818 jiwa (data terakhir 2012)

<sup>126</sup> Pengertian sembako menurut Keputusan Menteri Industri dan Perdagangan No. 115/mpp/kep/2/1998/ tanggal 27 Februari 1998

dua tahun, membuat pedagang sembako ini belum bisa mengajukan pembiayaan modal usaha ke Warung Mikro BSM KCP Pamulang di awal rintisan usaha mereka.<sup>127</sup>

Hubungan sosial yang terjalin dengan BSM ini diikat dengan kepercayaan. Kepercayaan itu dipertahankan oleh norma yang mengikat kedua belah pihak. Adanya kerja antar simpul (orang atau kelompok) yang melalui media hubungan sosial menjadi satu kerja sama bukan kerja bersama-sama. Seperti halnya sebuah jaring (yang tidak putus) kerja yang terjalin antar simpul itu pasti kuat menahan beban bersama dan malah dapat “menangkap ikan” lebih banyak. Dalam kerja jaring itu ada ikatan (simpul) yang tidak dapat berdiri sendiri. Jika satu simpul saja putus maka keseluruhan jaring itu tidak bisa berfungsi lagi, sampai simpul itu diperbaiki. Semua simpul menjadi satu kesatuan dan ikatan yang kuat.

Analogi diatas tidak seluruhnya tepat terutama jika orang yang membentuk jaring itu hanya dua saja. Media (benang atau kawat) dan simpul tidak dapat dipisahkan atau antara orang-orang dan hubungannya tidak dapat dipisahkan. Ikatan atau pengikat (simpul) adalah norma yang mengatur dan menjaga bagaimana ikatan dan medianya itu dipelihara dan dipertahankan.

*“Putnam's concept of social capital has three components: moral obligations and norms, social values (especially trust) and social networks (especially voluntary associations)”.*<sup>128</sup>

---

<sup>127</sup> Hasil wawancara dengan Kepala Warung Mikro BSM KCP Pamulang tentang prosedur umum pengajuan pembiayaan warung mikro BSM (Dilaksanakan pada tanggal 12 April 2015)

<sup>128</sup> Martii Siisiäinen, *Two Concepts of Social Capital: Bourdieu vs Putnam*, karya tulis pada konvensi ISTR Fourth International Conference “The Third Sector: For What and for Whom?” di Trinity College, Irlandia, tanggal 5-8 Juli 2000, p. 3.

Berdasarkan sudut ekonomi, terdapat tiga bentuk sosial ekonomi yang menjadi latar belakang modal awal usaha yang digunakan oleh pedagang sembako nasabah Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KCP Pamulang untuk memulai usaha. Bentuk pertama adalah modal yang berasal dari tabungan. Modal ini berasal dari tabungan yang dikumpulkan selama pedagang sembako merantau di Jakarta ditambah dari pemberian orang tua. Kedua, adalah bentuk modal awal usaha sembako yang di dapatkan dari pinjaman saudara. Pada bentuk ini, pedagang mendapatkan modal awal usahanya atas bantuan kerabat yang selama ini membantunya ketika baru merantau ke ibukota. Bentuk ketiga ialah bentuk modal awal usaha yang diperoleh seadanya dari hasil sisa modal merantau. Ketiga bentuk sosial ekonomi pedagang sembako dalam hal modal awal usaha di atas ditemukan dalam pedagang-pedagang sembako yang menjadi nasabah pembiayaan Warung Mikro BSM KCP Pamulang.

#### **4. Kapital Simbolik Pedagang Sembako**

Kapital simbolik ketiga pedagang ini terbagi menjadi dua yaitu kesuksesan dan kepercayaan. Kesuksesan para pedagang sembako ini dilihat dari investasinya mereka miliki. Investasi ini merupakan wujud dari keberhasilan pedagang sembako dalam menjalankan usaha sembako nya dengan prinsip *hamoraan* (kekayaan), *hagabeon* (status sosial), dan *hasangapon* (ambisius).

**Tabel III.7.**  
**Kepemilikan Kapital Simbolik Pedagang Sembako Pamulang**

Kepemilikan Kapital	Pedagang		
	Ibu LM	Bapak IS	Ibu HN
<b>Kapital Simbolik</b>	1. Kesuksesan sebagai pedagang sembako 2. Pedagang sembako yang terpercaya	1. Kesuksesan sebagai pedagang sembako 2. Pedagang sembako yang terpercaya	1. Kesuksesan sebagai pedagang sembako 2. Pedagang sembako yang terpercaya

Diolah oleh penulis tahun 2015

#### 4.1 Kesuksesan sebagai Pedagang Sembako

Kepemilikan kapital simbolik pedagang sembako Pamulang dapat dilihat berdasarkan simbol yang memberikan legitimasi atas cara pandang dan tindakan sosial agen sehingga dianggap sah oleh agen lainnya. Dalam kasus ini, legitimasi kapital simbolik pedagang sembako Pamulang dapat dilihat dari predikat kesuksesan yang didapatkan dari kerabatnya sesama orang Medan baik yang sama-sama merantau ataupun dikampung halamannya sendiri. Kesuksesan yang didapatkan oleh pedagang sembako ini merupakan bentuk prestise dari kepemilikan kapital simbolik pedagang sembako Pamulang.

Berdasarkan tiga prinsip dasar<sup>129</sup> *hamoraan* (kekayaan), *hagabeon* (status sosial), dan *hasangapon* (ambisius), maka kesuksesan pedagang sembako bisa dimasukkan kedalam prinsip *hagabeon* sebagai bentuk status sosial di mata kerabatnya. Seperti yang telah dicapai oleh Ibu LM berupa investasi rumah dan memiliki tabungan di beberapa bank menjadi point kesuksesan yang bisa ia tunjukkan

---

<sup>129</sup> Pardede, *Op.Cit*, h. 35.

kepada kerabatnya. Sebab, bisa memiliki rumah lebih dari satu merupakan bentuk prestise, dimana Ibu LM dapat dikatakan sukses, sebab dari usaha sembako yang ia jalankan ia bisa berinvestasi dalam bentuk rumah dengan biaya yang tidak sedikit.

Bagi Bapak IS, kesuksesannya jelas terlihat dari bentuk fisik sebidang tanah yang ia beli di kampung halamannya Medan, Sumatera Utara. Investasi sebidang tanah ini menjadi bukti nyata bagi kesuksesan Bapak IS dirantau. Kerabat-kerabatnya di Medan jelas melihat sebidang tanah milik Bapak IS sebagai salah satu *hamoraan* (kekayaan) Bapak IS yang dihasilkan dari usahanya menjalankan usaha sembako di Pamulang. Kekayaan yang telah dilihat dan dibuktikan oleh Bapak IS dengan sendirinya akan menaikkan status sosial Bapak IS di kampung halaman karena dianggap berhasil berwirausaha.

“Setelah saya beli tanah di Medan didekat rumah orang tua, banyak tetangga dan keluarga lain yang sering main kerumah, biasanya tanya-tanya buka usaha di Jakarta gimana, lancar apa tidak, untungnya banyak atau tidak, macam-macam lah pertanyaan tentang usaha yang di Pamulang”.<sup>130</sup>

Kesuksesan Ibu HN digambarkan dari tambak ikan yang ia miliki. Ketika kerabatnya menawarkan Ibu HN untuk bekerjasama menjalankan tambak ikan yang ia miliki, dan Ibu HN menyetujuinya merupakan bentuk kesuksesan yang dimiliki oleh Ibu HN. Untuk mampu membeli sebuah tambak ikan, dibutuhkan modal yang cukup banyak. Berdasarkan keputusan Ibu HN menerima tawaran kerabatnya ini, dapat dikatakan kesuksesan Ibu HN telah mencapai prinsip *hamoraan* (kekayaan)

---

<sup>130</sup> Wawancara dengan Bapak IS pedagang sembako Pamulang (Dilaksanakan pada tanggal 18 April 2015)

orang Medan. Kabar kesuksesan ini pun akhirnya menyebar kepada kerabat Ibu HN yang lain, terutama yang berada di kampung halaman.

#### **4.2 Pedagang Sembako Terpercaya**

Kapital simbolik yang dimiliki pedagang sembako Pamulang sangat berkaitan dengan etos kerja mereka sebagai pedagang asal Medan, Sumatera Utara. Upaya kerja keras yang tertanam pada setiap pedagang sembako menjadi perjuangan tersendiri bagi mereka dalam menjalankan usaha sembakonya. Berpegang pada keyakinan *anakkon hi do hamoraon di au* yang berarti pekerja keras, perjuangan para pedagang ini untuk mendapatkan kapital simbolik dalam bentuk kepercayaan tidaklah mudah.

Perlu berbagai usaha untuk memupuk kepercayaan baik dari pelanggan mau jaringan sosial lain hingga usaha sembako yang dirintis para pedagang ini bisa bertahan bertahun-tahun. Seperti yang terjadi pada Ibu LM, ia harus mengikutsertakan dirinya dalam sebuah komunitas sebagai bentuk kapital sosial yang ia bangun. Dari komunitas ini, ia bertemu dengan pedagang sembako lain dan menjalin kerjasama dengan mereka. Perkumpulan ini membuka jalan bagi Ibu LM untuk menunjukkan kemampuannya menjalankan usaha sembako berdasarkan kerjasama yang ia jalin dan upaya saling tukar pikiran dan pendapat dengan sesama pedagang sembako.

Atas etos kerja keras yang ia lakukan selama ini, Ibu LM mencoba memupuk menjalin kerjasama dengan berbagai *supplier*. Bukan perjuangan yang mudah untuk

mendapatkan *supplier* dengan harga yang murah dan memberi kepercayaan kepada pelanggan. Kepercayaan ini juga akhirnya mempengaruhi usaha Ibu LM untuk mengembangkan usaha dengan cara meminjam modal dari Bank Syariah Mandiri. Bank ini mengandalkan kepercayaan untuk memberikan modalnya kepada para pedagang yang dilihat berdasarkan lamanya usaha sembako berjalan, keuntungan yang stabil, dan *track record* yang didapat selama usaha sembako Ibu LM dijalankan.

Kepercayaan yang diperoleh oleh Bapak IS, didapatkan dari etos kerja kerasnya menjalin kerjasama dengan perusahaan besar yang memasok barang dagangan ke kios sembakonya. Tidak mudah untuk bisa mendapatkan kepercayaan dari sebuah perusahaan swasta ketika pedagang akan melakukan kerjasama dalam bentuk pengambilan barang. Maka, kerjasama yang terjalin antara Bapak IS dan perusahaan sekelas PT Indomarco merupakan hasil kerja kerasnya menjangkau *supplier*, sehingga ia mendapatkan kepercayaan.

Selain dengan *supplier*, Bapak IS juga mendapatkan kepercayaan dari konsumen retailnya. Stok barang grosir dengan kualitas yang baik serta harga yang murah menjadi daya tarik tersendiri bagi para retailer yang mengambil sembako di kios Bapak IS. Bagi mereka pemilik usaha retail yang telah bekerjasama dalam jangka waktu yang lama dengan Bapak IS, menganggap bahwa Bapak IS adalah *supplier* yang terpercaya. Sebab, dari pengalaman mereka, Bapak IS akan selalu memberikan harga yang lebih murah dari *supplier* yang lain namun tetap mempertahankan kualitas sembako yang Bapak IS jual. Kalaupun, ada kenaikan pada harga jual sembako, Bapak IS akan menaikkan harga sewajarnya.

Bapak IS menunjukkan keramahannya kepada konsumen dengan cara yang berbeda. Seringkali beliau member potongan harga atau bonus untuk konsumennya. Ia juga tidak jarang mengizinkan konsumennya untuk berhutang. Namun hal ini, juga dilakukan bagi konsumen-konsumen tertentu saja. Umumnya, konsumen yang mendapatkan perlakuan khusus dari Bapak IS adalah konsumen-konsumen yang sudah menjadi pelanggan tetap dan sudah mengenal Bapak IS cukup lama.

‘Saya ngambil barang di Bapak IS kan buat di jual lagi, jadi biasanya ambil banyak, kopi serenceng, beras tiga karung, minyak 10 liter, sama macem-macem, jadi yang bisa di korting banyak. Biasanya juga Bapak IS maklum kalo bayarnya setengah dulu, terus setengahnya lagi pas ambil barang yang lain, Bapak IS gak pernah marah.’<sup>131</sup>

Kapital simbolik dalam bentuk kepercayaan jelas nampak pada Ibu HN. Sebab, ia menjalankan usaha awalnya dengan cara *door to door*. Usaha ini tentu akan berhasil ketika ada kepercayaan berupa pengakuan masyarakat atas sembako yang Ibu HN jual kepada mereka. Usaha gigih dan kerja keras Ibu HN dari satu pintu ke pintu lainnya menjadi kapital simbolik kekuatan tersendiri bagi Ibu HN untuk pengembangan bisnisnya. Cara berdagang lewat interaksi langsung dengan Ibu HN juga terlihat dari keramahannya kepada setiap pelanggan yang datang dan mayoritas berada dekat disekitar kios sembako miliknya.

