

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sejak tahun 1970-an, isu tentang tenaga kerja di beberapa kota telah menarik perhatian banyak para ahli perkotaan. Perhatian terutama ditujukan untuk melihat keterkaitan antara masalah ketenagakerjaan di kota dengan migrasi desa ke kota. Terkait dengan hal ini, Todaro dan Stilkind (1991) dalam tulisannya yang berjudul *Dilema Urbanisasi*, menyatakan migrasi desa ke kota lebih menekankan keparahan kondisi kehidupan pedesaan daripada perkembangan ekonomi perkotaan.

Tekanan terhadap kondisi kehidupan pedesaan terkait dengan berbagai persoalan struktural, antara lain: (1) ketimpangan pola kepemilikan lahan (2) strategi pembangunan yang urban bias, mementingkan industrialisasi, dan mengabaikan sektor pertanian (Todaro dan Stilkind, 1991). Persoalan mendasar tersebut yang merupakan salah satu pendorong terjadinya migrasi desa ke kota.

Peningkatan urbanisasi dari desa ke kota tidak diimbangi dengan perluasan lapangan kerja formal. Ditambah dengan maraknya praktik korupsi dan pelayanan birokrasi pemerintah yang berbelit-belit, serta perubahan tatanan ekonomi global yang mendorong praktik tenaga kerja fleksibel atau informal berkontribusi terhadap berkembangnya kegiatan ekonomi informal perkotaan (Rachbini dan Hamid 1994). Tenaga kerja kota lokal dan pendatang baik secara terpaksa atau sukarela, mereka semua terjun ke dalam kegiatan ekonomi informal yang relatif mudah dimasuki oleh siapa pun .

Bagi kaum urban, apabila mereka dapat memilih tentunya tidak banyak yang berkeinginan bekerja di sektor informal, terlebih menjadi Pedagang kaki Lima (PKL). Dengan segala keterbatasan yang dimiliki seperti pendidikan yang rendah dan modal yang tidak memadai, mau tidak mau, suka tidak suka, pilihannya yang ada hanya bekerja di sektor informal. Banyak di antara mereka bekerja di sektor informal bukan karena tertarik melainkan karena terpaksa, semata-mata untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Terlebih lagi ketika terjadi krisis moneter 1997 yang berlanjut dengan krisis ekonomi dan krisis lainnya menyebabkan banyak perusahaan “*gulung tikar*” dan memberhentikan sebagian besar karyawannya. Di antara mereka yang dikenai Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) tersebut ada yang mendapat pesangon dan ada pula yang tidak mendapatkan apa-apa. Sebagian yang mendapat pesangon menjadikannya sebagai modal untuk menjadi PKL, misalnya saja berdagang kopi, gorengan atau pun yang lainnya.

Berdagang di jalanan tampaknya sudah menjadi sebuah alternatif pekerjaan yang cukup populer, terutama di kalangan menengah ke bawah. Hal ini terkait dengan cirinya yang fleksibel, modal yang dikeluarkan kecil, resiko rugi tidak terlalu banyak dan tidak memerlukan prosedur yang berbelit-belit sedangkan pedagang kaki lima cenderung menetap di pinggir-pinggir jalan dan ada pula yang menyewa lahan orang.

Kegiatan ekonomi informal ini dianggap sebagai kantong penyelamat masa krisis ekonomi 1997/1998 (Priyono 2002). Kegiatan ini merupakan bagian penting dalam sistem perekonomian kota karena terbukti mampu memberikan dukungan

kepada masyarakat luas, terutama kelompok miskin melalui penyediaan produk-produk murah.

Bagi golongan masyarakat miskin di kota yang umumnya masyarakat pendatang, gengsi tampaknya sudah tidak terlalu dihiraukan. Bagi mereka apa pun pekerjaannya yang terpenting adalah mendapatkan rejeki yang halal dan dapat digunakan untuk menghidupi keluarganya, tidak peduli apakah mereka tamatan SD, SMP, SMA, diploma atau pun sarjana sekali pun karena mendapatkan rejeki yang halal adalah dambaan hidup mereka. Asumsi mereka menjadi PKL jauh lebih baik dari pada mengemis atau mencuri.

Bagi pedagang kaki lima (Martabak Tegal) lebih baik usaha sendiri meskipun kecil-kecilan dan dengan penghasilan pas-pasan dari pada di pabrik atau ikut orang. Bagi mereka, bekerja dengan orang lain dianggap menjadi suatu beban. Mereka melirik menjadi pedagang kaki lima sebagai tempat mencari nafkah, sehingga mereka bisa mengatur pekerjaannya sendiri. Alasannya sangat sederhana, jika mereka ingin berjualan baru mereka kerja, jika mereka tidak ingin berjualan mereka tinggal di rumah.

Pekerjaan bebas, tidak terikat dan lebih merdeka tampaknya menjadi alasan dan pendorong kuat bagi pedagang kaki lima untuk memilih menjadi PKL. Selain profesi PKL yang memberi banyak waktu untuk lebih dekat dengan anak dan keluarga, profesi tersebut juga mampu menutupi kebutuhan sehari-hari keluarganya. Kalau ikut orang, tentunya waktu untuk anak dan keluarga terbatas.

Di mata para pedagang kaki lima, kegiatan di sektor informal merupakan lahan atau mata pencaharian yang bisa diharapkan untuk kelangsungan hidupnya.

Selain mencukupi kebutuhan dasar diri sendiri, mereka juga dapat memenuhi kebutuhan keluarganya seperti membiayai sekolah anak-anaknya, mengirim uang ibu-bapak di desa, juga membantu biaya sekolah saudara-saudaranya yang lain.

Konon istilah pedagang kaki lima berasal dari jaman pemerintahan Raffles, Gubernur Jenderal pemerintahan Kolonial Belanda (Kadir, 2010) yaitu dari kata *'five feet'* yang artinya jalur pejalan kaki di pinggir jalan selebar 5 (lima) kaki. Ruang tersebut digunakan untuk kegiatan berjualan pedagang kecil sehingga disebut pedagang kaki lima.

Keberadaan pedagang kaki lima seringkali memunculkan masalah-masalah yang berkaitan dengan perkotaan. Permasalahan yang sering terjadi biasanya terkait dengan gangguan keamanan dan ketertiban masyarakat yang terkesan kumuh, liar dan mengurangi keindahan tatanan kota.

PKL yang biasanya bertempat di pinggir-pinggir jalan, taman kota, jembatan penyeberangan dan seringkali di *area* badan jalan, menjadikan mereka selalu dianggap sebagai sumber kemacetan lalu lintas dan mengganggu kenyamanan pada daerah yang mereka tempati untuk berjualan. Karena itu mereka seringkali mendapat penertiban dan penggusuran dari pemerintah kota.

Upaya penertiban PKL seringkali berakhir ricuh, kejar-kejaran bahkan menimbulkan perlawanan dari para pedagang. Perlawanan fisik terjadi akibat sikap aparat yang berlebihan dalam penertiban yang menggunakan pendekatan kekerasan dengan dalih sebagai *shock therapy* untuk para PKL. Padahal ada banyak cara dalam penertiban para PKL seperti, pendekatan yang bersifat

pembinaan dan pengelolaan lahan kerja yang baik dari pemerintah, yang diharapkan keberadaan PKL tidak mengganggu lingkungan sekitar.

Dalam berdagang, PKL sering mengalami benturan kepentingan dengan aparat pemerintah yang berusaha menertibkan mereka, selain itu mereka juga seringkali mendapat pertentangan dari pemilik lahan di tempat yang mereka pakai untuk berjualan. Kepentingan yang berbeda dari aparat yang ingin menjaga keindahan kota sedangkan keberadaan PKL yang berada di taman-taman kota atau pun trotoar guna untuk menyambung hidup mereka.

Perbedaan yang tampak antara aparat penertiban dan pemilik lahan adalah pemilik lahan tidak segan-segan melakukan pengusiran terhadap PKL dari tempatnya sedangkan aparat melakukan penertiban bahkan penyitaan gerobak pada para PKL. Walaupun mereka selalu mendapat pertentangan dari berbagai pihak tapi mereka tidak pernah menyerah untuk mencari uang dalam memenuhi kebutuhan hidupnya.

Mereka terpaksa menerima kondisi tersebut dikarenakan pemerintah kota jarang memberikan *area* berdagang untuk mereka. Pemerintah seringkali memberikan *area* berdagang terhadap PKL yang jauh dari keramaian, hal inilah yang menyebabkan mereka memilih berdagang di pinggiran jalan, yang mereka anggap strategis dan ramai.

Bekasi Timur merupakan bagian dari Jabotabek yang termasuk kawasan ramai dikarenakan kota tersebut merupakan kawasan industri dan perdagangan. Bekasi Timur tentunya sangat menarik untuk dijadikan lahan mencari uang, khususnya para PKL pedagang martabak Tegal. Tersebar nya kelompok pedagang

di Bekasi Timur biasanya dikarenakan mereka memiliki pola dan berkumpul di tempat tertentu di mana mereka berjualan dengan barang dagangan yang sama yaitu martabak. Oleh sebab itu tersebarnya kelompok PKL dengan persamaan barang dagangan bila terdapat solidaritas seringkali berujung pada terbentuknya suatu komunitas terhadap sesama pedagang, namun apabila terdapat persaingan akan memicu munculnya konflik.

Dengan bersatunya pedagang akan membentuk solidaritas yang disebabkan adanya interaksi yang dilakukan secara intens melalui pertemuan. Diharapkan dengan bersatunya para pedagang akan mampu mengatasi masalah-masalah yang dialami kelompok pedagang tersebut, baik dalam kelompok maupun di luar kelompok. Masalah yang sering terjadi di dalam kelompok biasanya adanya perbedaan pendapat dalam kelompok ketika mereka berkumpul dan permasalahan di luar kelompok biasanya dengan aparat pemerintah yang terkait dengan penertiban.

Hal tersebut juga yang mendasari para pedagang martabak Tegal yang berkelompok dan bertempat di Bekasi Timur. Mereka tergabung dalam kelompok sesama pedagang martabak Tegal di tempat tersebut. Dibentuknya kelompok kelompok itu sendiri merupakan salah satu cara untuk mempererat persaudaraan melalui interaksi yang lebih intens dan solidaritas diantara para pedagang sendiri, sehingga diharapkan terjadi persaingan sehat dan tolong menolong diantara mereka.

Di tengah kondisi perekonomian yang sulit sebagai sebuah usaha informal, PKL martabak tidak lepas dari perubahan sosial yang terjadi di masyarakat,

seperti meningkatnya pesaing antar pedagang kaki lima. PKL martabak yang tidak berbadan hukum, tentunya memiliki posisi yang rentan terhadap berbagai kebijakan baik dari pemerintah seperti penarikan retribusi, maupun dari pemilikan lahan yang tidak segan-segan mengusir di tempat mereka berdagang. Fenomena inilah yang memunculkan pertanyaan bagaimana mereka bertahan di tengah kondisi perekonomian yang sulit, situasi yang terkadang kurang berpihak terhadap mereka dan bagaimana mempertahankan solidaritas mereka antar sesama pedagang martabak Tegal.

Hal inilah yang nantinya akan dikaji peneliti, sehingga banyak timbul pertanyaan mengenai pedagang kaki lima yang ada di perkotaan. Seperti bagaimana para pedagang kaki lima khususnya pedagang martabak Tegal mampu mempertahankan eksistensinya dan bagaimana mereka mampu menumbuhkan dan mempertahankan rasa solidaritas mereka di tengah persaingan antar pedagang yang semakin ketat.

Peneliti tertarik melakukan penelitian tentang interaksi sosial dan solidaritas pada pedagang martabak yang berasal dari Tegal karena cara mereka berinteraksi antar sesama pedagang martabak seperti ketika ada kerabat yang berkunjung dan membawa anaknya dan yang dikunjungi membelikan jajan kepada anaknya, sehingga mereka mampu menumbuhkan rasa kebersamaan yang bersifat kekeluargaan, dan mereka tetap eksis di tengah-tengah persaingan antar pedagang yang kian tinggi.

Penelitian ini menarik untuk dilakukan, dengan harapan dapat mengetahui solidaritas seperti apa yang terbentuk dalam kelompok pedagang martabak Tegal,

sehingga mereka tetap memiliki solidaritas dan tetap eksis meskipun persaingan perdagangan kaki lima kian meningkat, serta menimbulkan masalah eksternal seperti adanya pertentangan dari pemilik lahan ditempat mereka berjualan, bahkan adanya penarikan retribusi yang memberatkan mereka.

Untuk menganalisa tentang solidaritas dan interaksi sosial yang terbangun dalam kelompok pedagang martabak Tegal, dibutuhkan suatu konsep, dimana di dalamnya terdapat unsur-unsur yang saling mempengaruhi sehingga tercipta hubungan sosial dan timbulnya karakteristik yang melekat pada diri individu manusia yang terlibat dalam suatu interaksi sosial. Hal tersebut merupakan bentuk kajian Putnam yang menyangkut tentang modal sosial.

Putnam (Lawang, 2004:212) menjelaskan unsur-unsur mengenai partisipasi dalam jaringan, *trust* (kepercayaan), dan norma sosial. Unsur-unsur tersebut yang merupakan pokok modal sosial yang dilakukan oleh para pedagang martabak Tegal. Modal sosial adalah bagian yang tidak terlepas dari kegiatan kolektif di mana interaksi sosial adalah poin penting dalam kegiatan kolektif masyarakat. Putnam berpendapat, hubungan sosial yang terjadi di antara individu hanya dapat diketahui melalui interaksi sosial sehingga memungkinkan sebuah kelompok mengambil tindakan kolektif untuk mengatasi masalah secara bersama-sama.

Penelitian ini akan menjawab mengenai interaksi sosial dan solidaritas yang terjadi pada pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur dengan menggunakan konsep modal sosial menurut Putnam, sehingga mereka akan tetap bertahan di tengah- tengah masyarakat dan persaingan antar pedagang yang kian meningkat.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana pola interaksi pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur?
2. Bagaimana bentuk solidaritas pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur?

1.3 Tujuan

1. Untuk memahami dan menganalisis pola interaksi yang terjadi pada pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur, sehingga mereka mampu mempertahankan mata pencahariannya.
2. Untuk memahami dan menganalisis bentuk solidaritas pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur, sehingga mereka mampu bersaing ditengah meningkatnya persaingan antar pedagang.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat praktis
 - a. Sebagai masukan bagi pemerintah dalam merumuskan kebijakan dan mengelola para pedagang kaki lima untuk membantu mempertahankan mata pencaharian mereka.
 - b. Memberikan kontribusi pemikiran bagi masyarakat mengenai pemahaman terhadap pedagang kaki lima.
 - c. Sebagai masukan masyarakat akdemis untuk dijadikan sebagai bahan penelitian lanjutan yang lebih komprehensif.

2. Manfaat teoritis

Menambah pengetahuan peneliti tentang bagaimana solidaritas dan interaksi sosial yang terbentuk dalam masyarakat urban di perkotaan.



BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Banyak penelitian yang mengkaji tentang kelompok pedagang kaki lima, terutama bagaimana mereka mempertahankan mata pencahariannya. Contohnya adalah penelitian yang dilakukan oleh Linda Dwi Hartanti (2008) mahasiswa dari jurusan ilmu sosial UGM yang meneliti pedagang kaki lima dikawasan Malioboro. Penelitian yang berjudul “Eksistensi Pedagang Kaki Lima (PKL) untuk mempertahankan mata pencahariannya (Studi kasus PKL kawasan “Pasar Sore” Malioboro).

Dalam penelitiannya Linda memfokuskan pada para pedagang kaki lima yang masih terus bertahan walaupun keadaan perekonomian di Indonesia kian tidak menentu, banyaknya hambatan baik kebijakan pemerintah yang kurang mendukung kehadiran PKL, penggusuran dan munculnya berbagai saingan yang kian bertambah.

Penelitian yang dilakukan Linda merupakan penelitian yang bertujuan menganalisis dan mendeskripsikan eksistensi para pedagang kaki lima pasca direlokasikan kekawasan pasar sore agar dapat mempertahankan mata pencahariannya supaya tetap bertahan dan mampu memenuhi kebutuhan hidupnya. Kelemahannya adalah menggunakan alat ukur kuantitatif sehingga metode yang digunakan Linda lebih menjelaskan kehidupan masyarakat sebagian saja yaitu berdasarkan variabel yang dianggap relavan.

Dalam memahami pedagang kaki lima dibutuhkan metode yang mampu menjelaskan berbagai aspek kehidupan baik yang nampak maupun tidak secara keseluruhan sehingga penelitian yang dilakukan Linda masih membutuhkan beberapa metode yang mampu menjelaskan berbagai segi kehidupan pedagang kaki lima.

Penelitian pedagang kaki lima juga pernah dilakukan oleh Bagus Budi Satriyo (2009) Mahasiswa Universitas Brawijaya dari Jurusan Sosiologi yang meneliti dikawasan stadion Gajayana Malang. Penelitiannya berjudul “Solidaritas Komunitas Penjual Kaset Kaki Lima” (Studi tentang bertahan hidup komunitas PKL Kaset di Stadion Gajayana Malang). Dalam penelitiannya Bagus lebih mengkaji dari segi solidaritasnya para pedagang kaki lima, khususnya pedagang kaset dikawasan Stadion Gajayana Malang. Dalam mengkaji solidaritas komunitas penjual kaset kaki lima, Bagus menggunakan teori Parson yang terkenal dengan konsep AGIL (*adaptation, goal attainment, integration, dan latern pattern-maintenance*) sebagai dasar untuk menganalisis solidaritas dalam komunitas penjual kaset di stadion Gajayana Malang

Terlepas dari penelitian yang dilakukan Linda dan Bagus diatas terdapat kesamaan dalam penelitian yaitu sama-sama menganalisis pedagang kaki lima. Sedangkan perbedaannya terdapat dalam kajian yang dibahas. Seperti halnya Bagus, ia mengkaji pedagang kaki lima dari sisi solidaritasnya. Sedangkan Linda mengkaji pedagang kaki lima dari segi eksistensinya, dan peneliti mangkaji pedagang kaki lima dari segi pola interaksi dan solidaritasnya yang berdampak

pada eksistensi pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur ditengah kondisi persaingan pedagang kaki lima yang kian meningkat.

Adapun gambaran perbandingan penelitian penulis dengan penelitian sebelumnya tertera pada tabel berikut:

Tabel 1. Perbandingan penelitian penulis dengan penelitian terdahulu

No	Nama	Bagus Budi Prasetyo	Linda Dwi Hartanti	Abdul Aziz
1	Metode	Kualitatif-studi kasus	Kualitatif-studi kasus	Kualitatif-studi kasus
2	Hasil penelitian	Solidaritas terbentuk karena ada kepentingan ekonomi	Terdapat hubungan dan interaksi baru terhadap eksistensi pedagang kaki lima pasca relokasi di kawasan pasar sore Malioboro	Pola interaksi dan solidaritas yang dibangun pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur tidak lepas dari nilai-nilai budaya yang berasal dari daerahnya
3	Persamaan penelitian	Menganalisis Pedagang Kaki Lima	Menganalisis Pedagang Kaki Lima	Menganalisis Pedagang Kaki Lima
4	Perbedaan penelitian	Mengkaji Solidaritas	Mengkaji Eksistensi	Mengkaji Pola Interaksi dan Solidaritas

Sumber: Data diolah penulis, 2012

2.2 Definisi Konsep

2.2.1 Modal Sosial Putnam

Modal sosial merupakan proses membangun jaringan dan hubungan antara seseorang dengan orang lain. Di mana semakin luas jaringan dan hubungan seseorang makin besar peluangnya memperoleh suatu informasi. Keadaan ini lah yang membuat individu berusaha untuk membangun jaringan dan hubungannya

sendiri, baik melalui jalur perorangan maupun melalui organisasi. Usaha individu sendiri untuk membangun jaringannya semakin tinggi, mengingat dalam kehidupan modern seperti saat ini memperoleh informasi maka akan berpengaruh terhadap aspek kehidupan mereka. Selanjutnya dari adanya hubungan antara satu dengan yang lain maka akan terbentuk suatu jalinan kerjasama untuk kemudian bersama-sama menuju kepada kepentingan yang telah ditetapkan. Poin penting yang ditekankan dalam modal sosial adalah pentingnya hubungan (Field, 2005:1).

Modal sosial dapat dikategorikan menjadi dua kelompok. Kelompok pertama menekankan pada jaringan hubungan sosial (*social network*), sedangkan pada kelompok kedua lebih memfokuskan pada karakteristik yang melekat pada diri individu manusia yang terlibat dalam sebuah interaksi sosial.

Pada kelompok pertama Brehm dan Rahn mengatakan, modal sosial adalah jaringan kerjasama di antara warga masyarakat yang memfasilitasi pencarian solusi dari permasalahan yang dihadapi mereka. Sedangkan Cohen dan Prusak berpendapat, modal sosial adalah kumpulan dari hubungan yang aktif di antara manusia: rasa percaya, saling pengertian, kesamaan nilai, dan perilaku yang mengikat anggota dalam sebuah jaringan kerja dan komunitas yang memungkinkan adanya kerjasama (Huraerah, 2008:57-58).

Pandangan kelompok pertama memfokuskan pada aspek jaringan hubungan sosial yang diikat oleh kepemilikan informasi, rasa percaya, saling memahami, kesamaan nilai dan saling mendukung. Jadi, modal sosial akan kuat jika sebuah kelompok, komunitas atau organisasi memiliki jaringan hubungan kerja sama,

baik internal komunitas/organisasi atau hubungan kerjasama yang bersifat antar komunitas/organisasi. Jaringan kerjasama yang sinergistik merupakan modal sosial yang akan memberikan banyak manfaat bagi kehidupan bersama.

Kelompok kedua, Fukuyama menjelaskan, modal sosial adalah serangkaian nilai-nilai dan norma-norma informal yang dimiliki bersama di antara para anggota suatu kelompok masyarakat yang memungkinkan terjalannya kerjasama di antara mereka (Huraerah, 2008:58).

