

## **BAB III**

### **DINAMIKA INTERNAL PEDAGANG NAIK KELAS**

#### **3.1 Pengantar**

Bab ini menjelaskan mengenai hasil temuan penelitian mengenai keberadaan beberapa usaha ekonomi Informal yang menjajakan dagangannya di Mal CBD Ciledug, Tangerang. Seperti yang telah dijelaskan dalam bab sebelumnya, laporan penelitian ini menjadikan pelaku usaha ekonomi informal sebagai objek yang diteliti. Dari beberapa banyak tenan/penyewa berdasarkan kategorinya yaitu kecil, menengah sampai dengan tenan besar sekelas Carrefour berdagang di dalam Mal CBD Ciledug. Peneliti memfokuskan objek penelitiannya kepada ke empat usaha yang menarik perhatian peneliti. Keempat usaha yang bergerak dalam penjualan barang tersebut terdiri dari empat kategori pertama penjual tas vintage, kedua penjual olahan kulit sintesis, ketiga penjual dvd copy-an dan, keempat penjual aksesoris beserta jilbab.

Keempat usaha tersebut dimiliki oleh para pedagang yang memiliki latarbelakang yang sama sebagai pedagang pasar Ciledug. Hal ini yang melatarbelakangi peneliti untuk membahas perkembangan ekonomi di dalam lokasi tersebut dalam bab sebelumnya yang disertakan dengan pembahasan mengenai perkembangan dan tahapan pembangunan Mal CBD Ciledug dari proses pembagunan tahap pertama sampai dengan tahap kedua dan penyelesaian. Keseluruhan bagian di dalam bab ini merupakan rangkuman dari hasil temuan peneliti di lapangan, dimana dalam bab ini dijelaskan pembahasan mengenai proses keberadaan muncul dan

bertahannya keempat usaha ekonomi Informal dan menjelaskan berbagai keanekaragaman dagangan pedagang eceran pada Mal CBD, konflik maupun kerjasama yang ditemui oleh pengelola usaha. Peran pengelola dalam menghadapi segala hambatan atau tantangannya dalam rangka mengembangkan usaha miliknya, hingga kebermanfaatan keberadaan keempat usaha-usaha tersebut bagi seluruh individu yang terlibat di dalam lingkup keempat usaha tersebut. Peneliti juga Memberikan pemaparan mengenai Kapital sosial pedagang eceran di Mal CBD dari bagaimana proses distribusi dan sampai ke tangan konsumen, serta kebermaafatan pedagang eceran ini sebagai penyeimbang dari prekonomian perkotaan yang secara tidak langsung memberikan kemudahan kondisi yang nyaman.

Keseluruhan bagian di dalam bab ini merupakan rangkuman dari hasil temuan peneliti di lapangan, dimana dalam bab ini secara ringkas akan dibahas mengenai proses keberadaan keempat pedagang eceran yang melakukan praktik usaha ekonomi produktif. Dalam bab ini konflik maupun kerjasama yang ditemui oleh pengelola usaha serta manfaat peran pedagang eceran pada Mal CBD, dalam menghadapi tantangan tersebut dalam rangka mengembangkan usaha miliknya, hingga kebermanfaatan keberadaan keempat kategori usaha-usaha tersebut bagi seluruh individu yang terlibat di dalam lingkup keempat pedagang eceran tersebut.

### 3.2 Keanekaragaman Dagangan dari Pelaku Sektor Informal Terkelola Mal CBD Ciledug

Tabel III.1 Menjelaskan kategori komoditas produk dagangan pedagang eceran pada area dagang Mal CBD Ciledug dari beberapa pilihan pedagang eceran yang peneliti pilih sebagai objek penelitian. Dari Tabel tersebut dapat dilihat bahwa peneliti mengkategorikan pedagang eceran yang bergadag pada area dagang Mal CBD berdasarkan kategori jenis dagangan menjadi empat kategori yakni, penjual Tas Vitange kemudian Aneka olahan kulit, DVD copy-an sampai dengan aksesoris dan jilbab. Secara keseluruhan mereka melakukan kegiatan ekonomi<sup>32</sup> produktif pada Mal sebagai wilayah dagang mereka dilihat dari sisi produsen mereka melakukan adaptasi sebagai strateginya dalam pemilihan wilayah dagang mereka. Strategi dalam pemanfaatan dan penggunaan aspek ruang bagi pedagang eceran yang berada di Mal CBD dalam menjalankan usahanya haruslah berdasarkan atas keberadaan konsumennya, sebab hal ini menunjukkan pada persaingan usaha sebagai pemilihan tempat usaha yang menurut Damsar, Pedagang memilih lokasi strategis berdasarkan “naluri dagang” yaitu dianalogikan ada gula di situ ada semut.<sup>33</sup>

---

<sup>32</sup> Dalam sosiologi kegiatan ekonomi yang dimaksud adalah kegiatan yang lebih kompleks dari pada sekedar proses produksi, konsumsi, dan distribusi. Kegiatan ekonomi dalam kajian ilmu sosiologi dipengaruhi oleh tindakan ekonomi yang mereka lakukan, sedangkan tindakan ekonomi sendiri selalu dipengaruhi oleh tindakan sosial. Jadi dalam ilmu sosiologi, kegiatan ekonomi dipandang sebagai bentuk kegiatan yang didalamnya tidak hanya konsep ekonomi tetapi ada berbagai macam konsep sosial. Lihat Damsar, 1997, *Sosiologi Ekonomi*, PT Raja Grafindo Persada : Jakarta, Indonesia.

<sup>33</sup> Damsar, *Sosiologi Ekonomi*, (Jakarta : PT Raja Grafindo, 1997), Hlm. 111.