Keramahan ibu HN, justru lebih banyak dirasakan oleh tetangga-tetangga yang bermukim disekitar kios Ibu HN. Letak kios Ibu HN yang berada ditengah-tengah pemukiman warga menjadikan kios sembako Ibu HN banyak didatangi oleh tetangganya. Tetangga-tetangga Ibu HN ini dapat dikatakan sebagai konsumen tetap

---

<sup>131</sup> Wawancara dengan konsumen Bapak IS (Dilaksanakan pada tanggal 18 April 2015)

Ibu HN, yang selalu membeli kebutuhan sembako hari-hari di warung Ibu HN. Penuturan salah satu warga disekitar warung sembako Ibu HN mengatakan, bahwa Ibu HN sering bergabung untuk berbincang-bincang jika tetangganya terutama ibu-ibu sedang berkumpul untuk *'ngerumpi'*

'Kalo sore kan kita yang punya anak kecil suka nyuapin anak-anak didepan rumah, sekaligus didepan warung Ibu HN, jadi Ibu HN suka ikutan nimbrung gitu sambil jagain warungnya',<sup>132</sup>

---

<sup>132</sup> Wawancara dengan Ibu P sebagai pelanggan Ibu HN, (Dilaksanakan pada tanggal 19 April 2015).

## **BAB IV**

### **DINAMIKA KONFIGURASI KEPEMILIKAN KAPITAL PEDAGANG SEMBAKO**

#### **A. Bentuk Konfigurasi Kepemilikan Kapital Pedagang Sembako Pamulang**

Kepemilikan kapital, baik itu kapital finansial, kapital kultural, kapital sosial, maupun kapital simbolik, menurut pandangan Bourdieu adalah hasil dari adanya proses konfigurasi atas kepemilikan kapital-kapital tersebut. Oleh karena itu, agar pedagang sembako dapat mengetahui potensinya sebagai pedagang sektor informal mereka harus bisa mengkonfigurasi seluruh kapital yang mereka miliki.

Pada bab ini akan dijelaskan tentang bentuk konfigurasi kepemilikan kapital pedagang sembako di Pamulang. Pedagang-pedagang sembako ini terdiri dari Ibu LM, Bapak IS, dan Ibu HN. Bentuk konfigurasi kapital yang mereka miliki adalah kapital finansial, kapital kultural, kapital sosial, dan kapital simbolik. Kapital finansial yang dilihat dari kekayaan dalam bentuk uang dan keuntungan serta kepemilikan dalam bentuk investasi dan tabungan. Kapital kultural ditentukan oleh keterampilan dan pengetahuan pedagang sembako, hal-hal yang mewujud (*embodied*) dalam diri pedagang sembako seperti adat kebiasaan, etos kerja, dan lain sebagainya. Kapital sosial yang ditentukan oleh jaringan sosial yang dimiliki oleh pedagang sembako yang kemudian dapat memudahkan dalam mengakumulasi kapital-kapital lain. Sedangkan kapital simbolik dapat dilihat dari hal-hal yang memberikan

legitimasi pandangan terhadap pedagang sembako dalam bentuk pengakuan dari lingkungan terdekat.

Berdasarkan pada temuan di Bab 3 kepemilikan kapital finansial Ibu LM sebagai salah satu pedagang sembako di Pamulang dalam bentuk modal dasar adalah modal awal sebesar 10 juta yang ia pergunakan untuk membangun usaha sembakonya. Kapital finansial dalam bentuk keuntungan ia peroleh dari upaya menambah jumlah dan jenis barang sembako yang di dagangkan di kiosnya. Terakhir, kapital finansial dalam bentuk kekayaan digambarkan dalam bentuk penghasilan berupa omzet perhari sebesar 10 juta, kepemilikan berupa rumah yang dikontrakan sebagai bentuk investasi dan simpanan uang di beberapa bank sebagai bentuk tabungan di BRI dan di BSM.

**Tabel IV.1.**  
**Kepemilikan Kapital Finansial Ibu LM**

No	Bentuk	Dinamika
1	Modal dasar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modal awal Rp 10.000.000</li> </ul>
2	Keuntungan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Upaya menambah jumlah dan jenis barang dagangan</li> </ul>
3	Kekayaan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Omzet harian Rp 10.000.000</li> <li>• Kepemilikan rumah sebagai investasi</li> <li>• Kepemilikan simpanan uang dalam bentuk tabungan di BRI dan BSM</li> </ul>

Hasil olahan penulis tahun 2015

Terdapat beberapa bentuk hal yang bisa menjadi tolak ukur kapital kultural, diantaranya keterampilan dan pengetahuan pedagang sembako, hal-hal yang mewujud (*embodied*) dalam diri pedagang sembako seperti etos kerja, adat kebiasaan, dan lain

sebagainya. Bentuk keterampilan dan pengetahuan Ibu LM sebagai pedagang sembako ia peroleh dari warisan orang tuanya yang juga memiliki usaha sembako di kampung halaman. Dari warisan ini, Ibu LM mencoba mengembangkan dengan membuka usaha sembaknya di Pamulang. Sedangkan untuk kapital kultural finansial dalam hal-hal yang mewujud (*embodied*) digambarkan dalam bentuk etos kerja *habatahon* Ibu LM sebagai orang Medan serta adat kebiasaan berupa pembagian kerja rumah tangga. Etos kerja *habatahon* yang melekat pada Ibu LM tercipta dari didikan orang tuanya selama Ibu LM membantu usaha orang tuanya tersebut. Sedangkan untuk adat kebiasaan berupa pembagian kerja rumah tangga dilakukan sebagaimana mestinya. Dimana, meskipun penghasilan Ibu LM dalam menjalankan usaha sembako lebih besar daripada suaminya, tetapi peranan utama suami Ibu LM sebagai kepala rumah tangga tetap menjadi tanggung jawabnya.

**Tabel IV.2.**  
**Kepemilikan Kapital Kultural Ibu LM**

No	Bentuk	Dinamika
1	Keterampilan dan Pengetahuan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengetahuan dan keterampilan warisan turun temurun dari orang tua</li> </ul>
2	Hal-hal yang mewujud ( <i>embodied</i> )	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Etos kerja <i>habatahon</i></li> <li>• Pembagian kerja rumah tangga</li> </ul>

Hasil olahan penulis tahun 2015

Kapital sosial milik Ibu LM dapat dilihat berdasarkan tiga jenis jaringan sosial yang ia bangun dengan beberapa pihak. Jaringan sosial kekerabatan *dalihan na tolu* yang ia bangun dengan kerabatnya sesama pedagang sembako asal Medan. Selain itu,

juga ada jaringan sosial dengan mitra usaha yang ia bangun dengan *supplier* yang memberikannya stok barang sembako yang akan diperjual-belikan. Terakhir, jaringan sosial dengan lembaga perbankan seperti BSM yang memberikannya bantuan pembiayaan untuk mengembangkan usaha Ibu LM.

**Tabel IV.3.**  
**Kepemilikan Kapital Sosial Ibu LM**

No	Bentuk	Dinamika
1	Jaringan sosial kekerabatan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Arisan dengan sesama pedagang sembako asal Medan</li> </ul>
2	Jaringan sosial dengan mitra usaha	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Barang sembako yang diperoleh dari beberapa <i>supplier</i> di Pasar Cimanggis</li> </ul>
3	Jaringan sosial dengan lembaga perbankan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembiayaan dari BSM</li> </ul>

Hasil olahan penulis tahun 2015

Jaringan sosial kekerabatan yang terbangun antara Ibu LM dengan sesama pedagang sembako asal Medan terbentuk karena adanya pengaruh kapital kultural yang bersifat saling menguntungkan satu sama lain berupa pertukaran barang sembako yang akan diperjual-belikan dan pertukaran informasi tentang perkembangan usaha sembako yang terbangun ketika mereka bertemu dalam acara arisan yang rutin diadakan setiap satu bulan sekali.

*Supplier* sebagai bentuk jaringan sosial mitra usaha yang dibangun oleh Ibu LM dibentuk untuk memperoleh referensi lebih banyak sebagai upaya menyediakan barang sembako dalam jumlah dan jenis yang lebih banyak. Melalui upaya tersebut, maka Ibu LM akan menciptakan kerjasama dengan berbagai *supplier* yang nantinya

akan memudahkan beliau dalam menyediakan kebutuhan akan barang sembako dan kebutuhan sehari-hari yang beli perjual-belikan di kiosnya. Dari jaringan sosial dengan mitra usaha ini Ibu LM memiliki akses yang cukup besar dengan penyedia barang sembako lainnya.

Jaringan sosial yang Ibu LM jalin dengan BSM dilakukan untuk memperoleh bantuan pembiayaan modal usaha sembakonya melalui program pembiayaan warung mikro yang dimiliki oleh BSM. Dari pembiayaan yang diberikan oleh BSM ini Ibu LM dapat mengembangkan usaha sembakonya. Pembiayaan yang didapatkan oleh Ibu LM beliau gunakan untuk membeli barang sembako dan sarana dan prasarana tambahan yang mendukung usaha sembakonya.

Kapital simbolik dapat dilihat dari hal-hal yang memberikan legitimasi pandangan terhadap pedagang sembako dalam bentuk pengakuan dari lingkungan terdekat. Ibu LM mendapatkan kapital simbolik kesuksesannya dari investasi yang ia miliki dalam bentuk rumah. Kepemilikan dua rumah ini, menjadi lambang kesuksesan bagi Ibu LM dimata lingkungannya, baik di lingkungan tempat tinggal ataupun lingkungan kampung halamannya. Sedangkan kapital simbolik berupa orang yang terpercaya didaparkannya dari kepercayaan konsumen dan BSM. Konsumen percaya bahwa sebagai pedagang sembako yang cukup lama didaerah usahanya, Ibu LM selalu memberikan harga dan kualitas barang sembako yang baik. Sedangkan, BSM mempercayakan pemberian pembiayaan modal usaha atas dasar *track record* yang sebelumnya telah di telusuri. Bertahannya usaha para pedagang sembako dan tidak adanya *blacklist* dari lembaga perbankan lain menjadikan pedagang-pedagang

sembako ini sebagai wirausahawan yang dipercaya oleh BSM untuk menerima bantuan pembiayaan modal usaha.

**Tabel IV.4.**  
**Kepemilikan Kapital Simbolik Ibu LM**

No	Bentuk	Dinamika
1	Pengakuan dari lingkungan sekitar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kesuksesan sebagai pedagang sembako</li> <li>• Pedagang sembako terpercaya</li> </ul>

Hasil olahan penulis tahun 2015

Kapital finansial Bapak IS sesuai dengan temuan di bab 3 dalam bentuk modal dasar ialah modal awal berdagang sembakonya yang berjumlah 15 juta. Modal awal tersebut ia dapatkan dari kerabatnya yang dahulu mempekerjakannya. Upaya untuk membeli sembako dengan jumlah yang besar untuk kemudian dikemas kembali dalam bentuk kemasan yang lebih kecil adalah gambaran kepemilikan kapital finansial Bapak IS dalam bentuk keuntungan. Kekayaan berupa omzet sebesar 70 juta perbulannya, investasi dalam bentuk tanah di kampung halamannya Medan, Sumatera Utara dan simpanan uang di bank Danamon dan BSM.

**Tabel IV.5.**  
**Kepemilikan Kapital Finansial Bapak IS**

No	Bentuk	Kepemilikan Kapital
1	Modal dasar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modal awal Rp 15.000.000</li> </ul>
2	Keuntungan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Upaya membeli barang sembako dengan jumlah besar untuk dikemas dalam kemasan yang lebih kecil</li> </ul>
3	Kekayaan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Omzet harian Rp 10.000.000</li> <li>• Kepemilikan tanah di kampung halaman sebagai investasi</li> <li>• Kepemilikan simpanan uang dalam bentuk tabungan di Bank Danamon dan BSM</li> </ul>

Hasil olahan penulis tahun 2015

Bentuk keterampilan dan pengetahuan Bapak IS sebagai pedagang sembako ia peroleh dari ilmu berdagang sembako yang ia pelajari selama bekerja bersama kerabatnya yang sama-sama berasal dari Medan tetapi telah lebih dulu merantau dan memiliki usaha di daerah Pamulang. Melalui ilmu berdagang yang ia peroleh selama bekerja dengan kerabatnya ini, Bapak IS mencoba peruntungannya untuk membuka usaha yang sama di Pamulang. Hal tersebut adalah beberapa bentuk hal yang bisa menjadi tolak ukur kapital kultural, berupa keterampilan dan pengetahuan pedagang sembako, hal-hal yang mewujud (*embodied*) dalam diri pedagang sembako seperti etos kerja, adat kebiasaan, dan lain sebagainya.

Kapital kultural Bapak IS dalam hal-hal yang mewujud (*embodied*) digambarkan dalam bentuk etos kerja *habatahon* sebagai orang Medan serta adat kebiasaan berupa pembagian kerja rumah tangga. Etos kerja *habatahon* yang melekat pada Bapak IS tercipta dari jati dirinya sebagai orang asli orang Medan dan juga pengaruh yang ditularkan oleh kerabatnya selama beliau bekerja. Sedangkan untuk adat kebiasaan berupa pembagian kerja rumah tangga dilakukan sebagaimana mestinya. Bapak IS kepala rumah tangga memiliki peranan utama untuk bertanggungjawab kepada keluarganya dengan cara menjalankan usaha sembako sebagai penghasilan tetapnya.