Tulisan pertama Bourdieu (2005:20) mengenai modal sosial merupakan bagian dari suatu analisis yang lebih luas dari pondasi-pondasi yang berbeda dalam tatanan sosial. Bourdieu melihat bahwa posisi para pelaku pada tatanan sosial ditentukan oleh jumlah dan beratnya modal relatif mereka dan melalui strategi-strategi khusus yang telah mereka adopsi dalam mengejar tujuan-tujuan mereka. Pada awalnya Bourdieu mendefinisikan modal sosial sebagai suatu :

Modal relasi-relasi sosial yang akan menyediakan, jika perlu “dukungan-dukungan” yang berguna: suatu modal penghargaan dan penghormatan yang sering tidak dapat ditawarkan jika seseorang ingin menarik klien-klien pada posisi yang penting secara sosial dan yang dapat berperan sebagai sejenis mata uang, misalnya dalam suatu karir politik (Field, 2005: 20).

Ia kemudian memperbaiki definisi tersebut menjadi:

Modal sosial adalah jumlah sumber-sumber daya, aktual atau virtual (tersirat) yang berkembang pada seorang individu karena kemampuan untuk memiliki suatu jaringan yang dapat bertahan lama dalam hubungan-hubungan yang lebih kurang telah diinstitusikan berdasarkan pengetahuan dan pengenalan timbal balik (Field, 2005:20).

Bourdieu (Field, 2005:23) beranggapan bahwa hubungan membutuhkan pekerjaan. Solidaritas dalam suatu jaringan hanya mungkin karena keanggotaan

itu membawa keuntungan baik secara material maupun secara simbolik. Oleh sebab itu, pemeliharannya memerlukan “strategi penanaman modal secara individual atau kolektif” yang ditujukan pada perubahan relasi-relasi kebersamaan.

Coleman (Field, 2005:33) mendefinisikan modal sosial sebagai sumber daya yang berdaya guna, yang tersedia bagi seorang pelaku melalui relasi-relasi sosialnya. Hal ini meliputi suatu “variasi entitas” yang disebut Coleman “segala sesuatu yang berisi berbagai aspek struktur-struktur sosial dan mereka memfasilitasi aksi-aksi tertentu dari para pelaku di dalam struktur-struktur itu”.

Dalam esai Coleman (Field, 2005:35) mengenai modal sosial, ditunjukkan bagaimana hubungan-hubungan membentuk sumber-sumber modal dengan bantuan menetapkan kewajiban-kewajiban dan harapan-harapan diantara pelaku, membangun dasar-dasar kepercayaan pada lingkungan sosial, membuka saluran informasi, dan menetapkan norma-norma yang menggariskan bentuk-bentuk tingkah laku tertentu sambil menentukan sanksi-sanksi pada orang-orang yang melakukan pelanggaran.

Coleman (Field, 2005:41) merupakan seseorang yang bertujuan mengintegrasikan teori ekonomi dan teori sosial dengan basis pilihan rasional, Coleman juga sangat negatif terhadap individualisme. Ia cenderung mengandaikan, misalnya isolasi sosial secara *inheren* merusak dan tidak ditemukan dalam fungsi bentuk-bentuk primordial, tetapi ia tidak menyampaikan argumen yang nyata atau bukti mendukung pendapatnya.

Kontribusi pertama Putnam (Field, 2005:43) terhadap perdebatan mengenai modal sosial muncul pada akhir suatu studi tentang pemerintah regional Italia. Secara umum modal sosial memiliki tiga aspek yaitu jaringan, norma-norma atau aturan-aturan dan kepercayaan. Putnam melihat bahwa modal sosial merupakan suatu kekuatan yang mewujudkan komunitas humanistik. Modal sosial menjadi elemen penting bagi masyarakat untuk peduli dengan kepentingan bersama, dan modal sosial itu menjadi penting untuk menuju masyarakat yang demokratis.

Menurut Putnam (Lawang, 2004:212), kapital sosial menunjuk pada bagian-bagian dari organisasi sosial seperti kepercayaan, norma dan jaringan yang meningkatkan efisiensi masyarakat dengan memfasilitasi tindakan-tindakan yang terkoordinasi. Penjelasan tersebut bisa dilihat dalam kutipan berikut ini :

‘seperti bentuk-bentuk kapital lainnya, kapital sosial itu bersifat produktif, memungkinkan pencapaian tujuan tertentu, yang tanpa kontribusinya tujuan itu tidak akan tercapai.... Sebagai contoh, suatu kelompok yang anggota-anggotanya memperlihatkan rasa percaya, dan percaya sekali akan satu sama lain akan mampu menyelesaikan masalah jauh lebih banyak dibandingkan kelompok yang tidak memiliki rasa percaya dan kepercayaan.... Dalam suatu komunitas petani....dimana seorang petani sudah memperoleh rumput yang sudah diikat oleh orang lain dan dimana alat- alat pertanian dipinjamkan dan disewakan secara meluas, kapital sosial memungkinkan setiap petani menyelesaikan pekerjaannya dengan hanya sedikit kapital fisik dalam penyediaan alat dan perlengkapan.’ (Lawang 2004:212).

Formulasi ini menghadirkan kepercayaan bersama sebagai suatu elemen esensial dari norma-norma yang muncul dari jaringan-jaringan sosial dengan memberikan dua unsur penting yaitu jaringan dan norma-norma. Kemudian Putnam (Field, 2005:46) memperkenalkan suatu distingsi di antara dua bentuk dasar modal sosial : menjembatani (*inklusif*) dan mengikat (*eksklusif*). Modal sosial yang mengikat cenderung memperkuat identitas eksklusif dan

mengutamakan homogenitas, modal sosial yang menjembatani orang-orang yang melintasi batas-batas sosial yang berbeda-beda. Modal sosial yang mengikat adalah baik untuk “mendasari resiprositas spesifik dan menggerakkan solidaritas”, sambil berperan “sebagai sejenis perekat kuat” dalam meningkatkan loyalitas yang tinggi dalam kelompok dan memperkuat identitas-identitas spesifik.

Bagi Putnam, modal sosial itu bisa ditemukan dalam unit-unit sosial di masyarakat mulai dari yang paling kecil dan sederhana seperti keluarga, rukun warga, kumpulan ibu-ibu PKK dan sampai yang paling besar dan kompleks seperti kelompok masyarakat sebagai contoh pedagang martabak Tegal, bahkan institusi Negara.

Manfaat modal sosial merupakan sebagai upaya menciptakan aturan formal yang mengatur kepentingan pribadi dan kepentingan kelompok. Modal sosial sendiri tercipta karena adanya tradisi dalam kehidupan masyarakat yang merupakan basis dari aura individu maupun organisasi dalam kehidupan sehari-hari. Secara khusus modal sosial sangat penting dalam mengatur perilaku dan hubungan timbal balik dalam suatu pengadaan kerjasama. Modal sosial memfokuskan pada nilai budaya masyarakat yang mempengaruhi sikap seseorang untuk bekerjasama, saling percaya, memahami dan berempati satu sama lain, sehingga mereka akan memperlakukan orang lain sebagai sesama teman bukan lawan atau pun pihak yang menjadi sasaran mencari keuntungan.

Tabel 2. Teori-teori Kapital Sosial

	The Classical Capital Theory	The Neo-Capital Theories			
		Human Capital	Cultural Capital	Social Capital	
Theorist	Marx	Schultz, Becker	Bourdieu	Lin, Burt, Marsden, Flap, Coleman	Bourdieu, Coleman, Putnam
Explanation	Social relations: Exploitation by the capitalists (bourgeoisie) of the proletariat.	Accumulation of surplus value by laborer	Reproduction of dominant symbols and meanings (values).	Access to and use embedded in social networks	Solidarity and reproduction of group
Capital	A. Part of surplus value between the use value (in consumption market) and the exchange value (in production-labor market of the commodity) B. Investment in the production and circulation of commodities.	Investment in technical skills and knowledge	Internationalization or misrecognition of dominant values	Investment in social network	Investment in mutual recognition and acknowledgment
Level of analysis	Structural (classes)	Individual	Individual/class	Individual	Individual or group

Sumber : Lin, 1999:30

Dari pemetaan tabel diatas dapat dilihat bahwa Putnam, Bourdieu dan Coleman fokus terhadap keadaan organisasi/kelompok, dimana harus ada solidaritas dan keberlanjutan disana. Modal sosial yang dikemukakan oleh Robert D. Putnam akan digunakan sebagai alat analisis dalam penelitian ini. Alasan penggunaannya ialah dimana Putnam menempatkan organisasi sebagai objek kajiannya dalam modal sosial, serta pentingnya posisi jaringan, kepercayaan dan

norma dalam sebuah kelompok/organisasi. Bourdieu dan Coleman tidak digunakan sebagai alat analisi disini dikarenakan bourdieu lebih menjelaskan tentang penghargaan dan modal sosial yang dikemukakan oleh Coleman masih modal sosial pada tahap awal, dimana Coleman masih belum melakukan riset lebih lanjut.

Dari beberapa pendapat teori modal sosial diatas, sebenarnya kerjasama yang ada dalam modal sosial kemudian membentuk suatu organisasi dimana para anggotanya secara sukarela menyerahkan sebagian hak-hak individunya untuk bekerja bersama-sama mencapai suatu tujuan, berdasarkan aturan-aturan yang disepakati. Kesepakatan tersebut menyebabkan setiap orang melaksanakan kewajibannya masing-masing secara bebas tanpa perlu diawasi, karena satu sama lain menaruh kepercayaan bahwa setiap orang akan melaksanakan kewajibannya. Itulah yang disebut saling percaya (*mutual trust*), karena setiap orang berusaha untuk mengemban amanah. Apabila anggota kelompok mengharapkan anggota-anggotanya berperilaku jujur dan terpercaya, mereka akan saling mempercayai. Kepercayaan ibarat pelumas yang membuat jalannya organisasi menjadi lebih efisien dan efektif. Merujuk dari Putnam yang menyatakan modal sosial sebagai kepercayaan, jaringan dan norma norma untuk memudahkan kooperasi untuk manfaat timbal balik. Norma-Norma yang timbal balik dan kepercayaan dalam masyarakat menjadi sumber daya modal sosial yang tak terpisahkan.

Modal sosial yang dibentuk secara bersama-sama dapat dijadikan kekuatan atau sumber daya yang dimiliki oleh masyarakat. Dengan adanya modal sosial



masyarakat mampu untuk mewujudkan kerjasama demi meraih tujuan bersama.

Modal sosial sendiri memiliki konsep inti sebagai berikut:

a. Jaringan (*network*)

Jaringan yang dibahas dalam *modal sosial* menunjuk pada interaksi dengan orang lain atau kelompok lain yang memungkinkan pengatasan masalah secara efisien dan efektif. Dimana dengan bekerjasama akan membuat masalah lebih mudah diatasi dari pada bekerja sendiri. Kerjasama adalah sebuah kapital sosial yang harus dipertahankan. Dalam konteks ini Putnam menekankan bahwa kepercayaan memiliki peranan penting sebagai pondasi utama sekaligus pengikat bagi terjalannya kerjasama (*cooperation*) dan koordinasi (*coordination*). Hal ini kemudian akan berimbas pada *Reciprocity* (hubungan timbal balik) dan *Collectivity* (aksi bersama).

Pada kasus pedagang martabak Tegal, tentunya tidak akan lepas seperti dari penjelasan di atas, dimana jaringan akan ada karena adanya kepentingan bersama dalam kelompok ini. Aktivitas bersama pun terasa wajar mengingat bahwa kelompok ini merupakan kelompok pedagang yang memiliki ikatan emosional yang sama.

b. Norma

Norma tidak dapat dipisahkan dari jaringan dan kepercayaan. Norma adalah peraturan yang umumnya tidak tertulis dalam masyarakat dan berhubungan dengan perannya untuk mengatur kehidupan social dalam masyarakat. Dalam norma akan terdapat sanksi apabila terjadi pelanggaran dan penyimpangan dari anggota masyarakat. Jadi norma akan menjadi penting sebagai batasan apa yang boleh dilakukan dan apa yang dilarang oleh anggota masyarakat untuk menjaga kelanggengan hubungan yang ada. Seperti pada kelompok pada umumnya, norma juga berlaku bagi para kelompok pedagang kaki lima dalam hal ini pedagang martabak Tegal.

c. Kepercayaan (*trust*)

Kepercayaan dapat dikatakan merupakan konsep penting dalam suatu sistem, adanya saling percaya antar satu dengan yang lain masyarakat akan lebih disintegrative dan akan kepercayaan akan menjadi kekuatan dalam masyarakat. Kepercayaan merupakan wujud konkret investasi sosial dalam jejaring sosial. Sementara itu, dalam konteks investasi sosial seperti yang dianjurkan oleh Putnam, pemberian penghargaan dan pengakuan merupakan salah satu usaha untuk mendapatkan dan memberikan kepercayaan.

Dalam rumusan Robert D. Putnam, modal sosial menunjuk pada ciri-ciri organisasi sosial yang berbentuk jaringan-jaringan horisontal yang di dalamnya berisi norma-norma yang memfasilitasi koordinasi, kerja

sama, dan saling mengendalikan yang manfaatnya bisa dirasakan bersama anggota organisasi. Putnam kemudian menjabarkan bahwa kemunculan *trust* akan dipicu oleh adanya musuh bersama atau pihak diluar grup, keberadaan kelompok luar ini kemudian yang dapat menguatkan *trust* antar anggota kelompok.

Perkembangan *trust* juga tergantung pada kesediaan individu untuk menunjukkan kepeduliannya dengan mengambil resiko dan bertanggung jawab terhadap kebutuhan kelompok. Membangun *trust* berarti memikirkan suatu kepercayaan (*trust*) dalam cara yang positif, membangun langkah demi langkah, komitmen demi komitmen. Jika *trust* dianggap sebagai sebuah bentuk resiko dan penuh ancaman, maka tidak ada hal positif yang bisa didapatkan. *Trust* selalu berdampingan dengan ketidakpastian, tapi anggota kelompok harus berpikir bahwa ketidakpastian tersebut sebagai sebuah kemungkinan dan kesempatan, bukan sebagai halangan.

Dalam kasus kelompok pedagang martabak Tegal, keberadaan *trust* merupakan fondasi dalam menjalankan kelompok tersebut, *trust* dalam kelompok pedagang martabak Tegal dapat tumbuh karena pengaruh dari pihak luar, dalam hal ini tentu saja adalah pedagang kaki lima lainnya sebagai pesaing mereka di Bekasi Timur.

2.2.2 Interaksi Sosial

Interaksi sosial merupakan hubungan-hubungan sosial yang dinamis, yang menyangkut hubungan antara individu dengan individu, individu dengan kelompok, dan kelompok dengan kelompok manusia. Kehidupan manusia secara wajar, telah terlihat dari segi pendapatannya serta besar jumlah uang yang dikeluarkan atau dikonsumsi, juga tidak terlepas dari posisi di dalam pergaulan hidup di dalam lingkungan.

Interaksi sosial merupakan kunci dari segala kehidupan sosial, karena tanpa adanya interaksi, tak akan mungkin tercipta kehidupan bersama. Kimnoll Young mengatakan, bertemunya individu dengan individu secara badaniah belaka tidak akan menghasilkan pergaulan hidup dalam suatu kelompok sosial. Pergaulan hidup akan terjadi apabila orang perorangan ataupun kelompok dengan kelompok manusia saling bekerja sama, saling berbicara dan seterusnya untuk mencapai suatu tujuan bersama, mengadakan persaingan dan sebagainya.

Tipe interaksi sosial antara di desa dan di kota memiliki perbedaan yang sangat kontras, baik dari aspek kualitas maupun kuantitasnya. Masyarakat desa lebih sedikit jumlahnya yang ditandai oleh tradisional, kurang rasional, cenderung menyesuaikan diri dengan kontrol, sangat taat beragama, agak sulit menerima perubahan, dan merupakan masyarakat yang homogen. Sedangkan masyarakat kota yang sangat rasional, penduduk lebih sering kontak, kurang solider dan lebih mengutamakan gengsi, martabat, lebih menghargai waktu. Tetapi sangat mudah kena pengaruh dari luar, karena masyarakatnya yang heterogen (Hasan, 1986:16).

Interaksi sosial merupakan bentuk umum sistem sosial, oleh karena itu interaksi sosial merupakan syarat utama terjadinya aktivitas-aktivitas sosial. Interaksi yang terdapat dalam hubungan pergaulan antara orang perorangan terwujud dalam pergaulan masyarakat yang nyata. Seorang akan bergaul dengan lingkungan masyarakat, lingkungan keluarga juga lingkungan kerja. Lingkungan kerja merupakan tempat seseorang melakukan aktivitas kerja dalam rangka pemenuhan kebutuhannya (Johnson, 1986:257).

Interaksi sosial dalam hubungannya dengan modal sosial merupakan bagian yang tidak terlepas dari kegiatan kolektif, karena wujud nyata dari jaringan adalah interaksi. Menurut Putnam, hubungan antar simpul dalam suatu jaringan, hanya dapat diketahui melalui interaksi sosial yang terjadi di antara mereka. Interaksi itu sendiri menyebarkan informasi ke seluruh anggota, yang memungkinkan mereka mampu mengambil tindakan kolektif untuk mengatasi masalah secara bersama-sama (Lawang, 2005:72).

Dari teori interaksi sosial tersebut, peneliti lebih cenderung menggunakan teori interaksi sosial yang diungkapkan oleh Putnam karena teori Putnam lebih relevan untuk penelitian interaksi sosial ini. Menurut Putnam, hubungan antar simpul dalam suatu jaringan hanya dapat diketahui melalui interaksi sosial yang terjadi diantara mereka. Jadi, peneliti akan meneliti pola interaksi pedagang martabak melalui jaringan antar sesama pedagang martabak Tegal yang berada di kawasan Bekasi Timur.

2.2.4 Solidaritas

Solidaritas menunjuk pada suatu keadaan hubungan antara individu atau kelompok. Didasarkan pada perasaan moral dan kepercayaan yang dianut bersama dan diperkuat dengan pengalaman emosional bersama. Menurut Durkheim (Beilharz, 2005:107), solidaritas merupakan wujud keseragaman anggota-anggotanya, baik berupa keyakinan atau nilai-nilai bersama. Durkheim menggolongkan solidaritas menjadi dua yaitu mekanik dan organik. Solidaritas mekanik merupakan solidaritas yang terjadi ketika keseragaman individu menjadi penting, artinya solidaritas ini terjadi ketika individu masuk di dalam sistem solidaritas yang tercipta melalui keyakinan dan nilai-nilai kolektif setiap anggota kelompok. Sedangkan solidaritas organik terjadi di dalam kelompok yang pembagian perannya sudah ditentukan dan terstruktur.

Menurut Dahrendof (Turner, 1998:171), solidaritas sebagai bentuk dari satu kesatuan atau integritas yang memberikan kelompok tersebut kemampuan untuk beradaptasi dari konflik-konflik, antara lain perpecahan. Dapat dikatakan bahwa mengkaji solidaritas di dalam kelompok merupakan sebagian dari bagian tindakan atau mekanisme mempertahankan keberadaan kelompok tersebut dalam mengatasi situasi yang berhubungan dengan keberadaan atau keberlangsungan mereka.

Menurut Parson (Turner, 1998:185) sebagai ahli teori makro, memandang solidaritas yang mengatur individu di dalam kelompok bukanlah suatu tindakan yang berasal dari individu, melainkan norma-norma dan nilai-nilai sosial yang menuntun dan mengatur tingkah laku. Kondisi-kondisi obyektif (hal yang dipandang sebagai hal yang penting untuk dicapai) disatukan dengan komitmen

kolektif di dalam kelompok terhadap suatu nilai untuk kepentingan atau suatu bentuk tindakan sosial tertentu.

Solidaritas dalam hubungannya dengan modal sosial merupakan bagian yang tidak lepas dari kegiatan kolektif, karena wujud nyata dari kepercayaan adalah solidaritas. Menurut Putnam (Lawang, 2005:67), keanggotaan warga dalam beberapa institusi memungkinkannya mampu mengatasi berbagai masalah. Jadi, Putnam melihat solidaritas dari tingkat partisipan masyarakat dalam keanggotaan dan membentuk sebuah jaringan dan akhirnya masuk dalam kategori kepercayaan. Artinya melalui jaringan orang bisa saling tahu, saling menginformasikan, saling mengingatkan, saling bantu dalam mengatasi masalah.

Dari teori solidaritas tersebut, peneliti lebih cenderung menggunakan teori solidaritas Putnam, karena peneliti memandang, dalam pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur terdapat adanya ikatan antar pedagang martabak yang mempunyai tujuan bersama, sehingga peneliti akan meneliti solidaritas yang terbentuk dalam pedagang martabak Tegal melalui tingkat partisipan pedagang martabak Tegal dalam keanggotaan yang akhirnya masuk dalam kategori kepercayaan.

2.2.5 Kelompok Informal

Manusia adalah makhluk individu yang tidak dapat melepaskan diri dari hubungan dengan manusia lain. Sebagai akibat dari hubungan yang terjadi di antara individu-individu kemudian lahirlah kelompok-kelompok sosial yang dilandasi oleh kesamaan-kesamaan kepentingan bersama. Kelompok atau group

adalah kumpulan dari individu yang berinteraksi satu sama lain, pada umumnya hanya untuk melakukan pekerjaan, untuk meningkatkan hubungan antar individu, atau bisa saja untuk keduanya. Sebuah kelompok suatu waktu dibedakan secara kolektif, sekumpulan orang yang memiliki kesamaan dalam aktifitas umum namun dengan arah interaksi terkecil. Syarat kelompok menurut Baron dan Byrne (Rahayu, 2005) :

- a) Interaksi, anggota-anggota seharusnya berinteraksi satu sama lain.
- b) Interdependen, apa yang terjadi pada seorang anggota akan mempengaruhi perilaku anggota yang lain.
- c) Stabil, hubungan paling tidak ada lamanya waktu yang berarti (bisa minggu, bulanan, dan tahun).
- d) Tujuan yang dibagi, beberapa tujuan bersifat umum bagi semua anggota.
- e) Struktur, fungsi tiap anggota harus memiliki beberapa macam struktur sehingga mereka memiliki set peran.
- f) Persepsi, anggota harus merasakan diri mereka sebagai bagian dari kelompok.

