

**KETERKAITAN MODAL SOSIAL
DENGAN STRATEGI KELANGSUNGAN
USAHA PEDAGANG SEKTOR INFORMAL
DI KAWASAN WADUK MULUR: Studi Kasus
Pada Pedagang Sektor Informal Di Kawasan Waduk
Mulur Kelurahan Mulur Kecamatan Bendosari
Kabupaten Sukoharjo**

Jurnal Analisa Sosiologi

April 2015, 4(2): 10–30

Suka Mahendra¹

Abstract

In this paper, the author explain about “The Relationship Between Social Capital Merchant Sector Strategy Going Concern Informal in the Reservoir Creep (Case Studies On Social Capital Linkage Business Continuity Strategy Against Informal Sector Traders in the Area Mulur Reservoir Mulur Village District Bendosari Sukoharjo)”, this aims of this research are to know : 1)social capital informal sector traders Mulur Reservoir region, 2)business continuity strategy informal sector traders elongation Reservoir region, and 3)the influence of social capital relationships with business continuity strategies in the informal sector traders Mulur Reservoir region. The result of this research showed that informal sector traders Mulur Reservoir region have social capital that is built in association network RT / RW, study groups, Market Traders Association, and the life cycle (help-help), there is a relationship based on mutual trust (trust), the network is then woke collaborations, help each other, and obtained many mutual benefit, in which there is sustained by norms of formality, respect, honor, mutual. And will always be colored by the values of obedience, honesty, achievement, individualistic and help. Social capital linkages with business continuity lies in the elements which are built into the social capital and cooperation were forged informal sector traders in business continuity activities, where the elements of the business continuity coloring. With the continuity of capital, human resources, production and marketing of social relationships tend to be colored by their participation in the activities of the network, in exchange activities goodness (reciprocity) in the life cycle, which has mutual norm in every social relationship.

Keywords : Sosial Capital, Business Continuity, Informal Sector Traders

Pendahuluan

Ostrom (1999: 176) dalam Y. Slamet mendefinisikan modal sosial adalah kemampuan masyarakat untuk melakukan asosiasi (berhubungan) satu sama lain dan selanjutnya menjadi kekuatan yang sangat penting bukan hanya bagi kehidupan ekonomi akan tetapi juga setiap aspek eksistensi sosial yang lain. Dewasa ini banyak negara sedang berkembang, pembangunan ekonominya cenderung ditujukan untuk mendirikan industri yang dapat menghasilkan barang-barang modal. Namun industri yang dibangun ini masih disangsikan keberhasilannya karena harga dan mutu barang yang diproduksi belum bisa bersaing dengan pasaran dunia. Oleh karena itu banyak negara berkembang mengembangkan sektor pariwisata sebagai jalan keluar dari masalah tersebut.

Menurut Nyoman S. Pendit (2002:32) “Pariwisata adalah salah satu jenis industri baru yang mampu mempercepat pertumbuhan ekonomi dan penyediaan lapangan kerja, peningkatan penghasilan, standar hidup serta menstimulasi sektor-sektor produktif lainnya”. Pariwisata dapat menggali sumber dana pembangunan dari luar negeri dalam bentuk devisa sehingga mengatasi kelangkaan devisa di dalam negeri yang pada akhirnya dapat menyehatkan neraca pembayaran, sedangkan bagi masyarakat pengembangan pariwisata akan sangat berpengaruh dengan peningkatan penghasilan dan taraf hidup.

Dari uraian diatas jelas bahwa pariwisata menimbulkan dampak langsung pada masyarakat yang bertempat tinggal di Kawasan wisata. Masyarakat dapat memanfaatkan peluang dengan membuka usaha berdagang, menyewakan tempat penginapan, penyewaan tempat umum, lahan parkir, tempat peristirahatan dengan teman atau keluarga, dll. Indonesia sebagai negara berkembang dalam tahap pembangunannya berusaha membangun industri pariwisata sebagai salah satu cara untuk mencapai neraca perdagangan luar negeri yang berimbang, karena melalui industri ini diharapkan pemasukan devisa akan bertambah.

Dalam otonomi daerah mengatur tentang penyelenggaraan sektor pariwisata sebagai alternatif pilihan untuk menambah pemasukan bagi daerah, maka dari itu dalam proses pengembangan kepariwisataan tidak hanya pusat yang

mengontrol secara langsung namun daerah juga berperan untuk mengeksplorasi potensi pariwisata yang dimiliki untuk menambah pendapatan daerah. Dengan kebijakan itu bisa terjadi sinergi antara pemerintah daerah bersama-sama mengembangkan potensi di sektor kepariwisataan. Masyarakat yang bertempat tinggal di Kawasan wisata dapat memanfaatkan hal ini dengan bekerja pada sektor informal. Istilah sektor informal biasanya digunakan untuk menunjukkan sejumlah kegiatan ekonomi yang berskala kecil.

Pekerjaan yang bisa dikatakan informal biasanya memiliki ciri-ciri organisasinya biasanya dari anggota keluarga sendiri, sifat wiraswasta mandiri, serta hubungan saling percaya. Pekerjaan yang masuk pada sektor informal diantaranya pedagang kaki lima, pedagang keliling (asongan), warung, penyedia alat transportasi lokal dll. Terbukanya lapangan pekerjaan sektor informal lebih berperan serta sifatnya lebih efisien dan menguntungkan, selain dapat menyalurkan tenaga kerja juga dapat mendorong kehidupan masyarakat yang memiliki tingkat konsumsi rendah. Sektor informal tumbuh di tempat pariwisata dikarenakan berbagai alasan antara lain, tempat ini mampu memberikan peluang pekerjaan tanpa harus membeli lahan tetapi cukup dengan menyewa, mereka tidak harus memiliki pendidikan tinggi serta bekal keahlian, serta tidak harus memiliki modal yang banyak untuk membuka usaha. Hal terpenting bagi mereka, pekerjaan di sektor informal sebagai pedagang mampu memberikan penghasilan mereka serta dapat memenuhi kebutuhan keluarga.