**Tabel III.1**  
**Kategori Barang Dagangan**

<b>Kategori</b>			
<b>Tas Vintage</b>	<b>Aneka Olahan Kulit</b>	<b>DVD Copy-an</b>	<b>Aksesoris dan Jilbab</b>
a. Tutup lipat b. Superman c. Raksasa Baru d. Tutup Pelangi	a. Aneka Dompot <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dompot Identitas</li> <li>• Dompot STNK</li> </ul> b. Ikat Pinggang	a. Copy 3 in one b. One movie <ul style="list-style-type: none"> <li>• Drama</li> <li>• Comedy</li> <li>• Cartoon</li> <li>• Action</li> <li>• Fiksi</li> </ul> c. Mp3 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kpop</li> <li>• Ipop</li> </ul>	a. Jilbab b. Jilbab Ninja c. Jilbab Modern d. Brego e. Aksesoris f. Busana Muslim g. Bros h. Bandana

Hasil Observasi Peneliti (2012)

Pada Tabel III.1 ini menjabarkan ketegori barang dagangan yang di jajakan oleh pedagang eceran pada Mall CBD Ciledug. Dalam Table ini menjelaskan mengenai beberapa macam jenis barang yang di jajakan, spesisikasi barang dagangan yang ditawarkan masing-masing pedagang eceran dalam hal ini sesuai dengan kategori yang mereka jajakan seperti Bapak An yang menjual Aneka Tas bermodel Vitange yang di kembangkan dari pemikiran dan pesan para konsumennya yang setia untuk datang atau ppun sekedar mampir kekios milik Bapak An. Seperti yang kita ketahui pengguna tas vintage biasanya adalah anak anak perempuan muda sampai dengan mereka yang duduk dibangku sekolah atas, anak kuliahan samapi mereka yang sudah bekerja. Usaha yang dilakukan Bapak An sendiri merupakan hal coba-coba karena melihat tetanggannya yang seorang penjahit mendapatkan pesan

menjahit tas milik seseorang pengusaha cukup besar yang ia ketahui dari temannya yang mendapatkan pesan dengan memberanikan diri Bapak An mencoba menghubungi temannya dan berniat untuk membeli satu hasil jaitannya untuk ditampilkan di kios yang baru disewanya selama 2 bulan. Sebelumnya bapak An hanya menjual Ikat pinggang dan dompet yang dibuat bersama istrinya di bengkel kreasi yang berada di dalam rumah pribadinya, rumah tersebut dibeli dari hasil menyediakan pesanan kaos kaki yang diminta oleh perusahaan besar sebanyak dua kontener. Setelah seminggu dipajang, akhirnya mendapatkan konsumen pertamanya yang membeli dua tas yang dipajang dikiosnya.

Setelah itu Bapak An mencoba meminjam barang temannya untuk dipajang kembali apakah ada yang tertarik untuk membeli dan ternyata habis diserbu oleh para konsumennya, sampai ada konsumen yang mau bermitra dengan Bapak An untuk menjual kembali produk miliknya. Tapi semua berkata lain teman yang memproduksi tas tersebut tersandung masalah kriminal dan Bapak An kembali memutar otaknya untuk memproduksi tas sendiri walau kemampuannya hanya bisa membuat ikat pinggang dan dompet yang sebelumnya sangat dikuasi oleh pelaku sektpr informal lain yang merupakan pedagang relokasi dari pasar yang sekarang didirikan mal di atasnya. Waktu berjalan terus dan hasil pun dapat ia raih dengan mandiri membuat tas produksi sendiri dan ini pun sama seperti yang dialami oleh Ibu Da yang sama-sama membuat dan mengolah barang yang dijualnya berupa jilbab dan aksesoris perlengkapannya. Besama suaminya Ibu Da memproduksi dan memasarkan barang dagangan di Mal CBD pada kios yang disewanya bersama suaminya dari hasil

pinjaman kepada kakak iparnya sebagai pembuka untuknya mempunyai usaha sendiri dan mandiri dasar kemampuan suami Ibu Da adalah penjait yang sudah lama melakukan jahit menjahit.

Ibu Da sendiri merupakan lulusan Sekolah Menengah Atas yang hanya mempunyai keterampilan berkomunikasi dengan baik seperti saat dilakukan wawancara oleh peneliti Ibu Da dengan mudah menjawab segala pertanyaan peneliti hal ini menjadi modal utamanya untuk memasarkan barang dagangannya. Sedangkan Bang Hn yang sebelumnya berjual pada Pasar Ciledug yang telah lama berdiri sebelum dirikannya kawasan CBD Ciledug tersebut. Sedangkan Bang Hn merupakan keturunan Sumatra yang merupakan adik dari kakak yang sama sama berjual di pasar dan mereka sama sama pindah ke lokasi Mal CBD mengapa memilih olahan kulit itu didasari kemudahan untuk mendapatkan barang dagangan dan memiliki masa ketahaan yang lebih lama dibandingkan dengan Bang Hn harus menjual makanan ringan yang sangat beresiko jika tidak terjual dalam waktu dekat. Hal tersebut sedikit banyak mempengaruhi kategori barang dagangan yang dijajakannya dan merasa lebih kuat karena Bang Hn sendiri berasal dari keluarga pedagang dan memiliki kategori macam dagangan yang sama.

Menjual DVD bajakan merupakan hal ilegal dan dilarang oleh pemerintah ketika ada penjual DVD bajakan dijalan dan menjajakan itu akan memberikan suatu kondisi yang sangat beresiko dan adanya jaringan dari Satpol PP yang berkerja untuk menertibkan apalagi dagangan yang dijual merupakan barang ilegal yang secara hukum tidak diperboleh untuk menjiplak karya seseorang. Ini yang melatarbelakangi

Bapak Lm yang merupakan keturunan Tiong Hoa ini untuk memilih menjajakan barang dagangannya di Mal daripada di pasar yang sebelumnya merupakan lokasi dagang dari Bapak Lm, ia sendiri merupakan pedagang relokasi yang memilih untuk pindah karena beberapa dari ancaman yang telah disebutkan sebelumnya. Bapak Lm memilih lokasi yang berdekatan dengan tenant besar pada Mal CBD yaitu Carrefour, lokasinya tepat berada pada pintu keluar Carrefour dengan harapan mereka yang telah berbelanja sungkan untuk melihat-lihat baik itu memilih sampai dengan membeli apa yang dijajakan oleh Bapak Lm.