**Tabel IV.6.**  
**Kepemilikan Kapital Kultural Bapak IS**

No	Bentuk	Dinamika
1	Keterampilan dan Pengetahuan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengetahuan dan keterampilan yang didapatkan dari kerabat yang mempekerjakannya</li> </ul>
2	Hal-hal yang mewujud ( <i>embodied</i> )	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Etos kerja <i>habatahon</i></li> <li>• Pembagian kerja rumah tangga</li> </ul>

Hasil olahan penulis tahun 2015

Bapak IS memiliki kapital sosial yang dapat dilihat berdasarkan tiga jenis jaringan sosial yang ia bangun dengan beberapa pihak. Jaringan sosial kekerabatan *dalihan na tolu* yang ia bangun dengan kerabatnya yang memberikan pekerjaan ketika beliau baru saja merantau ke Pamulang. Selanjutnya, juga ada jaringan sosial dengan mitra usaha yang ia bangun dengan *supplier* yang memberikannya stok barang sembako yang akan diperjual-belikan. Terakhir, jaringan sosial dengan lembaga perbankan seperti BSM yang memberikannya bantuan pembiayaan untuk mengembangkan usaha Bapak IS.

**Tabel IV.7.**  
**Kepemilikan Kapital Sosial Bapak IS**

No	Bentuk	Dinamika
1	Jaringan sosial kekerabatan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kerjasama dengan kerabat</li> </ul>
2	Jaringan sosial dengan mitra usaha	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Barang sembako yang diperoleh dari beberapa <i>supplier</i></li> </ul>
3	Jaringan sosial dengan lembaga perbankan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembiayaan dari BSM</li> </ul>

Hasil olahan penulis tahun 2015

Jaringan sosial kekerabatan yang terbangun antara Bapak IS dengan sesama pedagang sembako asal Medan terbentuk karena adanya pengaruh kapital kultural yang bersifat saling menguntungkan satu sama lain berupa pertukaran barang sembako yang akan diperjual-belikan dan pertukaran informasi tentang perkembangan usaha sembako yang terbangun ketika mereka bertemu dalam acara arisan yang rutin diadakan setiap satu bulan sekali.

*Supplier* sebagai bentuk jaringan sosial mitra usaha yang dibangun oleh Bapak IS dibentuk untuk memperoleh referensi lebih banyak sebagai upaya menyediakan barang sembako dalam jumlah dan jenis yang lebih banyak. Melalui upaya tersebut, maka Bapak IS akan menciptakan kerjasama dengan berbagai *supplier* yang nantinya akan memudahkan beliau dalam menyediakan kebutuhan akan barang sembako dan kebutuhan sehari-hari yang beli perjual-belikan di kiosnya. Dari jaringan sosial dengan mitra usaha ini Bapak IS memiliki akses yang cukup besar dengan penyedia barang sembako lainnya.

Jaringan sosial yang Bapak IS jalin dengan BSM dilakukan untuk memperoleh bantuan pembiayaan modal usaha sembakonya melalui program pembiayaan warung mikro yang dimiliki oleh BSM. Dari pembiayaan yang diberikan oleh BSM ini Bapak IS dapat mengembangkan usaha sembakonya. Pembiayaan yang didapatkan oleh Bapak IS beliau gunakan untuk membeli barang sembako dan sarana dan prasarana tambahan yang mendukung usaha sembakonya.

Kapital simbolik Bapak IS dapat dilihat dari hal-hal yang memberikan legitimasi pandangan terhadap pedagang sembako dalam bentuk pengakuan dari

lingkungan terdekat. Bapak IS mendapatkan kapital simbolik kesuksesannya dari investasi yang ia miliki dalam bentuk tanah. Tanah sebagai investasi Bapak IS ini, menjadi lambang kesuksesan bagi Bapak IS dimata lingkungannya terutama di lingkungan kampung halamannya. Sedangkan kapital simbolik berupa orang yang terpercaya didapatkannya dari kepercayaan konsumen dan BSM. Konsumen percaya bahwa sebagai pedagang sembako yang cukup lama didaerah usahanya, Bapak IS selalu menjual barang dengan kemasan yang ekonomis dan harga yang murah. Sedangkan, BSM mempercayakan pemberian pembiayaan modal usaha atas dasar *track record* yang sebelumnya telah di telusuri. Bertahannya usaha para pedagang sembako dan tidak adanya *blacklist* dari lembaga perbankan lain menjadikan pedagang-pedagang sembako ini sebagai wirausahawan yang dipercaya oleh BSM untuk menerima bantuan pembiayaan modal usaha.

**Tabel IV.8.**  
**Kepemilikan Kapital Simbolik Bapak IS**

No	Bentuk	Dinamika
1	Pengakuan dari lingkungan sekitar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kesuksesan sebagai pedagang sembako</li> <li>• Pedagang sembako terpercaya</li> </ul>

Hasil olahan penulis tahun 2015

Ibu HN memiliki kapital finansial dalam bentuk modal dasar adalah modal awal sebesar 5 juta rupiah yang ia gunakan sebagai modal awal menjalankan usahanya. Keuntungan yang Ibu HN dari upaya menjual berbagai jenis sembako dan kebutuhan sehari-hari lainnya adalah bentuk kepemilikan kapital finansial Ibu HN. Beliau juga memiliki kapital finansial berupa tambak ikan dan simpanan di BRI dan

BSM adalah bentuk investasi dan tabungan milik Ibu HN yang diperoleh dari hasil usaha sembakonya. Selain itu, Ibu HN juga memiliki kapital finansial dalam bentuk keuntungan berupa omzet yang ia peroleh sebesar 1,6 – 2 juta setiap harinya.

**Tabel IV.9.**  
**Kepemilikan Kapital Finansial Ibu HN**

No	Bentuk	Kepemilikan Kapital
1	Modal dasar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modal awal Rp 5.000.000</li> </ul>
2	Keuntungan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Upaya menjual sembako dan barang kebutuhan sehari-hari yang bervariasi</li> </ul>
3	Kekayaan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Omzet harian Rp 1.600.000 – Rp 2.000.000</li> <li>• Kepemilikan tambak ikan sebagai investasi</li> <li>• Kepemilikan simpanan uang dalam bentuk tabungan di BRI dan BSM</li> </ul>

Hasil olahan penulis 2015

Terdapat beberapa bentuk hal yang bisa menjadi tolak ukur kapital kultural, diantaranya keterampilan dan pengetahuan pedagang sembako, hal-hal yang mewujud (*embodied*) dalam diri pedagang sembako seperti etos kerja, adat kebiasaan, dan lain sebagainya. Bentuk keterampilan dan pengetahuan Ibu HN sebagai pedagang sembako ia peroleh secara otodidak berdasarkan pengalamannya menjalankan usaha sembako dan juga pengamatannya terhadap usaha sembako yang dijalankan tetangga-tetangganya di Medan.

Sedangkan untuk kapital kultural dalam hal-hal yang mewujud (*embodied*) digambarkan dalam bentuk etos kerja *habatahon* Ibu HN sebagai orang Medan serta adat kebiasaan berupa pembagian kerja rumah tangga. Etos kerja *habatahon* yang melekat pada Ibu HN terlahir dari semangatnya untuk memiliki hidup yang lebih baik

sebagai upayanya berjuang di rantau. Sedangkan untuk adat kebiasaan berupa pembagian kerja rumah tangga tidak dilakukan sebagaimana mestinya. Ibu HN yang ditinggalkan oleh mendiang suaminya mengambil peran kepala rumah tangga untuk mencari nafkah. Sehingga, Ibu HN memiliki peranan pokok didalam keluarganya.

**Tabel IV.10.**  
**Kepemilikan Kapital Kultural Ibu HN**

No	Bentuk	Dinamika
1	Keterampilan dan Pengetahuan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengetahuan dan keterampilan warisan turun temurun dari orang tua</li> </ul>
2	Hal-hal yang mewujud ( <i>embodied</i> )	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Etos kerja <i>habatahon</i></li> <li>• Pembagian kerja rumah tangga</li> </ul>

Hasil olahan penulis tahun 2015

Kapital sosial milik Ibu HN dapat dilihat berdasarkan tiga jenis jaringan sosial yang ia bangun dengan beberapa pihak. Jaringan sosial dengan mitra usaha yang ia bangun dengan *supplier* yang memberikannya stok barang sembako yang lebih variatif. Terakhir, jaringan sosial dengan lembaga perbankan seperti BSM yang memberikannya bantuan pembiayaan untuk mengembangkan usaha Ibu HN.

**Tabel IV.11.**  
**Kepemilikan Kapital Sosial Ibu HN**

No	Bentuk	Kepemilikan Kapital
1	Jaringan sosial dengan mitra usaha	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Barang sembako yang diperoleh dari beberapa <i>supplier</i></li> </ul>
2	Jaringan sosial dengan lembaga perbankan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembiayaan dari BSM</li> </ul>

Hasil olahan penulis tahun 2015

Jaringan sosial dengan lembaga perbankan seperti BSM merupakan penyokong bagi Ibu HN untuk menjalankan usahanya. Melalui pembiayaan yang diberikan oleh BSM, Ibu HN akan lebih mudah untuk mengembangkan usaha sembakonya dengan cara memvariasikan barang yang diperjualbelikan serta membeli sarana prasarana pendukung perdagangan dengan uang yang beliau peroleh dari pembiayaan tersebut.

Kapital simbolik dapat dilihat dari hal-hal yang memberikan legitimasi pandangan terhadap pedagang sembako dalam bentuk pengakuan dari lingkungan terdekat. Ibu HN mendapatkan kapital simbolik kesuksesannya dari investasi yang ia miliki dalam bentuk tambak ikan. Kepemilikan tambak ini, menjadi lambang kesuksesan bagi Ibu HN dimata lingkungannya, baik di lingkungan tempat tinggal ataupun lingkungan kampung halamannya. Sedangkan kapital simbolik berupa orang yang terpercaya didapatkannya dari kepercayaan konsumen dan BSM. Konsumen percaya bahwa sebagai pedagang sembako yang cukup lama didaerah usahanya, Ibu HN selalu memberikan harga dan kualitas barang sembako yang baik.

**Tabel IV.12.**  
**Kepemilikan Kapital Simbolik Ibu HN**

<b>No</b>	<b>Bentuk</b>	<b>Dinamika</b>
1	Pengakuan dari lingkungan sekitar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kesuksesan sebagai pedagang sembako</li> <li>• Pedagang sembako terpercaya</li> </ul>

Hasil olahan penulis tahun 2015

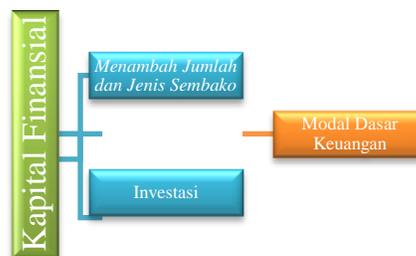
## **B. Proses Konfigurasi Antar Kapital Milik Pedagang Sembako**

Konfigurasi kepemilikan kapital pedagang sembako dikonstruksikan kedalam empat jenis kapital. Konstruksi ini merupakan proses dari pembentukan kapital, dimana didalamnya terdapat proses bagaimana pedagang sembako sebagai seorang pelaku sektor informal membangun kapital-kapital yang dimilikinya. Pedagang sembako di Pamulang memiliki kapital finansial milik pedagang sembako di Pamulang terdiri dari kemampuan untuk menambah jenis dan jumlah barang yang didagangkan, membeli fasilitas pendukung usaha sembako, investasi yang beraneka ragam, serta tabungan di beberapa lembaga perbankan. Kapital kultural berupa pengetahuan menjalankan usaha sembako, etos kerja *habatahon* sebagai orang Medan, dan pembagian kerja dalam rumah tangga. Kapital sosial milik pedagang sembako di Pamulang berupa jaringan kekerabatan yang dijalin dengan orang tua, kerabat sekampung, dan juga dengan Bank Syariah Mandiri sebagai jaringan sosial yang terjalin dengan sebuah institusi. Ketiga jenis kapital ini disesuaikan dengan apa yang dikatakan oleh Bourdieu dalam penjelasannya tentang konsep kapital. Selain itu, kepemilikan kapital pedagang sembako juga dilengkapi dengan kapital simbolik seperti yang dikatakan Turner sebagai legitimasi dan proses akhir pengkonfigurasian kepemilikan kapital pedagang sembako di Pamulang. Kapital simbolik pedagang sembako ini terdiri dari kesuksesan dan terpercaya.

Tolak ukur kepemilikan kapital finansial pedagang sembako Pamulang adalah uang dan kepemilikan seperti yang disebutkan oleh Bourdieu dalam pengertiannya tentang kapital finansial. Untuk itu, berdasarkan temuan lapangan yang dituangkan di

bab 3, maka bentuk kepemilikan uang pedagang sembako dinilai dari keuntungan yang diperoleh selama mereka berdagang. Sedangkan bentuk modal finansial pedagang sembako berupa kepemilikan di gambarkan dalam bentuk investasi, dan tabungan. Dengan begitu, maka akan dijelaskan tentang bentuk konfigurasi kepemilikan modal finansial yang dimiliki oleh ketiga pedagang sembako di Pamulang.