Wisata alam Waduk Mulur merupakan sebuah waduk peninggalan zaman Belanda yang berada di Desa Mulur, Kecamatan Bendosari ini merupakan salah satu wisata alam yang memberikan fenomena khas yang masih sangat alami dengan adanya banyak para pedagang sektor informal yang menjajakan lapaknya di sekitar pinggiran waduk yang banyak digunakan oleh pengunjung sebagai tempat peristirahatan untuk menikmati suasana waduk tersebut. Tempat wisata ini selain memberikan dampak positif untuk masyarakat sekitar antara lain untuk sektor lapangan kerja dengan berjualan di sekitar waduk, juga memberikan dampak positif antara lain Waduk Mulur sampai saat ini masih digunakan sebagai sarana irigasi yang utama bagi sektor pertanian di Kawasan Desa Mulur.

Kawasan wisata Waduk Mulur merupakan obyek yang dapat memberikan manfaat pada masyarakat yang berada di sekitarnya. Terlebih untuk pedagang sektor informal dalam mencari rezeki. Waduk ini mampu mengundang pengunjung yang ingin menikmati keindahan alam atau melampiaskan hobi mereka yaitu memancing untuk mengisi waktu selang atau liburan. Sehingga penulis tertarik untuk meneliti lebih jauh tentang keterkaitan hubungan antara modal sosial dengan strategi kelangsungan usaha pedagang sektor informal di Kawasan Waduk Mulur. Di mana keterkaitan ini bertumpu pada perilaku-perilaku ekonomi pengusaha yang didasarkan oleh perilaku sosial yang ada pada diri mereka.

Landasan Teori

Modal sosial merupakan sebuah bentuk relasi sosial atau hubungan sosial yang mempunyai kekuatan sebagai bentuk perjuangan dimana dia memproduksi dan mereproduksi sehingga akan tercipta sebuah sumberdaya yang berguna untuk keberhasilan suatu usaha dan komitmen.

Modal sosial (*Social Capital*) ini dilihat dari unsur pokok yang terdapat dalam modal sosial yang dipaparkan oleh Hasbullah, 2006 dalam bukunya *Social Capital* (Menuju Keunggulan Budaya Manusia Indonesia). Unsur-unsur pokoknya antara lain : Partisipasi dalam jaringan, *Reciprocity* (resiprositas atau tukar menukar kebaikan), *Trust* (Kepercayaan atau rasa percaya), Norma sosial, Nilai-nilai, dan Tindakan Proaktif. Adapun kelompok pedagang sektor informal yang dikaji adalah para pedagang sektor informal di Kawasan waduk mulur.

1. Partisipasi Dalam Suatu Jaringan

Partisipasi dalam suatu jaringan atau relasi jaringan merupakan suatu bentuk partisipasi dari pedagang dalam suatu jaringan yang mewadahi kegiatan mereka. Wadah itu bisa berupa lembaga sosial, lembaga sosial keagamaan, organisasi sosial, organisasi massa dan kelompok-kelompok lembaga atau organisasi yang lain

Upaya untuk memenuhi kepentingan individu tersebut bisa terlihat dari terbentuknya relasi sosial dalam masyarakat sesuai dengan lingkungannya dan kemampuannya. Manusia dengan sendirinya akan berelasi atau membentuk hubungan sosial dengan orang lain. Partisipasi ini

merupakan suatu bentuk kemampuan masyarakat untuk selalu menyatukan diri dalam suatu pola hubungan yang *sinergetis*, dimana akan sangat menengah pengaruhnya dalam menentukan kekuatan dari modal sosial suatu masyarakat atau kelompok.

Pedagang sektor informal di Kawasan Waduk Mulur ikut serta dalam suatu wadah organisasi, baik organisasi yang bersifat formal maupun informal. Yang sifatnya informal adalah arisan RT, RW dan Paguyuban pedagang. Untuk yang bersifat formal adalah PKK desa.

Arisan RT dan RW merupakan suatu wadah untuk saling berkumpul, bertemu dan saling mempererat hubungan antar warga masyarakat. Arisan merupakan suatu cerminan dari aktivitas budaya masyarakat yang mengedepankan aktivitas yang dilakukan secara bersama, eksklusif, intim dan secara privat pula. Ini didasari anggapan bahwa dalam aktivitas arisan tersebut maka masing-masing individu akan melakukan interaksi langsung yang lebih efisien sehingga komunikasi yang terjadipun lebih bersifat primer.

Selain itu ada juga Paguyuban. Paguyuban itu sendiri berarti kelompok sosial yang anggotanya memiliki ikatan batin yang murni, bersifat alamiah, dan kekal, serta bertujuan untuk membina persatuan dan kerukunan diantara para anggotanya. Paguyuban pedagang merupakan suatu perkumpulan yang didirikan oleh pedagang yang ada di sekitar Waduk Mulur. Paguyuban ini berdiri karena adanya kesamaan profesi diantara anggotanya yaitu para pedagang yang ingin mencapai tujuan bersama yaitu untuk memajukan usaha mereka dengan memiliki kesadaran bersama akan keanggotaannya dan saling berinteraksi satu sama lain.

Organisasi yang bersifat formal adalah PKK. PKK merupakan kepanjangan dari Pembinaan Kesejahteraan Keluarga. PKK adalah organisasi kemasyarakatan yang memberdayakan wanita untuk turut berpartisipasi dalam pembangunan Indonesia, dimana dalam PKK ini terkenal akan 10 program pokoknya. Upaya untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga melalui 10 segi pokok keluarga dengan membentuk Tim Penggerak PKK di semua tingkatan, yang keanggotaan timnya secara relawan dan terdiri dari tokoh/pemuka masyarakat, para

isteri kepala dinas/jawatan dan isteri kepala daerah sampai dengan tingkat desa dan kelurahan yang kegiatannya didukung dengan anggaran pendapatan dan belanja daerah.