Kelompok sosial adalah himpunan atau kesatuan manusia yang hidup bersama, karena ada hubungan di antara mereka. Hubungan tersebut antara lain menyangkut hubungan timbal balik yang saling mempengaruhi dan juga kesadaran untuk saling menolong (Soekanto, 2006:104).

Dalam sub bab ini, konsep kelompok sosial yang digunakan adalah kelompok informal. Kelompok informal merupakan kelompok yang tumbuh dari proses interaksi, daya tarik, dan kebutuhan-kebutuhan seseorang. Keanggotaan kelompok biasanya tidak teratur dan keanggotaan ditentukan oleh daya tarik

bersama individu dan kelompok. Dalam kelompok ini terjadi pembagian tugas yang jelas tapi bersifat informal dan hanya berdasarkan kekeluargaan dan simpati. Misalnya, kelompok arisan, dan sebagainya.

Van Doorn (Rahayu, 2005) membedakan kelompok formal dan informal. Kelompok formal ialah kelompok yang mempunyai peraturan tegas dan sengaja diciptakan oleh anggota-anggotanya untuk mengatur hubungan antara sesama, contohnya organisasi. Kelompok informal tidak mempunyai struktur dan organisasi tertentu atau yang pasti. Kelompok-kelompok tersebut biasanya terbentuk karena pertemuan-pertemuan yang berulang kali, yang menjadi dasar pertemuan, kepentingan-kepentingan dan pengalaman-pengalaman yang sama.

Bergabung dengan sebuah kelompok merupakan sesuatu yang murni dari diri sendiri atau juga secara kebetulan. Misalnya, seseorang terlahir dalam keluarga tertentu. Namun ada juga yang merupakan sebuah pilihan. Dua faktor utama yang tampaknya mengarahkan pilihan tersebut adalah kedekatan dan kesamaan, yaitu :

- a) Pengaruh tingkat kedekatan geografis terhadap keterlibatan seseorang dalam sebuah kelompok tidak bisa diukur. Kita membentuk kelompok bermain dengan orang-orang di sekitar kita. Kita bergabung dengan kelompok kegiatan sosial lokal. Kelompok tersusun atas individu-individu yang saling berinteraksi. Semakin dekat jarak geografis antara dua orang, semakin mungkin mereka saling melihat, berbicara, dan bersosialisasi. Singkatnya kedekatan fisik meningkatkan peluang interaksi dan bentuk kegiatan bersama

yang memungkinkan terbentuknya kelompok sosial. Jadi, kedekatan menumbuhkan interaksi yang memainkan peranan penting terhadap terbentuknya kelompok pertemanan.

- b) Pembentukan kelompok sosial tidak hanya tergantung pada kedekatan fisik, tetapi juga kesamaan di antara anggota-anggotanya. Sudah menjadi kebiasaan orang lebih suka berhubungan dengan orang yang memiliki kesamaan dengan dirinya. Kesamaan yang dimaksud adalah kesamaan minat, kepercayaan, nilai, usia, tingkat intelegensi, atau karakter-karakter personal lain. Kesamaan juga faktor utama dalam memilih calon pasangan untuk membentuk kelompok sosial yang disebut keluarga.

Kelompok informal dibedakan menjadi dua yaitu kelompok kepentingan dan kelompok persahabatan. Kelompok kepentingan merupakan kelompok yang berafiliasi untuk mencapai sasaran yang sama. Sasaran jenis kelompok ini tidak berkaitan dengan tujuan organisasi tetapi semata-mata untuk mencapai kepentingan kelompok itu sendiri. Sedangkan kelompok persahabatan merupakan kelompok yang terbentuk karena adanya kesamaan-kesamaan tentang suatu hal, seperti kesamaan dalam hobi, status perkawinan, jenis kelamin, latar belakang, pandangan politik dan lain sebagainya. (Gitosudarmo, 2000:59).

Dari penjelasan di atas, dapat ditarik kesimpulan kelompok informal dapat muncul dikarenakan adanya kebutuhan akan kontak sosial. Kelompok-kelompok informal merupakan kelompok yang menarik, karena meskipun kelompok ini



merupakan kelompok yang secara struktur tidak tersusun secara rapi serta tidak mempunyai ikatan kelembagaan yang mengikat anggota-anggotanya, ternyata kelompok ini seolah dapat merepresentasikan suatu miniatur kecil dari sebuah masyarakat seperti mempunyai pembagian kerja, kode etik, ideologi dan lain sebagainya (Soekanto, 1990:162).

Kelompok sosial ini sering muncul karena hanya didasarkan atas rasa kebersamaan dan nilai yang tertanam dalam diri anggota-anggotanya namun justru dengan kekuatan tersebut ternyata sebuah kelompok informal rata-rata mampu bertahan dan sulit untuk terpecah. Konsep mengenai kelompok informal ini dapat dilihat dalam kelompok pedagang martabak Tegal di Bekasi yang proses pembentukannya diikat oleh berbagai kesamaan yaitu kesamaan daerah asal (yang secara otomatis berimplikasi pada kesamaan nilai-nilai sosial mau pun budaya), kesamaan kepentingan (berdagang martabak), nasib (sesama perantauan), dan lain sebagainya.

2.2.6 Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima atau yang sering disebut PKL merupakan sebuah komunitas pedagang yang kebanyakan berjualan dengan memanfaatkan area pinggir jalan raya. Mereka menggelar dagangannya, atau gerobaknya di pinggir jalan perlintasan jalan raya.

Dilihat dari sejarahnya di Indonesia, PKL sudah ada sejak masa penjajahan Kolonial Belanda (Agus, 2010). Pada masa penjajahan Kolonial, peraturan pemerintah menetapkan bahwa setiap jalan raya yang dibangun hendaknya

menyediakan sarana untuk para pedestrian atau pejalan kaki (sekarang disebut dengan trotoar). Lebar luas untuk sarana bagi pejalan kaki adalah lima kaki. Pemerintah pada waktu itu juga menghimbau agar sebelah luar dari trotoar diberi ruang yang agak lebar dari pemukiman penduduk. Ruang ini untuk dijadikan taman sebagai penghijauan dan resapan air.

Dengan adanya tempat atau ruang yang agak lebar kemudian para pedagang mulai banyak menempatkan gerobaknya untuk sekedar beristirahat sambil menunggu adanya pembeli yang membeli dagangannya. Seiring perjalanan waktu banyak pedagang yang memanfaatkan lokasi tersebut sebagai tempat untuk berjualan, sehingga mengundang para pejalan kaki yang kebetulan lewat untuk membeli makanan, minuman sekaligus beristirahat. Berawal dari situ, maka pemerintahan Kolonial Belanda (Agus, 2010) menyebut mereka sebagai Pedagang Kaki Lima (buah pikiran dari pedagang yang berjualan di area pinggir perlintasan para pejalan kaki atau trotoar yang mempunyai lebar lima kaki).

Dewasa ini, di beberapa kota besar, PKL identik dengan masalah kemacetan lalu-lintas dan kesemerawutan, karena kelompok pedagang ini memanfaatkan trotoar dan fasilitas umum sebagai media berdagang. Namun bagi masyarakat, PKL justru menjadi solusi untuk mendapatkan barang dengan harga murah. Dengan kata lain di satu sisi keberadaan PKL dianggap menimbulkan berbagai masalah perkotaan, namun di sisi lain memiliki manfaat ekonomi bagi sebagian masyarakat.

Masalah PKL merupakan masalah kehidupan masyarakat banyak yang tidak pernah selesai dari waktu ke waktu. Untuk mengatasi dampak negatif yang

ditimbulkan dari keberadaan PKL, maka diperlukan kesatuan pemahaman antara pihak pemerintah dengan pihak PKL itu sendiri. Artinya sikap pemerintah sudah seharusnya tidak anti PKL dan lebih bertindak persuasif, begitu pun juga sebaliknya, para pedagang harus memiliki kesadaran dalam menentukan lokasi usaha dengan tidak mengesampingkan kepentingan masyarakat banyak terhadap fasilitas umum. Di samping itu, peranan pengusaha/perusahaan besar untuk memberikan dukungan modal atau pun kemitraan untuk pengembangan usaha. Proses pemahaman inilah yang perlu dirumuskan dalam suatu strategi kebijakan penanganan PKL, sehingga dapat memenuhi tujuan atau keinginan bersama.

Defenisi PKL (Agus, 2010) juga dituangkan dalam peraturan-peraturan yang terkait dengannya, antara lain:

1. Mereka yang dalam usahanya mempergunakan bagian jalan/trotoar dan tempat kepentingan umum yang bukan diperuntukan tempat usaha, serta tempat lain yang bukan miliknya (Perda DKI Jakarta No:5 Tahun 1978).
2. Seseorang yang melakukan kegiatan usaha perdagangan dan jasa yang menempati tempat-tempat prasarana kota dan fasilitas umum baik yang mendapat ijin dari pemerintah daerah mau pun yang mendapat ijin pemerintah daerah antara lain badan jalan, trotoar, saluran air, jalur hijau, taman, bawah jembatan, jembatan penyeberangan (Perda DKI Jakarta No: 8 Tahun 2007).

Berdasarkan Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, PKL masuk dalam kelompok usaha mikro.

Usaha mikro sesuai pasal 6 ayat 1 mempunyai pengertian usaha produktif

milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria sebagai berikut :

- a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).

Dalam rangkaian penataan secara operasional, lokasi usaha kaki lima sesuai Keputusan Gubernur Provinsi DKI Jakarta Nomor 111 Tahun 2004 (Agus, 2010), lokasi PKL dapat dikelompokan sebagai berikut :

- a) Lokasi penampungan PKL atau lokasi binaan (lokbin) adalah lokasi tanah/lahan milik pemda yang disiapkan untuk lokasi PKL. Lokasi tersebut meliputi, luas lahan minimal 500 m², jumlah PKL minimal 50 orang, bentuk usaha (tertutup, separuh tertutup dan terbuka), tempat usaha maksimal 9 m², jenis dagangan bukan barang terlarang, dan tidak mengganggu kelancaran lalu-lintas, ketertiban, kebersihan dan keindahan lingkungan.
- b) Lokasi sementara adalah prasarana kota, fasilitas sosial dan fasilitas umum tertentu yang ditetapkan pemda sebagai lokasi usaha PKL. Lokasi ini meliputi, bentuk usaha (tertutup, separuh tertutup dan terbuka), jangka waktu usaha 1 tahun dan dapat diperpanjang apabila memenuhi persyaratan, waktu usaha disesuaikan peruntukan prasarana kota, fasilitas sosial dan fasilitas umum, jenis dagangan bukan barang terlarang, dan

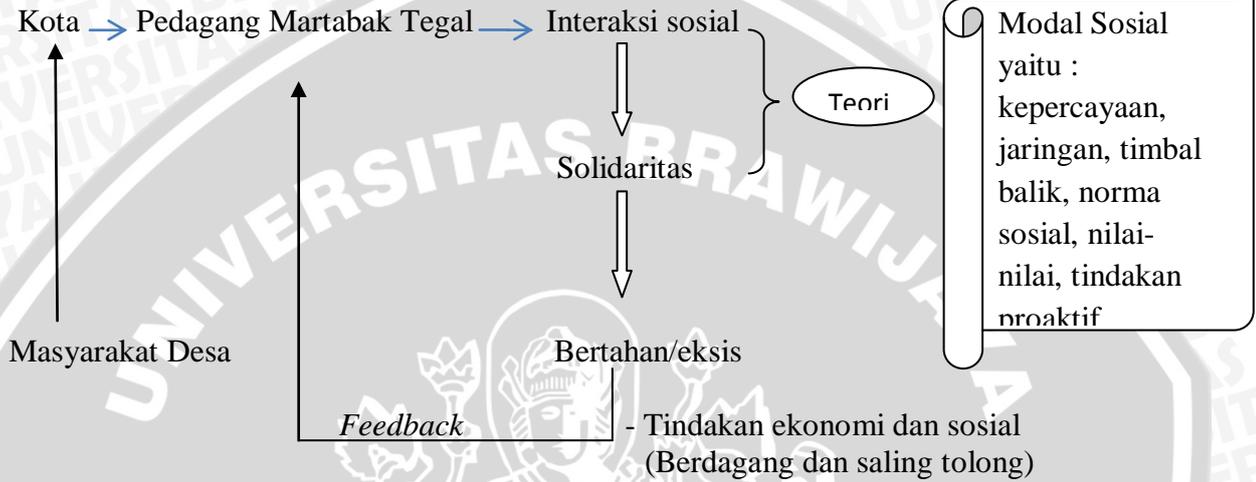
tidak mengganggu kelancaran lalu lintas, ketertiban, kebersihan dan keindahan lingkungan.

- c) Lokasi terjadwal adalah prasarana kota, fasilitas sosial dan fasilitas umum tertentu yang ditetapkan pemda sebagai lokasi usaha PKL, yang digunakan pada hari-hari besar keagamaan dan hari besar nasional. Lokasi ini meliputi, bentuk usaha terbuka, jangka waktu usaha selama-lamanya 1 minggu, waktu usaha disesuaikan peruntukan prasarana kota, fasilitas sosial dan fasilitas umum, jenis dagangan bukan barang terlarang, dan tidak mengganggu kelancaran lalu lintas, ketertiban, kebersihan dan keindahan lingkungan.
- d) Lokasi terkendali adalah lokasi tanah/lahan milik perorangan/badan yang ditetapkan pemda sebagai lokasi usaha PKL. Lokasi usaha ini meliputi, jumlah PKL minimal 10 orang, bentuk usaha (tertutup, separuh tertutup dan terbuka), dan tidak mengganggu kelancaran lalu lintas, ketertiban, kebersihan dan keindahan lingkungan.
- e) Lokasi tidak resmi adalah lokasi yang ditempati oleh PKL di luar lokasi seperti yang disebutkan di atas (tidak/belum mendapatkan ijin Gubernur). Lokasi usaha yang digunakan umumnya tidak didukung oleh lingkungan positif/tertata. Kelompok pedagang ini umumnya berpindah-pindah, usahanya relatif baru begitu juga pelakunya yang ingin mencari pembeli dan lokasi yang cocok untuk dagangannya. Kelompok diketahui sering menimbulkan banyak masalah, baik dari segi ketertiban umum, kebersihan lingkungan, serta pelanggaran terhadap ketentuan yang ada. Mereka



umumnya langsung memanfaatkan lokasi fasilitas umum dan fasilitas yang dianggap strategis dan mengabaikan kepentingan masyarakat lainnya.

2.3 Alur pemikiran



Bagan 1. Alur Pemikiran

Keterangan:
 ↑ : Urbanisasi
 → : Interaksi
 ↓ : Dampak

Bagan di atas mempunyai makna yang teoritik yang akan dianalisis sebagai berikut:

- a. Masyarakat desa merupakan kelompok masyarakat yang masih menganut sistem tradisional. Adapun masyarakat desa yang menginginkan adanya perubahan, terutama pada sektor ekonomi. Masyarakat cenderung mata pencahariannya petani, tukang kayu, tukang genteng dan bata, dan lain sebagainya. Seperti halnya yang terjadi pada masyarakat Tegal yang menginginkan perubahan sehingga mereka pergi ke kota untuk mewujudkan harapan- harapannya.



- b. Urban adalah pelaku masyarakat yang ingin pergi ke kota guna mengharapkan adanya perubahan dalam kehidupannya di tempat yang menjadi tujuannya mereka yaitu kota. Urbanisasi merupakan proses perpindahan penduduk desa menuju kota.
- c. Kota merupakan tujuan masyarakat desa guna tempat untuk mewujudkan perubahan mereka. Kota-kota besar yang merupakan tujuan dari masyarakat desa. Bekasi yang merupakan bagian dari Jabotabek menjadi tempat yang mempunyai daya tarik tersendiri bagi masyarakat Tegal. Daya tarik dari Bekasi adalah terkenalnya sebagai kawasan industri, lingkungan perkantoran dan merupakan wilayah potensi mencari nafkah bagi pedagang kaki lima, terutama masyarakat Tegal yang profesinya sebagai pedagang kaki lima.
- d. Berdagang martabak Tegal merupakan profesi yang digeluti masyarakat pendatang dari Tegal. Dengan berdagang di kota, mereka berharap dapat terpenuhi kebutuhan hidupnya serta dapat menyekolahkan anak-anaknya. Masyarakat pendatang dari Tegal, dominannya berdagang martabak di kawasan Bekasi.
- e. Interaksi sosial merupakan bagian dari terbangunnya solidaritas dalam kelompok, karena tanpa adanya interaksi sosial, solidaritas tidak akan utuh. Karena dalam berinteraksi dapat mempengaruhi rekatnya hubungan antar individu/kelompok, terutama pada pedagang martabak Tegal. Hal inilah yang dikaji Putnam, karena modal sosial yang dipahami oleh Putnam merupakan interaksi seperti jaringan.

- f. Solidaritas merupakan hasil bentukan dari masyarakat itu sendiri yang merasa adanya kebersamaan asal daerah, sepenanggungan dan sebagainya. Dalam solidaritas sendiri terdapat unsur-unsur seperti, jaringan, timbal-balik, kepercayaan, nilai-nilai, norma sosial, dan tindakan proaktif. Unsur-unsur tersebut merupakan modal sosial yang dilakukan oleh para pedagang martabak Tegal dalam mempertahankan kerekatan solidaritasnya.
- g. Bertahan/ eksis merupakan hasil dari kuatnya solidaritas dan harmonisnya interaksi antar pedagang martabak Tegal. Dalam tindakan ekonomi, mereka kerjasama atau saling bantu dalam berdagang ketika mereka menemui permasalahan dalam berdagang. Tindakan non ekonomi seperti, dalam berinteraksi menggunakan bahasa daerah, saling percaya dan lainnya.

Seperti yang terlihat dalam gambar alur pemikiran di atas, interaksi merupakan wujud nyata dari jaringan yang mampu menumbuhkan rasa kepercayaan, dan tumbuhnya rasa kebersamaan pada para pedagang martabak Tegal yang berada di kawasan Bekasi Timur, sehingga mereka mampu mempertahankan eksistensinya dan mempertahankan rasa kebersamaan ditengah persaingan pedagang kaki lima yang kian meningkat.

Alur pemikiran itu merujuk pada pemikiran Putnam (Field, 2005:45), yang menggambarkan proses corak-corak kehidupan sosial jaringan, norma dan kepercayaan yang menyanggulkan para partisipan bertindak bersama lebih efektif untuk mengejar tujuan-tujuan bersama.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Moleong, 2005:6).

Melalui penelitian kualitatif, memungkinkan peneliti mampu mendapatkan *setting* alamiah dari mereka yang diteliti. Kedalaman pemahaman dapat didapatkan karena memahami sudut pandang penduduk asli untuk menyadari pandangannya tentang dunianya. Peneliti juga mungkin akan mendapatkan keluwesan penelitian yang berarti peneliti mungkin menyelami dan mengetahui peristiwa atau kondisi yang tak diduga sebelum pelaksanaan peneliti dilapangan (Chadwick, 1991: 232-240).

Alasan penggunaan metode kualitatif pada penelitian ini adalah kemampuannya dalam memberikan pemahaman dan jalan untuk memahami latar belakang dan tindakan sosial individu yang diamati dalam penelitian ini. Selain itu dengan menggunakan metode kualitatif, penelitian ini diharapkan akan memperoleh data yang dapat menggambarkan, diringkas berbagai kondisi yang berkaitan dengan pedagang kaki lima di perkotaan terutama pedagang martabak Tegal yang berada di kawasan Bekasi Timur.



Tipe penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif yaitu meneliti dan menemukan seluas-luasnya obyek penelitian pada suatu masa atau saat tertentu. Kata ini berasal dari kata *descriptivus* yang artinya bersifat uraian, uraian disini berarti lukisan atau penggambaran tentang keadaan obyek pada suatu waktu tertentu (Ndraha, 1981:125). Berkaitan dengan jenis penelitian ini yaitu kualitatif maka deskripsi yang dihasilkan harus rinci untuk memperoleh suatu penggambaran yang lengkap dan menyeluruh mengenai obyek yang diteliti. Dalam penelitian ini, akan dijabarkan kondisi konkret dari obyek penelitian, menghubungkan satu variabel atau kondisi dengan variabel atau kondisi lainnya dan selanjutnya akan dihasilkan deskripsi tentang obyek penelitiannya.

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan studi kasus, dimana dalam pembahasannya yaitu mengkaji interaksi yang terjadi pada pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur dan bagaimana bentuk solidaritas pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur.

Penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan studi kasus menfokuskan diri untuk mengetahui keumuman (*diversity*) dan kekhususan (*particularities*) dari sasaran penelitiannya. Namun hasil akhir yang ingin diperoleh adalah penjelasan tentang keunikan dari kasus yang ditekuninya (Salim, 2001:97). Sedangkan Yin memberikan definisi studi kasus yaitu:

A case studi as being “an empirical inquiry that investigates a contemporary phenomenon within its real life context, when the boundaries between the phenomenon and context are not clearly evident”(Penelitian studi kasus adalah sebuah metode penelitian yang secara khusus menyelidiki fenomena kontemporer yang terdapat dalam konteks kehidupan nyata, yang dilaksanakan ketika batasan-batasan antara fenomena dan konteksnya belum jelas, dengan menggunakan berbagai sumber data) (Yin, 1984: 23).

Creswell menyatakan bahwa studi kasus adalah suatu model yang menekankan pada eksplorasi dari suatu sistem yang terbatas (*bounded system*) pada satu kasus atau beberapa kasus secara mendetail, disertai dengan penggalian data secara mendalam yang melibatkan beragam sumber informasi yang kaya akan konteks (Herdiansyah, 2010: 76). Hal yang dimaksud dengan sistem terbatas adalah adanya batasan waktu dan tempat serta batasan dalam hal kasus yang diangkat.

