ETNOREFLIKA: Jurnal Sosial dan Budaya ISSN: 2252-9144 (Cetak)
Volume 12, Nomor 2, Juni 2023: 159–171 ISSN: 2355-360X (Online)
10.33772/etnoreflika.v12i2.1855

MODAL SOSIAL PENJUAL JAMU KELILING

SOCIAL CAPITAL OF HERBAL MEDICINE PEDDLERS

Marina Engzelina[1], Teguh Widodo[2]

[1,2]Program Studi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Riau
Kampus Bina Widya, Jalan H.R Soebrantas Km. 12,5 Simpang Baru,
Pekanbaru – Riau 28293, Indonesia
Email korespondensi: marina.engzelina2737@student.unri.ac.id

Diterima: 1 Desember 2022; Direvisi: 15 Mei 2023; Disetujui: 6 Juni 2023

Copyright © 2023 The Author
This is an open access article
under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License

How to cite (APA): Baka, W. K., Rianse, U., Jers, L. O. T., Hermina, S., Samsul., Aris, L. O. (2023). Makna tradisi zakat fitrah (*lawatino pitaraa*) dalam pembentukan karakter kepedulian sosial masyarakat etnik Muna. *ETNOREFLIKA: Jurnal Sosial dan Budaya*, *12*(2), 145–158. https://doi.org/10.33772/etnoreflika.v12i2.2049.

ABSTRACT

Social capital is an important thing that includes several elements to achieve a certain goal. The application of elements existing in social capital is necessary in many sectors of human life, one of which is economic sector. The author, in this case, conducted a research related to the social capital in the life cycle of herbal medicine (jamu) peddlers. As known, herbal medicine is used not only in health world but also in beauty world. Seeing the time progress, Other traditional medicines, modern medicine, and science and technology sophistication exist to compete more stringently with the presence of herbal medicine. To anticipate this, the herbal medicine sellers need tips to maintain their herbal medicine business, through social capital. Problem statement in this research is related to the social capital created among the herbal medicine peddlers in Tuah Madani Sub District of Pekanbaru City. The subject of research consisted of 5 herbal medicinal peddlers with the following criteria: having sold herbal medicine for more than 10 years, selling through either carrying their product on their back or riding motor vehicle, native Javanese, and residing in Tuah Madani Sub District neighborhood. The technique of selecting informants used was purposive sampling one. The method used was descriptive qualitative research method. The theory applied in this research was Robert Putnam's theory stating that there are three elements of social capital: network, trust, and norm. The result of research shows that informants create network, trust, and norm with the sellers of herbal medicine materials in traditional market, sales representative of sachet herbal medicine product, fellow herbal medicine peddlers, buyers, and

third parties. The presence of network results in profitable customer relation and the presence of norm can direct the conduct and prevent the dispute in their herbal medicine business activity.

***Keywords:** social capital, herbal medicine peddlers*

ABSTRAK

Modal sosial merupakan hal penting yang merangkup beberapa elemen untuk mencapai sebuah tujuan tertentu. Penerapan elemen-elemen yang ada dalam modal sosial dibutuhkan dalam banyak bidang kehidupan umat manusia, salah satunya dalam bidang ekonomi. Penulis, dalam hal ini akan melakukan penelitian terkait modal sosial tersebut dalam siklus kehidupan penjual jamu keliling. Sebagaimana diketahui, bahwa jamu tidak hanya banyak dimanfaatkan untuk dunia kesehatan namun juga kecantikan. Melihat kemajuan zaman keberadaan jamu semakin tersaingi dengan jenis pengobatan tradisional lain, pengobatan modern serta kecanggihan ilmu pengetahuan dan teknologi. Untuk mengantisipasi hal tersebut para penjual jamu membutuhkan kiat-kiat untuk tetap mempertahankan usaha jamu mereka yakni melalui modal sosial. Rumusan masalah dalam penelitian ini yakni terkait modal sosial yang terbentuk dikalangan penjual jamu keliling di Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru. Subjek dalam penelitian ini berjumlah 5 orang penjual jamu keliling dengan kriteria seperti sudah berjualan lebih dari 10 tahun, baik yang berjualan digendong maupun yang menggunakan kendaraan, bersuku asli Jawa, serta bertempat tinggal di dalam lingkungan Kecamatan Tuah Madani. Teknik penentuan informan yaitu dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif deskriptif. Teori yang diaplikasikan dalam penelitian ini yakni teori dari Robert Putnam yang mengemukakan bahwa ada tiga unsur dalam modal sosial yakni jaringan, kepercayaan, serta norma. Hasil dari penelitian ini ialah informan membentuk jaringan, kepercayaan, serta norma dengan penjual bahan baku jamu di pasar tradisional, sales produk jamu bungkusan, sesama penjual jamu keliling, pembeli, dan pihak lainnya. Adanya jaringan mempermudah penjual jamu keliling dalam memperlancar usaha jamu mereka kemudian adanya kepercayaan yang muncul dari jaringan menghasilkan hubungan pelanggan yang dapat menguntungkan serta adanya norma yang dapat mengarahkan tingkah laku dan mencegah terjadinya perselisihan dalam kegiatan usaha jamu mereka tersebut.