### **3.3 Konflik Dan Kerja Sama Para Pelaku Usaha**

Pada sub bab sebelumnya telah dijelaskan mengenai penjabaran pedagang eceran dalam Mal CBD dari kategori barang dagangannya memiliki beberapa perbedaan dan kesamaan didalam pengelolaan usahan. Dari kebanyakan pedagang eceran tidak memiliki keunggulan dan pengetahuan yang kompetitif dalam bidang industri atau bisnis secara hukum dan ilmu secara formal, karena pada dasarnya mereka dipengaruhi oleh etika kesubsistensian. Di dalam mengelola usahanya dan pedagang eceran sangat kuatir dan cenderung sangat berhati-hati karena memang hanya usaha itulah yang biasanya menjadi sandaran utama didalam prekonomian keluarganya sebagai mata pencaharian utama yang dijadikan sandaran untuk bekerja mencari pendapatan.

Membahas tentang kekuatan kapital sosial pada pedagang eceran di dalam area dagang Mal CBD, tidak terlepas dari adanya berbagai tindakan ekonomi untuk mempertahankan keberlangsungan kehidupan usaha mereka. Dalam menjalani suatu

bentuk usaha sudah tentu tidak terlepas dari adanya konflik maupun kerja sama yang akan dihadapi oleh masing-masing pelaku usaha. Mengenai hal ini penulis mendefinisikan konflik dan kerjasama sebagai suatu dinamika pergolakan usaha. Jumlah penyewa serta kategori dagangan yang hampir sama pada area dagang Mal CBD ini menciptakan dinamika konflik oleh setiap pedagang eceran maupun berbagai bentuk kerjasama diantara mereka sesama pengguna arena dagang Mal CBD Ciledug. Strategi yang dimiliki oleh setiap pedagang eceran untuk tetap bertahan di area ekonomi informal ini dipahami sebagai modal kerja.<sup>34</sup> Dalam menguraikan dinamika antara pedagang eceran, kekuatan-kekuatan yang dimiliki oleh setiap kategori menjadi penting sehingga akan tercipta peta persaingan dan kerjasama yang terjadi antara setiap kategori berdasarkan kekuatan kapital yang dimiliki oleh mereka.

Tabel III.2 menjabarkan tentang kelebihan yang dimiliki oleh para pelaku ekonomi dalam beberapa kategori dagangan mereka. Dalam tabel ini juga dijelaskan mengenai kemampuan beradaptasi mereka untuk menarik konsumen bagi masing-masing pedagang eceran pada Mal CBD Ciledug. Secara umum pedagang eceran memiliki jenis kategori dagangan yang berbeda walaupun mereka sama-sama menawarkan jenis barang konsumsi non-pokok. Seperti kios milik Bapak An.

---

<sup>34</sup> Wulan Ayodya, *Cara Jitu Hitung Modal Usaha*, (Jakarta : PT. Elex Media Komputindo, 2010. Hlm 9.



**Tabel III.2**  
**Identifikasi Persaingan Dalam Menarik Hati Konsumen**

Kategori Dagangan	Identifikasi Modal Sosial		
	Dagangan	Lokasi dagang	Tanggapan
Penjual Aneka Tas Vintage	Tutup Lipat, Superman, tutup Pelangi, dan pilihan model sendiri sampai dengan pemilihan warna dan bahan	Memilih Kios sebagai lokasi usahannya lebih bersifat permanet bersih dan tertata dengan baik pada rak-rak display produk	Walau jarak kios dengan penyewa besar jauh kios ini masih menjadi incaran pada anak muda yang berkunjung pada mal ini.
Penjual Aksesoris dan Jilbab	Jilbab, Jilbab Ninja, aksesoris dan berbagai busana muslim dan perlengkapannya	Memilih kios karena pencahayaan sangat membantu bagi ibu-ibu yang biasa sudah mengalami kemunduran penglihatan sebagai strategis karena konsumen	Pemilihan lokasi yang pass karena lokasinya dekat dengan jalur masuk bagi ibu-ibu sangat memudahkan
Penjual Aneka Olahan Kulit	Aneka Dompet, Aneka Ikat Pinggang	Memilih Outlet/counter sebagai lokasi dagang	Pemilihan lokasi ini sebagai strategi untuk menarik konsumen Carrefour karena memang bersebelahan dengan Carrefour itu sendiri
Penjual DVD bajakan	Aneka Movie dan genrenya sampai menjual Aneka Mp3	Memilih Outlet/Counter sebagai lokasi dagang	Mobilitas yang tinggi memudahkan lalu lalang konsumen untuk memilih meskipun untuk mengecek apakah keberadaan film baru sudah display

Diolah dari data Lapangan (2012)

Bapak An merupakan pedagang pendatang yang memiliki pendapatan yang paling besar dibandingkan dengan para pelaku sektor informal pada area yang diteliti karena memiliki kisaran harga barang dagangan sesuai dengan produk yang di jual, berikut kisaran harga.