**Skema IV. 1.**  
**Dinamika Kepemilikan Modal Finansial Pedagang Sembako Pamulang**



Diolah oleh penulis tahun 2015

Kepemilikan uang Ibu LM diwujudkan dalam bentuk keuntungan bersih yang ia peroleh dari usahanya menjalankan usaha sembako. Dari keuntungannya ini, Ibu LM gunakan untuk menambah jumlah dan jenis barang dagangannya terutama barang-barang jenis sembako. Selain itu, Ibu LM juga membeli dua jenis mesin pendingin yang ia letakkan didalam kios sembakonya. Modal finansial Bapak IS juga tidak jauh berbeda dengan Ibu LM. Beliau menggunakan keuntungan dari hasil berdagangnya untuk menambah jumlah barang sembakonya. Beliau juga membeli barang sembako dalam jumlah yang lebih besar (grosir) untuk kemudian di kemas kembali menjadi ukuran yang lebih kecil. Sehingga, menghasilkan jumlah dagangan

sembako yang lebih besar. Kepemilikan kapital finansial Bapak IS terlihat dari investasinya yang berupa tanah di kampung halaman Medan, Sumatera Utara. Beliau juga menabung di Bank Danamon agar mendapatkan bunga bank dan demi keamanan uangnya. Keuntungan finansial Ibu HN digunakan untuk menambah jenis barang dagangan di kiosnya. Ibu HN juga membeli satu lemari pendingin dari hasil keuntungannya menjadi pedagang sembako. Kapital finansial Ibu HN dalam bentuk kepemilikan, dapat digambarkan dari investasi yang ia lakukan dalam bentuk tambak. Dimana investasi ini dilakukan dengan cara bekerjasama dengan kerabatnya. Sama halnya dengan Ibu LM dan Bapak IS, kepemilikan kapital finansial Ibu HN juga dialokasikan kedalam tabungan di Bank BRI dan Bank BSM.

Bentuk penambahan jumlah dan jenis barang dagangan diharapkan dapat meningkatkan keuntungan yang lebih besar. Sebab, dengan jumlah dan jenis barang dagangan yang beraneka ragam akan menarik minat konsumen lebih banyak. Sedangkan investasi yang dilakukan, baik dalam bentuk rumah, tanah ataupun tambak merupakan perwujudan dari investasi di masa depan yang akan berguna jika suatu saat mereka mengalami kondisi terdesak yang mengharuskan investasi tersebut untuk digunakan. Tabungan di beberapa lembaga perbankan merupakan bentuk kepemilikan kapital finansial yang dilakukan dalam rangka menjaga keamanan uang itu sendiri. Selain juga, mengharapkan keuntungan lebih dari bunga yang diberikan oleh lembaga perbankan tersebut.

Menambah jumlah dan jenis sembako yang didalamnya terdapat penambahan prasaran seperti lemari pendingin, investasi dalam berbagai bentuk fisik dan tabungan

merupakan bentuk dinamika sosial yang membentuk kepemilikan kapital finansial pedagang sembako di Pamulang. Dinamika sosial ini membentuk kapital finansial pedagang sembako sebagai **modal dasar keuangan** mereka dalam menjalankan usaha sembakonya. Modal dasar ini merupakan bentuk uang dan kepemilikan yang diperoleh pedagang sembako dari usahanya menjalankan usaha sembako di Pamulang.

Berdasarkan pada data yang diperoleh di bab 3, pengetahuan dalam menjalankan usaha sembako, etos kerja sebagai orang Medan dan pembagian kerja rumah tangga adalah tiga hal yang menjadi ukuran utama kapital kultural pedagang sembako Pamulang. Sumber utama yang dimiliki oleh pedagang sembako sebagai kapital kultural adalah pengetahuan yang mereka miliki untuk menjalankan usaha sembako. Hal ini sesuai dengan teori kapital kultural milik Bourdieu yang mengatakan bahwa ada beberapa hal yang dapat menjadi tolak ukur kapital kultural pedagang sembako, yaitu pengakuan atas pengetahuan dan keterampilan, serta hal-hal yang khas mewujudkan (*embodied*) pada pedagang sembako, seperti gaya hidup, adat kebiasaan, kelakuan dan lain sebagainya yang terbentuk melalui proses panjang, bahkan dimulai ketika usia anak-anak.

Ibu LM mendapatkan pengetahuan mengelola sembako dari pengalaman semasa mudanya dalam membantu orang tua beliau yang juga memiliki usaha sembako di kampung halaman. Sosialisasi primer ibu LM dalam bentuk kesadaran ekonomi sebagai pedagang sembako telah mulai ditanamkan oleh orang tuanya semenjak usia dini. Pengetahuan ini, beliau pupuk semasa ia kecil saat ia sudah mulai

mengerti bagaimana pekerjaan orang tuanya. Peran orang tua Ibu LM yang telah menumbuhkan dasar kewirausahaan kepada Ibu LM semenjak ia kecil memberi peran penting, sehingga didalam diri Ibu LM telah berakar dengan kuat pengetahuan tentang pengelolaan usaha, khususnya usaha sembako.

Begitu juga halnya dengan Bapak IS yang mendapatkan pengetahuan mengelola usaha sembakonya dari pengalaman selama bekerja dengan kerabat sesama orang Medan. Beliau mempelajari tiap-tiap pengetahuan menjalankan usaha sembako dari berbagai tugas yang ia emban dari kerabatnya. Jalinan kekerabatan yang Bapak IS dengan kerabatnya merupakan sarana hubungan sosial dan hubungan berdagang. Dimana struktur kekerabatan yang paling awal bagi seorang pedagang sembako adalah adanya peran kerabat dalam membantu usaha dalam masa pembinaan menjalankan usaha sebako.

Lain halnya dengan Ibu HN, dirinya membutuhkan usaha yang jauh lebih berat dibanding dengan Ibu LM dan Bapak IS. Ibu HN mendapatkan pengetahuan dalam menjalankan usaha sembako, secara otodidak berdasarkan pengalaman yang ia rasakan dan apa yang ia lihat disekitar lingkungan tempat tinggalnya di Medan. Lingkungan tempat tinggal Ibu HN di kampung halaman didominasi dengan warganya yang memiliki usaha berdagang. Untuk itu, ketika Ibu LM merantau ke Pamulang tanpa kemampuan yang cukup memadai, kemampuan berwirausahanya justru berkembang saat beliau merantau. Sehingga, segala suka duka yang ia jalani selama merantau di Pamulang telah merubahnya menjadi lebih terampil sebagai pedagang sembako. Hal ini, juga merupakan bentuk representasi ciri pedagang

sembako sebagai sektor informal dengan pendidikan rendah, yang dapat berkembang menggunakan kompetensi berdagang yang dimiliki sebagai wirausahawan.

**Skema IV.2.**  
**Dinamika Kapital Kultural Pedagang Sembako Pamulang**

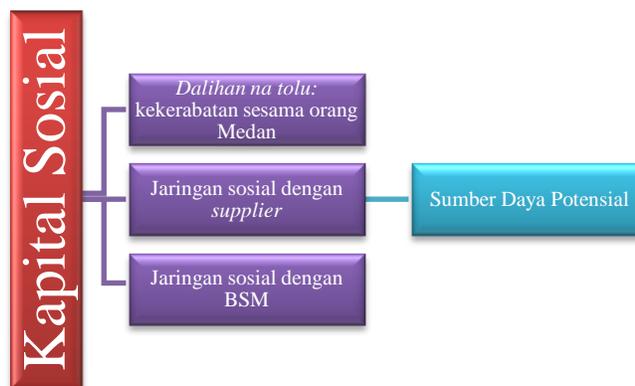


Diolah oleh penulis tahun 2015

Atas penjabaran perolehan elemen-elemen kepemilikan kapital kultural pedagang sembako di Pamulang, yang terdiri dari pengetahuan mengelola usaha sembako, etos kerja *habatahaon* orang Medan, dan pembagian kerja rumah tangga. Maka dapat dikatakan bahwa dinamika kepemilikan kapital kultural pedagang sembako di Pamulang yang di topang oleh pengetahuan mengelola usaha sembako, etos kerja *habatahaon* orang Medan, dan pembagian kerja rumah tangga merupakan bentuk **daya dorong psikologis dan skill teknis perdagangan** yang dapat menciptakan kekuatan bagi pedagang sembako di Pamulang. Dikatakan demikian sebab, pengetahuan dan keterampilan para pedagang sembako ini untuk menjalankan usaha sembakonya, menjadi kapital pendorong yang melatarbelakangi mereka untuk memilih usaha sembako yang akan mereka jalani. Daya dorong ini dipengaruhi secara

psikologis oleh lingkungan terdekat pedagang sembako Pamulang. Selain itu, pengetahuan dan keterampilan yang mereka miliki juga dapat menjadi daya dorong bagi pedagang sembako sebagai wirausahawan untuk menghadapi segala risiko yang akan mereka temui selama menjalankan usaha sembakonya berdasarkan *skill* teknis perdagangan dalam proses jual beli. Hal ini juga tidak terlepas dari kedudukan pedagang sembako sebagai sektor informal yang masih lemah dalam beberapa hal seperti pendidikan rendah, tidak stabil dan lain sebagainya. Sehingga diperlukan daya dorong psikologis dan *skill* teknis perdagangan yang kuat seperti kapital kultural berupa pengetahuan mengelola usaha sembako, etos kerja *habatahon* orang Medan, dan pembagian kerja rumah tangga agar para pedagang sembako di Pamulang ini dapat menjalankan usaha sembakonya.

**Skema IV. 3.**  
**Dinamika Kepemilikan Kapital Sosial Pedagang Sembako Pamulang**



Diolah oleh penulis tahun 2015

Dari temuan data di bab 3, juga ditemukan bahwa pedagang sembako di Pamulang membangun jaringan dengan beberapa pihak. Jaringan-jaringan ini

dibangun dengan para kerabatnya yang umumnya sesama orang Medan. Jaringan ini merupakan salah satu bentuk upaya untuk mendapatkan keuntungan dari adanya prinsip kekerabatan *dalihan na tolu* pada orang Medan. Dimana hal ini terkait dengan ungkapan '*ndang sungkot pat ni sitorop tutur*' yang berarti bahwa 'kaki orang yang banyak kerabatnya tidak akan terhambat'. Jaringan sosial juga dibangun dengan para *supplier* yang menyediakan barang-barang sembako yang akan mereka jual. Terakhir adalah jaringan yang mereka bangun dengan Bank Syariah Mandiri sebagai upaya untuk mendapatkan modal tambahan untuk mengembangkan usaha sembakonya. Berdasarkan temuan ini, maka elemen kepemilikan kapital sosial pedagang sembako Pamulang sesuai dengan konsep kapital sosial menurut Bourdieu. Dimana kapital sosial pedagang sembako Pamulang dapat di lihat dari jaringan sosial yang mereka miliki dengan beberapa orang ataupun komunitas. Hubungan yang terjalin ini, akan memudahkan pedagang sembako mengakumulasikan kapital-kapital lain yang mereka miliki.

Ibu LM memiliki jaringan sosial kekerabatan dengan orang tuanya yang juga memiliki usaha sembako di kampung halamannya Medan, Sumatera Utara. Selanjutnya, jaringan kekerabatan yang ia bangun juga berasal dari sesama orang Medan, yaitu didalam perkumpulan arisan sesama pedagang sembako di daerah Tangerang Selatan dan sekitarnya. Dalam rangka mengembangkan usaha sembakonya, Ibu LM juga membangun jaringan sosial dengan institusi lembaga perbankan seperti Bank Syariah Mandiri. Dari BSM, Ibu LM mendapatkan bantuan pembiayaan yang akan beliau gunakan untuk mengembangkan usahanya. Kapital

sosial Bapak IS diwujudkan dengan jaringan sosial kekerabatan yang beliau bangun dengan kerabat yang pertama kali menawarkan dan mempekerjakannya sebagai karyawan di kios sembakonya. Dengan kerabatnya ini Bapak IS memperat jaringannya untuk mendapatkan berbagai ilmu dalam menjalankan usaha sembako dan juga pinjaman modal awal untuk membangun usaha sembakonya sendiri. Untuk jaringan sosial dengan *supplier*, Bapak IS lakukan dengan menjalankan kerjasama dengan beberapa *supplier* sembako seperti PT Indomarco Adi Prima dan PT Sayap Mas. Jaringan sosial dengan institusi juga dilakukan oleh Bapak IS dengan mengajukan pembiayaan kepada BSM.

Ibu HN tidak memiliki jaringan sosial kekerabatan seperti Ibu LM dan Bapak IS. Bahkan diawal usaha sembakonya, Ibu HN dapat dikatakan berdagang sembako tanpa modal, ia mencari *supplier* yang dapat memberikan kepercayaannya kepada Ibu LM. *Supplier-supplier* ini memberikan kepercayaan kepada Ibu LM, untuk mengambil barang tanpa membayar terlebih dahulu, untuk kemudian dibayar dalam jangka waktu tertentu atau tergantung pada jumlah barang yang sudah terjual oleh Ibu LM. Setelah itu, beliau hanya mengandalkan jaringan sosial dengan *supplier* dan BSM untuk menyokong usaha sembakonya. Ibu HN menjalin kerjasama dengan *supplier* yang berasal dari Alfarian, PT *Coca Cola* dan SB Gas.