Kata kunci: modal sosial, penjual jamu keliling

PENDAHULUAN

Modal sosial merupakan sumberdaya sosial yang penting bagi individu maupun sebuah kelompok dalam lingkungan sosial, yang terbagi atas elemen-elemen berupa jaringan, kepercayaan, dan norma. Dalam penelitian ini yang dimaksud modal sosial adalah jaringan sosial, kepercayaan, serta norma yang dibentuk oleh penjual jamu keliling di Kecamatan Tuah Madani dengan berbagai pihak guna mempertahankan usahanya. Ada beberapa penelitian terdahulu yang telah dilakukan terkait konsep modal sosial ini, yang juga penulis gunakan

sebagai acuan, bahan pertimbangan, juga sebagai pembanding bagi penelitian yang dilakukan oleh penulis. Salah satunya, kajian mengenai modal sosial penjual jamu keliling yang menggunakan kendaraan bermotor di Kecamatan Kandis oleh Sulis Setiawati dengan hasil penelitiannya bahwa modal sosial yang terdiri dari jaringan, kepercayaan, juga norma memiliki peran bagi para penjual jamu keliling untuk mempertahankan, melancarkan, serta mempermudah usaha jamu kelilingnya. Sedikit berbeda dengan penelitian penulis yang mengkaji modal sosial penjual jamu keliling yang menggunakan sepeda motor, sepeda kayuh, serta dengan berjalan kaki.

Jamu yang khususnya dikenal sebagai warisan budaya masyarakat Jawa, membuat masyarakat Jawa khususnya Jawa Tengah tidak hanya mengandalkan jamu sebagai pengobatan tradisional, namun juga mengandalkan keahlian dalam membuat jamu sebagai mata pencaharian, yakni sebagai penjual jamu keliling. Bukan hanya berjualan di daerah asalnya masing-masing, banyak pula masyarakat Jawa yang merantau kemudian memulai untuk mengembangkan usaha tersebut melihat sebagian besar masyarakat Indonesia mengkonsumsi jamu. Para penjual jamu keliling tersebut, menggunakan berbagai cara untuk berjualan seperti menggendong dagangannya di pundak dengan sehelai kain dan wadah berupa bakul dengan berjalan kaki, menggunakan sepeda ontel maupun sepeda motor dengan wadah berbentuk kotak terbuat dari kayu yang diletakkan di belakang kendaraan, atau dengan gerobak dorong kemudian berkeliling ke wilayah-wilayah tertentu.

Pekanbaru merupakan Ibu Kota sekaligus kota terbesar di Provinsi Riau dengan tingkat urbanisasi dan migrasi yang tinggi. Dilansir dari (Leo Suryadinata, 2003) berbagai etnis berada di dalam kota ini dengan etnis Minangkabau di peringkat pertama dan Jawa di peringkat ketiga. Untuk masyarakat Jawa sendiri, awalnya banyak didatangkan untuk bekerja sebagai petani di masa pendudukan Jepang, namun seiring berkembangnya zaman etnis ini telah menjadi pemilik lahan yang signifikan di Pekanbaru. Oleh karena itu, sampai dengan sekarang masyarakat Jawa dengan mudah dapat ditemui dalam latar belakang pekerjaan yang bermacam-macam, salah satunya sebagai penjual jamu keliling.

Penjual jamu keliling di Pekanbaru didominasi oleh kaum perempuan yang memutuskan "merantau" dengan tujuan memiliki pendapatan yang lebih baik lagi. Penjual jamu keliling tersebut cukup banyak tersebar di beberapa titik dalam wilayah Kota Pekanbaru, salah satunya di Kecamatan Tuah Madani yakni seperti di Jalan Muhajirin, Jalan Teratai, Jalan Teropong, Jalan Cipta Karya, serta di Jalan Pelita.