Studi kasus adalah suatu model penelitian kualitatif yang terperinci tentang individu, kelompok atau unit sosial tertentu selama kurun waktu tertentu. Artinya, secara lebih dalam studi kasus merupakan suatu model yang bersifat komprehensif, intens, terperinci dan mendalam serta lebih diarahkan sebagai upaya untuk menelaah masalah-masalah atau fenomena yang bersifat kontemporer (berbatas waktu).

Terdapat beberapa bentuk studi kasus yang disesuaikan dengan tujuan penelitian dan metodologi yang mendasari. Stake (Herdiansyah, 2010:79) mengemukakan tiga bentuk studi kasus, yaitu :

1. Studi kasus intrinsik (*intrinsic case study*)

Studi kasus ini dilakukan untuk memahami secara lebih baik dan mendalam tentang suatu kasus tertentu. Studi atas kasus dilakukan karena alasan peneliti ingin mengetahui secara intrinsik suatu fenomena, keteraturan, dan kekhususan kasus. Bukan untuk alasan eksternal lainnya.

2. Studi kasus instrumental (*instrumental case study*)

Studi kasus instrumental merupakan studi kasus atas untuk alasan eksternal, bukan karena ingin mengetahui hakikat kasus tersebut. Kasus hanya dijadikan sebagai sarana untuk memahami hal lain di luar kasus seperti untuk membuktikan suatu teori yang sebelumnya sudah ada.

3. Studi kasus kolektif (*collective case study*)

Studi kasus ini dilakukan untuk menarik kesimpulan atau generalisasi atas fenomena atau populasi dari kasus-kasus tersebut. Studi kasus kolektif ingin membentuk suatu teori atas dasar persamaan dan keteraturan yang diperoleh dari setiap kasus yang diselidiki.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus, jenis studi kasus intrinsik. Studi kasus dipergunakan menyelidiki peristiwa-peristiwa kontemporer yang terjadi ketika peristiwa yang bersangkutan tidak dapat dimanipulasi. Studi kasus dipergunakan untuk menjelaskan suatu masalah atau konflik kontemporer.

Tujuan dari penelitian studi kasus intrinsik ini untuk mengarahkan peneliti guna lebih memahami sebuah fenomena tertentu yang menarik minat yang terjadi di masyarakat. Peneliti berusaha melakukan penjelasan teori yang ada terhadap aplikasi yang terjadi pada pedagang martabak Tegal yang ada di kawasan Bekasi Timur. Melalui teori-teori yang ada, peneliti akan menganalisis dan mengaplikasikannya terhadap fakta yang terjadi.

3.2 Fokus Penelitian

Fokus penelitian adalah data yang dikumpulkan, diolah dan dianalisis atau dapat dikatakan jenis dan bentuk data yang akan diolah dalam kegiatan penelitian.

Penentuan fokus dalam penelitian kualitatif adalah untuk membatasi studi kualitatif dan untuk memenuhi kriteria inklusi atau kriteria masuk-keluar (*inclusion-exclusion criteria*) suatu informasi yang baru diperoleh lapangan.

Jadi dengan menetapkan focus yang jelas, maka seorang peneliti dapat membuat keputusan yang tepat mengenai data mana yang dibutuhkan dan diambil dan data mana yang tidak dibutuhkan atau dibuang (Moleong, 2004:94).

Fokus penelitian ini adalah bagaimana para pedagang kaki lima khususnya pedagang martabak Tegal dalam berinteraksi antar sesama pedagang, sehingga mereka mampu menumbuhkan rasa kebersamaan antar sesama pedagang. Di sisi lain begitu banyak saingan antar pedagang yang berasal dari berbagai daerah.

Hal yang menarik dalam penelitian ini adalah banyak pedagang martabak yang gulung tikar, adanya pertentangan dari pemilik lahan ditempat mereka berjualan dan penarikan retribusi yang kurang bersahabat dengan para pedagang. Namun, para pedagang martabak yang berasal dari Tegal bisa tetap eksis. Hal inilah yang menjadi daya tarik tersendiri bagi peneliti untuk melakukan penelitian terhadap pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur Kelurahan Duren Jaya.

Dalam penelitian tentang interaksi sosial dan solidaritas masyarakat urban (studi pada pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur), peneliti menggunakan penelitian kualitatif yang diharapkan mampu mendapatkan *setting* yang alamiah.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus jenis *intrinsik* dengan tujuan untuk mengarahkan peneliti agar lebih memahami sebuah fenomena tertentu yang menarik yang terjadi di masyarakat.

3.3 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan studi yang sistematis, terarah dan mempunyai tujuan tertentu dengan menggunakan metode penelitian dimana data yang dikumpulkan relevan dengan masalah yang dihadapi (Hamidi, 2007:123). Penelitian lokasi atau *site selection* berkenaan dengan penentuan unit, kelompok, bagian dan tempat-tempat orang-orang yang terlibat dalam kegiatan atau peristiwa yang ingin diteliti (Sukmadinata, 2007:102).

Peneliti memilih Bekasi Timur dikarenakan Bekasi Timur merupakan kawasan kota industri yang merupakan bagian dari kota besar Jabotabek. Tentunya Bekasi Timur menjadi salah satu pilihan tujuan para imigran untuk mencari nafkah. Bekasi Timur mempunyai daya tarik tersendiri yaitu terkenal dengan kawasan industrinya, ramainya lalu lintas di jalan sehingga menjadi daya tarik tersendiri oleh para pedagang kaki lima yang berasal dari desa.

Dalam hal ini peneliti akan melakukan penelitian pada pedagang martabak yang berasal dari Tegal yang sudah memiliki wadah perkumpulan pedagang Martabak Tegal berlabel Favorit Bangka yang relatif sudah eksis cukup lama kurang lebih dua puluh tahun di Bekasi Timur.

3.4 Teknis Pemilihan Informan

Informan merupakan individu-individu tertentu yang memberikan keterangan dan data untuk keperluan informasi dalam suatu penelitian (Koentjaraningrat, 1993:130). Dalam penelitian ini informan merupakan instrumen terpenting dalam pengamatan dan wawancara dalam menjangkau informasi yang mendalam sebagai data.

Pemilihan informan dalam studi kualitatif menekankan pada kualitas informan dan bukan pada kuantitasnya. Secara umum, prosedur pemilihan informan dalam penelitian kualitatif memiliki karakter sebagai berikut (Salim 2006:12); (1) tidak diarahkan pada jumlah yang besar, melainkan pada kekhususan kasus (spesifik) sesuai dengan masalah penelitian; (2) tidak ditentukan secara kaku, fleksibel, dan dapat berubah sesuai pemahaman dan kebutuhan yang berkembang selama proses studi dan; (3) tidak diarahkan pada representasi, melainkan pada kecocokan pada konteks.

Teknik pemilihan informan yang lebih spesifik ditunjukkan oleh Spradley (1997:59-70), yaitu dengan beberapa syarat :

1. Enkulturasasi penuh

Enkulturasasi penuh dimaksudkan bahwa informan yang dipilih adalah orang yang mengetahui dan mengerti dengan baik tentang kebudayaan dan lingkungannya. Dengan memahami latar budaya dan lingkungannya, seorang informan dapat memberikan informasi yang memadai dan akurat.

Dengan syarat ini, maka informan yang dipilih dalam penelitian ini adalah

orang Tegal yang telah lama tinggal di Bekasi Timur, yang dianggap senior dan yang memiliki cabang martabak.

2. Keterlibatan langsung

Keterlibatan langsung mengacu pada kondisi dimana informan merupakan pihak yang terlibat langsung dengan kasus yang akan diteliti, tidak hanya sekedar orang yang tahu atau pernah terlibat. Oleh karena itu, penelitian ini memilih informan yang bekerja langsung sebagai pedagang martabak Tegal.

3. Cukup waktu

Syarat ketiga yang diajukan Spradley adalah cukup waktu. Hal ini dimaksudkan bahwa informan yang dipilih harus memiliki cukup waktu dalam memberikan informasi bagi penelitian yang dilakukan. Oleh karena itu, informan yang dipilih adalah orang yang bersedia meluangkan waktu untuk memberikan informasinya.

Dalam penelitian ini, penulis haruslah menentukan informan kunci yakni orang yang mengetahui topik penelitian ini dan dia kemudian menjadi kunci pembuka proses perolehan data pada tahap berikutnya (Suyanto, 2007:72).

Informan kunci ditentukan dengan cara *purposive*, yaitu informan dipilih berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu dengan sifat-sifat yang bisa diketahui sebelumnya yang sesuai dengan tujuan peneliti (Wisadirana, 2005:89).

Informan kunci di dalam penelitian ini adalah dua orang teman penulis yang masing-masing adalah pelaku usaha dagang martabak Tegal pertama di Bekasi timur yang bernama Udin dan Suyad. Kedekatan penulis dengan kedua informan

ini tidak serta merta terjadi disaat penulis mengangkat tema penelitian ini, melainkan telah terjadi sejak tahun 2008 disaat penulis ke Bekasi berkunjung ke keluarga dan gemar berkumpul bersama pedagang kaki lima di sekitar rumah.

Dari informan kunci ini, penulis bisa mendapatkan rekomendasi para informan berikutnya yang dibutuhkan dalam penelitian ini dan bagaimana cara mendapatkan informasi yang dibutuhkan jika berhadapan dengan para pedagang martabak Tegal. Informan yang akan ditemui merupakan informan yang mempunyai potensi dalam memberikan informasi mengenai tema penelitian ini dengan syarat yaitu keterlibatan seorang informan dalam masalah penelitian karena dengan keterlibatan langsung seorang informan tentu saja dapat menjamin keakuratan informasi. Sehingga melalui teknik tersebut, penulis telah mendapatkan informan selanjutnya yang menjadi informan utama dan informan tambahan. Informan utama dalam penelitian ini adalah para pedagang martabak Tegal yang masih aktif yaitu Udin (yang juga menjadi informan kunci), Suyad (yang juga menjadi informan kunci), Wahadi, Wahyu, dan Rosikin. Sedangkan informan tambahannya adalah Arifin (Kepala Tatib wilayah Kecamatan Bekasi Timur), Bang Cus (pemilik lahan yang lahannya digunakan untuk berdagang).

3.5 Sumber Data dan Jenis Data

Sumber data penelitian merupakan faktor penting, dalam menentukan metode pengumpulan data menurut Suryabrata (1983:93) yakni:

a. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung melalui pengamatan peneliti maupun hasil dari catatan harian yang diperoleh peneliti dalam partisipasi langsung (*participant-observation research*) pada para pedagang martabak tegal di Bekasi Timur. Dan data yang langsung didapat dan dikumpulkan langsung oleh peneliti dari sumber pertamanya. Sumber pertama dalam data primer ini berasal dari pihak-pihak yang terkait dengan penelitian, yang data-datanya langsung didapat dari *interview* dan observasi.

b. Data Sekunder

Selain data primer, data sekunder juga dibutuhkan dalam penelitian. Data sekunder tersusun dalam bentuk dokumentasi, misalnya data mengenai keadaan demografis suatu daerah, data mengenai pendapatan suatu daerah, dan lain-lain. Data sekunder merupakan data yang diperoleh langsung oleh peneliti yang berhubungan dengan objek penelitian.

3.6 Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data terkait penelitian yang akan dikaji, peneliti akan menggunakan observasi, wawancara, dan dokumen. Jenis data ini memiliki satu aspek kunci secara umum yaitu analisisnya tergantung pada keterampilan integratif dan interpretatif dari peneliti. Interpretasi diperlukan karena data yang dikumpulkan jarang berbentuk angka data kaya akan rincian dan panjang. Emir

(2011:37) menjelaskan, sumber data terdiri dari observasi, wawancara, dan dokumentasi meliputi:

1. Observasi

Observasi dapat dibedakan berdasarkan peran peneliti, observasi partisipan dan observasi non partisipan. Observasi partisipan adalah observasi yang dilakukan oleh peneliti yang berperan sebagai anggota yang berperan serta dalam kehidupan masyarakat topik penelitian. Biasanya peneliti tinggal atau hidup bersama anggota masyarakat dan ikut terlibat dalam semua aktivitas dan perasaan mereka. Di sini peneliti memainkan dua peran, yaitu pertama, berperan sebagai anggota peserta dalam kehidupan masyarakat, dan kedua sebagai peneliti yang mengumpulkan data tentang perilaku masyarakat dan perilaku individunya.

Observasi yang kedua adalah observasi non-partisipan, yaitu observasi yang menjadikan peneliti sebagai penonton atau penyaksi terhadap gejala atau kejadian yang menjadi topik penelitian. Dalam observasi jenis ini, peneliti melihat atau mendengarkan pada situasi sosial tertentu tanpa partisipasi aktif di dalamnya. Peneliti berada jauh dari fenomena topik yang diteliti.

Dalam hal ini, peneliti menggunakan observasi partisipan dengan tujuan melihat, mengamati, dan memahami perilaku kelompok pedagang martabak Tegak yang berada di Bekasi Timur. Jadi, dalam observasi yang

dilaksanakan peneliti ikut dalam kegiatan berdagang martabak serta berkumpul dalam aktifitas sehari-harinya.

2. Wawancara

Dalam wawancara memungkinkan peneliti mengamati perilaku individu dan kelompok dan mengetahui pendapat dan keyakinan mereka terhadap apa yang berubah dengan perubahan pribadi dan kondisi mereka. Berdasarkan bentuk-bentuk pertanyaan yang diajukan, wawancara dibagi menjadi tiga macam, yaitu :

- a. Wawancara tertutup, yaitu wawancara dengan mengajukan pertanyaan yang menuntut jawaban-jawaban tertentu. Misalnya pertanyaan yang memerlukan jawaban ya atau tidak, setuju, ragu-ragu, tidak setuju. Wawancara ini memiliki keistimewaan dalam hal mudahnya mengklafikasikan dan menganalisis data secara statistik. Wawancara ini lebih cocok digunakan dalam penelitian kuantitatif.
- b. Wawancara terbuka, yaitu wawancara yang dilakukan peneliti dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang tidak dibatasi jawabannya, artinya pertanyaan yang mengundang jawaban terbuka. Misalnya, “bagaimana pendapat anda tentang kota Bekasi?”, wawancara terbuka memiliki kelebihan dari segi kekayaan datanya, akan tetapi sulit untuk mengklasifikasikan jawaban yang diajukan. Wawancara jenis ini lebih sering

digunakan dalam penelitian kualitatif yang menuntut lebih banyak apa adanya tanpa intervensi peneliti.

- c. Wawancara tertutup terbuka, yaitu merupakan gabungan wawancara jenis pertama dan kedua. Wawancara jenis ketiga ini paling banyak dipergunakan karena menggabungkan kelebihan dari kedua jenis wawancara dari segi kekayaan data dan pengklasifikasikan dan analisis data secara statistik.

Dalam model wawancara ini, peneliti menggunakan wawancara kedua yaitu wawancara terbuka. Pencatatan data wawancara dengan para informan dilakukan dengan menggunakan alat bantu seperti *recorder* (HP), catatan kecil tertulis dan pencatatan dari ingatan. Setelah dilakukan wawancara, kemudian hasilnya diubah dalam bentuk catatan. Catatan dalam konteks ini dibagi menjadi dua bagian, yaitu catatan deskriptif dan catatan reflektif. Catatan deskriptif lebih menyajikan secara rinci tiap kejadian dari pada ringkasan dan bukan evaluasi. Mengutip pernyataan orang, bukan meringkas apa yang dikatakan. Sedangkan catatan reflektif lebih mengetengahkan kerangka pikiran, ide dan perhatian dari sang peneliti dan lebih menampilkan komentar peneliti (Muhajir, 1998:102).

Dalam hal ini peneliti berusaha untuk menjalin hubungan komunikasi yang setara dengan informan. Peneliti lebih banyak

mendengar dan informan diberi kekuasaan untuk mengungkap dan mengapreasikan pengalamannya.

3. Dokumentasi

Disamping obserasi dan wawancara, peneliti juga menggunakan berbagai dokumentasi yang ada. Teknik ini dilakukan dengan mencatat atau menyalin data yang ada dalam dokumen penelitian, khususnya yang berkaitan dengan obyek penelitian. Dalam penelitian ini data akan didokumentasikan.

3.7 Analisis Data

Analisis data ialah perlakuan terhadap sejumlah data yang meliputi wawancara, dokumentasi, data eksperimen, catatan lapang atau data lain yang dikumpulkan selama wawancara penelitian (Chadwick, 1984:234).

Dalam studi kasus ini menggunakan bentuk analisis dominan yang terdiri dari penjodohan pola, pembuatan eksplanasi, dan deret waktu sederhana seperti dalam penjelasan berikut ini (Yin, 2008:140-151) :

1) Penjodohan Pola

Penjodohan pola merupakan logika yang membandingkan pola yang didasarkan atas empiris dengan pola yang diprediksi atau dengan beberapa prediksi alternatif. Penjodohan pola akan lebih relevan dengan pola variabel-variabel spesifik yang diprediksi dan ditentukan sebelum pengumpulan datanya apabila studi kasus

tersebut deskriptif. Dalam penjudohan pola terdapat tiga pola variabel, yaitu :

a. Variabel-variabel nonequivalen sebagai pola

Pola variabel dependen berasal dari salah satu desain penelitian kuasi eksperimen potensial, yang disebut “desain variabel nonequivalen yang dependen”. Menurut desain ini, suatu eksperimen atau kuasi eksperimen bisa mempunyai banyak variabel dependen yaitu, keanekaragaman hasil. Jika untuk setiap hasil nilai-nilai yang diprediksi sebelumnya telah diketemukan dan pada saat yang sama pola-pola alternatif dari nilai-nilai yang diprediksi yang belum diketemukan, informasi kausal yang kuat dapat dibuat.

b. Eksplanasi tandingan sebagai pola

Tipe penjudohan pola yang kedua adalah variabel-variabel independen. Analisis ini menuntut pengembangan proposisi-proposisi teoritis tandingan yang terartikulasikan di dalam istilah-istilah yang operasional. Karakteristik penting dari eksplanasi-eksplanasi tandingan adalah bahwa masing-masing mencakup pola variabel independen yang terungkap seperti: jika sebuah eksplanasi valid, maka yang lain tidak valid. Ini berarti bahwa kehadiran variabel-variabel independen tertentu mengeluarkan kehadiran

variabel-variabel independen lain. Variabel independen bisa meliputi beberapa atau banyak tipe karakteristik atau peristiwa yang masing-masing dilacak dengan ukuran dan perangkat yang berbeda.

c. Pola-pola yang lebih sederhana

Logika yang sama dapat diaplikasikan pada pola-pola sederhana, dengan mempunyai jenis minimal dari variabel dependen maupun variabel independen. Pada kasus yang sederhana, dimana hanya terdapat dua variabel dependen yang berbeda, penjadohan pola juga dimungkinkan dengan pola yang berbeda untuk kedua variabel yang telah ditetapkan tersebut.

2) Pembuatan Eksplanasi

Strategi analisis kedua ini pada dasarnya merupakan tipe khusus dalam penjadohan pola, tetapi prosedurnya lebih sulit karena harus mendapatkan perhatian tersendiri. Tujuannya adalah menganalisis data studi kasus dengan cara membuat suatu eksplanasi tentang kasus yang bersangkutan.

Pembuatan yang bertahap dari suatu eksplanasi sama dengan proses perbaikan serangkaian gagasan, di mana suatu aspek pentingnya adalah mempertimbangkan eksplanasi-eksplanasi yang diakui atau tandingan. Seperti tujuan sebelumnya adalah untuk menunjukkan bagaimana eksplanasi-eksplanasi ini tak dapat

dibangun hanya atas serangkaian peristiwa studi kasus. Jika pendekatan ini diaplikasikan kepada studi-studi multikasus, maka hasil proses pembuatan eksplanasi tersebut juga merupakan kreasi suatu analisis lintaskasus dan bukan sekedar suatu analisis masing-masing kasus secara sendiri-sendiri.

3) Deret Waktu

Strategi analisis ketiga adalah analisis deret waktu yang secara langsung analog dengan deret waktu yang diselenggarakan dalam eksperimen dan kuasi eksperimen. Analisis semacam ini dapat mengikuti banyak pola sebagaimana telah menjadi judul di beberapa buku teks dalam psikologo eksperimen dan klinis. Pembaca yang tertarik untuk mendapatkan tuntutan yang lebih rinci bisa mengacu ke pekerjaan-pekerjaan tersebut. Makin rumit dan tepat pola tersebut, makin tertumpu analisis deret waktu pada landasan yang kokoh bagi penarikan konklusi studi kasus.

3.8 Keabsahan Data

Keabsahan data berkaitan dengan kevalidan sebuah data yang diperoleh peneliti dilapangan. Keabsahan data ini dicapai melalui proses pengumpulan data yang tepat, yaitu dengan mengecek ulang hasil penelitian kepada subyek penelitian. Menurut Winston, studi kasus merupakan strategi penelitian yang bersifat triangulasi (<http://www.nova.edu/sss/QR/QR3-2/tellis1.html>).

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu. Triangulasi meliputi triangulasi sumber, penyidik, teori, dan metode. Oleh karenanya, pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian ini dilakukan dengan cara triangulasi. Untuk menguji keabsahan data penelitian, peneliti menggunakan teknik triangulasi data, yakni teknik pemeriksaan keabsahan data dengan memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data ini untuk keperluan pengecekan atau pembanding terhadap data tersebut.

Isu dasar dari hubungan keabsahan data pada dasarnya adalah sederhana. Bagaimana peneliti membujuk agar pesertanya (termasuk dirinya) bahwa temuan-temuan penelitian dapat dipercaya, atau dapat di pertimbangkan. Keabsahan data merupakan konsep penting yang diperbaharui dari konsep kesahihan (validitas) dan keandalan (reabilitas) menurut versi positivisme dan disesuaikan dengan tuntutan pengetahuan, kriteria dan paradigmanya sendiri.