Jaringan sosial yang dibangun antara pedagang sembako dengan Bank Syariah Mandiri sebagai sebuah lembaga perbankan kental dengan adanya fungsi kepercayaan. Sebab, pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri kepada pedagang sembako mengandung unsur kepercayaan didalamnya. Bank Syariah

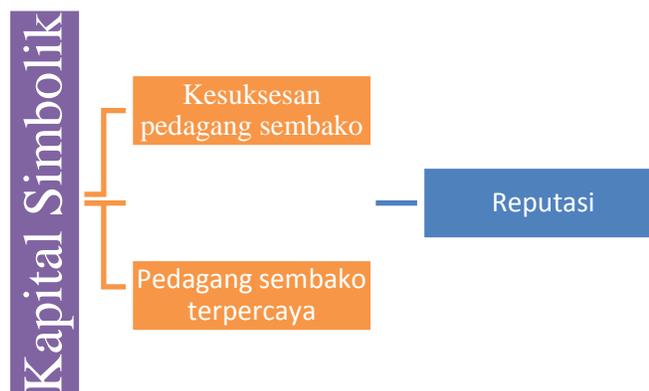
Mandiri percaya bahwa modal pembiayaan yang diberikan kepada pedagang sembako, 'pasti akan dikembalikan dengan jaminan'. Jadi, kepercayaan yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri hadir karena mereka mengetahui bahwa dengan jaminan yang diberikan oleh pedagang sembako saat mengajukan pembiayaan kepada Bank Syariah Mandiri memiliki nilai yang kurang lebih sama dengan modal pembiayaan yang diberikan kepada pedagang sembako.

Jaringan-jaringan sosial yang dimiliki oleh pedagang sembako terjalin karena adanya alasan kultural dan hubungan kerjasama yang saling menguntungkan satu sama lain dalam bentuk moril ataupun materil, seperti saling tukar informasi tentang *supplier-supplier* dengan harga terjangkau, kerjasama untuk saling mengirimkan dagangan, mendapatkan sembako dengan harga murah dan berkualitas bagus, serta mendapatkan bantuan pembiayaan modal usaha. Alasan pertama adalah alasan yang paling memberikan pengaruh cukup besar dalam kepemilikan kapital sosial.

Jaringan yang dibangun pedagang sembako Pamulang dengan berbagai pihak merupakan bentuk dinamika kepemilikan kapital sosial pedagang sembako Pamulang. Jalinan kerjasama dalam bentuk jaringan ini membentuk kapital sosial milik pedagang sembako Pamulang sebagai **sumber daya potensial** bagi kepemilikan kapital pedagang sembako yang lain ataupun kapital sosial itu sendiri. Fungsi kapital sosial yang menjadi sumber daya potensial kepemilikan kapital pedagang sembako diwujudkan dengan kerjasama yang dilakukan pedagang sembako dengan pihak-pihak seperti kerabat, *supplier*, dan BSM selaku lembaga perbankan dengan asas kepercayaan. Interaksi antar jaringan ini merekatkan hubungan pedagang

sembako dengan beberapa pihak menjadi sangat potensial karena dapat mendorong pihak-pihak ini untuk melakukan kerjasama. Sehingga, pedagang sembako bisa mendapatkan banyak pengetahuan baru berdasarkan pertukaran informasi yang mereka lakukan dengan kerabatnya. Kapital sosial dalam bentuk jaringan sosial yang dibangun dengan *supplier* juga merekatkan kekuatan pedagang sembako dalam hal pasokan barang yang akan ia terima dikiosnya. Sedangkan fungsi sumber daya potensial kapital sosial pedagang sembako dalam bentuk jaringan yang dibangun dengan Bank Syariah Mandiri (BSM) selaku lembaga perbankan. Dapat merekatkan kapital sosial pedagang sembako dalam hal pembiayaan untuk tambahan modal usahanya.

**Skema IV. 4.**  
**Dinamika Kepemilikan Kapital Simbolik Pedagang Sembako Pamulang**



Diolah oleh penulis tahun 2015

Kapital simbolik pedagang sembako di Pamulang dapat dilihat dari berbagai aspek baik yang sifatnya simbolik ataupun non simbolik tetapi dapat dikonversikan menjadi kapital simbolik seperti yang dikatakan oleh Turner. Aspek-aspek ini yang

nantinya akan memberikan legitimasi dalam bentuk pengakuan dari masyarakat. Sehingga, etos kerja pedagang sembako Pamulang sebagai orang Medan seperti yang jabarkan di bab 3 akan dapat mempengaruhi upaya mereka untuk mendapatkan kapital simbolik yang diinginkan.

Pada dasarnya ketiga pedagang sembako ini memiliki kapital simbolik yang sama, yaitu simbol kesuksesan dan simbol yang pedagang yang terpercaya. Ibu LM mendapatkan kapital simbolik kesuksesannya dari investasi yang ia miliki dalam bentuk rumah. Kepemilikan dua rumah ini, menjadi lambang kesuksesan bagi Ibu LM dimata lingkungannya, baik di lingkungan tempat tinggal ataupun lingkungan kampung halamannya. Sedangkan kapital simbolik berupa orang yang terpercaya didapatkannya dari kepercayaan konsumen dan BSM. Konsumen percaya bahwa sebagai pedagang sembako yang cukup lama didaerah usahanya, Ibu LM selalu memberikan harga dan kualitas barang sembako yang baik. Sedangkan, BSM mempercayakan pemberian pembiayaan modal usaha atas dasar *track record* yang sebelumnya telah di telusuri. Bertahannya usaha para pedagang sembako dan tidak adanya *blacklist* dari lembaga perbankan lain menjadikan pedagang-pedagang sembako ini sebagai wirausahawan yang dipercaya oleh BSM untuk menerima bantuan pembiayaan modal usaha. Untuk Bapak IS, simbol kesuksesan yang ia peroleh didapatkan dari investasi tanahnya di kampung halaman Medan, Sumatera Utara. Dan ibu HN mendapatkan simbol kesuksannya dari investasi tambak yang ia lakukan bersama dengan kerabatnya.

Jika kembali pada premis awal tentang pengertian kapital simbolik yang merupakan bentuk pengakuan dari masyarakat atas apa yang dimiliki oleh seseorang. Maka kesuksesan dan keterpercayaan yang dimiliki oleh pedagang sembako Pamulang sudah dapat menggambarkan bentuk **reputasi** atas kepemilikan kapital simbolik pedagang sembako. Sebab, pengakuan atas kesuksesan yang didapatkan oleh para pedagang sembako ini dari para kerabat ataupun lingkungan sekitarnya (khususnya dikampung halaman) merupakan simbol etnisitasnya sebagai migran di Ibukota. Sedangkan keterpercayaan yang dimiliki oleh pedagang sembako sebagai kepemilikan kapital simbolik merupakan bentuk dari simbolisasi identitas mereka sebagai seorang pedagang. Pengakuan atas kesuksesan dan kepercayaan yang didapatkan ketiga pedagang sembako dari lingkungannya merupakan fungsi reputasi yang melekat pada masing-masing pedagang sembako dalam bentuk nama baik.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari hasil penelitian dan analisis di bab 4 dapat disimpulkan bahwa Konfigurasi kepemilikan kapital pedagang sembako Pamulang adalah kapital finansial, kapital kultural, kapital sosial, dan kapital simbolik. Kapital finansial digambarkan dalam bentuk modal dasar, keuntungan dan kekayaan. Kapital kultural ditentukan oleh keterampilan dan pengetahuan pedagang sembako, hal-hal yang mewujudkan (*embodied*) dalam diri pedagang sembako seperti adat kebiasaan, etos kerja, dan lain sebagainya. Kapital sosial yang ditentukan oleh jaringan sosial yang dimiliki oleh pedagang sembako yang kemudian dapat memudahkan dalam mengakumulasi kapital-kapital lain. Sedangkan kapital simbolik dapat dilihat dari hal-hal yang memberikan legitimasi pandangan terhadap pedagang sembako dalam bentuk pengakuan dari lingkungan terdekat.

Konfigurasi kepemilikan kapital pedagang sembako di Pamulang pada akhirnya dapat menjawab pertanyaan yang telah dirancang dalam perumusan masalah. Bentuk konfigurasi kepemilikan kapital yang dimiliki oleh pedagang sembako Pamulang terdiri dari kepemilikan kapital- kapital, seperti kapital kultural, kapital sosial, kapital finansial dan kapital simbolik. Kapital-kapital ini dimiliki oleh para pedagang sembako melalui proses dan latar belakangnya sendiri. Disesuaikan dengan definisi tiap-tiap kapital dalam penjelasan konsep secara keseluruhan.

Sehingga didapatkan kesimpulan bahwa bentuk konfigurasi dari kapital finansial merupakan modal dasar keuangan yang diperoleh dari proses pembentukan kapital kultural dan kapital sosial pedagang sembako, kapital kultural pedagang sembako Pamulang menjadikannya daya dorong psikologis dan *skill* teknis perdagangan bagi kapital lain, kapital sosial pedagang sembako Pamulang merupakan sumber daya potensial bagi jalinan kerjasama yang dibangun pedagang sembako dengan berbagai pihak, dan terakhir kapital simbolik menghasilkan bentuk reputasi nama baik atas etnisitas dan identitas pedagang sembako sebagai migran dan pedagang sektor informal.

## **B. Saran**

Jika dirasa keuntungan yang diperoleh dari berdagang sembako di satu tempat sudah cukup memadai, bahkan lebih. Disarankan untuk membuka lagi usaha sembako di wilayah lain sebagai bentuk pengembangan usaha sembako. Selain itu, pedagang sembako juga diharapkan tidak terlalu bergantung pada pembiayaan modal usaha yang diberikan oleh BSM sebagai jaringan sosial yang terjalin dengan sebuah lembaga. Hal ini akan sangat membantu agar pedagang sembako bisa benar-benar berdiri sendiri dalam menjalankan usahanya tanpa harus dibayang-bayangi tanggung jawab pembayaran pembiayaan kepada lembaga perbankan.

## DAFTAR PUSTAKA

### BUKU

- Abdullah, Taufik. 1979. *Agama, Etos Kerja dan Perkembangan Ekonomi*. Jakarta: LP3ES.
- Anwar, Yesmil, dan Adang. 2013. *Sosiologi Untuk Universitas*. Bandung: PT Rafika Aditama.
- Badan Pusat Statistik Kecamatan Pamulang Tahun 2014
- Bourdieu, Pierre. 1986. *The Forms of Capital*. In. J Richardson (Ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York: Greenwood.
- Budiman, Arief. 1985. *Pembagian Kerja Secara Seksual: Sebuah Pembahasan Sosiologis tentang Peran Wanita dalam Masyarakat*, Jakarta: PT. Gramedia.
- Creswell, John W. 2014. *Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif dan Desain Riset Memilih di Antara Lima Pendekatan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Damsar. 1997. *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Departemen Tenaga Kerja dan Transmigrasi dan Biro Pusat Statistik, Klasifikasi Jabatan Indonesia.
- Field, John. 2011. *Modal Sosial*, Bantul: Kreasi Wacana.
- Geertz, Clifford. 1963. *Penjaja dan Raja*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Kedeputian Evaluasi Kinerja Pembangunan Badan Perencanaan Pembangunan Nasional. 2009. *Kajian Evaluasi Pembangunan Sektoral Peran Sektor Informal Sebagai Katup Pengaman Masalah Ketenagakerjaan*.
- Lawang, Robert M.Z. 2004. *Kapital Sosial: Dalam Perspektif Sosiologik Suatu Pengantar*, Depok: FISIP UI Press.
- Manning, Chris dan Tadjuddin Noer Effendi. 1991. *Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor Informal di Kota*, Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Meredith' Geoffrey G, Robert E. Nelson, Philip A. Neck. 1995. *Kewirausahaan: Teori dan Praktek*, Penerjemah Djarot Suseno. Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo

- Moleong, Lexy. 2000. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mubyarto, dkk. 1991. *Etos Kerja dan Kohesi Sosial*, Yogyakarta: Aditya Media.
- Nugroho, Muhammad Awal Satrio. 2006. *Kewirausahaan Berbasis Spiritual*, Yogyakarta: Kayon.
- Pardede, Samuel. 1991. *75 Tahun DR.T.D. Pardede: Pengusaha Mandiri Pejuang Berani*. Medan: Universitas Darma Agung.
- Ritzer, George. 2012. *Teori Sosiologi: Dari Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Terakhir Postmodern*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sajogyo, Pudjiwati. 1985. *Peranan Wanita dalam Perkembangan Masyarakat Desa*, Jakarta: CV. Rajawali.
- Simanjuntak, Bungaran Antonius. 2006. *Struktur Sosial dan Sistem Politik Batak Toba Hingga 1945: Suatu Pendekatan Antropologi Budaya dan Politik*, Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Sinamo, Jansen. 2005. *8 Etos Kerja Profesional*, Jakarta: PT Spirit Mahardika.
- Smelser, J. 1987. *Sosiologi Ekonomi*. terjemahan. Jakarta: Bhratara Aksara.
- Smelser, Neil J, and Richard Swedberg. 2005. *The Handbook of Economic Sociology*. (second edition). Oxford: Princenton University Press.
- Sobary, Mohammad. 2007. *Kesalehan dan Tingkah Laku Ekonomi*. Yogyakarta: LKiS.
- Sukmadinata, Syaodih. 2007. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Suryana. 2003. *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat.
- Vergouwen, J.C. 2004. *Masyarakat Dan Hukum Adat Batak Toba*, Yogyakarta: PT. LkiS Pelangi Aksara.
- Weber, Max. 2000. *Etika Protestan dan Semangat Kapitalisme*. Surabaya: Pustaka Prometheus.