**Tabel III.3**  
**Tipe Model Tas, ukuran beserta Rentang Harga**

<b>Tipe Model Tas Produksi “Sekawan Tas”</b>	<b>Tipe bentuk dan ukuran</b>	<b>Rentang Harga</b>
Supermen	Tas kaku	Rp 150.000
Tutup Pelangi	Tas kaku	Rp 90.000
Raksasa Baru	Tas tidak kaku	Rp 200.000
Tutup Lipat	Tas kaku	Rp 150.000

Diolah Dari Data Lapangan (2012)

Dilihat dari Tabel III.3 Ini terlihat bahwa tas yang dijual oleh Bapak An cukup memberikan masukan dari sebagian model ini saja memiliki beberapa pelanggan setia sampai berkembang menjadi mitra dagang Bapak An. Namun bukan berarti bahwa harga yang sepatasnya ini didukung dengan pemberian garansi selama setahun pemakai hal sangatlah jarang di jumpai oleh usaha-usaha produksi tas branded yang memberikan garansi kepada barang dagangan yang pasarkan kepada pelangganya. Diantara pedagang eceran pada area dagang Mal CBD Ciledug kategori dagangan yang jual oleh keempat pedagang eceran tersebut mewakili sedikit banyak penjual di area dagang mal. Dimana penjual aneka aksesoris dan jilbab Ibu Da menawarkan hal yang sama dengan strategi yang diberikan oleh bapak An kepada konsumennya agar kembali untuk melihat atau pun kembali membeli barang yang menjadi gadangan Ibu Da, memberikan garansi sampai dengan pemilihan model dan bahan yang diinginkan oleh konsumen dari segi kualitas sampai dengan warna bahan yang akan digunakan.

Ada beberapa tantangan yang mereka hadapi dikala pengunjung konsumen tidak membeli tadi menyontek beberapa model kreasi yang mereka hasilkan tetapi karna keberanian dan kefokusannya terhadap usaha yang digeluti semakin banyak barang

yang dijiplak oleh para imitator tidak membuat metal dan semangat pedagang eceran ini patah arang. Seperti kutipan wawancara dengan Bapak An.

“Seberapa banyak model saya yang ditiru tidak membuat saya kehilangan pelanggan malahan saya makin kebanjiran pelanggan, kerna pada inti mereka hanya bisa menjilpak sedangkan saya bisa menciptakan beberapa model baru, sampe sekarang saya sudah membuat lebih dari 100 macam model tas vintage”<sup>35</sup>

Ketika dalam hal kreatifitas pedagang terjadi persaingan untuk memeperoleh pembeli diantara mereka maka faktor pendukung lain menjadi pertimbangan lain untuk menampilkan keberadaan mereka seperti penggunaan lampu neon yang sangat terang sampai pada meningkatkan kebersihan disebagian kios atau pun Counter/Outlet. Dari tabel III. Dapat dilihat kategori dagangan yang ditawarkan. Dalam hal ini pedagang eceran seperti Bang Hn yang merupakan pedagang yang memiliki kelompok dagang di Mal CBD karena pada dasarnya Bang Hn merupakan anak bimbingan kakaknya yang sebelumnya berjual di Mal CBD kerjasama antara kakaknya terkadang Bang Hn lakukan ketika dagangan yang diajakan mengalami kekosongan tetapi permintaan konsumen kepadanya ada tidak mensia-siakan kesempatan untuk kehilangan konsumen Bang Hn biasanya meminta dulu barang yang diajakan oleh kakaknya walau keuntungan dari dagangan yang dijual dibagi dua kepada kakaknya.

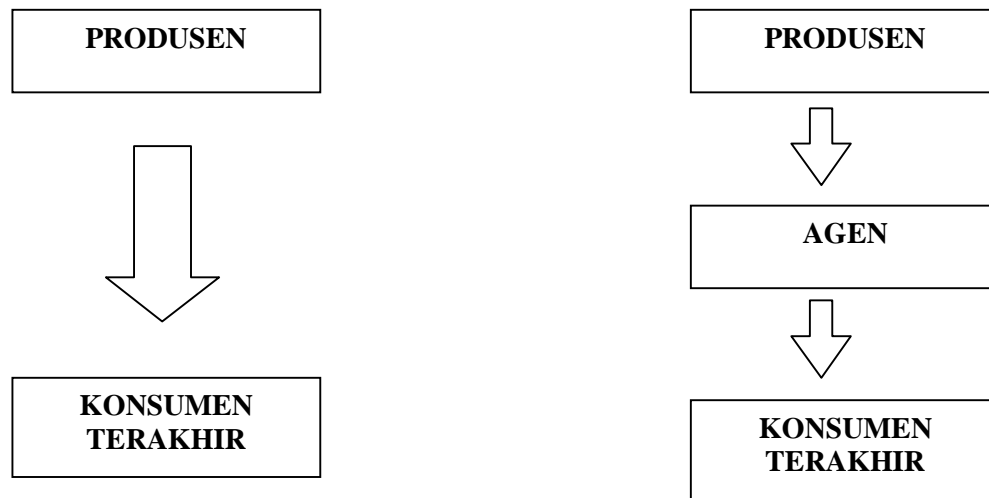
Penentuan harga barang komoditi yang mereka jual tersebut sebenarnya tergantung dari jalur distribusi barang yang mereka jajakan, seperti Bapak Lm yang mejajakan DVD bajakan dan Bang Hn yang menjajakan Aneka olahan kulit tersebut

---

<sup>35</sup> Wawancara dengan Bapak An, pemilik kios Tas Vintage, pada tanggal 8 Agustus 2012 pada pukul 14.00 WIB.

memperoleh barang yang diajakan berasal dari agent besar di daerah senen dan mangga dua untuk Bang Hn dan kawasan Glodok untuk bapak Lm yang menjajakan DVD bajakan mereka membeli barang dan menjajakannya kembali di area dagang pada Mall CBD sirkulasi pengolahan barang yang tidak begitu cepat perubahan dan permintaannya membuat mereka aman dalam berdagang seperti Bang Hn model dompet dan ikat pinggang cenderung tidak terlalu banyak perubahan jadi resiko barang tidak laku untuk di jual dan diganti model baru sedikit berbeda dengan apa yang dialami oleh Bapak Lm biasa nya ia menyiasati dengan menjual kembali film yang memiliki stok banyak tapi sudah ketinggalan dari film yang baru muncul dengan menjualnya kepada rekannya di daerah luar jakarta.