Untuk melihat keabsahan data dalam penelitian ini, penulis menggunakan triangulasi data. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Teknik triangulasi adalah teknik yang dimana peneliti dapat *me-recheck* temuannya dengan jalan membandingkannya dengan berbagai sumber, metode atau teori. Untuk itu maka peneliti dapat melakukannya dengan jalan :

- a. Mengajukan berbagai macam variasi pertanyaan
- b. Mengeceknnya dengan berbagai sumber data

- c. Memanfaatkan berbagai metode agar pengecekan kepercayaan data dapat dilakukan.



BAB IV GAMBARAN UMUM

4.1 Kota Bekasi

Kota Bekasi memiliki luas wilayah sekitar 210,49 km² dengan batas wilayah kota Bekasi adalah : sebelah utara berbatasan dengan Kabupaten Bekasi, sebelah selatan berbatasan dengan Kabupaten Bogor dan Kota Depok, sebelah barat berbatasan dengan Provinsi DKI Jakarta, dan sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Bekasi.

Bekasi yang merupakan bagian kota besar tentunya ada konsekuensi yang didapat dari adanya kota-kota besar yang berbatasan dengan Bekasi. Bekasi yang memiliki perbatasan dengan Jakarta di sebelah barat terdapat bangunan-bangunan pabrik, perkantoran, mall dan lainnya. Dengan adanya bangunan tersebut tentunya Bekasi mendapatkan imbas keuntungan untuk meningkatkan sektor perekonomian daerahnya. Hal serupa terjadi pada perbatasan Bekasi sebelah selatan , utara, dan timur.

Kota Bekasi yang saat ini memiliki jumlah penduduk lebih dari 2,2 juta jiwa yang tersebar di 12 Kecamatan, yaitu Kecamatan Pondok Gede, Jati Sempurna, Jatiasih, Bantargebang, Bekasi Timur, Rawa Lumbu, Bekasi Selatan, Bekasi Barat, Medan Satria, Bekasi Utara, Mustika Jaya, dan Pondok Melati (www.bekasikota.go.id).

Dengan kepadatan penduduk yang terjadi di Bekasi karena penduduk lokal dan meningkatnya para pendatang membuat pada tiap daerah penuh dengan kepadatan penduduk. Kepadatan penduduk yang tinggi di Bekasi terdapat di

Kecamatan Bekasi Timur karena tingkat mobilitas yang terjadi ditempat tersebut tinggi. Hal ini terjadi karena di Bekasi Timur terdapat bangunan pabrik, perkantoran, dan mall seperti BTC, Borobudur, Ramayana, Giant dan lainnya.

Selain pemerintah daerah diuntungkan dari segi perekonomian yang baik, pendatang atau pun penduduk lokal yang terdapat di Bekasi terutama di Bekasi Timur juga diuntungkan, sehingga mereka memanfaatkan kondisi yang ada untuk mencari rejeki dengan menjadi pedagang kaki lima. Seperti yang dilakukan para pedagang kaki lima martabak Tegal di Bekasi Timur. Mereka memilih menjadi pedagang dan memilih tempat di Bekasi Timur sebagai tempat usaha mereka karena Bekasi Timur merupakan daerah yang ramai.

Bekasi yang terkenal sebagai kota industri terbukti banyaknya bangunan bangunan seperti, pabrik-pabrik yang tersebar di Bekasi, adanya kawasan Delta Mas, Lippo Cikarang, Grand Wisata, Mall, perusahaan, dan masih banyak lainnya. Sehingga menjadi daya tarik bagi para penduduk desa baik yang di Jawa maupun luar Jawa.

Sebagian pendatang yang tinggal di Bekasi, tepatnya di Bekasi Timur mengatakan,

Leman (27) pedagang martabak, *nyong ning bekasi di ajak batire aq. Soale batire nyong cerita ning Bekasi kye kepenak trus peluang dagang y akeh, buktine Udin dagang martabak ning Bekasi ana hasil sing bisa nggo nyekolahna anake. Trus Bekasi tang kepenak o.... har pan nang ndi bae y perek trus kari bengi y rame magkane batir-batir liyane pada ning Bekasi, ana sing dagang ning Tambun, Margahayu, MM (saya tinggal di Bekasi diajak oleh teman, karena saya diceritain bahwa di Bekasi itu enak dan peluang untuk usaha terbuka lebar. Buktinya Udin, dagang martabak di Bekasi ada hasil dan bisa nyekolahkan anaknya. Bekasi itu enak, kalau mau kemana aja deket kemudian kalau malam ramai sehingga teman-teman yang*

lain pada di Bekasi, ada yang berjualan di Tambun, Margahayu, MM) (hasil wawancara, 7 Februari 2012 pukul 16.35 wib).

Suhemi (55) pejual bubur ayam keliling, *saya di Bekasi ya ikut teman-teman saya yang dari Pekalongan, banyak teman-teman saya yang berjualan di Bekasi Timur, terutama di pasarnya. Karena kami mersa cocok dengan Bekasi, apalagi masyarakatnya suka jajan. Jualan apa saja pasti laku mas di Bekasi* (hasil wawancara, 7 Februari 2012 pukul 18.45 wib).

Mang kos (32) penjual siomay asal Indramayu, *di Bekasi saya ada saudara mas, dan beksi juga ga lumayan jauh dari Indramayu.saya ke beksi karena Bekasi terkenal kawasan industri mas. Bekasi juga tempatnya strategis, mau ke Ibukota juga deket* (hasil wawancara, 9 Februari 2012 pukul 19.05 wib).

Selain terkenal dengan kawasan industri, Bekasi juga terkenal masyarakatnya konsumtif tinggi sehingga banyak PKL yang tertarik untuk mengadu nasib di Kota Bekasi. Dengan semakin meningkatnya para pedagang kaki lima di Bekasi, kini pemerintah Kota mempunyai program pembuatan 32 taman kuliner di 12 kecamatan.

Rencana tersebut disampaikan Kepala Bidang Pembinaan Pedagang Kaki Lima Dinas Perekonomian Rakyat oleh A. Djamhur di Bekasi. “tujuan dibangunnya taman kuliner juga sebagai ikon kota Bekasi,”katanya. Menurut dia, taman kuliner tersebut memiliki potensi mengundang wisatawan domestik maupun mancanegara.”sehingga, siapa pun warga dari luar daerah yang kebetulan sedang melintas maupun singgah di kota Bekasi, dapat menikmati taman kuliner itu,”katanya (<http://www.republika.co.id>).

Sementara itu, Rini Ruswendi (28) pedagang di kawasan wisata kuliner Kampung Dua Ratus, Kecamatan Bekasi Timur mengatakan pesimitis dengan rencana tersebut. ”sebab, sebanyak 40 gerobak wisata kuliner di sini terkesan

luput dari perhatian Pemerintah, sehingga banyak yang bangkrut,”katanya. Menurut dia, kawasan wisata Kampung Kuliner Dua Ratus yang digagas Wali Kota Bekasi Mohtar Mohammad perlahan-lahan mulai gulung tikar.

Dengan adanya keterangan dari sebagian para pedagang kaki lima yang telah dipaparkan menunjukkan, Bekasi merupakan kota yang mempunyai daya tarik tersendiri bagi para pedagang kaki lima, baik dari kawasan industri, masyarakatnya konsumtif, lokasinya strategis, dan berbagai macam alasan lainnya. Tumbuh dan berkembangnya pedagang kaki lima di Kota Bekasi ternyata dapat perhatian dari Pemerintah setempat, terbukti dengan adanya program tiga puluh dua taman kuliner yang akan di tempatkan di seluruh kecamatan yang ada di Bekasi (www.pemerintahbekasi.co.id).

4.2 Karakteristik Umum PKL

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara serta keterangan dari Pak Arifin selaku Kepala Tatib Kecamatan Bekasi Timur terhadap PKL dan pedagang martabak Tegal yang tersebar di Kecamatan Bekasi Timur, telah diketahui kegiatan perdagangan kaki lima sebagian besar dilakukan penduduk yang berasal dari desa dengan pendidikan rendah (SD), bermodal kecil dan berasal dari luar Bekasi Timur yang masih berusia produktif (18-52 tahun).

Sebagian besar PKL, baik pendatang maupun lokal yang bertempat tinggal di kantung-kantung kota. Namun, terdapat perbedaan dalam strategi tempat tinggal antara PKL lokal dan pendatang. PKL lokal cenderung bertempat tinggal dengan keluarga secara meluas, seperti anak, cucu, dan menantu. Sementara itu,

sebagian besar PKL pendatang bertempat tinggal dengan menyewa rumah atau kamar bersama kerabat, tetangga sekampung, ataupun juga teman yang melakukan kegiatan yang sejenis.

Tinggal berdekatan dengan kerabat atau teman-teman merupakan sebuah cara membina jaringan sosial. Kebanyakan PKL mengakui pentingnya jaringan sosial untuk memulai, mempertahankan, dan mengembangkan kelangsungan usaha mereka. Para PKL pendatang banyak yang meninggalkan anggota keluarganya di desa karena besarnya biaya hidup di kota besar. Mereka biasanya pulang ke desa setahun sekali untuk bertemu keluarganya di rumah. Beberapa contoh pola tempat tinggal PKL lokal dengan pendatang dapat dilihat dalam tabel di bawah ini :

Tabel 3. Pola Tempat Tinggal PKL Lokal dan Pendatang

Nama	Asal	Usaha	Tempat tinggal
Teh Inta (45)	Bekasi	Nasi uduk	Menempati satu rumah dengan anak, bapak, mertua dan menantu
Bang bule (55)	Bekasi	Sayuran	Menempati satu rumah dengan istri, anak, cucu, menantu dan mertua
Warso (30)	Lampung	Penjahit	Sewa tempat bersama kerabat
Pak heny (55)	Kuningan	Bubur kacang ijo	Sewa tempat bersama kerabat
Rosikin (27)	Tegal	Martabak	Sewa rumah, terdiri dari istri, anak dan kerabat

Sumber : Hasil Wawancara, Januari - Februari 2012

Dalam hal jam kerja, PKL memiliki jam kerja yang tidak menentu, mereka bebas mau mulai berdagang jam berapa dan selesai jam berapa dan tidak mengikuti aturan jam kerja pemerintah ataupun orang lain. Banyak PKL yang menghabiskan waktu berdagang lebih dari delapan jam. Sebagian para pedagang

akan terus berjualan hingga barang yang dijualnya berkurang atau penghasilan dari berdagang cukup besar dan bisa dibawa pulang.

Seperti yang dialami Jun (30), pedagang bubur ayam di Aren Jaya, Bekasi Timur. Ia mengaku berjualan setiap hari sejak pukul 08.00 hingga pukul 21.00 (13 jam), waktu bekerja disesuaikan dengan jam operasi pertokoan disekitar tempatnya berdagang. Dengan waktu yang panjang itu, ia bisa mendapatkan keuntungan bersih sekitar Rp 2-3 juta/bulan (catatan wawancara, 28 Januari 2012).

Namun ketika musim hujan, waktu berjualannya berkurang dan dapat mempengaruhi omset penjualan. Banyak pedagang yang mengalami penurunan omset penjualan karena sedikit pembeli di musim hujan. Sebagai contoh, Wahadi (42) dan Suyad (41), keduanya pedagang martabak Tegal, mereka berdagang mulai pukul 16.00 - 00.00. Namun ketika musin hujan, mereka menambahkan waktu berdagang hingga pukul 03.00 pagi, tetapi mereka tetap merasakan penurunan omset yang cukup drastis. Mereka seringkali menggunakan modal berdagang untuk membiayai kebutuhan sehari-hari. Mereka menganggap keadaan ini sebagai susahnya menjadi PKL (catatan wawancara, 28 Januari 2012).

Penjelasan tersebut mengindikasikan tingkat penghasilan yang diperoleh PKL relatif tidak menentu. Tingkat penghasilan terkait dengan berbagai hal, diantaranya jenis barang yang dijual, lokasi berjualan, kondisi ketika berjualan, seperti musim kemarau/hujan, penertiban PKL, masa liburan sekolah, menjelang hari Raya (Ramadhan). Namun secara umum, rata-rata penghasilan yang diperoleh cukup untuk membiayai kebutuhan sehari-hari, bahkan beberapa PKL bisa mendapatkan penghasilan di atas standar upah buruh di industri formal.

Seperti yang dialami Leman (27), pedagang martabak Tegal di daerah Perumnas Tiga, dalam sebulan ia dapat mengantongi Rp 6 juta dengan rincian permalam dua ratus ribu hingga empat ratus ribu (catatan wawancara, 30 Januari 2012).

Terlepas dari keuntungan yang diperoleh PKL, kehidupan PKL sangat rentan. Mereka tidak bisa mengambil risiko untuk tidak berdagang dalam waktu lama, karena penghasilan yang diperoleh sangat bergantung dengan hasil berdagang harian. Sakit atau kecelakaan kerja dapat mengakibatkan kehilangan penghasilan bahkan terancam kehilangan pekerjaan. Modal yang dimiliki seringkali dipakai untuk biaya pengobatan. Apalagi pekerja informal seperti PKL tidak terjamin kesehatannya (ILO 2007). (www.akatiga.org/.../24-ekonomi-informal-perkotaan.pdf).

Para PKL juga memiliki karakteristik umum lainnya, yaitu mereka cenderung hidup hemat dan memanfaatkan waktu luang untuk kegiatan yang produktif. Mereka tidak bisa hidup santai, terutama bagi para PKL pendatang yang tinggal berjauhan dengan kerabat. Temuan dalam penelitian, memperlihatkan bahwasannya para PKL cenderung memanfaatkan waktu kerja dengan maksimal dan mengurangi kegiatan non-produktif serta mengurangi biaya pengeluaran untuk makan dan rokok yang dibeli eceran. Bahkan ada yang melakukan tukar-menukar barang dagangan dengan pedagang lain, sehingga biaya pengeluaran bisa lebih ditekan seperti yang dilakukan Rosikin (29) dan Wahyu (30) sebagai penjual martabak Tegal. Mereka bertukaran alat dapur yang dipergunakan untuk membuat martabak (catatan wawancara, 2 Februari 2012).

Penghasilan yang diperoleh PKL, terutama PKL pendatang yang harus hemat agar bisa digunakan untuk membayar biaya sewa kamar/rumah di kota, kebutuhan hidup keluarga yang di desa, membayar hutang, dan menabung untuk berjaga-jaga apabila ada keperluan yang mendesak ataupun untuk mengembangkan usaha. Penghasilan yang tak menentu yang diperoleh PKL tidak dapat memenuhi semua kebutuhannya. Dengan penghasilan yang tak menentu tersebut, PKL juga sering memanfaatkan sumber keuangan lain seperti, koperasi, bank, bahkan teman untuk membantu mengatasi kesulitan. Meskipun bank memberikan bunga yang tinggi, namun PKL tetap memanfaatkannya.

Berbagai penjelasan gambaran mengenai karakteristik PKL tersebut, mempertegas bahwa PKL : 1. Berpendidikan rendah, 2. Masyarakat pendatang, 3. Berusia produktif, 4. Bermodal kecil, 5. Memiliki jam kerja dan hasil kerja tidak menentu, 6. Keterampilan atau skill yang terbatas.

Tabel 4. Jumlah PKL Yang Terdaftar

No	Jenis Dagangan	Jumlah PKL
1	Sayuran dan buah-buahan	114
2	Ikan	5
3	Makanan dan minuman	58

Sumber: Data Primer dari Kecamatan Bekasi Timur

Tabel diatas menunjukkan sebagian jumlah PKL yang terdapat di Bekasi Timur yang terlihat dari berbagai jenis dagangannya. Namun jumlah PKL yang terdaftar dalam tabel diatas tidak seluruhnya para PKL yang terdapat di kawasan Bekasi Timur, dikarenakan banyaknya jumlah PKL yang bermunculan, baik lokal

maupun pendatang yang berdagang dipinggiran jalan, seperti di *fly over* yang dekat pasar, pedagang di jalan Kartini, dekat Gor, bahkan dipinggiran jalan kantor kecamatan Bekasi Timur (Hasil wawancara dengan Kepala Tatib Kecamatan Bekasi Timur, 10 Februari 2012 pukul 13.15 WIB).

4.3 Tipologi Pedagang Martabak Tegal

PKL dibagi menjadi beberapa tipologi yang berbeda berdasarkan status kepemilikan sarana dan prasarana, jenis dan asal produk, dan ciri lokasi usaha. Pemahaman tipologi PKL ini bisa dijadikan sebagai lahirnya kebijakan penanganan PKL yang lebih efektif dan tepat sasaran. Begitu juga yang terjadi pada pedagang kaki lima martabak Tegal. Tipologi pedagang martabak Tegal, yaitu :

1. Tipologi berdasarkan kepemilikan sarana dan prasarana

PKL menggunakan berbagai sarana usaha untuk berdagang, seperti gerobak dorong, kios, tenda, pikulan, mobil dan lainnya. Berbagai sarana tersebut ada yang dimiliki sendiri ataupun dimiliki orang lain atau juragannya. Pedagang makanan dan minuman seperti bakso, siomay, bubur ayam, mie ayam biasanya tidak memiliki sarana usaha dan barang dagangan sendiri, cenderung milik juragannya, sehingga mereka hanya bertugas menjualkan dagangannya saja.

Hal ini menunjukkan bahwa pedagang kaki lima tidak hanya terbatas pada pengusaha sendiri yang keberhasilannya tergantung pada usaha dan kemampuannya menarik pelanggan, tetapi pedagang bergantung pada

pekerja. Selain dua sistem kepemilikan sarana usaha tersebut juga terdapat sistem lain, yaitu sewa. Misalnya di kawasan rumah sakit Bani Shaleh, sebagian PKL menyewa tempat dengan biaya yang beragam, untuk pedagang minuman dikenakan empat ratus ribu perbulan, sedangkan pedagang makanan seperti warung nasi uduk dan martabak dikenakan tujuh ratus ribu perbulan untuk biaya sewa tempat, keamanan dan kebersihan (catatan wawancara, 2 Februari 2012).

Namun tidak semua pedagang memiliki keterikatan pada sebuah lokasi usaha, adapula pedagang yang usahanya berpindah ke berbagai kawasan. Misalnya, Jun (30), pedagang bubur ayam keliling, ia mulai pagi berdagang di depan bank BNI, kemudian sorenya ia berkeliling di dekat tempat tinggalnya.

2. Tipologi berdasarkan jenis dan asal produk

PKL menjual berbagai jenis produk, baik olahan sendiri (makan dan minuman) maupun hasil dari produk olahan industri (rokok, produk fashion, mainan anak dll). Pedagang yang menjual makanan sendiri adalah Ibnu (18) dan Yusuf (20), mereka berjualan martabak Tegal dikawasan pertokoan tepatnya di depan bengkel mobil, sedangkan Wandu (25) menjual rokok dan minuman di depan bengkel las (hasil pengamatan, Februari 2012).

3. Tipologi berdasarkan lokasi usaha

PKL menempati berbagai lokasi yang dianggap menarik dan strategis. Lokasi-lokasi yang dianggap strategis di kawasan bekasi timur meliputi



pusat perbelanjaan, pertokoan, pasar, rumah sakit, sekolah, dan jalan-jalan utama. Tabel dibawah ini menggambarkan beberapa lokasi PKL dan karakteristik lokasinya.

Tabel 5. Lokasi PKL dan Karakteristik Lokasi

Lokasi PKL	Karakteristik lokasi PKL
Jl. Underpass kelurahan Duren Jaya	Pertokoan, pemukiman padat penduduk, dan pasar
Jl. Underpass depan RS. Bella	Rumah sakit, perbelanjaan
Jl. RA. Kartini	Jalan utama, pendidikan
Jl. Agus Salim	Pemukiman menengah keatas

Sumber : Data Primer dari Kecamatan Bekasi Timur, 2011

Pemanfaatan ruang untuk berdagang di berbagai lokasi tidak mudah baik yang pedagang perseorangan maupun kelompok harus melakukan berbagai cara agar bisa menempati lokasi usaha secara permanen atau jangka waktu lama. Cara tersebut tergantung pada karakteristik lokasi tersebut. Dalam kasus PKL di jalan Kartini yang dialami oleh beberapa pedagang kaki lima, diantaranya Wahyu (30) pedagang martabak dan Andi (41) penjual bakmi, mereka harus membayar uang keamanan, sampah, dan ditambah lagi penarikan retribusi dari pihak kelurahan tiap harinya.

Dalam pemanfaatan ruang publik untuk lokasi berjualan melibatkan banyak aktor, diantaranya, pemerintah, pemilik lahan, pemilik toko, pemilik rumah bahkan preman. Oleh karena itu, keberadaan kelompok atau paguyuban sangat penting, selain mengatasi berbagai kesulitan yang

dialami para PKL, juga untuk menghadapi berbagai kebijakan pemerintah yang dianggap mengancam keberlangsungan para PKL, seperti halnya kelompok atau paguyuban martabak Tegal yang ada di kawasan Bekasi Timur. Seperti yang diungkapkan Wahadi (42),

Anane perkumpulan martabak Tegal, bantu banget mas. Selain fungsine silaturahmi, anane perkumpulan kiye bisa bantu dulur-dulur sing kesusahan. Semisal kayak aneke nyong lagi kae mriang trus nyong ora due duit, akhire y nyilih ning batir-batir sing martabakan mas (adanya perkumpulan martabak Tegal sangat membantu mas. Selain fungsinya silaturahmi, adanya perkumpulan ini (martabak Tegal) bisa membantu saudara- saudara yang kesulitan. Contohnya kemarin anak saya sakit dan saya tidak punya uang, akhirnya saya pinjam sama teman-teman martabak mas) (hasil wawancara, 4 Februari 2012).



Sumber : dokumentasi pribadi

Gambar 1. Proses wawancara dengan Wahadi

4.4 Sejarah Keberadaan Pedagang Martabak Tegal di Bekasi Timur

Kelompok pedagang martabak Tegal ini hijrah di Bekasi Timur kurang lebih pada tahun 1996-1997-an. Awalnya masyarakat Tegal yang datang ke Bekasi Timur hanya sedikit dan kebanyakan dari mereka pindah ke kota karena

alasan pekerjaan. Awalnya masyarakat Tegal yang datang ke Kota Bekasi karena mencari pekerjaan yang cocok karena sudah berkeliling Jakarta, namun belum menemukan tempat yang cocok untuk bekerja. Akhirnya sebagian masyarakat Tegal menemukan tempat yang cocok mencari rezeki untuk keperluan kebutuhan hidupnya.