## JURNAL

Siisiäinen, Martti. 2000. *Two Concepts of Social Capital: Bourdieu vs Putnam*. Karya tulis pada konvensi ISTR Fourth International Conference “The Third Sector: For What and for Whom?” di Trinity College, Irlandia, tanggal 5-8 Juli.

## SKRIPSI DAN TESIS

Al-Humami, Zulkifli, *Kapital Sosial Pedagang Kaki Lima (PKL): Studi tentang Sosiabilitas Komunitas Pedagang Angkringan di Kota Yogyakarta*. 2006. Depok: Departemen Sosiologi. Tesis. Fakultas Ilmu Sosial dan Politik. Universitas Indonesia.

Andriyani, Nori. 1989. *Pembagian Kerja Secara Seksual Pada Kerja Upahan, Studi Kasus Pada PT Matex, Tangerang*. Depok: Sosiologi. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. Universitas Indonesia.

Aryani, Sri Lintang. 1992. *Penghayatan Hidup Bermakna pada Wanita Berkeluarga di Jakarta: Studi Deskriptif pada Wanita Bekerja dan Tidak Bekerja Sehubungan Dengan Peran yang Dilakukannya*. Depok: Psikologi. Fakultas Psikologi. Universitas Indonesia.

Betty, Maine. 1985. *Tingkah Laku Kewiraswastaan di Kalangan Pedagang Minangkabau (Studi Kasus Terhadap Pedagang Minangkabau di Pasar Melawai, Kebayoran Baru Jakarta Selatan)*. Depok: Sosiologi. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. Universitas Indonesia.

Hasugian, Sukardi W. 2010. *Pengaruh Nilai-nilai Hidup Suku Batak (Hagabeon, Hamoraon, Hasangapon) Terhadap Motivasi Berprestasi Siswa-siswi SMA Bersuku Bangsa Batak di Sumatera Utar*. Skripsi. Depok: Psikologi. Fakultas Psikologi. Universitas Indonesia.

Kresnawati. *Peran Modal Sosial dalam Pemberdayaan Perempuan di Sektor Informal (Studi Tentang Pedagang Makanan matang di Kelurahan*

- Cipinang*). Jakarta: Sosiologi Pembangunan. Skripsi. Fakultas Ilmu Sosial. Universitas Negeri Jakarta.
- Munir, Linda Dharma. 1985. *Peranan Wanita dalam Menunjang Ekonomi Keluarga: Studi Kasus Istri Pengrajin Tempe di Pramukasar*. Jakarta: Antropologi. Fakultas Sastra. Universitas Indonesia. 1985.
- Nellawaty. 2011. *Modal Sosial Dalam Strategi Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus: Pedagang Bazar Family Jaya di Pulogebang, Jakarta Timur)*. Jakarta: Sosiologi Pembangunan. Skripsi. Fakultas Ilmu Sosial. Universitas Negeri Jakarta.
- Ngatawi. 2009 *Kapitalisasi Simbol Agama (Studi atas Fenomena Kelas Struktural Komunitas Pesantren)*. Depok: Sosiologi. Disertasi. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. Universitas Indonesia. 2009.
- Siagian, NPS Maruli. 1991. *Kebudayaan Asal dan Keekerabatan dalam Kegiatan Berdagang: Etnografi Pedagang Emas Orang Batak di Kakilima Segitiga Senen Jakarta Pusat*, Skripsi. Depok: Antropologi. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. Universitas Indonesia.
- Sinaga, Dannerius. 1993. *Aktivitas Ekonomi dan Sistem Keekerabatan Orang Batak Toba di Jakarta (Studi Kasus: Pedagang dan Calo Buku Senen)*. Jakarta: Antropologi. Fakultas Sastra. Universitas Indonesia.
- Suma Riella Rusdiati. 2004. *Bahasa. Kapital Simbolik dan Pertarungan Kekuasaan: Tinjauan Filsafat Sosial Bourdieu tentang Bahasa*. Depok: Ilmu Filsafat. Tesis. Fakultas Ilmu Pengetahuan Budaya. Universitas Indonesia.
- Suryana, Asep. 2007. *Suburbanisasi dan Kontestasi Ruang Sosial di Citayam Depok*. Depok: Tesis. Fakultas Sosial dan Ilmu Politik Departemen Sosiologi.
- Widyastuti, Indriyani. 2010. *Novasi Subyektif Pasif Karena Meninggalnya Debitur Pada PT Bank Mandiri*. Semarang: Tesis Magister Kenoktariatan. Universitas Diponegoro.
- Wijaya, Dinny Andriyani. 2014. *Brand Ambassador sebagai Kapital Simbolik (Studi Keekerabatan Simbolik di Kalangan Sales Promotion Girls District Sales Office*

*Djarum Selatan, Cilandak*). Skripsi. Jakarta: Sosiologi. Fakultas Ilmu Sosial.  
Universitas Negeri Jakarta.

#### **INTERNET**

[microdata.bps.go.id](http://microdata.bps.go.id), diakses pada tanggal 28 November 2015)

## Instrumen Penelitian

BAB	Komponen Data	Teknik Primer			Teknik Sekunder	
		P	WM	WSL	K	Jurnal, Buku/ Web
I	<b>Pendahuluan</b>					
	<b>A. Latar Belakang Masalah</b>	V				V
	<b>B. Permasalahan Penelitian</b>	V				V
	<b>C. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian</b>					
	1. Tujuan Penelitian	V				
	2. Manfaat Penelitian	V				
	<b>D. Tinjauan Sejenis</b>					V
	<b>E. Kerangka Konsep</b>					V
	1. Sektor Informal Pedagang Sembako sebagai Pendorong Wirausahawan					V
	2. Konfigurasi Kepemilikan Kapital					V
	2.1.Kapital Finansial					V
	2.2.Kapital Kultural					V
	2.3.Kapital Sosial					V
	2.4.Kapital Simbolik					V
	<b>F. Metodologi Penelitian</b>					
	1. Pendekatan Penelitian	V				
	2. Subjek Penelitian	V	V	V		V
	3. Lokasi dan Waktu Penelitian	V				V
	4. Peran Peneliti	V				
5. Proses Pengumpulan dan Analisis Data	V				V	
6. Validasi Data	V	V	V	V	V	
<b>G. Sistematika Penulisan</b>	V	V	V	V	V	
II	<b>Potensi Ekonomi Pamulang Sebagai Tujuan Para Migran</b>					
	<b>A. Pamulang Sebagai Daerah Potensial</b>	V	V	V		V
	<b>B. Kehadiran Pedagang Sembako di Pamulang</b>	V	V	V		V
III	<b>Konfigurasi Kapital Pedagang Sembako</b>					
	<b>A. Konfigurasi Kepemilikan Kapital</b>					
	1. Kapital Finansial Pedagang Sembako					
	1.1 Menambah Jumlah dan Jenis Sembako	V	V	V		V
	1.2 Investasi	V	V	V		V
	2. Kapital Kultural Pedagang Sembako					

BAB	Komponen Data	Teknik Primer			Teknik Sekunder	
		P	WM	WSL	K	Jurnal, Buku/ Web
	2.1 Pengetahuan Mengelola Usaha Sembako	V	V	V		V
	2.2 Etos Kerja <i>Habatahon</i> Orang Medan,	V	V	V		V
	2.3 Pembagian Kerja Rumah Tangga	V	V	V		V
	3. Kapital Sosial Pedagang Sembako					
	3.1 <i>Dalihan Na Tolu</i> : Kekerabatan Sesama Orang Medan	V	V	V		V
	3.2 Jaringan Sosial Antar <i>Supplier</i>	V	V	V		V
	3.3 Jaringan Sosial: Modal Usaha dari Warung Mikro BSM	V	V	V		V
	4. Kapital Simbolik Pedagang Sembako					
	4.1 Kesuksesan Sebagai Pedagang Sembako	V	V	V		V
	4.2 Pedagang Sembako Terpercaya	V	V	V		V
IV	Dinamika Konfigurasi Kepemilikan Kapital Pedagang Sembako					
	A. Bentuk Konfigurasi Kepemilikan Kapital Pedagang Sembako Pamulang	V	V	V		
	B. Dinamika Proses Konfigurasi Antar Kapital Milik Pedagang Sembako Pamulang	V	V	V		
V	Penutup					
	A. Kesimpulan					
	B. Saran					

## **PEDOMAN WAWANCARA**

Informan Kepala Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP  
Pamulang

1. Sejak kapan pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP Pamulang berdiri?
2. Apa yang melatarbelakangi berdirinya program pembiayaan warung mikro di Bank Syariah Mandiri (BSM)?
3. Apa yang membedakan program pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) dengan program pembiayaan lainnya?
4. Bagaimana karakteristik nasabah yang mengajukan pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri (BSM)?
5. Bagaimana perkembangan jumlah nasabah pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP Pamulang?
6. Bagaimana proses yang dilakukan sehingga pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh pedagang sembako dapat disetujui?
7. Apa saja syarat yang harus dipenuhi ketika mengajukan pembiayaan ke Bank Syariah Mandiri (BSM)?
8. Bagaimana peran pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) pada permodalan pedagang sembako?
9. Jenis akad apa yang digunakan saat proses pemberian modal kepada pedagang sembako?

## PEDOMAN WAWANCARA

### Informan Pedagang Sembako

1. Dari daerah mana anda berasal dan sudah berapa lama tinggal di Pamulang?
2. Apa alasan anda pindah ke Pamulang?
3. Sudah berapa lama anda menjadi pedagang sembako?
4. Apa yang melatarbelakangi anda memilih usaha sembako sebagai pilihan berdagang?
5. Bagaimana pembagian kerja rumah tangga anda ketika anda menjalankan usaha sembako ini?
6. Dengan siapa saja anda menjalin kerjasama selama menjalankan usaha sembako?
7. Apa saja yang telah anda dapatkan (baik materil ataupun non materil) dari hasil berdagang sembako?
8. Bagaimana tanggapan orang-orang sekitar anda tentang usaha sembako yang anda jalankan?
9. Kendala apa saja yang pernah dan sering dialami selama menjalankan usaha sembako?
10. Berapa omzet yang anda peroleh dari berdagang sembako?
11. Kenapa anda memilih Pamulang sebagai tempat untuk berdagang sembako?
12. Bagaimana upaya anda mengembangkan usaha sembako?
13. Apa yang melatarbelakangi mengajukan pembiayaan usaha ke Bank Syariah Mandiri (BSM)?
14. Sudah berapa lama menjadi nasabah pembiayaan Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP Pamulang?

### TRANSKRIP WAWANCARA

Nama Informan : Ibu LM

Usia : 39 Tahun

Pekerjaan : Pedagang sembako

Waktu wawancara : 17 April 2015

Setting : Didalam kios milik Ibu LM yang terletak di Pamulang

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Dari daerah mana anda berasal dan sudah berapa lama tinggal di Pamulang?	Medan, Sumatera Utara
2	Apa alasan anda pindah ke Pamulang?	Mengikuti suami yang mendapatkan pekerjaan di Pamulang
3	Sudah berapa lama anda menjadi pedagang sembako?	9 tahun
4	Apa yang melatarbelakangi anda memilih usaha sembako sebagai pilihan berdagang?	Latar belakang orang tua di Medan yang juga memiliki usaha sembako sejak saya kecil
5	Bagaimana pembagian kerja rumah tangga anda ketika anda menjalankan usaha sembako ini?	Suami tetap bekerja, saya ngurus usaha sembako sambil ngurus anak, tapi penghasilan keluarga lebih banyak bergantung sama hasil dagang karena jumlahnya yang lebih besar
6	Dengan siapa saja anda menjalin kerjasama selama menjalankan usaha sembako?	Saudara perantauan dari Medan lewat komunitas, <i>supplier</i> yang memasok barang, dan Bank Syariah Mandiri
7	Apa saja yang telah anda dapatkan (baik materil ataupun non materil) dari hasil berdagang sembako?	Dari hasil dagang bisa beli lemari es buat minuman sama buat es krim juga, bisa nambahin macem-macem barang  Alhamdulillah bisa beli rumah di Bogor, tapi disewain soalnya kan saya tinggal disini Selain itu juga hasil dagang saya rutin tabungin di bank

No	Pertanyaan	Jawaban
8	Bagaimana tanggapan orang-orang sekitar anda tentang usaha sembako yang anda jalankan?	Keluarga semua pada bangga soalnya saya dan suami dianggap berhasil ninggalin Medan ke Jakarta Yang dateng ke kios juga bukan tetangga aja orang komplek juga banyak yang beli kalo lagi lewat
9	Kendala apa saja yang pernah dan sering dialami selama menjalankan usaha sembako?	Paling kalo harga sembako lagi naik suka bingung mau ngasih harga berapa biar yang beli gak pada kabur
10	Berapa omzet yang anda peroleh dari berdagang sembako?	10 juta perharinya
11	Kenapa anda memilih Pamulang sebagai tempat untuk berdagang sembako?	Soalnya Pamulang udah mulai rame banget semenjak saya tinggal disini jadi saya ambil kesempatan aja buka usaha sembako
12	Bagaimana upaya anda mengembangkan usaha sembako?	Sering-sering dateng ke arisan sembako sama kawan-kawan Medan yang lain, terus cari agen-agen yang lebih murah kalo lagi kepasar, sama ke BSM buat minta dimodalin
13	Apa yang melatarbelakangi mengajukan pembiayaan usaha ke Bank Syariah Mandiri (BSM)?	BSM kan syariah, jadi saya piker biar gak dosa makannya saya minta modal ke BSM
14	Sudah berapa lama menjadi nasabah pembiayaan Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP Pamulang	Sudah 4 tahun dari pertama kali ada modal yang bisa diajuin ke BSM