Keikutsertaan pedagang sektor informal dalam perkumpulan atau organisasi banyak sekali memberikan manfaat bagi para pedagang sektor informal seperti ; menambah relasi usaha maupun sosial, menjalin keakraban sebagai media informasi menambah wawasan dan ilmu, memudahkan dan menambah rejeki, mendapatkan pahala. Manfaat-manfaat ini lebih berpengaruh pada kehidupan sosial mereka, kehidupan usaha dan kehidupan keagamaan pedagang.

2. Resiprositas

Resiprositas atau hubungan timbal balik yang dimaksudkan disini adalah kecenderungan saling tukar menukar kebaikan, tukar menukar kebaikan bisa berwujud kepedulian sosial (solidaritas sosial), saling memperhatikan satu sama lain dan saling membantu. Hubungan timbal balik (resiprositas) ini terjadi karena didorong oleh norma dan nilai yang terinternalisasi dalam diri para pengusaha. Rasa kepedulian sosial, saling memperhatikan satu sama lain dan saling membantu yang terjalin antara pedagang dengan pedagang, dan pedagang dengan orang lain memang sudah mengakar dalam kehidupan pergaulan mereka sehari-hari.

Sikap dan perasaan kepedulian pedagang dapat kita lihat dari kehidupan sehari-hari mereka sebagai bagian dari kelompok atau warga masyarakat. Sebagai bagian dari suatu kelompok atau warga masyarakat mengakibatkan mereka untuk peduli terhadap apa yang terjadi disekelilingnya, misalnya terjadi musibah (sakit, kematian dan lain-lain), ataupun hal-hal yang berkaitan dengan perayaan (pernikahan, syukuran dan lain-lain), ada masyarakat yang tidak mampu atau masyarakat yang butuh bantuan, ada kegiatan-kegiatan (di perkumpulan, dilingkungan tempat tinggal).

Kepedulian itu mereka wujudkan dalam bentuk bantuan kepada orang lain atau dalam ajaran agama Islam disebut "*shodaqoh*", yaitu menyisihkan sebagian harta yang diperoleh dan dimilikinya untuk kepentingan umat atau untuk membantu orang lain yang sedang membutuhkan (tidak mampu). Selain *shodaqoh* ada juga tolong

menolong sesama warga yang membutuhkan, jika ada yang susah dibantu sehingga nanti jika pedagang ini mengalami kesusahan mereka akan dibantu juga. Kepedulian yang dilakukan ini akan saling berhubungan timbal balik dan menguntungkan satu sama lain. Keuntungan yang didapat bisa berupa pahala dari Allah SWT bagi orang yang membantu dan yang dibantu bisa bangkit dari keterpurukan atau kesusahan.

Bantuan yang diberikan untuk orang lain dalam hal ini untuk orang yang, sedang terkena musibah (kematian, kecelakaan atau yang lain), sedang ada perayaan (pernikahan, syukuran dan lain-lain), dan tidak mampu atau sedang butuh bantuan, bisa berbentuk sumbangan materi (dana, barang) dan sumbangan fisik (tenaga dan pikiran). Bentuk bantuan, untuk yang sedang mempunyai perayaan biasanya jika mereka diundang mereka memberikan sumbangan berupa dana atau barang.

Dari seluruh deskripsi-deskripsi diatas mengenai resiprositas dapat dikatakan resiprositas yang terjadi dalam hubungan sosial lebih banyak memberikan perhatian pada kegiatan yang berkaitan dengan daur kehidupan, seperti : (1) Perhelatan di acara-acara kelahiran, pernikahan dan maupun acara-acara lain. (2) Terjadi musibah pada orang lain (kematian, kecelakaan, sakit dan lain-lain). (3) Dan aktivitas-aktivitas yang berkaitan dengan perkumpulan yang diikuti (kegiatan baik yang bersifat sosial atau pertemuan yang lain).

3. *Trust*

Kepercayaan (*trust*), ini merupakan unsur utama dalam membina sebuah hubungan antar dua individu atau lebih, terutama dalam sebuah hubungan kerjasama dan kepercayaan juga merupakan alasan utama yang juga sebagai modal sosial individu untuk mencapai tujuannya.

Kepercayaan satu sama lain (*mutual trust*) berguna untuk tetap menjaga hubungan yang telah terbina agar tetap terpelihara dengan baik. Kepercayaan yang terjadi menghasilkan suatu hubungan yang dapat menguntungkan kedua belah pihak, sehingga kepercayaan yang terjadi akan sangat mempengaruhi keputusan yang akan diambil oleh individu, apakah dia akan mempercayai seseorang ataupun tidak.

Sebagai seorang pedagang dan warga masyarakat kepercayaan dalam suatu hubungan akan menjadi sangat penting jika hubungan tersebut dilandasi dengan kepercayaan. Untuk mempercayai orang lain, individu mempunyai dasar yang membuat individu ini mempercayai orang, dasar tersebut dilihat dari : 1. Kebaikan seseorang yang dilihat dari kehidupan pergaulan sehari-hari dan sering tidaknya datang di kegiatan daur kehidupan baik disekitar tempat tinggal maupun disekitar tempat kerja, 2. Tingkah laku yang tidak membedakan status sosial, tidak membedakan agama dan tidak membedakan etis, 3. Tindakan, sifat, perilaku yang sering dilakukan, 4. Kedekatan individu dengan orang lain dan lama kenal individu dengan orang lain (tentang rasa mempercayai). Kepercayaan pedagang kepada orang lain dalam suatu hubungan itu akan ada dan timbul dengan pertimbangan melihat *track record* (seperti tingkah laku, tindakan, perilaku, sifat dan pengalaman berhubungan dengan orang lain), rentang waktu kenal dan orang dekat, meskipun tetangga dekat kita atau kawan dekat kita jika *track recordnya* tidak bagus maka kita tidak bisa mempercayai dan memberikan kepercayaan, dalam hal apapun (kehidupan pergaulan, bisnis).