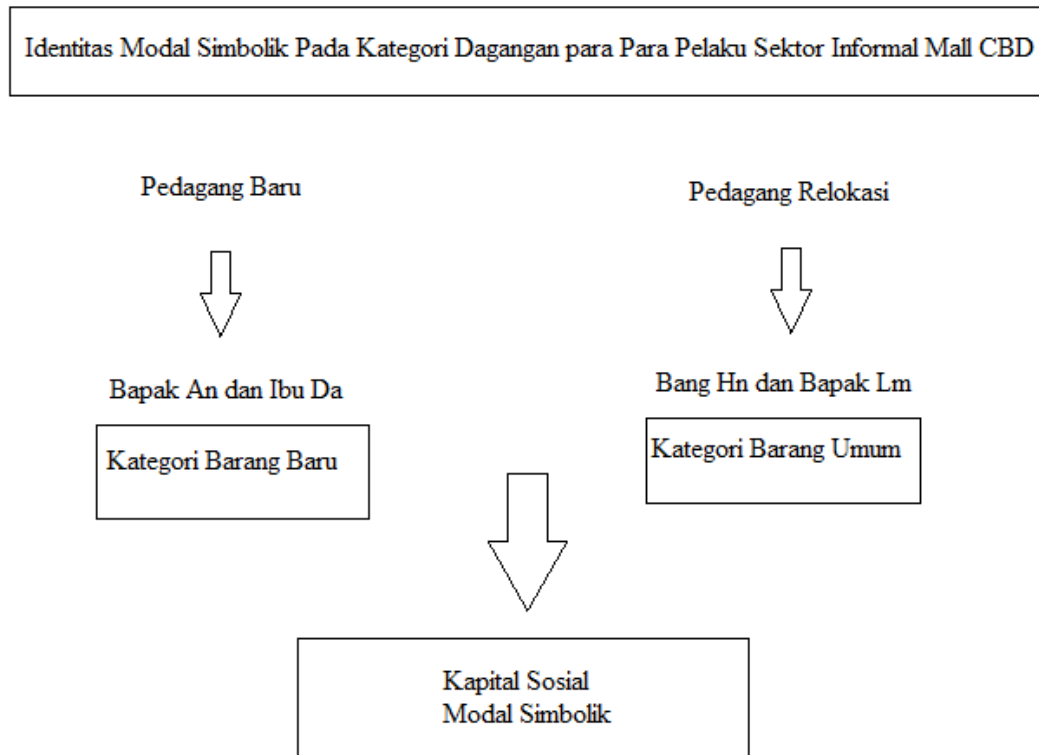
**Skema III.1**  
**Skema Saluran Distribusi Barang Dagangan**



Dikutip dari Gambar 19 di Swastha DH (1979)

Berbeda juga dengan Bapak Hn dan Ibu Da yang memproduksi barangnya sendiri di rumah mereka lebih bisa memainkan harga barang yang dijual kepada konsumen karena pada dasarnya mengetahui dan paham dengan fluktuasi barang baha baku dibandingkan Bapak LM dan Bang Hn yang membeli barang dagangan mereka pada agen besar.

### **Skema III.2** **Identitas Modal Simbolik pada Kategori Dagang**



Diolah dari data Lapangan.(2012).

Dapat dilihat pada skema III.2 bahwa pedagang eceran dibedakan atas pedagang baru dan pedagang relokasi berdasarkan modal simbolik<sup>36</sup> yang mereka miliki yakni pedagang eceran pada Mal CBD modal simbolik yang mereka miliki ini sangat berperan dan terlihat di dalam kategori barang yang mereka jajakan. Seperti Bapak An dan Ibu Da yang selalu melakukan inovasi karena mereka termasuk didalam pedagang baru karena baru memasuki wilayah baru yang sebelumnya telah diisi oleh pedagang relokasi yang telah menjajakan kategori barang-barang yang telah umum dijual pada ruang publik pada umumnya pasar dan mal-mal pinggiran. Karena didasarkan pula pada hati nurani untuk tetap eksis berdagang tanpa harus bersaing dengan pedagang relokasi, sebelumnya bapak An juga menjual dompet dan ikat pinggang sekarang hanya berfokus menjual tas vintage karena rasa tidak enak.<sup>37</sup> Hal ini terlihat sangat berbeda karena pada awalnya mereka bersaing satu sama lain karna didasarkan menghormati pedangan relokasi akhirnya Bapak An pun hanya menjajakan satu kategori dagangan yang berupa tas vintage.

Selain itu ada beberapa kebiasaan yang mereka lakukan pada saat mereka menjajakan barang dagangannya di luar mal atau di pasar maupun dari pintu ke pintu seperti yang dilakukan oleh Ibu Da yang terbiasa menjajakan barang dagangannya

---

<sup>36</sup> Simbolik ini merupakan perasaan, perkiraan, penghormatan yang dimiliki oleh seorang agen sosial. Pierre Bourdieu dan Loic JD. Wacquant, *Op. Cit.*, hlm 7.

<sup>37</sup> Hubungan antara pedagang di area ini diluar hubungan ekonomi mengindikasikan ada hubungan lain di luar ikatan atau hubungan ekonomi hal tersebut pula dijelaskan oleh Gertz pada tipe sosial ekonomi pada ekonomi pasar kota di Mojokuto di pulau Jawa, bahwa hubungan antar pedagang dan antar pedagang melindungi hubungan sosial. Lihat Gertz, Penjaja dan Raja. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.

dengan mendatangi rumah kerumah untuk mempromosikan barang dagangnya kepada sesama tetangga sampai dengan ke arisan maupun arisan keluarga besar dirinya dan suaminya, hal ini pun memberikan gaya berdagang menjajakan barang dagangan Ibu Da di Mal CBD dengan memberika beberapa contoh dagangannya kepada ibu-ibu yang menjadi langganannya untuk mengenalkan kepada teman-teman pelangganya secara gratis hal ini juga merupakan media promisi murah meriah yang dya lakukan untuk menarik pelanggan pelanggan barunya. Hampir sama dengan Bapak Lm yang dahulu penghuni pasar memilik gaya menjajakan daganganya dengan menggunakan suara dan teriakan yang kadang mengkagetan para pengunjung mal untuk sesekali sebagai triknya untuk mengambil alih perhatian para pengunjung mal sekiranya hendak mampir dan membeli apa yang diajakan olehnya berupa aneka DVD bajakan.