### TRANSKRIP WAWANCARA

Nama Informan : Bapak IS  
 Usia : 34 Tahun  
 Pekerjaan : Pedagang sembako  
 Waktu wawancara : 18 April 2015  
 Setting : Kios sembako Bapak IS

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Dari daerah mana anda berasal dan sudah berapa lama tinggal di Pamulang?	Medan, Sumatera Utara
2	Apa alasan anda pindah ke Pamulang?	Dapat tawaran pekerjaan dari saudara yang punya usaha sembako di Pamulang
3	Sudah berapa lama anda menjadi pedagang sembako?	8 Tahun
4	Apa yang melatarbelakangi anda memilih usaha sembako sebagai pilihan berdagang?	Saya terinspirasi dari usaha sembako punya saudara tempat saya bekerja yang berhasil, jadi saya milih buat ikutan dagang sembako
5	Bagaimana pembagian kerja rumah tangga anda ketika anda menjalankan usaha sembako ini?	Saya ngurus dagangan sembako di kios, isteri ngurus anak-anak dirumah
6	Dengan siapa saja anda menjalin kerjasama selama menjalankan usaha sembako?	Karena modal awal saya dapet dari saudara saya jadi dia juga yang <i>nyuplai</i> barang pertama kali sampe sekarang, selain itu juga ngambil barang dari <i>supplier-supplier</i> lain, sama ngajuin pinjaman ke BSM
7	Apa saja yang telah anda dapatkan (baik materil ataupun non materil) dari hasil berdagang sembako?	Uang hasil dagang sembako saya belikan barang yang jumlahnya besar atau grosir, terus saya bungkusin lagi kecil-kecil biar untungnya lebih banyak  Saya juga beli tanah di Medan dan nabung di bank juga
8	Bagaimana tanggapan orang-orang sekitar anda tentang usaha sembako	Keluarga di Medan bangga soalnya saya bisa punya tanah di Medan,

No	Pertanyaan	Jawaban
	yang anda jalankan?	padahal saya juga sudah punya rumah disini
9	Kendala apa saja yang pernah dan sering dialami selama menjalankan usaha sembako?	Paling gak jauh-jauh dari orang ngutang, atau harga sembako yang lagi pada naik
10	Berapa omzet yang anda peroleh dari berdagang sembako?	70 juta per bulan
11	Kenapa anda memilih Pamulang sebagai tempat untuk berdagang sembako?	Pamulang udah mulai banyak kompleks jadi makin rame, kios-kios sembako kecil juga mulai banyak jadi saya jual grosir buat mereka
12	Bagaimana upaya anda mengembangkan usaha sembako?	Meminjam modal ke BSM
13	Apa yang melatarbelakangi mengajukan pembiayaan usaha ke Bank Syariah Mandiri (BSM)?	Saudara saya juga pinjam modal kesana dan sesuai syariat islam juga, jadi saya tenang
14	Sudah berapa lama menjadi nasabah pembiayaan Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP Pamulang	3 Tahun

### TRANSKRIP WAWANCARA

Nama Informan : Ibu HN  
 Usia : 49 Tahun  
 Pekerjaan : Pedagang sembako  
 Waktu wawancara : 19 April 2015  
 Setting : Kios milik Ibu HN

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Dari daerah mana anda berasal dan sudah berapa lama tinggal di Pamulang?	Medan, Sumatera Utara
2	Apa alasan anda pindah ke Pamulang?	Mengadu nasib, karena di Medan tidak suami tidak punya penghasilan tetap
3	Sudah berapa lama anda menjadi pedagang sembako?	9 Tahun
4	Apa yang melatarbelakangi anda memilih usaha sembako sebagai pilihan berdagang?	Sembako barang yang paling banyak di cari orang, di Medan juga tetangga banyak yang jualan sembako jadi saya terinspirasi dari sana
5	Bagaimana pembagian kerja rumah tangga anda ketika anda menjalankan usaha sembako ini?	Awalnya di bantu suami, tapi karena suami meninggal jadi saya yang ngurus usaha sama ngurus rumah
6	Dengan siapa saja anda menjalin kerjasama selama menjalankan usaha sembako?	Sama agen-agen yang 'nyetok' barang ke kios, ada sekitar tiga agen, sama minta modal ke BSM
7	Apa saja yang telah anda dapatkan (baik materil ataupun non materil) dari hasil berdagang sembako?	Saya bisa nambah dagangan biar jadi banyak dan macam-macam, bisa beli tambak ikan punya saudara juga dan nabung di bank
8	Bagaimana tanggapan orang-orang sekitar anda tentang usaha sembako yang anda jalankan?	Keluarga di Medan luar biasa bangga, soalnya kan dulu saya bukan apa-apa di sana, tapi ternyata di Jakarta saya bisa jualan sembako sampe 9 tahun
9	Kendala apa saja yang pernah dan sering dialami selama menjalankan usaha sembako?	Dulu sih waktu masih keliling pada banyak yang ngutang, ada yang kabur juga, kalo sekarang paling

No	Pertanyaan	Jawaban
		tetangga yang suka pada ngutang, tapi tetep dibayar soalnya kan rumah kita deketan
10	Berapa omzet yang anda peroleh dari berdagang sembako?	1,6 – 2 juta per bulan
11	Kenapa anda memilih Pamulang sebagai tempat untuk berdagang sembako?	Saya lihat-lihat Pamulang rame daerahnya apalagi waktu itu belum ada yang jual sembako disekitar rumah
12	Bagaimana upaya anda mengembangkan usaha sembako?	Pinjam ke BSM
13	Apa yang melatarbelakangi mengajukan pembiayaan usaha ke Bank Syariah Mandiri (BSM)?	Soalnya kata anak saya BSM bank syariah,jadi saya milih pinjem disana, dan proses nya juga gak ribet
14	Sudah berapa lama menjadi nasabah pembiayaan BSM KCP Pamulang	Saya minjem di BSM dari tahun 2011 sampe sekarang

### TRANSKRIP WAWANCARA

Nama Informan : Rosa Intan Zoraya  
 Usia : 25 Tahun  
 Pekerjaan : Kepala Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri  
 (BSM) KCP Pamulang  
 Waktu wawancara : 12 April 2015  
 Setting : Dilakukan di ruangan milik Kepala Pembiayaan Warung  
 Mikro KCP Pamulang lantai 2

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Sejak kapan pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP Pamulang berdiri?	Tahun 2011, disesuaikan dengan Surat Edaran Dirksi BSM nomor 12/009/PEM tanggal 13 Februari 2010
2	Apa yang melatarbelakangi berdirinya program pembiayaan warung mikro di Bank Syariah Mandiri (BSM)?	Menjalankan proses perbankan dalam koridor-koridor syariah termasuk dalam hal pembiayaan terhadap usaha-usaha mikro yang sedang berjalan
3	Apa yang membedakan program pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) dengan program pembiayaan lainnya?	BSM menjalankan sistem bagi hasil yang berarti nasabah akan mengalami peningkatan atau penurunan pembayaran pembiayaan yang disesuaikan dengan keuntungan ataupun kerugian yang dialami oleh bank  Selain itu, Pembiayaan Warung Mikro juga menggunakan akan <i>murbahah</i> untuk menghindari riba
5	Bagaimana karakteristik nasabah yang mengajukan pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri (BSM)?	Nasabah yang sumber pembayarannya berasal dari gaji tetap (golbertap) dan nasabah yang sumber pembayarannya berasal dari usaha yang dikelolanya sendiri seperti wirausaha
5	Bagaimana perkembangan jumlah nasabah pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP Pamulang?	Respon masyarakat sangat positif terlihat dari meningkatnya jumlah nasabah setiap bulan di tahun 2014
6	Bagaimana proses yang	Tahap insiasi, tahap analisa, tahap

No	Pertanyaan	Jawaban
	dilakukan sehingga pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh pedagang sembako dapat disetujui?	dokumentasi, dan tahap pencairan
7	Apa saja syarat yang harus dipenuhi ketika mengajukan pembiayaan ke Bank Syariah Mandiri (BSM)?	Syarat-syarat umum dan memiliki NPWP, serta jaminan
8	Bagaimana peran pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) pada permodalan pedagang sembako?	Pembiayaan warung mikro BSM berusaha memberikan bantuan modal usaha kepada pedagang sembako sebagai nasabah untuk mengembangkan usahanya
9	Jenis akad apa yang digunakan saat proses pemberian modal kepada pedagang sembako?	Akad yang digunakan adalah akad <i>murabahah al-wakalah</i> yang dilakukan saat penandatanganan perjanjian pembiayaan

### “FIELD NOTE”

#### **Informan Pertama:**

Hari Jumat, Tanggal 17 April 2015. Pada pukul 15:00 WIB. Wawancara Ibu LM (39 Tahun), selaku pedagang sembako di Pamulang. Sekitar pukul 15:00 wib saya melakukan wawancara kepada informan kunci yang bernama Ibu LM beliau berumur 39 tahun. Ibu LM bertempat tinggal di Kelurahan Pondok Benda, Pamulang. Wawancara dilakukan kios sembako milik Ibu LM di Pamulang. Alasan peneliti melakukan wawancara dengan Ibu LM dikarenakan Ibu LM adalah salah satu responden pedagang sembako di Pamulang.

<b>P: Peneliti I: Informan</b>	<b>Deskripsi Data</b>	<b>Taksonomi</b>
P:	Dari daerah mana anda berasal dan sudah berapa lama tinggal di Pamulang?	Kehadiran pedagang sembako sebagai migran di Pamulang
I:	Medan, Sumatera Utara	
P:	Apa alasan anda pindah ke Pamulang?	
I:	Mengikuti suami yang mendapatkan pekerjaan di Pamulang	
P:	Sudah berapa lama anda menjadi pedagang sembako?	
I:	9 tahun	
P:	Apa yang melatarbelakangi anda memilih usaha sembako sebagai pilihan berdagang?	Kapital kultural pedagang sembako
I:	Latar belakang orang tua di Medan yang juga memiliki usaha sembako sejak saya kecil	
P:	Bagaimana pembagian kerja rumah tangga anda ketika anda menjalankan usaha sembako ini?	
I:	Suami tetap bekerja, saya ngurus usaha sembako sambil ngurus anak, tapi penghasilan keluarga lebih banyak bergantung sama hasil dagang karena jumlahnya yang lebih besar	
P:	Dengan siapa saja anda menjalin kerjasama selama menjalankan usaha sembako?	Kapital sosial pedagang sembako

P: Peneliti I: Informan	Deskripsi Data	Taksonomi
I:	Saudara perantauan dari Medan lewat komunitas, <i>supplier</i> yang memasok barang, dan Bank Syariah Mandiri	
P:	Bagaimana upaya anda mengembangkan usaha sembako?	
I:	Sering-sering datang ke arisan sembako sama kawan-kawan Medan yang lain, terus cari agen-agen yang lebih murah kalo lagi kepasar, sama ke BSM buat minta dimodalin	
P:	Apa yang melatarbelakangi mengajukan pembiayaan usaha ke Bank Syariah Mandiri (BSM)?	
I:	BSM kan syariah, jadi saya piker biar gak dosa makannya saya minta modal ke BSM	
P:	Sudah berapa lama menjadi nasabah pembiayaan Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP Pamulang	
I:	Sudah 4 tahun dari pertama kali ada modal yang bisa diajuin ke BSM	
P:	Apa saja yang telah anda dapatkan (baik materil ataupun non materil) dari hasil berdagang sembako?	Kapital finansial pedagang sembako
I:	Dari hasil dagang bisa beli lemari es buat minuman sama buat es krim juga, bisa nambahin macem-macem barang  Alhamdulillah bisa beli rumah di Bogor, tapi disewain soalnya kan saya tinggal disini Selain itu juga hasil dagang saya rutin tabungin di bank	
P:	Berapa omzet yang anda peroleh dari berdagang sembako?	
I:	10 juta perharinya	
P:	Bagaimana tanggapan orang-orang sekitar anda tentang usaha sembako yang anda jalankan?	Kapital simbolik pedagang sembako
I:	Keluarga semua pada bangga soalnya	

<b>P: Peneliti I: Informan</b>	<b>Deskripsi Data</b>	<b>Taksonomi</b>
	saya dan suami dianggap berhasil ninggalin Medan ke Jakarta Yang dateng ke kios juga bukan tetangga aja orang komplek juga banyak yang beli kalo lagi lewat	
P:	Kendala apa saja yang pernah dan sering dialami selama menjalankan usaha sembako?	
I:	Paling kalo harga sembako lagi naik suka bingung mau ngasih harga berapa biar yang beli gak pada kabur	
P:	Kenapa anda memilih Pamulang sebagai tempat untuk berdagang sembako?	
I:	Soalnya Pamulang udah mulai rame banget semenjak saya tinggal disini jadi saya ambil kesempatan aja buka usaha sembako	Pamulang sebagai daerah potensial

### Catatan Reflektif:

Informan pertama merupakan pedagang sembako yang berasal dari Medan. Beliau pindah ke Pamulang untuk mengikuti suaminya yang mendapat pekerjaan di daerah Pamulang. Beliau memilih usaha sembako karena mengikuti jejak orang tuanya yang juga menjalankan usaha sembako di kampung halaman Medan, Sumatera Utara. Sudah banyak hasil materil dan non materil yang didapatkan dari keuntungannya berjualan sembako seperti jumlah dagangan yang terus bertambah, dapat berinvestasi berupa rumah dan menabung di beberapa bank. Hasil dari jerih payahnya berdagang sembako Ibu LM mendapat tanggapan positif dari keluarga di kampung halaman. Untuk mengembangkan usahanya Ibu LM mengajukan modal usaha ke Bank Syariah Mandiri (BSM). Alasannya memilih BSM karena bank ini merupakan bank yang mengusung prinsip syariah.