4. Norma Sosial

Norma merupakan suatu bentuk aturan baik itu bersifat tertulis maupun tidak tertulis yang senantiasa dipatuhi dan dijalankan oleh individu dalam setiap perilakunya.

Norma sosial merupakan suatu bentuk norma yang sifatnya lebih sosial, dimana norma sosial ini tidak menutup kemungkinan bersumber dari norma yang berorientasi pada norma agama (ajaran agama), norma sosial ini lebih mengarah kepada suatu bentuk aturan yang dipakai individu dalam melakukan hubungan sosial atau interaksi sosial dengan individu lain.

Aturan-aturan yang ada dalam perkumpulan atau asosiasi sosial individu dapat dikatakan sebagai suatu norma sosial, dalam penelitian ini perkumpulan atau asosiasi sosial yang diikuti oleh pedagang sektor informal tidak mempunyai sanksi jika tidak mematuhi, aturan-aturan ini sifatnya tidak wajib dan bukan merupakan suatu keharusan jika para pedagang ini tidak mengikuti perkumpulan yang timbul hanya rasa

sungkan pada anggota lain karena tidak datang, untuk menghindari rasa ini walaupun tidak datang tetap membayar iuran wajib untuk mengisi kas dengan menitipkannya pada anggota lain atau menyuruh karyawan mereka untuk membayarkan, jadi dalam setiap perkumpulan yang diikuti tidak ada suatu aturan yang mengikat namun ada suatu kewajiban untuk membayar iuran walaupun tidak datang, di perkumpulan yang diharapkan hanya kehadiran untuk mau datang.

Pedagang sektor informal di Kawasan Waduk Mulur merupakan norma formalitas suatu bentuk saja bukan merupakan suatu keharusan yang diwajibkan, mengikat dan mempunyai sanksi seperti jika para pedagang ini tidak mendatangi kegiatan perkumpulan mereka akan secara serta merta tetap membayar iuran dan sumbangan (bentuk formalitas), selain itu norma sosial yang terwujud juga dapat dilihat dari kebaikan seseorang yang tidak membedakan tindakan, perilaku yang dilakukan dalam setiap berhubungan dengan individu lain.

Norma-norma sosial ini menuntun orang hidup agar selalu bermanfaat bagi orang lain. Norma sosial ini bersumber pada ajaran-ajaran orang tua dan ajaran-ajaran agama yaitu Agama Islam, agama yang dipeluk oleh mayoritas pedagang dan warga Kampung Sekitar waduk mulur.

Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan strategi penelitian studi kasus. Studi kasus adalah uraian dan penjelasan komprehensif mengenai berbagai aspek seorang individu, suatu kelompok, suatu organisasi (komunitas), suatu program atau situasi sosial (Mulyana, 2003 : 201). Sumber data pada penelitian ini adalah informan, arsip dan dokumen. Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *maximum variation Sampling* atau sampel variasi maksimum yaitu dengan memilih informan dengan karakteristik yang bekerja sebagai buruh pabrik baik itu laki-laki dan perempuan yang sudah menikah serta laki-laki dan perempuan yang belum menikah dan bekerja sebagai buruh pabrik. Jumlah informan 8 orang buruh pabrik dan 2 orang tokoh masyarakat dan satu orang teman/tetangga buruh pabrik. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah wawancara mendalam dan observasi.

Peneliti memilih strategi pengambilan sampel dengan variasi maksimum bukan dimaksudkan untuk menggeneralisasikan penemuannya, melainkan mencari informasi yang dapat menjelaskan adanya variasi serta pola-pola umum yang bermakna dalam variasi tersebut (Slamet, 2006: 65-66).

Hasil Penelitian dan Pembahasan

A. Kelangsungan Usaha Pedagang sektor informal Di Kawasan Waduk

Mulur

Kelangsungan usaha dalam penelitian ini adalah suatu keadaan atau kondisi usaha, dimana didalamnya terdapat cara-cara untuk mempertahankan, mengembangkan dan melindungi sumber daya serta memenuhi kebutuhan yang ada didalam suatu usaha (industri).

Kelangsungan usaha dalam penelitian dikaji dengan mengadaptasi beberapa aspek-aspek penting dalam suatu usaha, antara lain yaitu :

1. Permodalan yang meliputi segala sesuatu tentang modal yang dipakai dan cara menjalankannya.
2. Sumber Daya Manusia yang meliputi hal-hal yang berhubungan dengan tenaga kerja.
3. Produksi yang meliputi bahan baku dan sarana prasarana.
4. Pemasaran yang meliputi Pengembangan produk(desain produk, penganeekaragaman hasil), riset komunikasi, distribusi , penetapan harga dan pelayanan.

1) Kelangsungan Permodalan

Pedagang sektor informal di Kawasan Waduk Mulur baik yang berskala kecil dan berskala menengah, dalam memenuhi kebutuhan akan modal untuk usaha ada yang berasal dari modal sendiri dan ada yang merupakan modal pinjaman. Modal sendiri (modal perorangan) merupakan modal yang berasal dari uang pribadi pengusaha, bisa merupakan modal usaha yang sejak dulu ada karena usahanya merupakan usaha rintisan atau bisa merupakan murni modalnya pedagang sendiri datang dari kantongnya. Modal peminjaman merupakan modal yang diperoleh dengan cara meminjam baik itu meminjam kepada orang atau lembaga keuangan seperti Bank.