Akhirnya setelah merasa cocok terhadap tempat tinggal barunya, sebagian masyarakat Tegal untuk membuka usaha yaitu berjualan martabak. Bukanya usaha martabak di Bekasi Timur ini ternyata sukses dan mendapat sambutan positif dari masyarakat Bekasi Timur karena terkenal dengan harga yang terjangkau dan lumayan enak. Kemudian berawal dari kesuksesan tersebut, orang Tegal ini ada yang tinggal mengontrak dengan membawa keluarganya. Dari kesuksesan beberapa orang Tegal tadi, kemudian menjadi sebuah faktor pendorong bagi orang Tegal yang lain untuk menuai kesuksesan yang sama. Dari sinilah tidak sedikit orang Tegal berbondong-bondong merantau ke Bekasi Timur dengan membawa gerobak yang dibuat dari hasil jual sawah, utang tetangga, bahkan pinjam bank hanya untuk berdagang martabak di Bekasi Timur.

Awalnya kelompok pedagang martabak ini terdiri dari Joni, Udin, dan Suyad. Joni berdagang martabak di daerah Tambun, Udin berdagang martabak di daerah Duren Jaya, dan Suyad berjualan martabak di daerah Perumnas tiga. Selanjutnya dari masing-masing ketiga orang tersebut mengajak teman, kerabat, dan orang-orang yang ingin berjualan martabak di Bekasi Timur. Kemudian dari masing-masing bertiga orang tersebut berkembang dan

bertambah banyak jumlah anggota pedagang martabaknya. Sehingga, tidak semua dari orang Tegal ini tinggal di wilayah Tambun, Duren Jaya, dan Perumnas Tiga, melainkan menyebar ke daerah-daerah lain yang masih dalam wilayah Bekasi Timur. Bahkan saat ini sudah tercatat lebih dari dua ratus pedagang martabak Tegal yang tersebar di wilayah Jabotabek. Seperti yang dituturkan narasumber Udin berikut ini.

Wis ana rongatus luwih sing dagang martabak ning daerah Jabotabek mas (sudah terdapat dua ratus lebih yang berjualan martabak di daerah Jabotabek). (hasil wawancara, Februari 2012).

Tersebarnya pedagang martabak Tegal pada tiap daerah tidak membuat hubungan mereka putus begitu saja. Dikarenakan para pedagang martabak Tegal yang pindah daerah sebelumnya telah belajar martabak pada salah satu ketiga pedagang martabak pertama berjualan di Bekasi Timur. Mereka belajar martabak tanpa harus bayar kepada salah satu dari tiga orang tersebut yang menjadi tempat belajarnya, yang penting para pemula martabak tersebut rajin, patuh dan tidak membuat keributan seperti minum-minuman beralkohol di tempat berdagang. Hal ini dilakukan karena merasa satu daerah yang sama, dan seperantauan dan yang paling penting saling tolong menolong dalam menumbuhkan perekonomian keluarga. Seperti yang diungkapkan narasumber Udin berikut ini.

Nyong ngerewangi wong liya blajar martabak tang karna pingin bagi ilmu trus bareng-bareng rewangi ekonomi keluarga. Sing penting wonge ora bader, nurut, kyak kue tok. Ning islam beng diajarna o kudu pada nolong karo sadulur (saya bantu rang lain belajar martabak ingin berbagi ilmu dan bersama-sama membantu perekonomian keluarga. Yang penting orangnya tidak nakal,

nurut. Begitu saja. Di islam juga diajarkan untuk menolong sesama). (Hasil wawancara, Febuari 2012).

Dalam proses belajar martabak tidak lepas dari munculnya masalah internal yang dihadapi para pedagang kaki lima, terutama para pedagang martabak Tegal. Kesalahpahaman informasi sering memicu terjadinya perselisihan omongan akibat dari cara penyampain informasi yang tidak sesuai, misalnya ucapannya kasar dan menyinggung. Namun pesan inti yang disampaikan merupakan pesan baik, hanya saja cara penyampaiannya yang tidak sesuai sehingga memicu perselisihan.

Selain permasalahan internal terjadi, permasalahan eksternal pun berjalan mengikuti proses para pedagang kaki lima berjualan. Terjadinya pengusuran oleh aparat pemerintahan setempat yang selalu datang tiba-tiba, penarikan uang keamanan oleh preman-preman setempat, dan pengusiran oleh pemilik lahan karena lahannya dipakai untuk berjualan dan lainnya. Para pedagang kaki lima selalu menjadi obyek sasaran bagi oknum-oknum yang tak bertanggung jawab demi memenuhi kebutuhan kepentingannya.

Seperti yang pernah dialami Joni, Udin, dan Suyad pedagang martabak Tegal yang telah lama berjualan, ketika mereka baru pertama kali datang ke Jakarta dan berdagang martabak di daerah Kramat Jati. Gerobak dagangan yang mereka pakai untuk berjualan mau dirampas Satuan Polisi Pamong Praja (Satpol PP), dan disitu pula terjadi perselisihan antarpedagang kaki lima lainnya dengan Satpol PP. Namun, semenjak peristiwa itu, mereka bertiga pindah ke Bekasi, tepatnya di Bekasi Timur (hasil wawancara, Febuari 2012).

Keberadaan para pedagang martabak Tegal yang kian meningkat membuat tiga sekawan itu membentuk kelompok pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur. Pembentukan kelompok pedagang martabak secara struktural didirikan pada tahun 1999 yang diketuai oleh Udin. Dalam pembentukan kelompok ini tidak terstruktur melainkan terbentuk dari hasil musyawarah anggota pedagang martabak Tegal. Proses pemilihan ketua yang dilaksanakan secara musyawarah dengan mempertimbangkan beberapa alasan untuk menjadi ketua. Terpilihnya Udin sebagai ketua dikarenakan *pertama*, ia salah satu pedagang martabak yang pertama ke Bekasi Timur dan yang mengajak, mengajak anggota martabak yang baru agar bisa membuat martabak. *Kedua*, kemampuan dalam membuat dan mengolah martabak yang baik. *Ketiga*, insting/naluri dalam penentuan lokasi berdagang, contohnya Udin telah menempatkan beberapa anggotanya seperti Wahyu, Rosikin, dan Leman berdagang di tempat yang menurut dia bagus dan strategis .

Terpilihnya Udin sebagai ketua kelompok martabak dikarenakan pada saat itu kondisinya sedang membutuhkannya seorang figur dalam mengelola martabak yang baik dan dikarenakan semakin bertambahnya orang untuk belajar serta berdagang martabak. Udin terpilih menjadi ketua dikarenakan pengalamannya yang cukup mumpuni. Namun, kepemimpinannya Udin sebagai ketua kelompok martabak Tegal tidak terlalu lama karena ia sempat jatuh sakit, dan dari keterangannya salah satunya penyakit dalam yaitu paru-paru basah. Ketika Udin sakit, untuk sementara kegiatan kelompok Tegal diserahkan kepada Agus

Tengkek atas rekomendasi Udin selaku ketua kelompok, hal tersebut terjadi pada tahun 2005.

Dalam pelimpahan sementara pemimpinan yang dipimpin Agus Tengkek tidak berjalan lama, kurang lebih berjalan sekitar satu tahun. Hal tersebut terjadi karena Agus Tengkek telah melakukan penyimpangan terhadap uang perkumpulan yang sudah berjalan sejak pembentukan kelompok pedagang martabak Tegal. Ia meminjam uang perkumpulan tanpa ijin dari teman-teman anggota untuk digunakan dalam kepentingannya. Dalam pengumpulan uang di kelompok ini tiap anggota dikenai uang sebesar sepuluh ribu rupiah per minggu. Fungsi uang perkumpulan ini adalah untuk membantu teman-teman pedagang martabak yang mengalami kesulitan. Contohnya uang tersebut dipinjam membantu biaya sekolah salah satu pedagang martabak, membantu modal usaha yang hampir bangkrut, dan lainnya yang terkait dengan kehidupan dan kebutuhan anggota.

Setelah sempat terjadi penyimpangan dalam kelompok pedagang martabak yang dilakukan Agus Tengkek menyebabkan teman-teman pedagang martabak tidak ingin lagi mengumpulkan uang mingguan tersebut. Kejadian tersebut tidak membuat kelompok pedagang martabak terpecah, hanya saja teman-teman pedagang martabak tidak lagi mengumpulkan uang mingguan kepada Agus. Ketika Agus merasa bersalah dan meminta maaf terhadap anggota dan memberikan alasan mengapa ia tidak ijin, teman-teman pedagang martabak pun memaafkannya.

Setelah teman-teman pedagang martabak mengetahui alasan mengapa Agus menggunakan tanpa ijin, teman-teman sadar semisal salah satu anggota



berada di posisi yang sama seperti Agus pun akan melakukan hal yang sama. Alasan Agus Tengkek menggunakan uang tanpa seijin dikarenakan ingin membantu saudaranya yang kesusahan dan membutuhkan uang secepatnya. Alasan tersebutlah yang akhirnya dimaklumi teman-teman pedagang. Namun, sebulan sejak kejadian itu Agus sempat merasa terasing, sungkan terhadap teman-temannya sehingga ia memutuskan untuk merantau di luar Jawa. Informasi dari teman-teman pedagang martabak, Agus Tengkek berdagang martabak di Kalimantan.

Semenjak kepergian Agus Tengkek, hubungan atau komunikasi sesama pedagang tetap berjalan dengan baik. Hubungan tersebut dilakukan melalui komunikasi handphone bagi pedagang martabak yang lokasi berdagangnya di luar daerah Bekasi Timur. Selain hubungan interaksi dan silaturahmi mereka terjadi di daerah parantauan, ternyata hubungan interaksi dan silaturahmi mereka juga terjadi ketika mereka pulang kampung dan berkumpul bersama walau pun hanya sekedar menanyakan kabar antar anggota martabak yang merantau di kawasan Jabotabek dan yang jauh, seperti Bandung, Bogor, Kalimantan, dan Sulawesi.

Bekasi Timur yang merupakan bagian kota besar Jakarta menjadi tempat hijrahnya para pedagang kaki lima dari bermacam daerah untuk mengadu nasib di perantauan untuk mendapatkan kehidupan yang lebih baik. Begitu juga yang terjadi pada kelompok pedagang martabak Tegal yang tersebar di wilayah Bekasi Timur. Walaupun pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur tersebar, hal tersebut tidak menghalangi mereka untuk tetap bersilaturahmi terhadap sesama pedagang martabak Tegal.

Bagi mereka, pedagang martabak Tegal yang masih di wilayah Bekasi Timur masih bisa dijangkau dan dikunjungi, sedangkan yang di luar Bekasi bisa dihubungi lewat telepon. Namun, apabila salah satu pedagang martabak yang di luar Bekasi terkena musibah atau pun ada acara hajatan, maka pedagang yang lain bersama-sama mengunjungi saudara yang terkena musibah atau pun yang punya hajatan. Begitu juga yang di wilayah Bekasi Timur, apabila ada yang mendapatkan musibah atau butuh pinjaman, maka ia akan pinjam pada pedagang martabak lainnya. Selain saling tolong menolong, dalam menjaga silaturahmi para pedagang martabak Tegal juga mengadakan kegiatan arisan, dan terdapatnya kegiatan futsal. Hal ini dilakukan sebagai bentuk wujudnya kepercayaan yang dibangun bersama dalam daerah perantauan karena perasaan senasib sepenanggungan.

Selain karena mereka berasal dari daerah yang sama, pertemanan dan perasaan senasib inilah yang membuat para pedagang martabak Tegal selalu berusaha untuk menyelesaikan masalah secara bersama. Munculnya persaingan pedagang kaki lima di Bekasi Timur yang kian meningkat semenjak tahun 2000 ke atas, terutama bagi pedagang martabak Tegal sempat mengkhawatirkan. Namun, rasa kebersamaan, senasib sepenanggungan membuat mereka berusaha mempertahankan mata pencahariannya hingga saat ini. Bagi mereka, rejeki manusia telah diatur Tuhan. Sehingga, munculnya pesaing pedagang kaki lima, terutama pedagang martabak dijadikan sebagai semangat mereka untuk lebih kerja keras lagi dalam bekerja agar mampu memenuhi kebutuhan hidup, dan mampu mengirim sebagian rejekinya kepada keluarga di kampung.

4.5 Karakteristik Pedagang Martabak Tegal

Sebagai makhluk sosial, manusia tidak bisa hidup sendirian tanpa orang lain. Manusia selalu membutuhkan kehadiran satu sama lain agar bisa bertahan hidup. Kondisi seperti ini melahirkan sebuah ikatan moral dan sosial berupa solidaritas diantara individu satu dengan individu yang lain. Solidaritas itu kemudian dilihat sebagai suatu perekat yang mengikat dan menunjang kehidupan kelompok pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur.

Solidaritas dapat dipahami sebagai bentuk rasa keinginan untuk bersatu antar individu dengan individu lain atau kelompok yang didasarkan rasa kebersamaan dan persamaan. Solidaritas ini dapat terlihat dalam bentuk kepedulian, kerjasama, dan tolong-menolong. Solidaritas inilah yang membuat pedagang martabak Tegal merasa satu dan sepenanggungan sesama.

Para pedagang martabak Tegal yang merupakan berasal dari daerah atau masyarakat tradisional memiliki ikatan kekerabatan, emosional dan persatuan yang sangat kuat terhadap anggota kelompok serta agamis. Setiap anggota pedagang martabak Tegal saling mengenal satu sama lain. Keterikatan sosial diantara anggota pedagang martabak Tegal yang kuat ini juga menunjukkan bahwa pedagang martabak Tegal memiliki sifat integrasi yang tinggi untuk bersatu dalam kelompok. Sebagai contoh adalah tolong menolong terhadap anggota kelompok masih terlihat sangat kental, misalnya tolong menolong dalam peminjaman modal untuk menutupi modal usaha yang kurang.

Solidaritas dalam hubungannya dengan modal sosial merupakan bagian yang tidak lepas dari kegiatan kolektif, karena wujud nyata dari kepercayaan

adalah solidaritas. Secara umum modal sosial memiliki tiga aspek yaitu jaringan, norma-norma atau aturan-aturan dan kepercayaan. Putnam melihat bahwa modal sosial merupakan suatu kekuatan yang mewujudkan komunitas humanistik. Modal sosial menjadi elemen penting bagi masyarakat untuk peduli dengan kepentingan bersama, dan modal sosial itu menjadi penting untuk menuju masyarakat yang demokratis.

Terbentuknya solidaritas dalam kelompok pedagang martabak Tegal dibangun oleh adanya rasa kebersamaan, kepercayaan, dan asal daerah yang sama. Tertanamnya unsur-unsur modal sosial seperti jaringan, nilai-nilai, dan kepercayaan membuat solidaritas sosial mereka kuat, rasa kebersamaan tinggi, dan sifat integrasi yang tinggi untuk bersatu dalam kesatuan kelompok yang dapat dikatakan sebagai bagian dari karakteristik pedagang martabak Tegal.

Selain adanya unsur-unsur modal sosial dalam pedagang martabak Tegal, juga terdapat budaya yang merupakan kearifan lokal dari daerah Tegal yang melekat pada pedagang martabak Tegal, yaitu budaya etos kerja yang tinggi. Serta kultur agamis yang melekat pada pedagang martabak Tegal yang masih selalu dijalankan seperti tahlilan, dan yasinan. Etos kerja yang tinggi ini dapat dilihat dari aktifitas bangun tidur waktu subuh, sekitar pukul 04.45 wib. Setelah melakukan sholat subuh kemudian mencuci alat-alat yang digunakan untuk berdagang martabak, seperti ember, gayung, pisau, serbet, dan alat lainnya yang berkaitan dengan martabak. Setelah alat-alat martabak tercuci semua, kemudian pedagang martabak tersebut bersiap untuk pergi ke pasar guna belanja kebutuhan bahan-bahan martabak.

Berangkat belanja ke pasar pada pukul 08.45 menggunakan sepeda motor. Setelah bahan martabak telah dibeli, baik bahan martabak manis dan telur kemudian bahan-bahan tersebut disiapkan untuk berjualan sore hari nanti. Bahan-bahan yang disiapkan seperti memotong dan mengupas daun bawang, mencuci telur bebek, membersihkan cabai, memasak daging, menggoreng kacang, menggoreng wijen, memotong timun dan lainnya yang berkaitan dengan bahan martabak yang akan digunakan untuk berdagang. Hal tersebut dilakukan hingga pukul 12.10 WIB. Kemudian pedagang beristirahat hingga pukul 14.00 WIB.

Setelah istirahat siang selesai, pedagang martabak tersebut menyiapkan adonan martabak manis dan telur. Dalam menyiapkan adonan martabak manis dan telur dilakukan secara manual hingga pukul 15.45 WIB. Setelah adonan selesai, pedagang mendorong gerobaknya menuju pangkalannya dan membersihkan gerobaknya. Setelah gerobak sudah di bersihkan, selanjutnya pedagang memajang alat-alat dan bahan yang digunakan untuk berdagang. Selanjutnya, pedagang membersihkan diri untuk bersiap jualan hingga malam pukul 00.00 WIB.

Terkadang, pedagang martabak Tegal setelah tutup salah satu diantara mereka berkeliling untuk melihat hasil penjualan teman-teman pedagang martabak Tegal untuk mengetahui perkembangannya. Hal ini dilakukan bergiliran tanpa adanya urutan, jadi siapa yang dagangannya tutup terlebih dahulu, dialah yang berkeliling ke teman-teman sesama pedagang. Sekitar pukul 00.55 WIB pedagang martabak beristirahat untuk mempersiapkan tenaganya untuk menyambut rejeki pada esok malam berikutnya. Begitulah aktifitas yang dilakukan para pedagang martabak sehari-harinya.

Namun, ketika pedagang merasa tidak enak badan, mereka lebih memilih tidak berjualan satu hari agar sakitnya tidak bertambah parah. Selain karena kondisi fisik yang kurang baik yang menyebabkan tidak bisa berjualan, terkadang mereka mengadakan tahlilan atau syukuran apabila ada kerabat yang memiliki acara hajatan. Namun tidak semua pedagang martabak ikut berkumpul, melainkan perwakilan dari teman-teman martabak sekitar 15-17 orang yang ikut dalam kegiatan tahlilan atau syukuran tersebut.

Etos kerja yang tinggi dan kultur budaya tahlilan yang masih melekat pada pedagang martabak Tegal dapat dikatakan sebagai bagian dari karakteristik pedagang martabak Tegal. Hal tersebut dapat dilihat melalui keseharian mereka dalam beraktifitas.

4.6 Sekilas Mengenai Informan

Dalam penentuan informan penelitian ini, informan terdiri dari tiga kriteria yaitu, informan kunci, informan utama, dan informan tambahan. Informan tersebut adalah sebagai berikut :

1. Udin, ia merupakan informan kunci dan utama dalam penelitian ini. Karena dia merupakan salah satu pedagang martabak Tegal yang pertama datang di Bekasi Timur. Udin tinggal di daerah Duren Jaya hingga saat ini semenjak ia pertama kali berdagang martabak Tegal di Bekasi Timur. Udin berasal dari Desa Slawi, Kecamatan Pangkah, Kabupaten Tegal. Isterinya juga berasal dari daerah yang sama. Namun sebagian besar keluarga Udin paling banyak terdapat di daerah

pegunungan, tepatnya daerah yang menuju arah tempat rekreasi pemandian air panas Guci.

Udin memiliki dua orang anak, yang satu ikut berdagang semenjak lulus SMK dan yang satunya lagi masih mengenyam pendidikan. Setelah menikah, pekerjaan pertama Udin adalah menarik becak di tempat kelahirannya. Karena dengan menarik becak tidak dapat membantu memenuhi kebutuhan hidupnya, maka Udin beralih menjadi pedagang martabak dengan menjual sawahnya untuk modal berdagang. Karena merasa kemampuannya terbatas dan pendidikannya hanya sampai SD dan itupun tidak selesai. Sebelum berdagang, awalnya Udin belajar martabak di Lebaksiu. Setelah merasa cukup bisa ia pergi ke kota bersama dua temannya yaitu Joni dan Suyad.

Kemudian ia memilih Bekasi Timur sebagai tempat mencari nafkah untuk memenuhi kebutuhan keluarganya. Begitu banyak pengalaman yang telah dilalui oleh Udin baik suka maupun duka. Udin merasakan suka ketika dagangannya mulai ramai dan martabaknya disukai oleh pelanggan yang membeli martabaknya. Dukanya, ketika ia harus berhadapan dengan satpol pp ketika ia baru memulai dagangnya di daerah Kramat Jati. Udin bersitegang dengan Satpol PP karena barang dagangnya ingin dirampas oleh Satpol PP beserta gerobaknya.

Namun, kini hal itu tidak terulang kembali ketika Udin berjualan di Bekasi Timur. Tapi yang terjadi adanya penarikan retribusi dari kelurahan setempat dan dari preman setempat. Bagi Udin hal tersebut wajar terjadi dimana saja, yang penting bagi Udin barang dagangan dan gerobaknya tidak

dirampas, karena ia sadar bahwa pekerjaannya memiliki resiko berat untuk kemudian harinya.