### Informan Kedua:

Hari Sabtu, Tanggal 18 April 2015. Pada pukul 13:00 WIB. Wawancara Bapak IS (34 Tahun), selaku pedagang sembako di Pamulang. Sekitar pukul 13:00 wib saya melakukan wawancara kepada informan kunci yang bernama Bapak IS beliau berumur 34 tahun. Bapak IS bertempat tinggal di Pamulang. Wawancara dilakukan kios sembako milik Bapak IS di Pamulang. Alasan peneliti melakukan wawancara dengan Bapak IS dikarenakan Bapak IS adalah salah satu responden pedagang sembako di Pamulang.

<b>P: Peneliti I: Informan</b>	<b>Deskripsi Data</b>	<b>Taksonomi</b>
P:	Dari daerah mana anda berasal dan sudah berapa lama tinggal di Pamulang?	Kehadiran pedagang sembako sebagai migran di Pamulang
I:	Medan, Sumatera Utara	
P:	Apa alasan anda pindah ke Pamulang?	
I:	Dapat tawaran pekerjaan dari saudara yang punya usaha sembako di Pamulang	
P:	Sudah berapa lama anda menjadi	

<b>P: Peneliti I: Informan</b>	<b>Deskripsi Data</b>	<b>Taksonomi</b>
	pedagang sembako?	
I:	8 Tahun	
P:	Apa yang melatarbelakangi anda memilih usaha sembako sebagai pilihan berdagang?	Kapital kultural pedagang sembako
I:	Saya terinspirasi dari usaha sembako punya saudara tempat saya bekerja yang berhasil, jadi saya milih buat ikutan dagang sembako	
P:	Bagaimana pembagian kerja rumah tangga anda ketika anda menjalankan usaha sembako ini?	
I:	Saya ngurus dagangan sembako di kios, isteri ngurus anak-anak dirumah	
P:	Dengan siapa saja anda menjalin kerjasama selama menjalankan usaha sembako?	
I:	Karena modal awal saya dapet dari saudara saya jadi dia juga yang <i>nyuplai</i> barang pertama kali sampe sekarang, selain itu juga ngambil barang dari <i>supplier-supplier</i> lain, sama ngajuin pinjaman ke BSM	Kapital sosial pedagang sembako
P:	Bagaimana upaya anda mengembangkan usaha sembako?	
I:	Meminjam modal ke BSM	
P:	Apa yang melatarbelakangi mengajukan pembiayaan usaha ke Bank Syariah Mandiri (BSM)?	
I:	Saudara saya juga pinjam modal kesana dan sesuai syariat islam juga, jadi saya tenang	
P:	Sudah berapa lama menjadi nasabah pembiayaan Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP Pamulang	
I:	3 Tahun	
P:	Apa saja yang telah anda dapatkan (baik materil ataupun non materil) dari hasil berdagang sembako?	Kapital finansial pedagang sembako
I:	Uang hasil dagang sembako saya belikan	

<b>P: Peneliti I: Informan</b>	<b>Deskripsi Data</b>	<b>Taksonomi</b>
	barang yang jumlahnya besar atau grosir, terus saya bungkusin lagi kecil-kecil biar untungnya lebih banyak  Saya juga beli tanah di Medan dan nabung di bank juga	
P:	Bagaimana tanggapan orang-orang sekitar anda tentang usaha sembako yang anda jalankan?	Kapital simbolik pedagang sembako
I:	Keluarga di Medan bangga soalnya saya bisa punya tanah di Medan, padahal saya juga sudah punya rumah disini	
P:	Kendala apa saja yang pernah dan sering dialami selama menjalankan usaha sembako?	
I:	Paling gak jauh-jauh dari orang ngutang, atau harga sembako yang lagi pada naik	
P:	Berapa omzet yang anda peroleh dari berdagang sembako?	
I:	70 juta per bulan	
P:	Kenapa anda memilih Pamulang sebagai tempat untuk berdagang sembako?	Pamulang sebagai daerah potensial
I:	Pamulang udah mulai banyak komplek jadi makin rame, kios-kios sembako kecil juga mulai banyak jadi saya jual grosir buat mereka	

### **Catatan Reflektif:**

Informan kedua merupakan pedagang sembako yang juga berasal dari Medan. Beliau pindah ke Pamulang karena mendapatkan tawaran pekerjaan dari sudaranya yang sudah memiliki usaha sembako di daerah Pamulang.. Beliau memilih usaha sembako karena terinspirasi oleh kesuksesan usaha sembako milik saudara tempat ia bekerja. Sudah banyak hasil materil dan non materil yang didapatkan dari keuntungannya berjualan sembako seperti jumlah dagangan yang terus bertambah, dapat berinvestasi berupa tanah di Medan, Sumatera Utara dan menabung di beberapa

bank. Hasil dari jerih payahnya berdagang sembako Bapak IS mendapat tanggapan positif dari keluarga di kampung halaman karena merupakan kebanggaan jika seseorang yang merantau bisa membeli tanah di kampung halamannya sendiri. Untuk mengembangkan usahanya Bapak IS mengajukan modal usaha ke Bank Syariah Mandiri (BSM). Alasannya memilih BSM karena bank ini merupakan bank yang mengusung prinsip syariah.

### **Informan Ketiga:**

Hari Minggu, Tanggal 19 April 2015. Pada pukul 16:00 WIB. Wawancara Ibu HN (49 Tahun), selaku pedagang sembako di Pamulang. Sekitar pukul 16:00 WIB saya melakukan wawancara kepada informan kunci yang bernama Ibu HN beliau berumur 49 tahun. Ibu HN bertempat tinggal di Pamulang. Wawancara dilakukan di kios sembako milik Ibu HN di Pamulang. Alasan peneliti melakukan wawancara dengan Ibu HN dikarenakan Bapak IS adalah salah satu responden pedagang sembako di Pamulang.

<b>P: Peneliti I: Informan</b>	<b>Deskripsi Data</b>	<b>Taksonomi</b>
P:	Dari daerah mana anda berasal dan sudah berapa lama tinggal di Pamulang?	Kehadiran pedagang sembako sebagai migran di Pamulang
I:	Medan, Sumatera Utara	
P:	Apa alasan anda pindah ke Pamulang?	
I:	Mengadu nasib, karena di Medan tidak punya penghasilan tetap	
P:	Sudah berapa lama anda menjadi pedagang sembako?	
I:	9 Tahun	
P:	Apa yang melatarbelakangi anda memilih usaha sembako sebagai pilihan berdagang?	Kapital kultural pedagang sembako
I:	Sembako barang yang paling banyak di cari orang, di Medan juga tetangga banyak yang jualan sembako jadi saya terinspirasi dari sana	
P:	Bagaimana pembagian kerja rumah tangga anda ketika anda menjalankan	

<b>P: Peneliti I: Informan</b>	<b>Deskripsi Data</b>	<b>Taksonomi</b>
	usaha sembako ini?	
I:	Awalnya di bantu suami, tapi karena suami meninggal jadi saya yang ngurus usaha sama ngurus rumah	
P:	Dengan siapa saja anda menjalin kerjasama selama menjalankan usaha sembako?	Kapital sosial pedagang sembako
I:	Sama agen-agen yang 'nyetok' barang ke kios, ada sekitar tiga agen, sama minta modal ke BSM	
P:	Bagaimana upaya anda mengembangkan usaha sembako?	
I:	Pinjam ke BSM	
P:	Apa yang melatarbelakangi mengajukan pembiayaan usaha ke Bank Syariah Mandiri (BSM)?	
I:	Soalnya kata anak saya BSM bank syariah, jadi saya milih pinjem disana, dan proses nya juga gak ribet	
P:	Sudah berapa lama menjadi nasabah pembiayaan Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP Pamulang	
I:	Saya minjem di BSM dari tahun 2011 sampe sekarang	
P:	Apa saja yang telah anda dapatkan (baik materil ataupun non materil) dari hasil berdagang sembako?	
I:	Saya bisa nambah dagangan biar jadi banyak dan macam-macam, bisa beli tambak ikan punya saudara juga dan nabung di bank	
P:	Bagaimana tanggapan orang-orang sekitar anda tentang usaha sembako yang anda jalankan?	Kapital simbolik pedagang sembako
I:	Keluarga di Medan luar biasa bangga, soalnya kan dulu saya bukan apa-apa di sana, tapi ternyata di Jakarta saya bisa jualan sembako sampe 9 tahun	
P:	Kendala apa saja yang pernah dan sering dialami selama menjalankan usaha	

<b>P: Peneliti I: Informan</b>	<b>Deskripsi Data</b>	<b>Taksonomi</b>
	sembako?	
I:	Dulu sih waktu masih keliling pada banyak yang ngutang, ada yang kabur juga, kalo sekarang paling tetangga yang suka pada ngutang, tapi tetep dibayar soalnya kan rumah kita deketan	
P:	Berapa omzet yang anda peroleh dari berdagang sembako?	
I:	1,6 – 2 juta per bulan	
P:	Kenapa anda memilih Pamulang sebagai tempat untuk berdagang sembako?	Pamulang sebagai daerah potensial
I:	Saya lihat-lihat Pamulang rame daerahnya apalagi waktu itu belum ada yang jual sembako disekitar rumah	

#### **Catatan Reflektif:**

Informan ketiga merupakan pedagang sembako yang juga berasal dari Medan. Beliau pindah ke Pamulang karena ingin memperbaiki taraf hidupnya yang kurang selama di Medan, akibat suaminya yang tidak memiliki penghasilan tetap. Beliau memilih usaha sembako karena melihat bahwa usaha sembako menjanjikan karena kebutuhan sembako masyarakat yang tidak akan pernah berhenti dan terinspirasi oleh tetangga-tetangganya di Medan. Sudah banyak hasil materil dan non materil yang didapatkan dari keuntungannya berjualan sembako seperti jumlah dagangan yang terus bertambah, dapat berinvestasi berupa tambak ikan dan menabung di beberapa bank. Hasil dari jerih payahnya berdagang sembako Ibu HN mendapat tanggapan positif dari keluarga di kampung halaman. Untuk mengembangkan usahanya Ibu HN mengajukan modal usaha ke Bank Syariah Mandiri (BSM). Alasannya memilih BSM karena bank ini merupakan bank yang mengusung prinsip syariah.

## BIODATA PENULIS



**Prisani Widjayati** adalah mahasiswa jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Jakarta. Lahir pada tanggal 3 April 1992 di Jakarta. Ia merupakan anak kedua dari dua bersaudara. Pernah mengenyam pendidikan di TK Ar-Rahman, SD Islam PB Soedirman (1998-2004), SMP Islam PB Soedirman (2004-2007), SMA Negeri 99 Jakarta Timur (2007-2010).

Selama berkuliah di Sosiologi UNJ, penulis pernah melakukan penelitian diantaranya; Penelitian Sosiologi Ekonomi “Siomay *Pink*: Ketika Kisah Hidup Menjadi Inovasi untuk Kebangkitan Usaha”, Penelitian Etnografi ‘Rumah Tembok Besar’. Adapun Penelitian yang dilakukan berkelompok dengan observasi lapangan diantaranya Penelitian Sosiologi Perkotaan “Tembok Kosong dan Aspirasi Kami”, Penelitian Sosiologi Pedesaan “Kondisi Kesehatan dan Kesejahteraan Masyarakat Desa Kabandungan, Sukabumi, Jawa Barat”, Penelitian Metode Penelitian Kualitatif “Struktur Pengetahuan Praktis Pertanian di Perkotaan”, Penelitian Kuliah Kerja Lapangan “Dua Pola Pengelolaan Sumber Daya Air Berbasis Lokal”, dan Penelitian Evaluasi Program Pembangunan CSR PT. Indocement Tunggul Prakarsa Tbk di Desa Gunungputri, Bogor, Jawa Barat.

Penulis memiliki ketertarikan terhadap ilmu sosiologi dan permasalahan sosial yang terjadi di Indonesia, khususnya. Dalam ranah sosiologi penulis sangat mengagumi teori-teori yang ada pada ranah sosiologi ekonomi dan sosiologi perkotaan. Salah satu harapan dan cita-cita penulis adalah dengan menjadi analis sosial yang dapat mengembangkan kajian ilmu sosiologi di lingkungan masyarakat dan mendalami kajian ilmu sosiologi dengan melanjutkan studi Magister hingga jenjang Doktorat Insha Allah, Amiin. Jika ingin menghubungi penulis dapat mengirim email ke [prisaniwidjayati@yahoo.com](mailto:prisaniwidjayati@yahoo.com).