Strategi yang sering kali dijalankan pedagang sektor informal untuk menjaga supaya sirkulasi permodalan tetap berjalan dengan lancar tanpa ada hambatan yaitu dengan pembukuan. Pembukuan yang bagus yaitu dengan mencatat pengeluaran dan pemasukan secara teliti. Hal ini sangat penting bagi pedagang dengan skala menengah, jika ada kesalahan dalam mencatat bisa menjadi masalah yang menghambat sirkulasi permodalan.

Untuk menambah modal para pedagang menengah khususnya melakukan peminjaman modal pada lembaga keuangan. Selain itu kelangsungan permodalan juga tergantung dari usaha-usaha yang dilakukan pedagang, untuk menjaga supaya sirkulasi permodalan tetap berjalan dengan lancar tanpa ada hambatan.

Usaha-usaha yang dilakukan sangat beragam dan bervariasi tergantung dari pemikiran para pedagang. Kelancaran sirkulasi permodalan dijaga dengan melakukan pencatatan yang bagus, meminimalkan pengeluaran seminim mungkin, dan menyeimbangkan antara pengeluaran dan pendapatan kalau bisa diusahakan bisa *besar pasak daripada tiang*.

Pencatatan sangat perlu dilakukan karena bagi pedagang kecil memiliki catatan dan mengelola catatan dengan tertib, ketat, dan disiplin dalam pembukuan itu bertujuan agar pedagang mampu bertahan dan masa depannya cerah, jadi dengan perencanaan yang keuangan yang baik dan teratur sangat membantu perusahaan untuk mendatangkan laba dan kelangsungan hidup perusahaan. Sedangkan untuk mencegah modal macet yaitu dengan memberikan sistem pembelian secara tunai pada pelanggan.

Bila ditarik lebih jauh aspek permodalan (keuangan) merupakan faktor penunjang dan pendukung keberhasilan dalam berwirausaha dalam hal ini pedagang informal, permodalan dalam hal keuangan ini dapat dipergunakan untuk modal operasional pengolahan usaha, seperti untuk produksi, biaya produksi, pembelian bahan baku, promosi, pemasaran, membayar upah pegawai dan sebagainya.

2) Kelangsungan Sumber Daya Manusia

Kelangsungan sumber daya ini merujuk pada individu-individu yang ada dalam sebuah organisasi (Ruky, 2003). Sumber daya manusia atau lebih sering disebut tenaga kerja merupakan suatu potensi, jika kekuatan sumber daya manusia ini ditingkatkan kualitas dan kompetisinya. Untuk meningkatkan potensi-tenaga kerja sangat perlu dilakukan suatu pelatihan-pelatihan ketrampilan, pengarahan secara terus menerus dari pemilik usaha, karena hal ini penting bagi kemajuan usahanya.

Pedagang sektor informal dengan skala kecil pada umumnya tidak mempunyai upaya untuk meningkatkan potensi keahlian dari tenaga kerjanya, karena mengingat ada sebagian usaha dengan skala kecil hanya mengandalkan pekerja yang sifatnya tidak tetap (sewaan), yaitu tidak digaji secara rutin atau terus-menerus dan tidak ada pengawasan secara langsung, pekerja ini hanya sebagai penyedia jasa dan pedagang sebagai pengguna jasa mereka.

Sesuai dengan pernyataan salah satu informan yang mengungkapkan bahwa beliau tidak mempunyai tenaga kerja yang tetap disebabkan beliau hanya pedagang kecil yang produksinya sangat sedikit. Untuk setiap proses dalam produknya, selalu dikerjakan oleh yang berbeda, beliau hanya sekedar mencari penyedia jasa pembuatan.

Jadi secara umum tidak ada peningkatan keahlian untuk tenaga kerja pedagang kecil. Namun dilain hal ada juga pedagang dengan skala usaha kecil yang terus melakukan peningkatan keahlian dari tenaga kerjanya yaitu dengan cara memberikan pengarahan-pengarahan, dengan pengarahan yang kontinyu, maka perlahan-lahan kualitas dari pekerja akan meningkat lebih baik. Jika kualitas dan kemampuan pekerja meningkat maka dapat menunjang peningkatan daripada kapasitas produksi.

Untuk memenuhi kebutuhan akan tenaga kerja para pedagang ini biasanya membuka lowongan, untuk usaha yang sudah turun temurun tenaga kerjanya turun temurun dimana oleh tenaga

yang sebelumnya bekerja ditempat pedagang tersebut, akan tetapi pengusaha yang turun-temurun ini tidak menutup kemungkinan untuk mencari karyawan lagi dengan membuka lowongan atau melalui tenaga kerjanya, hal ini sama halnya dengan yang dilakukan oleh pedagang yang usahanya rintisan sendiri.

Peningkatan keahlian tenaga kerja, kemampuan sumber daya manusia melalui tindakan-tindakan dalam bentuk pengarahan secara terus menerus dan melakukan eksperimen-eksperimen bersama serta pelatihan menyebabkan usaha pedagang sekitar Waduk Mulur dapat lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya. Upaya menjaga eksistensi dari tenaga kerja senantiasa dilakukan, dengan memberikan perhatian, pelayanan (*servis*), dan kesejahteraan, serta dengan selalu melakukan transparansi usaha kepada mereka (saling tukar menukar informasi).

Memberikan bentuk-bentuk kenyamanan tersebut secara tidak langsung dapat menjaga relasi hubungan baik antara tenaga kerja dengan pedagang yang akhirnya membuat para tenaga kerja ini menjadi betah atau kerasan bekerja pada para pedagang sektor informal ini.

3) Kelangsungan Produksi

Kegiatan produksi akan selalu diperlukan bagi pemenuhan kebutuhan manusia yang terbatas. Dengan menggunakan faktor-faktor produksi yang tersedia sebagai sarana kegiatan produksi, diharapkan akan dapat menghasilkan nilai kegunaan baru dari barang atau jasa yang diperlukan bagi pemenuhan kebutuhan manusia. Tersedianya bahan baku dan juga peralatan yang dimiliki baik dari jumlah peralatan yang dimiliki pedagang atau usaha untuk digunakan dalam proses produksi, kesemuanya akan berpengaruh terhadap aktivitas pedagang untuk menghasilkan kualitas produk.