2. Suyad, ia juga merupakan bagian dari informan kunci, karena ia juga merupakan salah satu pedagang martabak Tegal yang pertama ke Bekasi Timur. Suyad saat ini masih berdagang di wilayah Perumnas Tiga. Sedangkan Joni, telah meninggal pada tahun 2006 sehingga peneliti tidak dapat menemui dan mewawancaranya, dia adalah salah satu anggota yang pertama ke Bekasi bersama Udin dan Suyad.
3. Wahadi, merupakan informan utama, karena dia salah satu anggota pedagang martabak Tegal yang telah berjualan martabak cukup lama sekitar lima belas tahun lebih di daerah Perumnas Tiga. Ia sebelumnya diajak oleh Suyad untuk berdagang martabak di daerah Perumnas Tiga.
4. Wahyu, merupakan informan utama juga karena ia salah satu anggota martabak Tegal yang sudah lumayan cukup lama berdagang, sekitar sebelas tahun lebih ia berdagang martabak di kawasan jalan Kartini. Wahyu merupakan orang daerah Bumijawa yang masih dalam lingkup Kabupaten Tegal. Isterinya pun berasal dari daerah yang sama dan ternyata isterinya adalah tetangga rumahnya. Pertemuan mereka tidak disengaja ketika Wahyu berjalan-jalan di salah satu mall di Bekasi Timur. Istrinya yang bernama Mela berjualan kosmetik di mall tersebut dan akhirnya Wahyu mengajak kenalan. Kenalan tersebut berlanjut ketika lebaran pulang ternyata Mela itu tetangganya. Semenjak itu hubungan mulai serius dan akhirnya menikah. Namun dari



pernikahannya, sempat memiliki anak. Karena sakit anaknya meninggal waktu bayi, hingga sekarang mereka berdua belum memiliki anak.

Wahyu berdagang martabak di Bekasi Timur karena diajak oleh Udin. Sebelumnya ia pernah berjualan mie ayam, dan kue isi. Wahyu memilih berdagang karena merasa kemampuannya terbatas, ditambah pendidikannya SMP itupun tidak selesai. Dengan kemampuan yang dimiliki, Wahyu akhirnya memilih untuk menekuni berdagang martabak. Karena dirasa dalam menekuni usaha martabak mampu membantu perekonomian keluarga.

Begitu banyak yang dialami Wahyu ketika berdagang di Bekasi Timur. Suka duka ia alami seiring dengan waktu yang berjalan. Ia merasa duka ketika hujan datang sehingga mempengaruhi penjualan. Senangnya ketika pembeli merasa puas dengan martabak yang ia jual.

5. Rosikin, merupakan informan utama juga karena ia salah satu anggota martabak Tegal yang lumayan lama, sekitar sepuluh tahun lebih ia berdagang martabak di kawasan jalan Kartini. Rosikin merupakan orang daerah Bumiaji juga, karena ternyata ia tetangga desa dengan Wahyu. Istrinyapun tetangga rumahnya sendiri. Rosikin memiliki satu orang anak dan masih usia sekitar dua tahun.

Rosikin dulu merupakan pedagang bakso di daerahnya, karena melihat teman-temannya yang pulang dan sukses membuat ia tertarik merantau untuk ke kota agar kehidupannya lebih baik. Rosikin yang memiliki kemampuan terbatas dan hanya lulusan SMP, akhirnya pergi ke kota ikut Wahyu dan berdagang Martabak di Bekasi Timur.

Suka duka yang Rosikin rasakan ketika baru pertama mau memulai berdagang adalah ketika ia baru pertama kali memegang uang dua juta rupiah. Ia merasa senang ketika memegang uang tersebut sebagai modal berdagang. Dukanya ketika ia merasa sulit awalnya ketika membuat martabak dan ketika ia merasa sudah bisa membuat martabak dengan baik, yang terjadi adalah dagangnya sepi.

6. Arifin, merupakan informan tambahan karena beliau merupakan Kepala Tatib di wilayah Kecamatan Bekasi Timur. Beliau yang mengatur dan menertibkan pedagang kaki lima di wilayah Bekasi Timur.
7. Bang Cus, ia merupakan informan tambahan juga, karena Bang Cus merupakan salah satu pemilik lahan yang tempatnya digunakan untuk berdagang martabak oleh Udin.

Informan di atas merupakan beberapa informan yang merupakan memiliki pengaruh terhadap keberadaan pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur.

BAB V PEMBAHASAN

5.1 Pola Interaksi Kelompok Pedagang Martabak Tegal

Sebuah organisasi tidak akan mampu untuk berkembang bila orang-orang yang berperan di dalamnya hanya berdiam diri saja. Hal ini tentunya juga berlaku pada pedagang martabak Tegal sebagai kelompok martabak Tegal di Bekasi Timur yang secara khusus memiliki tujuan untuk membantu teman-teman, saudara dari segi perekonomian melalui berjualan martabak di Bekasi Timur.

Putnam mendefinisikan modal sosial sebagai (Field, 2005:45):

“Sosial Capital is features of sosial organization such as networks, norms, and sosial trust that facilitate coordination and cooperation for mutual benefit” (Putnam 1995).

(kapital sosial adalah bagian dari organisasi sosial berupa jaringan-jaringan, norma-norma dan kepercayaan sosial yang memfasilitasi koordinasi dan kerjasama untuk kepentingan bersama).

Sesuai dengan definisi yang telah dikemukakan oleh Putnam seperti di atas, pedagang martabak Tegal sebagai sebuah kelompok juga berjalan dengan melibatkan unsur-unsur jaringan, kepercayaan, dan norma-norma. Proses berjalannya kelompok ini pun membutuhkan penguatan demi lancarnya tujuan bersama kelompok tersebut. Apalagi dengan posisi mereka sebagai kelompok informal dan tanpa adanya payung hukum, maka penguatan modal sosial akan sangat penting dalam perjalanan kelompok ini untuk tetap mempertahankan keberadaannya melalui rasa kebersamaan yang mereka bangun.

Interaksi sosial dalam hubungannya dengan modal sosial merupakan bagian yang tidak terlepas dari kegiatan kolektif, karena wujud nyata dari jaringan

adalah interaksi. Menurut Putnam, hubungan antar simpul dalam suatu jaringan, hanya dapat diketahui melalui interaksi sosial yang terjadi di antara mereka. Interaksi itu sendiri menyebarkan informasi ke seluruh anggota, yang memungkinkan mereka mampu mengambil tindakan kolektif untuk mengatasi masalah secara bersama-sama (Lawang, 2005:72).

5.1.1 Interaksi Sebagai Wujud Jaringan

Hubungan manusia sangat berarti baginya sebagai individu. Dapat dikatakan bahwa kita, setidaknya sebagian, diartikan melalui siapa yang kita kenal. Secara lebih luas, ikatan-ikatan di antara manusia juga berperan sebagai dinding pembatas bagi struktur-struktur sosial yang lebih luas. Ide sentral dari modal sosial adalah bahwa jaringan-jaringan sosial merupakan suatu aset yang bernilai (Field, 2005:16)

Jaringan dan fungsinya terhadap pencapaian suatu tujuan tidak terlepas dari kepercayaan. Dalam jaringan terdapat sebuah hubungan yang terjalin berdasarkan kepercayaan antar anggota. Menurut Fukuyama manusia adalah individu yang cenderung suka bekerjasama, dan hubungan kerjasama adalah sebuah keniscayaan bagi kelompok manusia (Hasbullah, 2006:9). Kerjasama adalah sebuah kapital sosial yang harus dipertahankan. Dalam konteks ini Putnam menekankan bahwa kepercayaan memiliki peranan penting sebagai pondasi penting sekaligus pengikat bagi terjalinnya kerjasama (*cooperation*) dan koordinasi (*coordination*). Hal ini kemudian akan berimbas pada *Reciprocity* (hubungan timbal balik) dan

Collectivity (aksi bersama), ini kemudian akan membuat masalah-masalah yang muncul akan mudah diatasi.

Pada kelompok yang dibangun atas dasar kesamaan orientasi dan tujuan dengan ciri pengelolaan organisasi yang lebih modern akan memiliki tingkat partisipasi anggota yang lebih baik dan memiliki rentang jaringan yang lebih luas. Pada dasarnya modal sosial merupakan kerjasama yang dibangun dengan untuk mencapai tujuan. Kerjasama yang terjalin tercipta ketika telah terjadinya hubungan interaksi sosial sehingga menghasilkan jaringan kerjasama, pertukaran sosial, saling percaya dan terbentuknya nilai dan norma dalam hubungan interaksi tersebut.

Dalam kelompok pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur, jaringan tentunya akan sangat berpengaruh terhadap perjalanan kelompok mereka setelah kepercayaan. Adanya kerjasama dan koordinasi dengan baik maka kerjasama antar anggota akan semakin kuat. Penguatan jaringan kelompok pedagang martabak Tegal dilakukan dalam dua cara yaitu melalui penguatan internal kelompok ini sendiri serta penguatan dari sisi eksternal. Penguatan jaringan dari sisi internal yang dilakukan pedagang martabak Tegal melalui beberapa pola interaksi sebagai berikut :

1) Kerjasama

Kerjasama timbul apabila orang menyadari bahwa mereka mempunyai kepentingan yang sama dan pada persamaan mempunyai cukup pengetahuan dan pengendalian terhadap diri sendiri untuk memenuhi kepentingan-kepentingan tersebut melalui kerjasama.



Dari kerjasama tersebut dapat diartikan bahwa kerjasama sebagai salah satu bentuk interaksi sosial timbul apabila masing-masing individu mempunyai kesadaran bahwa mereka hidup dalam masyarakat yang selalu memiliki kepentingan bersama.

Pola interaksi pedagang martabak Tegal dalam kerja sama adalah memberikan informasi mengenai resep martabak, informasi mengenai lokasi usaha yang strategis, bagi yang ingin mengembangkan usahanya, dan saling pinjam meminjam modal bagi yang kesulitan dalam modal usaha.

Kegiatan ini menunjukkan bahwa antar sesama pedagang martabak Tegal, mereka mempunyai rasa percaya yang tinggi dalam bekerja sama. Pedagang martabak Tegal yang senior dan berpengalaman tidak segan-segan untuk memberikan petunjuk kepada para pedagang martabak Tegal pemula. Seperti yang diungkapkan Udin (41) pedagang martabak Tegal senior,

“rejekini wong dewek-dewek mas, nyong bisa ngajari martabak karo wong lia kye seneng, apa maning wong sing di ajari wes duwe kluarga tapi bingung nafkahi ne, itung-itung berbagi ilmu (rezekinya orang berbeda-beda mas, saya bisa ngajari orang lain martabak itu seneng, apalagi orang yang diajari sudah berkeluarga tapi bingung nafkahi keluarganya, itung-itung berbagi ilmu)”(catatan wawancara, 5 Febuari 2012 pukul 16.17 wib).

Hal ini menunjukkan bahwa kerjasama antar pedagang martabak sangat tinggi, baik dalam mengajari martabak, pemberian resep bahkan informasi lokasi untuk mengembangkan usaha. Adapula kerja sama yang menarik ketika beberapa pedagang martabak Tegal ada

yang sedang ramai, yaitu pedagang martabak yang ramai dan dagangannya hampir habis, sebagian dari mereka berkeliling ke teman-teman untuk meminjam bahan martabak yang masih ada, baik bahan martabak telur ataupun martabak manis. Bahan tersebut nantinya akan diganti kembali ketika yang dipinjam bahannya habis dagangannya dengan barang yang sama pula. Seperti yang diungkapkan Rosikin (29),

”mending njaluk atau nyilih adonan manis atau ndok martabak telur ketimbang tuku ning pasar, melasi sing tuku mengko ngenteni (lebih baik minta atau pinjam adonan manis atau telur untuk martabak telur dari pada harus membeli di pasar, kasihan pembeli yang menunggu)”(catatan wawancara, 6 Februari 2012 pukul 21.45 wib).

Kemudian ada beberapa alasan para pedagang martabak Tegal mempunyai kerjasama yang tinggi dalam pinjam meminjam modal, diantaranya :

- a) Mereka merasa senasib, karena mereka sama-sama orang rantau sehingga merasa satu keluarga yang mempunyai rasa kebersamaan yang tinggi.
- b) Mereka menyadari bahwa hutang kepada bank bunganya tinggi sehingga merasa memberatkan. Dari kebersamaan yang dibangun bersama, mereka berharap agar tidak ada teman-temannya yang terlibat hutang dalam bank.

- c) Kesadran mereka, bahwa orang adalah tempatnya susah, maka suatu saat nanti apabila dirinya kesulitan modal bisa saling pinjam kepada teman-temannya.

2) Persaingan

Interaksi dalam bentuk persaingan layak terjadi dalam masyarakat, hal tersebut juga dapat terjadi pada pedagang martabak, bahwa kerjasama dapat bersifat agresif apabila kelompok tersebut dalam waktu yang lain mengalami kekecewaan sebagai akibat perasaan tidak puas karena keinginan pokoknya tidak dapat dipenuhi karena adanya rintangan yang bersumber dari luar kelompok, yang akhirnya akan menimbulkan persaingan antar kelompok maupun persaingan dengan kelompok lainnya.

Dalam penelitian ini ditemukan beberapa model persaingan, yaitu persaingan rasa dalam martabak dan pelayanan dalam melayani pelanggan. Ada beberapa hal yang menjadikan alasan terdapatnya persaingan rasa dalam martabak, diantaranya:

- a) Walaupun para pedagang martabak Tegal berasal dari daerah yang sama dengan desa yang berbeda mereka merasa bahwa resep martabaknyalah yang paling baik.
- b) Mereka ingin menciptakan keunggulan sendiri meracik martabak, bahkan ada yang martabaknya mempunyai berbagai jenis rasa, yaitu pisang, selai strawbery, dan lainnya.

- c) Persaingan harga, yaitu persaingan dalam menentukan harga jual martabak yang diimbangi dengan kualitas rasa.

Selain beberapa alasan di atas, hal ini mereka jadikan suatu kompetisi untuk berkreasi dalam menciptakan rasa dan kualitas martabak yang baik. Dalam pelayanan terhadap konsumen mereka juga bersaing dengan beberapa alasan, diantaranya :

- a) Karena manusia merupakan makhluk sosial dan pembeli adalah raja, maka mereka berusaha menarik pelanggan sebanyak-banyaknya dengan pelayanan seperti, murah senyum ketika ada pembeli, mempersilahkan duduk pada kursi yang disediakan, meminta maaf ketika ada kesalahan dalam melayani, seperti salah menghitung harga dan lainnya.
- b) Memberi kebebasan pembeli dalam memilih rasa, seperti ketika pembeli awalnya memesan rasa kacang namun tiba-tiba diganti dengan rasa cokelat.
- c) Menjaga kebersihan gerobak, menata rapi hasil potongan martabak dalam dus, dan bungkusan dus yang menarik dan rapi, serta penampilan saat berdagang.

Adapula kegiatan dalam membangun rasa kebersamaan antar para pedagang martabak Tegal yang dilakukan secara terus-menerus seperti arisan yang membuat intensitas pertemuan makin besar, sehingga jaringan sosialnya pun semakin besar. Apabila jaringan sosialnya kuat, maka akan berpengaruh pada modal sosialnya pula. Karena jaringan sosial merupakan bentuk dari interaksi sosial yang

merupakan salah satu unsur penting dalam modal sosial. Modal sosial akan kuat jika sebuah kelompok, komunitas atau organisasi memiliki jaringan hubungan kerja sama, baik internal komunitas/organisasi atau hubungan kerja sama yang bersifat antar komunitas/organisasi. Jaringan yang sinergik merupakan modal sosial yang akan memberikan banyak manfaat bagi kehidupan bersama.

Dalam membangun suatu hubungan tentunya tersimpan suatu kebutuhan atau tujuan, artinya hubungan itu tidak terjadi begitu saja apabila seseorang tidak berinteraksi dengan orang lain. Interaksi yang dilakukan terus-menerus dan menumbuhkan kebersamaan antar anggota dalam setiap jaringan dapat membawa keuntungan baik secara material maupun secara simbolik. Misalnya, para pedagang martabak Tegal yang sering berkumpul dalam arisan tersebut dapat berbagi pengalaman dan informasi pada setiap pertemuan.

Selain arisan dan futsal sebagai media dalam berinteraksi pedagang martabak Tegal, terdapat juga model interaksi lain yang dilakukan oleh pedagang martabak Tegal, yaitu :

a) Mendidik dengan keras

Ini dilakukan agar pedagang martabak Tegal disiplin dalam hal yang berkaitan dengan berdagang martabak baik mengolah adonan martabak atau pun membuat martabak. Misalnya, ketika dalam pembuatan adonan martabak manis, apabila dalam pembuatan adonan hasilnya masih kental atau terlalu encer maka pada saat itu pula orang yang membuat adonan tersebut akan ditegur keras seperti ucapan 'goblok'.

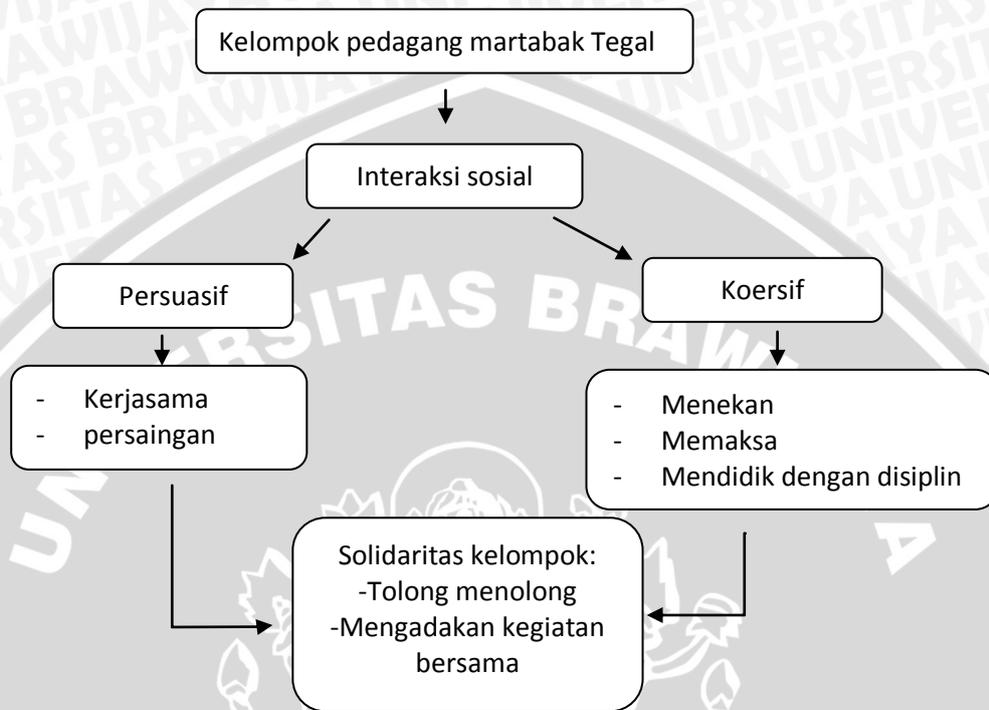
Namun, walaupun kekerasan dalam ucapan terjadi tidak membuat anggota pedagang martabak Tegal saling bermusuhan. Justru mereka beranggapan, apabila hal tersebut tidak dilakukan maka yang terjadi akan mempengaruhi penjualan martabak. Seperti apabila adonan martabak tidak sesuai yang terjadi adalah komplain dari pelanggan.

Di sisi lain hal tersebut merupakan bagian dari upaya memperlambat hubungan antar anggota, karena mereka bisa saling kenal lebih dalam dan mereka melakukan itu karena adanya rasa kepercayaan terhadap anggota martabak Tegal.

b) Adanya paksaan dan tekanan

Interaksi ini sering terjadi ketika dalam proses penjualan martabak. Contohnya ketika terdapat beberapa pelanggan yang sedang menunggu pesanan martabaknya. Apabila dalam proses pembuatan martabak kurang baik hasilnya seperti martabak gosong dan matang tidak merata, pada saat itu pula kerabat yang sedang membuat akan ditegur keras bahkan dimarahi di tempat. Hal tersebut terjadi dalam keadaan masih terdapat pembeli yang sedang menunggu pesanan martabaknya.

Pola tersebut dapat digambarkan sebagaimana terlihat pada gambar di bawah ini :



Bagan 3. Pola Interaksi

Selain terdapat sisi internal dalam penguatan jaringan melalui wujud interaksi yang dilakukan oleh kelompok martabak Tegal seperti yang telah dijelaskan di atas, terdapat sisi eksternal dalam penguatan jaringan kelompok tersebut melalui interaksi, diantaranya : 1) kerabat PKL, 2) penjual bahan martabak, 3) tukang ojek, dan lainnya.

Bertambahnya jaringan eksternal disebabkan karena interaksi yang dilakukan kelompok martabak Tegal tidak hanya sebatas dalam kelompok, melainkan dari luar kelompok juga dilakukan. Hal tersebut dilakukan karena berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan dalam berdagang. Contohnya adanya



penjual bahan martabak dalam jaringan melalui interaksi mempermudah pedagang martabak memperoleh bahan martabak tanpa harus membayar terlebih dahulu.

Interaksi ini dapat terjadi dalam skala individual maupun institusional. Secara individual, interaksi terjadi ketika relasi sosial antara individu terbentuk satu sama lain yang kemudian melahirkan ikatan emosional. Dari ikatan emosional ini dapat membuat interaksi yang terjalin bertahan lama. Interaksi semacam ini melahirkan modal sosial, yaitu ikatan-ikatan emosional yang menyatukan orang untuk mencapai tujuan bersama, yang kemudian menumbuhkan kepercayaan dan keamanan yang tercipta dari adanya relasi yang relatif panjang.

Modal sosial dapat diartikan sebagai sumber yang timbul dari adanya interaksi sosial antara orang-orang dalam suatu kelompok. Dalam hal ini adalah interaksi sosial yang dilakukan oleh para pedagang martabak tegal. Modal sosial terbentuk melalui hasil interaksi tersebut, seperti tercipta atau terpeliharanya kepercayaan antar para pedagang martabak Tegal.