Bapak An dengan obsesinya menjadi seorang tentara, memicu dirinya untuk berlatih fisik layaknya seorang tentara sehingga membentuk perawakannya yang tinggi besar. Hingga saat perawakan Bapak An layaknya seorang tentara masa sangat dijaga dan dipelihara, meskipun usia yang tidak muda lagi sisa-sisa perawakan tentara masih terlihat pada diri Bapak An. Hal ini dijadikan sebagai modal kultural dalam memasarkan barang dagangannya kepada para konsumen yang berasal dari kaum hawa. Selain itu ia juga menggunakan latarbelakangnya sebagai seorang *sales* perusahaan yang selalu dituntut untuk memiliki penampilan yang rapi, necis dan perlente,<sup>38</sup> serta mampu berkomunikasi dengan baik. Keseluruhan dari pengalaman

---

<sup>38</sup> Merupakan kata-kata yang diperkenalkan oleh Bapak An .

yang dimiliki oleh Bapak An tersebut dijadikan sebagai nilai jual dirinya terhadap para pembeli barang dagangannya.

### **3.4 Pola Keterlibatan Anggota Keluarga dalam Usaha Berdagang**

Peran utama dari berbagai kategori dagangan yang digeluti oleh pelaku usaha yang berada pada Mal CBD Ciledug adalah untuk memenuhi kebutuhan bagi setiap pelanggan yang menjadi konsumennya. Sejatinya hal ini adalah hal-hal umum yang terjadi dalam suatu usaha jual beli barang atau jasa, karena para pedagang yang memiliki tugas dalam menyediakan kebutuhan yang diperlukan memang sangat bergantung dengan kebutuhan yang diperlukan oleh. Pelanggan tersebut merupakan faktor kunci keberhasilan dari usaha yang mereka geluti. Manfaat keberadaan pedagang eceran tidak hanya bagi dirinya sendiri tetapi berangkat pula pada dipekerjakannya suami dan istri mereka dalam mengelola usaha ekonomi produktif yang mereka kembangkan bersama.

Seperti Bapak An yang sering kali melibatkan soal perhitungan pendapatan keuangan usaha mereka kepada istrinya serta pengawasan terhadap para pekerjanya di bengkel pembuatan tas yang berasal dari kampungnya yang memiliki kemampuan menjahit di berikan beberapa instruksi untuk membuat dan mengabungkan pola pola dasar menjadi sebuah produk tas yang siap untuk di serahkan kepada konsumen. Keterlibatan keluarga pun ada di dalam usaha milik Ibu Da, Ia memiliki seorang suami yang berkemampuan untuk membuat model jilbab sampai kepada anaknya yang suka membuat model Bros aksesoris perlengkapan jilbab yang difungsikan sebagai penghias busana muslim itu sendiri.



Bapak Lm melakukan hal yang sama dengan memperkerjakan anak-anaknya untuk menjaga usahanya dan sekaligus berperan dalam memasarkan barang dagangannya semua tidak terlepas dari peran keluarga pedagang eceran itu sendiri untuk mengembangkan usaha sebagai bagian dari ekonomi produktif. Untuk menutupi besaran pengeluaran yang harus dikeluarkan untuk menyewa area dagang jika ditambah dengan biaya yang harus dikeluarkan oleh Bapak Lm memilih untuk mempekerjakan anak-anak untuk menjaga tempat usaha terlagi mereka juga hanya menunggu tanpa harus mengeluarkan kekuatan fisik untuk mengeloah atau mejajikan suatu resep makan ini tidak hanya melayani mencoba atas pilihan yang dipilih konsumen dan mencatat pembukuan berapa pengeluaran barang dan pendapatan.

“memilih anak-anak oe yang oe suruh kerja dibanding mereka kadang suka ga jujur atau males males mau kasih tau kasar ama pekerja bukan oe banget mending anak sendiri oe suruh bantu toh cien nya buat dya pada makan ama ade ade nya sekolah”

Sedangkan Bang Hn sendiri merupakan adik dari penjual Aneka olahan kulit mereka sama-sama berjualan karena ajakan kakaknya karena pada dasarnya Bang Hn merupakan lulus sekolah menengah kejuruan yang setiap hari praktek dengan obeng dan segala hal yang berhubungan dengan mesin, hampi 2 tahun semenjak lulus sekolah menganggur dan di ajak sang kakak ke jakarta dimulai membantu sang kakak dalam mengurus segala penak penik toko sampai pada saat ini memiliki tempat usaha sendiri yang ia perjuangkan sampai saatini dan merupakan tempat sandaran kehidupan selepas tidak ikut lagi dengan sang kakak.

Berdasarkan apa yang telah dipaparkan di atas, dapat dilihat bagaimana keberadaan keempat usaha sektor informal dalam perkembangannya dapat memberikan manfaat serta kontribusi yang nyata bagi pemilik atau pengelola usaha yang ikut terlibat dalam membantu keberlangsungan keempat usaha tersebut. Pola keterlibatan keluarga pada masing-masing usaha merupakan usaha keluarga yang di dalam kelembagaan usahanya diolah dan kerjakan oleh keluarga pada keempat pelaku usaha pada area dagang Mal CBD, seperti pada bab sebelumnya yang sedikit banyak berbicara pola keterlibatan keluarga di dalam usaha tersebut memiliki imunitas terhadap masing-masing usaha yang dijalankan oleh keempat usaha yang berada pada area dagang Mal CBD tersebut dan memberikan suatu pengalaman dalam berusaha karena mengelola dan mengembangkan usahanya sendiri dirintis sampai dengan mengembangkannya sebagai dasar mata pencaharian keluarga.