Tersedianya tenaga kerja, tenaga kerja yang sebelum melaksanakan kegiatan produksi harus memenuhi persyaratan

bahwa kualitas tenaga kerja yang digunakan oleh suatu perusahaan atau usaha akan berpengaruh terhadap efisiensi produksi serta kualitas akhir yang dihasilkan, memperhatikan prospek perkembangan ekonomi pada masa yang akan datang yang akan mempengaruhi permintaan terhadap jenis-jenis produksi yang dihasilkan oleh suatu usaha, baik itu usaha berskala kecil ataupun skala menengah dengan kapasitas produksi yang banyak dan beragam. Kaitannya dengan ini kelangsungan produksi dalam penelitian ini mencakup faktor-faktor atau aspek-aspek kualitas, kuantitas, bahan baku dan teknologi.

4) Kelangsungan Pemasaran

Pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh suatu perusahaan baik itu perusahaan barang atau jasa dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Hal tersebut disebabkan karena pemasaran merupakan salah satu kegiatan perusahaan, di mana secara langsung berhubungan dengan konsumen. Maka kegiatan pemasaran dapat diartikan sebagai kegiatan manusia yang berlangsung dalam kaitannya dengan pasar. Kotler (2001) mengemukakan definisi pemasaran berarti bekerja dengan pasar sasaran untuk mewujudkan pertukaran yang potensial dengan maksud memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Sehingga dapat dikatakan bahwa kelangsungan pemasaran merupakan kunci kesuksesan dari suatu perusahaan.

Pengembangan produk (keanekaragaman makanan, kemasan yang menarik), promosi untuk menarik konsumen, penetapan harga, pelayanan kepada konsumen dan persaingan, merupakan segala sesuatu aktivitas yang berhubungan dengan kelangsungan pemasaran. Produk yang dipasarkan oleh pedagang mayoritas disesuaikan dengan permintaan pasar atau disesuaikan dengan kekhasan atau keunikan masing-masing produk yang ditonjolkan oleh masing-masing pedagang sekitar waduk mulur, yang mana keunikan ini berbeda satu sama lain, hal ini terlihat

dari perbedaan atau orientasi produk yang berbeda satu sama lain antar pedagang.

Setiap pedagang pasti mempunyai keunikan atau kekhasan tersendiri dalam orientasi produk yang dihasilkan karena adanya persaingan. Persaingan adalah perlombaan untuk memahirkan kompetisi serta untuk memperoleh posisi pasar dan pengaruh pasar. Persaingan ini selalu ditanggapi pedagang sebagai sesuatu yang biasa dan wajar karena rejeki seseorang itu sendiri-sendiri. Pengembangan produk biasanya di ikuti dengan adanya suatu ide, penyaringan ide, pengembangan ide, pembuatan percobaan, analisis usaha, dan percobaan penjualan dipasar (dalam Buchari, 2000).

Ide pengembangan produk dan bentuk produk yang lain diperoleh dari inspirasi pedagang sendiri, masukan dari tenaga kerja masukan dari keluarga, masukan dari teman, dan masukan dari pelanggan juga. Ide-ide yang diperoleh ini kemudian dijadikan sebagai bahan masukan pengembangan produk disesuaikan dengan pasar (selera konsumen) yang sedang berkembang saat ini.

Pengembangan produk ini dilakukan pedagang dengan tujuan memenuhi keinginan konsumen, memenangkan persaingan, meningkatkan jumlah penjualan, mendayagunakan sumber-sumber produksi, dan mencegah kebosanan konsumen. Pengembangan produk yang dilakukan oleh pengusaha ini antara lain dengan terus mengeluarkan dan mengembangkan serta melakukan inovasi-inovasi dalam menciptakan produk baru, baik dari segi citarasa dan bentuk produknya.

Konsumen pada umumnya dihadapkan pada berbagai produk yang dapat memenuhi kebutuhan. Setiap produk memiliki kapasitas berbeda antara yang satu dengan yang lain dalam memenuhi berbagai kebutuhan. Orang harus menentukan pilihannya berdasarkan manfaat dan biaya yang harus dikeluarkannya. Ia akan memilih produk yang memberikan manfaat paling sesuai dengan harga yang dibayarnya.

Pedagang yang pintar bekerja senantiasa membangun hubungan jangka panjang dengan konsumen. Mereka membangun ekonomi dan ikatan sosial yang kuat dengan menjanjikan dan mengirimkan secara tepat produk yang berkualitas baik dan harga yang terjangkau. Berangsur-angsur pemasaran yang dilakukan berupaya untuk meningkatkan laba pada setiap transaksi, meningkatkan hubungan saling menguntungkan dengan konsumen.

Terkait dengan memenuhi kebutuhan, menjaga dan mengembangkan kelangsungan pemasaran, para pengusaha juga melakukan hal-hal yang menarik, memberikan kepuasan dan mempertahankan pelanggan. Adapun cara-cara yang dilakukan oleh para pengusaha adalah dengan : (1) Memberikan pelayanan (*service*) yang memuaskan seperti ramah, memberikan apa yang dibutuhkan pelanggan. (2) Memberikan fasilitas dan tempat yang nyaman pada pelanggan. (3) Selalu menerapkan kejujuran dalam berusaha. (4) Menjalin hubungan baik dengan pelanggan kalau mereka membutuhkan saran atau mereka memberikan saran kepada pengusaha, pengusaha selalu menghargai dan memberikan respon positif.