Modal sosial menunjuk pada nilai dan norma yang dipercayai dan dijalankan oleh sebagian anggota masyarakat dalam kehidupan sehari-hari, yang secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi kualitas hidup individu dan keberlangsungan komunitas masyarakat. Menurut Putnam (Field, 2005) mendefinisikan modal sosial sebagai suatu nilai *mutual trust* (kepercayaan) antara anggota masyarakat dan masyarakat terhadap pemimpinnya. Modal sosial didefinisikan sebagai institusi sosial yang melibatkan jaringan (*network*), norma-

norma (*norms*), dan kepercayaan sosial (*social trust*) yang mendorong pada sebuah kolaborasi sosial (koordinasi dan kooperasi) untuk kepentingan bersama.

Infrastruktur dinamis dari modal sosial berwujud jaringan-jaringan kerjasama antar manusia. Jaringan tersebut memfasilitasi terjadinya komunikasi dan interaksi, memungkinkan tumbuhnya kepercayaan dan memperkuat kerjasama. Dalam kelompok pedagang martabak Tegal, jaringan sosial yang terbentuk dari ikatan emosional, dimana mereka berasal dari satu daerah yang sama walaupun beda desa, sama-sama merantau, dan merasa satu kesatuan keluarga.

5.1.2 Norma

Norma tidak dapat dipisahkan dari jaringan dan kepercayaan. Norma adalah peraturan yang umumnya tidak tertulis dalam masyarakat dan berhubungan dengan perannya untuk mengatur kehidupan sosial dalam masyarakat. Dalam kelompok pedagang martabak Tegal norma akan muncul karena adanya hubungan timbal balik yang saling menguntungkan. Pada akhirnya akan berimbas pada munculnya hak dan kewajiban dari masing-masing anggota pedagang martabak Tegal yang secara tidak langsung mereka sepakati bersama.

Dalam proses interaksi tersebut terdapat norma-norma yang mengontrol perilaku mereka. Norma-norma terdiri dari pemahaman, nilai-nilai, harapan-harapan dan tujuan-tujuan yang diyakini dan dijalankan bersama oleh kelompok orang. Norma-norma yang terdapat pada kelompok pedagang martabak Tegal ini adalah norma-norma yang terdapat dalam agama Islam. Misalnya, tolong-

menolong apabila ada yang tertimpa musibah seperti, ada anak yang sakit dari salah satu anggota pedagang martabak sehingga yang lain ikut menyumbangkan sebagian rejekinya, kemudian jika ada salah satu anggota yang melanggar norma akan dikenakan sanksi, salah satu sanksi tersebut adalah dikucilkan oleh teman-teman pedagang martabak.

Terdapat temuan menarik dalam penelitian ini, yaitu adanya penggunaan *magic* dalam berdagang. Dalam penggunaan *magic* tersebut mempengaruhi pola interaksi pedagang martabak Tegal. Hal tersebut terjadi ketika terdapat salah satu pedagang martabak Tegal menaburi suatu benda di depan tempat berdagang martabak lainnya. Kejadian tersebut sempat memunculkan perselisihan antara pihak yang bersangkutan, sehingga interaksi antara pihak yang bersangkutan sempat tidak harmonis, terbukti dengan sikap saling diam satu sama lain.

Namun kejadian tersebut tidak menjadi besar, karena masih bisa diselesaikan antar individu. Dampak sosial yang terjadi, pelaku merasa malu dan sempat di diamkan karena perbuatannya telah menyimpang dari agama yang diyakini oleh para pedagang martabak Tegal. Hal tersebut merupakan kejadian yang melanggar nilai dan norma yang dijalankan bersama oleh pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur, baik dalam pandangan norma agama maupun norma yang terdapat di masyarakat karena hal tersebut bersifat merugikan orang lain.

5.2 Solidaritas Sebagai Wujud Kepercayaan

Setelah terbentuk jaringan sosial yang berawal dari adanya interaksi, kemudian menumbuhkan rasa kepercayaan antar anggota pedagang martabak

Tegal. Sebagaimana dijelaskan Putnam (Huraerah, 2008:58-60) kepercayaan merupakan suatu bentuk keinginan untuk mengambil resiko dalam hubungan-hubungan sosial lainnya yang didasari oleh perasaan yakin bahwa yang lain akan melakukan sesuatu seperti yang diharapkan dan akan senantiasa bertindak dalam suatu pola tindakan yang saling mendukung, paling tidak yang lain tidak akan bertindak merugikan diri dan kelompoknya.

Salah satu unsur pokok dalam modal sosial yang terpenting ialah kepercayaan. Dengan adanya kepercayaan maka sebuah bentuk kerjasama akan mudah terbentuk. Fukuyama menyatakan bahwa kepercayaan dapat diartikan sebagai percaya pada orang, akan kelompok, akan keluarga, bahkan pada negara (Lawang, 2004:45), dimana inti kepercayaan antar individu terdapat tiga hal terkait:

- a. Hubungan sosial antara dua individu atau lebih, termasuk dalam hubungan ini ialah institusi, yang dalam pengertian ini diwakili oleh orang.
- b. Harapan yang terkandung dalam hubungan itu, yang jika direalisasikan tidak akan merugikan salah satu pihak atau bahkan keduanya.
- c. Interaksi sosial yang memungkinkan hubungan dan harapan itu terwujud.

Kepercayaan merupakan wujud konkret investasi sosial dalam jejaring sosial. Sementara itu, dalam konteks investasi sosial seperti yang dianjurkan oleh Putnam, pemberian penghargaan dan pengakuan merupakan salah satu usaha untuk mendapatkan dan memberikan kepercayaan. Dalam rumusan Robert D. Putnam (Hasbullah, 2006:7), modal sosial menunjuk pada ciri-ciri organisasi sosial yang berbentuk jaringan-jaringan horisontal yang di dalamnya berisi norma-norma yang memfasilitasi koordinasi, kerja sama, dan saling

mengendalikan yang manfaatnya bisa dirasakan bersama anggota organisasi. Secara terperinci Putnam mengartikan *trust* sebagai bentuk keinginan untuk mengambil resiko dalam hubungan sosial yang didasari atas perasaan yakin, harapan, dan tindakan saling mendukung.

Solidaritas dalam hubungannya dengan modal sosial merupakan bagian yang tidak lepas dari kegiatan kolektif, karena wujud nyata dari kepercayaan adalah solidaritas. Menurut Putnam (Lawang, 2005:67), keanggotaan warga dalam beberapa institusi memungkinkannya mampu mengatasi berbagai masalah. Jadi, Putnam melihat solidaritas dari tingkat partisipan masyarakat dalam keanggotaan dan membentuk sebuah jaringan dan akhirnya masuk dalam kategori kepercayaan. Artinya melalui jaringan orang bisa saling tahu, saling menginformasikan, saling mengingatkan, saling bantu dalam mengatasi masalah.

Tentunya ini tidak berbeda dengan program dan kegiatan yang dilakukan oleh pedagang martabak Tegal, dimana dasar penting dari itu semua ialah kepercayaan. Dalam kelompok pedagang martabak Tegal tentunya terdapat anggota-anggota dan memiliki hubungan sosial antara satu anggota dengan anggota yang lain.

Kebersamaan yang dibangun melalui interaksi yang lama memunculkan ikatan emosional yang mampu menyatukan para pedagang martabak Tegal untuk mencapai tujuan bersama, sehingga menumbuhkan rasa kepercayaan yang tinggi yang berwujud pada solidaritas. Jalinan solidaritas pedagang martabak Tegal tidak hanya terjadi antara sesama senior, tetapi juga antar sesama senior dan junior yang masih pemula menjadi pedagang martabak di Bekasi Timur.

Jalinan solidaritas yang terjadi pada pedagang martabak Tegal dimulai ketika beberapa senior penjual martabak yang ada di Bekasi Timur pulang kampung dan memberitahukan kepada teman, saudara atau tetangga daerah asalnya dan mengajak mereka untuk membuka usaha martabak. Awal tersebar nya pedagang martabak tegal di Bekasi timur, mereka anggota-anggota baru belajar kepada senior mengenai mengelola martabak, kemudian ketika merasa bisa mereka akan lepas untuk mandiri, hal tersebut terus berjalan bagi tiap ada anggota baru yang ingin usaha martabak.

Ketika para junior ingin mandiri, para senior tetap membantu mereka dalam pencarian lokasi usaha yang strategis dan sekaligus ijinnya, membantu permodalan dalam pembuatan gerobak, dan membantu menyediakan tempat tinggal bagi anggota kelompok yang masih belum mampu sewa rumah atau kost sendiri. Seperti yang diungkapkan oleh beberapa pedagang martabak baru, yaitu :

Sudar (21), mengatakan : *nyong seneng dagang martabak ning bekasi, soale ning kene diajari bener-bener nganti bisa, soale jarang saiki ana wong gelem. tuli bhar bisa diijini buka dagangan anyar karo sing tua* (saya senang berdagang di bekasi, karena disini diajari benar-benar sampai bisa karena jarang sekarang ada orang yang mau, kemudian setelah bisa, diijinkan untuk membuka dagangan baru) (hasil wawancara, Februari 2012).

Leman (27), mengatakan : *pas nyong pan buka dagangan trus ora duwe modal, batir-batir martabak gelem nyilahi modal nggo usaha. Tekan kono nyong semangat dagang martabak, kayak ngerasa dulur dewek soale ana sing rewangi* (ketika saya mau buka usaha dagangan kemudian tidak punya modal, temen-teman martabak(pedagang) mau pinjemin modal untuk usaha. Dari situ saya semangat berdagang martabak, seperti merasa saudara sendiri karena ada yang mau bantu) (hasil wawancara, Februari 2012).



Sumber : Dokumentasi Pribadi

Gambar 2. Proses wawancara dengan Leman

Jalinan solidaritas di antara sesama pedagang martabak Tegal adalah dalam bentuk saling membantu masalah keuangan, membantu ketika ada hajatan, dan saling mematuhi kesepakatan yang telah dibuat bersama seperti, ketika ada kekeliruan baik dalam sikap maupun ucapan tidak ada yang saling benci karena semua masalah bisa dimusyawarahkan. Solidaritas masalah keuangan terjadi ketika terdapat salah satu kerabat pedagang martabak mengalami kesulitan dalam modal usahanya maka kerabat yang lain bersedia membantu memberikan pinjaman.

Solidaritas dalam acara hajatan terjadi ketika salah satu kerabat mempunyai acara hajatan di daerah asalnya ataupun di tempat rantau, maka kerabat pedagang yang lain akan berusaha membantu dan mendatangi hajatan tersebut. Seperti halnya yang diungkapkan beberapa pedagang, yaitu :

Udin (41) ia mengatakan, *pas anake nyong pada sunat, batir-batir martabak pada teka. Ana sing rewang-rewang ya ana sing angger*

medang trus balik. Nyong seneng batir-batir martabak gelem kumpul bareng, walaupun ning rantau tapi kayak keluarga dewek (ketika anak saya sunatan, teman-teman martabak pada datang. Ada yang bantu-bantu dan ada yang datang, minum kemudian pulang. Saya seneng teman-teman martabakan mau datang kumpul bareng, walaupun di perantauan tapi seperti keluarga sendiri) (hasil wawancara, Februari 2012).

Rosikin (29) ia mengatakan, *har batir-batir duwe gawe y biasane kene teka. Contone pas nyong nikahan, batir-batir sing ning bekasi gelem balik ning kampung, wlapun ora kabeh sing teka tapi nyong seneng. Paling liyane sing orang balik nitip salam karo amplop ha..ha.. (kalau temen-teman punya acara/kegiatan biasanya kita datang. Contohnya ketika saya nikah, temen-temen yang di Bekasi mau pulang kampung, walaupun tidak semua datang tapi saya senang. Paling teman yang lain yang tidak pulang nitip salam karo amplop ha...ha...)* (hasil wawancara, febuari 2012).

Jaringan solidaritas di antara kelompok pedagang martabak Tegal adalah dalam bentuk kesepakatan penentuan lokasi usaha yang strategis. Solidaritas dalam penentuan lokasi usaha adalah adanya perilaku saling menghormati antar kelompok dalam memilih lokasi usaha yang tidak saling berdekatan dan mampu menyebar di seluruh protokol di Bekasi Timur. Adapula dalam mempererat solidaritas mereka mengadakan acara futsal bareng, seperti gambar di bawah ini :



Sumber : Dokumentasi Pribadi

Gambar 3. Aktifitas futsal sebagai bentuk mempererat solidaritas

Jalinan solidaritas yang ada dalam pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur berbentuk saling memberikan informasi tentang peluang usaha, membantu pemilihan lokasi usaha yang strategis, membantu permodalan, memiliki hubungan kekeluargaan dan saling menghormati. Hal tersebut menjelaskan bahwa kuatnya suatu ikatan jaringan memudahkan seseorang untuk mengetahui ketersediaan pekerjaan.

Mengetahui jalinan solidaritas yang terjadi pada kelompok martabak Tegal yang loyal dan partisipatif tentunya akan menambah kepercayaan pada individu dalam kelompok. Menurut Putnam, selain adanya sikap partisipatif dalam anggota untuk memperkuat kepercayaan, terdapat juga adanya “musuh” akan memperkuat kepercayaan yang berwujud dalam solidaritas, dalam konteks ini pesaing pedagang martabak.

Dalam hal ini, jaringan sosial juga memainkan peranan penting dalam proses perpindahan teman seasal daerah (Tegal) menuju ke Bekasi Timur dan juga

memiliki peranan penting dalam membantu kelancaran teman tersebut apabila ingin membuka usaha di Bekasi Timur. Jaringan tersebut merupakan ikatan antar pribadi yang mengikat para anggota kelompok pedagang martabak Tegal melalui kekerabatan dan persahabatan kelompok asal yang sama. Selain itu, kebanyakan perkembangan usaha yang terjadi pada kelompok pedagang martabak Tegal dimudahkan oleh jaringan dari ikatan dalam saling tolong menolong, pinjaman modal, serta bantuan hubungan (*link*) dengan birokrasi.

Dalam jaringan sosial yang terjalin karena kekerabatan, daerah asal yang sama biasanya mengandung unsur *trust* yang besar antar anggotanya karena sudah sangat mengenal antara satu anggota dengan anggota lainnya. Unsur *trust* ini terlihat misalnya dengan meminjamkan uang kepada kerabat atau saudara yang membutuhkan. Selain itu, terdapat pula *reciprocity* yang besar. Karena modal sosial senantiasa diwarnai oleh kecenderungan saling tukar kelebihan antar individu dalam suatu kelompok atau antar kelompok itu sendiri. *Reciprocity* itu dapat berupa saling menolong antar anggota pedagang yang mengalami kesusahan.

Modal sosial tidak dibangun hanya oleh suatu individu, melainkan akan terletak pada kecenderungan yang tumbuh dalam suatu kelompok untuk bersosialisasi sebagai bagian penting dari nilai-nilai yang melekat. Modal sosial akan kuat tergantung pada kapasitas yang ada dalam kelompok masyarakat untuk membangun sejumlah asosiasi beserta membangun jaringannya.

Dapat dikatakan bahwa mengkaji solidaritas di dalam kelompok merupakan sebagian dari bagian tindakan atau mekanisme mempertahankan keberadaan

kelompok tersebut dalam mengatasi situasi yang berhubungan dengan keberadaan atau keberlangsungan mereka. Terdapat temuan dalam penelitian ini yaitu para pedagang martabak Tegal melakukan keliling kepada teman-teman dagangnya secara bergantian dan dilakukan pada malam hari setelah berdagang. Hal ini dilakukan untuk mengetahui perkembangan dagangan, silaturahmi sesama pedagang martabak agar lebih erat, seperti yang diungkapkan responden Bayu dibawah ini,

Biasanya juga kalau tiap malem dagange nutup, pergi ngunjungi dagangan lain buat nanyain, dagange rame apa engga karena seperantauan bareng dan saling perhatian (hasil wawancara, febuari 2012).

Hubungan yang terjadi baik dalam berinteraksi dan bekerjasama terhadap pedagang martabak Tegal tetap sesuai dengan nilai-nilai yang mereka bawa dari daerah seperti saling tolong menolong, silaturahmi dan agamis. Pola interaksi dan solidaritas mereka tidak terpengaruh dengan keadaan mereka yang berada di kota.

Kepercayaan yang mereka bangun bersama membuat kelompok tersebut kuat dalam berhubungan. Kepercayaan yang tumbuh dari ikatan emosional yang sama menyatukan mereka dalam bentuk kelompok dengan tujuan yang sama, sehingga akan memperkuat jaringan mereka sesama pedagang kaki lima, terutama pada pedagang martabak Tegal.



BAB VI PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan terhadap interaksi dan solidaritas pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Pada aspek interaksi yang merupakan wujud nyata dari jaringan dalam kelompok pedagang Martabak Tegal juga terkoordinasi dengan baik. Terdapat dua sisi dalam menguatkan jaringan melalui interaksi dalam kelompok tersebut, yaitu sisi internal dan eksternal.

- a. Internal

Dari sisi internal dapat dilihat dari interaksi yang terjadi antara pedagang martabak senior dengan junior. Interaksi ini dapat ditemukan dalam kegiatan-kegiatan yang dilakukan bersama dalam kelompok tersebut. Selain itu, interaksi juga muncul ketika para pedagang (antara senior dengan junior) saling menularkan pengetahuan mengenai usahanya. Pola interaksi ini muncul dalam dua bentuk yaitu: 1) pola interaksi persuasif yaitu meliputi adanya kerjasama dan persaingan yang bersifat kompetitif. 2) bentuk pola interaksi koersif yaitu adanya tekanan, paksaan dan kedisiplinan dalam bekerja.

b. Eksternal

Jaringan dari sisi eksternal yang dimaksud dalam hal ini ialah interaksi yang bersifat persuasif, yang dibangun para pedagang martabak Tegal dengan pihak-pihak di luar kelompok tersebut seperti para tukang ojek, kerabat pedagang kaki lima, para penjual bahan martabak, konsumen dan pemilik lahan yang telah mengizinkan mereka untuk berdagang di lokasi. Interaksi yang dibangun tentunya bertujuan untuk memperluas jaringan sebagai salah satu modal sosial para pedagang martabak Tegal.

2. Norma merupakan aspek yang tidak dapat dilepaskan dari kepercayaan dan jaringan. Dalam norma terdapat kewajiban dan hak yang dimiliki masing-masing anggota. Pada kelompok pedagang martabak Tegal terdapat peraturan yang tidak tertulis seperti tolong-menolong ketika ada rekan yang sakit, tidak berlaku curang dalam berdagang seperti menggunakan ilmu sihir, tidak boleh minum-minuman keras karena dikhawatirkan dapat mengganggu kenyamanan lingkungan sekitar, kedisiplinan dalam berdagang, nilai-nilai kebersamaan yang dicontohkan dengan saling membantu ketika ada pedagang yang belum selesai berdagang maka pedagang yang telah selesai atau habis dagangannya akan membantu rekan yang belum habis dagangannya. Apabila aturan tak tertulis tersebut tidak dilakukan atau dilanggar maka sanksi sosialnya adalah dikucilkan oleh para pedagang martabak lainnya.

3. Pada elemen kepercayaan atau *trust* dalam kelompok pedagang martabak Tegal, sebenarnya telah terbentuk sejak para pedagang Tegal berdagang martabak di Bekasi Timur sekitar akhir tahun 1996. Elemen kepercayaan ini muncul karena adanya kesamaan-kesamaan seperti kesamaan daerah asal, nasib, nilai-nilai budaya dan sosial yang dibawa oleh daerah mereka. Dari elemen kepercayaan ini memunculkan nilai-nilai solidaritas contohnya seperti saling tolong-menolong baik dari segi ekonomi seperti pinjam-meminjam modal, dan alat-alat untuk berdagang, dari segi sosial seperti diadakannya kegiatan-kegiatan bersama : arisan, tahlilan, dan futsal.

6.2 Saran

Saran yang disampaikan dalam penelitian ini didasarkan pada kesimpulan yang telah diperoleh dari penelitian yang dilakukan terhadap kelompok pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur. Saran yang disampaikan adalah sebagai berikut :

1. Perlu dibangunnya cara berkomunikasi yang baik antar sesama pedagang martabak Tegal. Karena dengan penyampaian informasi atau pesan yang baik tidak akan memunculkan percikan perselisihan di dalam kelompok pedagang martabak Tegal. Harapannya dengan etika cara penyampaian yang baik akan menumbuhkembangkan keharmonisan dalam kehidupan sosial pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur.

2. Perlu ditingkatkan kepercayaan terhadap anggota pedagang martabak Tegal agar tidak terjadi perilaku menyimpang seperti, adanya tindakan penyelewengan dana dan adanya unsur kecurangan dalam berdagang seperti, terdapatnya penggunaan ilmu magic untuk mencurangi pedagang martabak Tegal lainnya. Tingkat kepercayaan ditingkatkan agar meminimalisirkan perbuatan yang menyimpang dan mengancam perpecahan di dalam kelompok pedagang martabak Tegal di Bekasi Timur.
3. Perlu dipertegas aturan-aturan yang terdapat pada kelompok pedagang martabak Tegal baik tertulis maupun yang tidak tertulis. Hal ini dilakukan agar adanya kontrol dalam kelompok martabak Tegal agar sikap dan perbuatannya tidak keluar dari nilai dan norma agama serta yang terdapat di masyarakat.
4. Dibangunnya komunikasi dan kerjasama yang baik antar aparat dan pedagang kaki lima, salah satunya martabak Tegal. Hal ini dilakukan sebagai upaya untuk menemukan solusi yang baik diantara kedua belah pihak, mengingat berdagang martabak di pinggir jalan juga merupakan sebuah profesi untuk menghidupi diri dan keluarganya, sehingga jika dilarang tentu tidak akan menyelesaikan permasalahan.

Saran atau tawaran solusi dalam komunikasi dan kerjasama yang baik antara aparat dan pedagang kaki lima adalah diberikannya para pedagang kaki lima area yang sesuai untuk berdagang, diadakannya pemberdayaan pedagang guna meningkatkan SDM. Akan tetapi hal ini

harus dilakukan secara berkelanjutan oleh pemerintah jadi program tersebut nantinya tidak berhenti di tengah jalan. Perlunya pengawasan dan evaluasi bersama baik aparat pemerintah dan pedagang kaki lima untuk mencapai tujuan bersama yang diinginkan.