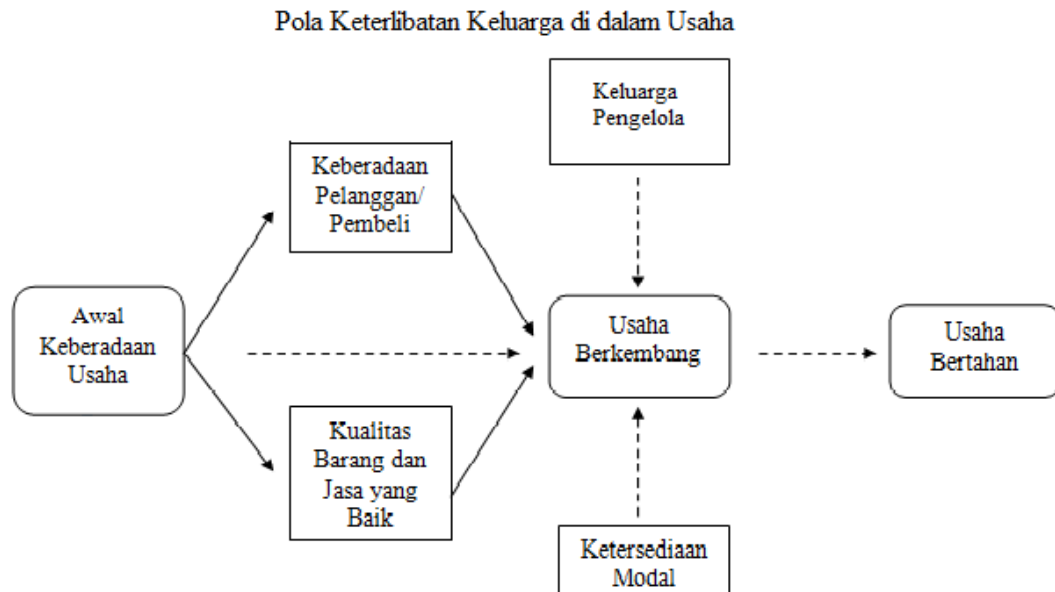
Berdasarkan Skema IV.1 yang ditunjukkan di atas memaparkan bahwa, keluarga merupakan aspek bagian dari Modal yang dimiliki keempat usaha ini dalam menjalankan usahanya. Hal ini senada dengan konsep jaringan sosial yang telah diungkapkan oleh Granovetter dalam Damsar, “jaringan sosial memainkan peranan penting dalam alokasi pekerjaan dalam pasar tenaga kerja.”<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup> Damsar, Op. Cit., hlm. 48.

### Skema III. 3

#### Pola Keterlibatan Usaha dalam Usaha Sektor Informal



Sumber: Diolah dari data lapangan (2012).

Mengacu pada fakta di lapangan dan konstruksi konsep jaringan sosial Granovetter, maka dapat dilihat bagaimana para pelaku usaha lebih memilih istri suami atau anak sampai adik mereka yang bekerja dalam usaha miliknya, dibandingkan dengan memperkerjakan orang diluar kekerabatan mereka. Berdasarkan pengalaman Bapak An, mempekerjakan dan memberikan kepercayaan kepada pegawainya untuk menjaga penghasilan kios sampai dengan cara mencari konsumen tidak sebaik dirinya atau istri nya untuk merekap pengeluaran sampai dengan pemasukan yang nantinya pun sebagai keuangan keluarga yang akan diolah sebagai modal lanjutan sampai memenuhi kebutuhan pokok keluarga dan pendidikan anak-anak mereka.

Berikut adalah daftar kelembagaan pekerja keempat usaha pada Mall CBD sebagai para pelaku sektor informal:

**Tabel III.4**  
**Daftar Pengelola yang bekerja dalam Keempat Usaha Informal**

No.	Nama	L/P	Hubungan Kekerabatan Pengelola Usaha	Nama Usaha
1.	Hn	L	Adik Fs menjaga Counter	Pedangang Olah Kulit
2.	Fs	L	Kakak Hn sebagai pemasok	
3.	Da	P	Istri menjaga kios	Pedagang Aksesoris dan Jilbab
4.	Sh	L	Suami proses produksi	
5.	Ds	L	Anak yang membantu pemilihan model pembuatan produksi	
6.	Lm	L	Ayah pemilik	Pedagang DVD
7.	Shn	P	Menjaga counter	
8.	Axl	L	Menjaga counter	
9.	Ft	P	Menjaga counter	
10.	An	L	Suami Menjaga Kios	Pedagang Tas Vintage
11.	Ev	P	Istri Mengelola Keuangan	
12.	Ik	L	Adik An Pengawas produksi	

Diolah dari data lapangan (2012).

Tabel IV.I di atas selain memperlihatkan peran keluarga di dalam keempat pelaku usaha juga menunjukkan hubungan kekerabatan pada pengelola usaha. Dapat ditegaskan bahwa dalam kegiatan usaha informal jaringan sosial memiliki peran penting, yakni dalam pengelolaan usaha hal ini sesuai dengan konsep jaringan sosial dari Granovetter dalam Ritzer dan Goodman mengungkapkan dalam jaringan sosial terdapat, “ikatan yang kuat dan lemah. Granovetter membedakan antara ikatan yang kuat, misalnya hubungan antara seseorang dengan teman karibnya, dan ikatan yang lemah, misalnya hubungan antara seseorang dengan kenalannya.”<sup>40</sup> Seperti halnya yang dilakukan oleh Bapak An yang

<sup>40</sup> George Ritzer dan Douglas J. Goodman, *Teori Sosiologi Modern*, (Jakarta: Kencana, 2007), hlm. 383

memilih memperkerjakan adiknya sendiri untuk mengawasi produksi barang dagangnya yang diproduksinya sendiri begitu pula dengan Ibu Da yang bersama suaminya mengelola sampai dengan memproduksi barang dagangannya.