B. Keterkaitan Modal sosial Dengan Kelangsungan Usaha Pedagang Sektor Informal Di Kawasan Waduk Mulur

Berdasarkan hasil penelitian mengenai modal sosial dan kelangsungan usaha, sudah sesuai dengan paradigma yang dipakai penulis dalam tesis ini yaitu paradigma definisi sosial, paradigma dalam definisi sosial ini tergambar dari tindakan-tindakan yang dilakukan oleh pedagang baik dalam ruang lingkup modal sosial dan kelangsungan usahanya, dimana tindakan-tindakan tersebut mempunyai makna disertai dengan proses pemikiran yang panjang, tindakan diarahkan kepada seseorang atau kepada beberapa pedagang dan memperhatikan tindakan orang lain.

Selain mempertimbangkan beberapa pemikiran rasional yang didasarkan pada *trust* dan nilai yang sudah ada dalam diri pedagang . Keterkaitan antara modal sosial dengan kelangsungan usaha pedagang

sektor informal di Kawasan Waduk Mulur dapat disimak dalam paparan analisis keterkaitan berikut.

Keterkaitan antara modal sosial dengan kelangsungan usaha, pada pedagang sektor informal di Kawasan Waduk Mulur, partisipasi dalam jaringan cenderung terdapat dalam kegiatan-kegiatan yang sifatnya informal seperti perkumpulan RT, RW, Pengajian dan Paguyuban Pedagang Pasar. Kegiatan ini memberikan ruang berinteraksi bagi pedagang dan sebagai saran untuk mempererat tali persaudaraan satu sama lain, baik itu antar pedagang atau masyarakat. Selain itu terdapat banyak sekali manfaat yang secara ekonomi diperoleh yaitu memperluas hubungan pertemanan dalam hubungan usaha.

Interaksi sosial terjadi dalam kegiatan-kegiatan tersebut menyebabkan terjadi hubungan timbal balik atau tukar menukar kebaikan (*reciprocity*) yang ditopang oleh norma, nilai dan rasa kepercayaan dalam diri pedagang. Hubungan sosial yang terjadi dalam partisipasi jaringan ini pada akhirnya akan menimbulkan kerjasama satu sama lain dalam segala hal, baik itu secara sosial maupun secara ekonomi, wujud dari kerjasama yang terjadi diawali dengan tindakan-tindakan proaktif yang dilakukan oleh pedagang sektor informal di Kawasan Waduk Mulur.

Tindakan-tindakan proaktif yang telah dipengaruhi oleh nilai atau norma tertentu syarat akan semangat resprositasi ini kemudian, cenderung mewarnai segala macam bentuk perilaku ekonomi pedagang dalam menjalankan kelangsungan usahanya baik itu kelangsungan pemasaran, kelangsungan produksi, kelangsungan SDM dan kelangsungan permodalan.

Manfaat yang diperoleh dalam partisipasi jaringan yang dilakukan oleh pedagang yaitu perluasan teman. Dampaknya dapat menimbulkan kerjasama dalam hal usaha yang terlihat pada kelangsungan pemasaran dimana pedagang juga mendapat pelanggan (jaringan pemasaran) dari teman kemudian meningkatkan menjadi pertemanan dalam hal usaha.

Resiprocity yang sering dilakukan oleh pedagang cenderung mewarnai hubungan antara pedagang dengan tenaga kerjanya dan pedagang dengan pelanggannya. Para pedagang ini sering melakukan kebaikan-kebaikan (*contohnya seperti dalam kegiatan daur hidup pedagang*

dengan mereka, dan jika ada pelanggan atau tenaga kerja yang membutuhkan bantuannya pedagang akan membantunya) kepada mereka dengan tujuan atau sebagai upaya untuk dapat menjaga dan mempertahankan sumber daya yang ada yang dapat mempengaruhi kelangsungan SDM, pemasaran, dan produksi itu sendiri.

Trust (kepercayaan) yang dimiliki pedagang cenderung mewarnai sikap dan perilaku ekonomi pedagang dalam kelangsungan pemasaran, kelangsungan produksi dan kelangsungan SDM.

Kesimpulan

Wacana mengenai modal sosial dan kelangsungan usaha pedagang sektor informal di Kawasan Wisata Waduk Mulur ini sangat penting untuk mengembangkan usaha-usaha dibidang informal berdasarkan modal sosial dan strategi kelangsungan usahanya.

- a. Modal sosial pedagang sektor informal di Kawasan Waduk Mulur adalah sebagai berikut:

Partisipasi dalam perkumpulan RT/RW, kelompok arisan pedagang pasar, kelompok pengajian, PKK, tukar menukar kebaikan (*reciprocity*) yang sering dilakukan antara lain: dalam daur kehidupan ditandai dengan saling menyumbang jika ada yang kesusahan, kegiatan dalam perkumpulan (kelompok/organisasi) maupun ada kerja, tolong menolong pada orang lain yang membutuhkan. Hubungan yang dijalin dalam tukar menukar kebaikan ini saling menguntungkan satu sama lain, memperoleh banyak manfaat(pahala). Ada kepercayaan satu sama lain dalam setiap hubungan yang dibangun, kepercayaan ini mempertimbangkan dari *track record* dan rentang rasa percaya (lama berhubungan, dan siapa orangnya (saudara, teman, tetangga)). Norma sosial yang terdapat dalam kehidupan sosial bermasyarakat pedagang sektor informal di Kawasan Waduk Mulur antara lain adalah formalitas,

menghormati, menghargai, tidak menyinggung orang lain, dan saling menguntungkan atau bermanfaat bagi orang lain. Norma-norma sosial yang ada ini cenderung didasarkan dan dipengaruhi oleh norma agama, karena seperti diketahui kehidupan sosial pedagang sektor informal di Kawasan Waduk Mulur ini, norma agama mempunyai peran yang paling besar. Dan nilai-nilai yang ada dalam kehidupan sosialnya adalah pencapaian ketaatan, kejujuran, tolong menolong dan individualistik. Tindakan proaktif yang sering dilakukan oleh pedagang sektor informal Kawasan mulur, dilakukan secara spontan dan atas inisiatif yang datang dari dalam diri sendiri seperti membantu orang lain, mencari informasi, dan mengikuti perkumpulan. Manfaat yang diperoleh, bila hubungan sosial dijalin dengan baik, maka akan mempererat tali persaudaraan dan memperluas pertemanan.