Hal ini menggambarkan bahwa dalam ranah usaha ekonomi informal hubungan kekerabatan menentukan siapa saja individu yang bisa memasuki ranah usaha yang telah dirintis oleh pemilik usaha sebelumnya, hal ini sudah tentu terdapat nilai positif dan negatif. Hal positifnya yakni, keluarga yang kekerabatannya sangat erat tentu sudah pasti memiliki peluang yang lebih besar dari pada orang luar yang tidak memiliki ikatan kekerabatan seperti keluarga, dilandaskan dengan rasa kepercayaan yang lebih tinggi. Sedangkan negatifnya, terkadang pekerjaan dalam ranah ini cenderung tertutup bagi individu yang tidak memiliki ikatan kekerabatan yang erat, hal ini sudah tentu terlihat dari kurangnya rasa percaya terhadap orang lain yang tidak memiliki ikatan khusus dengan para pemilik usaha.

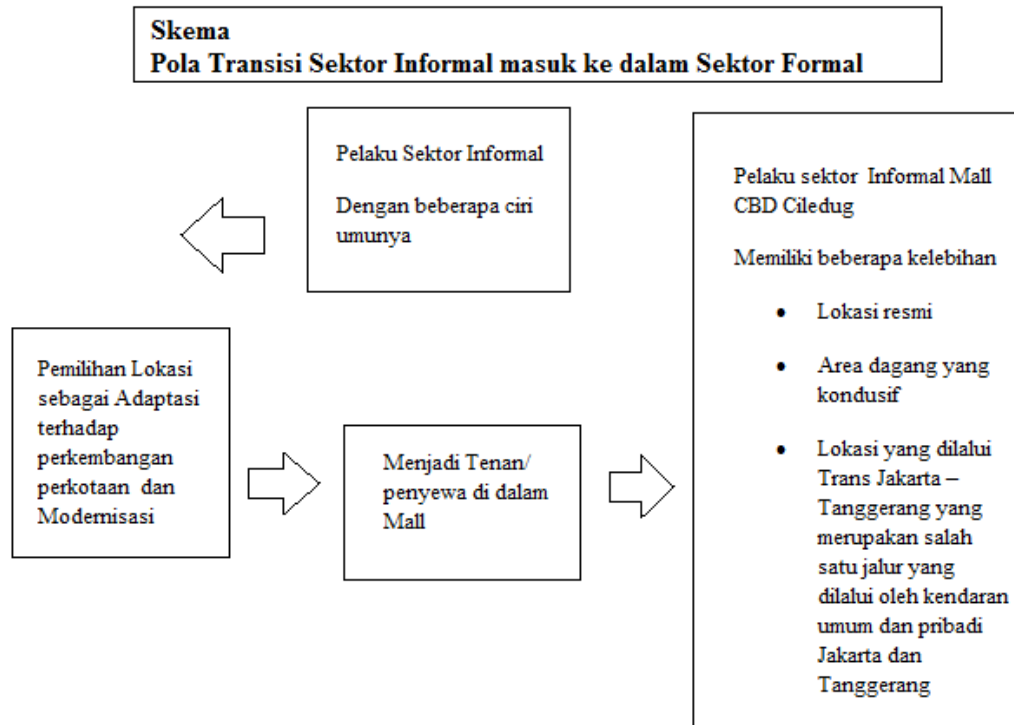
### **3.5 Penutup**

Tuntutan perkembangan kehidupan yang dialami oleh pelaku usaha menuntut mereka untuk ikut berkembang sejalan dengan keberadaannya di dalam perkembangan tersebut dan membawa mereka pada suatu perwujudan untuk beradaptasi terhadap lingkungan mereka. Menimbulkan adanya suatu respon yang berbentuk kreatifitas dan strategi dalam memilih lokasi usaha di perkotaan yang bersifat kompetisi. Demikian pula dengan para pelaku usaha yang berada pada Mal CBD, meskipun mereka berasal dari sektor informal tetapi mereka memiliki kemampuan untuk masuk ke dalam sektor formal yang di atur regulasinya oleh pemerintah secara legal serta

mendapatkan lokasi usaha yang lebih resmi dan iklim usaha yang lebih kondusif, untuk tetap mempertahankan usahanya.

Mempertahankan serta mengembangkan usaha yang telah mereka rintis tidak selalu berjalan mulus, terdapat berbagai macam hambatan serta tantangan yang akan dihadapi oleh setiap usaha, sedangkan tantangan yang mereka hadapi meliputi munculnya berbagai usaha-usaha baru sejenis, kenaikan harga barang atau bahan modal yang digunakan untuk melangsungkan usahanya. Berkaitan dengan hal ini, setiap tempat usaha memiliki caranya tersendiri untuk menanggulangi serta mengatasi berbagai konflik dan kerjasama yang ditemui dalam mengembangkan usaha miliknya membuat usaha yang mereka miliki dapat bertahan bahkan berkembang menjadi lebih baik lagi. Manfaat yang timbul dari adanya usaha ekonomi produktif dari pedagang eceran dalam hal ini dirasakan tidak hanya oleh pemilik tempat usaha, dengan hal ini jelas bahwa keberadaan usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh pedagang eceran khususnya pada Mal CBD Ciledug mampu menyangga perekonomian keluarga serta mampu menyediakan lapangan kerja bagi para individu yang tidak memiliki kesempatan untuk bekerja dalam sektor lainnya.

**Skema III.4**  
**Pola Transisi Sektor Informal masuk ke dalam Sektor Formal**



Diolah dari data Lapangan (2011)