b. Peranan modal sosial bagi pedagang sektor informal di kawasan Waduk

Mulur adalah sebagai berikut :

Modal sosial *bridging* mempunyai peranan yang sangat kuat dibandingkan dengan modal sosial *bonding* dan *linking*. Hal ini disebabkan karena modal sosial *bridging* berkaitan erat dengan jaringan sosial masyarakat dekat yaitu tetangga. Tetangga merupakan faktor yang sangat dominan dan membantu para pedagang sektor informal dalam mempertahankan kelangsungan usahanya. Tetangga adalah orang yang selalu dijunjung tinggi dan diperlakukan istimewa oleh para pedagang sektor informal. Bukti empiris mengungkapkan bahwa pedagang sektor informal banyak mencari informasi, berkomunikasi dan menggantungkan aspirasi mereka terhadap tetangga dekatnya. Untuk itu segala upaya dilakukan oleh mereka agar hidup rukun dan damai dengan tetangganya, seperti memberikan bantuan ataupun sumbangan ketika ada tetangga yang mengadakan hajatan, khitanan, ataupun kematian. Sedangkan modal sosial *bonding* juga memiliki peranan walaupun tidak sekuat *bridging*, karena ada beberapa pedagang sektor informal yang masih dibantu oleh saudaranya dalam melangsungkan usahanya untuk dijadikan sebagai karyawan / tenaga kerja. Untuk modal sosial *linking* tidak memiliki peran sama sekali karena di Desa Mulur tidak ada asosiasi/organisasi yang berperan menaungi pedagang sektor informal.

c. Kelangsungan usaha pedagang sektor informal di Kawasan Waduk

Mulur adalah sebagai berikut:

Kelangsungan usaha dalam penelitian dilihat dari kelangsungan permodalan, kelangsungan sumber daya manusia, kelangsungan produksi dan kelangsungan pemasaran. Untuk memenuhi kebutuhan permodalan pedagang mempunyai modal berasal dari modal sendiri dan modal pinjaman, untuk menambah modal pedagang melakukan peminjaman pada lembaga keuangan, sirkulasi dalam permodalan dijaga dengan melakukan pencatatan-pencatatan dengan teliti, menyeimbangkan antara pengeluaran dengan pendapatan, dan meminimalkan pengeluaran seminim mungkin. Perlindungan terhadap permodalan (mencegah dan mengatasi terjadinya modal macet), senantiasa dilakukan upaya-upaya antara lain lebih teliti kepada setiap pelanggan, Tenaga kerja berasal dari sekitar Waduk Mulur dan Sukoharjo. Diperoleh dengan membuka lowongan atau ada yang masih saudaranya, selain itu dalam rangka meningkatkan potensi dan keahlian tenaga kerja dilakukan upaya-upaya seperti melakukan pelatihan-pelatihan, eksperimen bersama, dan terus menerus memberikan pengarahan serta masukan kepada para tenaga kerja (*sharing*, diskusi).

d. Keterkaitan modal sosial dengan kelangsungan usaha pedagang sektor informal di Kawasan Waduk Mulur adalah sebagai berikut:

Konsep keterkaitan merupakan tindakan ekonomi yang disituasikan secara sosial dan melekat dalam jaringan sosial personal yang sedang berlangsung dalam diri pelaku dan para diantara pelaku. Penelitian yang dilakukan menunjukkan keterkaitan pada hubungan antara kehidupan sosial yang terjadi dalam ruang lingkup modal sosial dengan kehidupan ekonomi yang terjadi dalam ruang lingkup kelangsungan usaha pedagang informal. Tindakan ekonomi yang dilakukan baik itu berhubungan dengan kelangsungan permodalan, sumber daya manusia, produksi dan pemasaran cenderung diwarnai dengan hubungan sosial dalam kegiatan partisipasi jaringan, dalam kegiatan tukar menukar kebaikan (*resiprositas*) dalam daur kehidupan, yang memiliki norma keuntungan (saling menguntungkan) dalam setiap hubungan sosial yang dibangun dengan pemodal, tenaga kerja, relasi usaha dan pelanggan,

terkandung nilai kepedulian dalam memperlakukan tenaga kerja, relasi usaha, pelanggan dan nilai kejujuran yang senantiasa mewarnai tindakan ekonomi yang dilakukan pedagang kepada para tenaga kerja dan pelanggan.

1. Saran

Bagi paguyuban pedagang sektor informal di Kawasan Waduk Mulur sebagai pihak yang turut mewadahi keberadaan pedagang sektor informal agar lebih proaktif untuk mengadakan pertemuan-pertemuan, lebih banyak mempererat hubungan sosial ekonomi diantara pedagang sektor informal di Kawasan Waduk Mulur dan mempererat tali kerjasama baik yang berhubungan dengan aspek sosial dan aspek ekonomi. Dan bagi Pedagang sektor informal agar lebih bersikap terbuka kepada orang lain baik itu sesama pedagang atau relasi usaha atau yang lain dan tetap menjaga hubungan baik dengan saudara.

Daftar Pustaka

- Hasbullah, Jaousairi. *Social Capital : Menuju Keunggulan Budaya Manusia Indonesia*. Jakarta : MR-United Press
- Kotler, Philip. 2001. *Manajemen Pemasaran di Indonesia : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Jakarta: Salemba Empat
- Pendit, S.Nyoman. 2002. *Sektor Pariwisata di Daerah*. Denpasar
- Slamet, Yulius. 2006. *Metode Penelitian Sosial*. Surakarta. : Sebelas Maret University Press.