Faktor alam, arus perubahan sosial, hadirnya persaingan dengan pengobatan tradisional lain, belum lagi beberapa duka lain seperti masalah teknis, menyebabkan perjuangan bagi seorang penjual jamu keliling tidak selalu

mulus. Untuk itu, perlu adanya kiat untuk dapat mempertahankan keberlangsungan usaha jamu keliling mereka, yakni dengan mengandalkan modal sosial antara dirinya sebagai penjual jamu keliling dengan berbagai pihak dalam usaha jamu keliling tersebut. Sejalan dengan hasil kajian terdahulu, bahwa penjual jamu keliling membutuhkan modal sosial tersebut untuk mempertahankan usaha jamu keliling yang sudah dirintis sejak puluhan tahun, terlebih lagi untuk mempertahankan para pelanggan (Setiawati 2019). Demikian penelitian ini dilakukan guna menganalisis lebih lanjut mengenai modal sosial yang terbentuk dikalangan penjual jamu keliling tersebut, khususnya dikalangan penjual jamu keliling di Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru.

Modal sosial merupakan kajian yang banyak didefinisikan oleh para ahli seperti menurut Robert Putnam, bahwa modal sosial merupakan bagian penting dari organisasi sosial yang terbagi ke dalam tiga elemen, yakni norma, kepercayaan, dan jaringan yang digunakan untuk menyokong kerjasama bagi semua pihak. Menurut Putnam bersama Sztompka, bahwa modal sosial bukanlah sesuatu untuk melakukan transaksi modal saja, namun untuk menjalin relasi dan kepercayaan dalam kehidupan sosial (Kurniawan, 2020). Sedangkan Fukuyama memiliki pernyataan bahwa modal sosial merupakan serangkaian nilai-nilai ataupun norma-norma informal yang dimiliki bersama dalam suatu kelompok dari masing-masing anggota di dalamnya yang mendukung terjalinnya kerja sama diantara mereka.

Tidak hanya Putnam, adapun menurut (Coleman, diambil dari Indrayani, 2009), modal sosial memiliki berbagai bentuk yaitu kewajiban dan harapan, potensi informasi, norma dan sanksi yang efektif, hubungan otoritas, dan organisasi sosial yang dapat digunakan secara tepat. Dalam pembahasan terkait kesejahteraan sosial, modal sosial diartikan sebagai norma dan aturan yang mengikat warga masyarakat yang berada di dalamnya dan mengatur pola perilaku masyarakat (Adi, 2018).

Seperti yang telah dipaparkan pada bagian abstrak, bahwa teori yang diungkapkan dalam penelitian ini ialah teori modal sosial dari Putnam dengan jaringan, kepercayaan, serta norma sebagai elemen penting dalam *social capital*. Jaringan atau *network* merupakan salah satu hal yang mendasar dalam sebuah modal sosial. Studi terkait jaringan sosial juga melihat hubungan antar individu yang memiliki makna subjektif yang berhubungan atau dikaitkan dengan sesuatu sebagai simpul dan ikatan (Indrayani, 2009). Simpul dapat diartikan sebagai aktor yang terlibat dalam sebuah jaringan, sedangkan ikatan dimaknai sebagai hubungan antar para aktor tersebut. Travis Hirschi memberikan empat elemen di dalam masyarakat. Pertama, *attachment* yang diartikan sebagai kemampuan manusia untuk melibatkan dirinya terhadap orang lain. Kedua, *commitment* yang merupakan keterikatan seseorang pada subsistem konvensional. Ketiga, *involvement* yakni aktivitas seseorang dalam subsistem.

Keempat, *belief* yakni kepercayaan seseorang pada nilai-nilai moral yang ada (Utari, 2012).

Elemen selanjutnya ialah kepercayaan. Menurut (Giddens, 2005) kepercayaan merupakan keyakinan akan reliabilitas seseorang atau sistem terkait dengan berbagai hasil atau peristiwa dimana keyakinan itu mengekspresikan suatu iman terhadap integritas atau cinta kasih orang lain atau terhadap ketepatan prinsip abstrak. Giddens juga berpendapat bahwa ada beberapa pilar yang dapat menumbuhkembangkan kepercayaan, yakni hubungan kekerabatan, komunitas masyarakat lokal, kosmologi religius, dan tradisi. Kepercayaan juga didefinisikan oleh (Lawang diambil dari Damsar & Indrayani, 2016), sebagai hubungan antar dua belah pihak atau lebih yang mengandung harapan yang menguntungkan salah satu atau kedua belah pihak melalui interaksi sosial.

Menurut Soekanto, definisi dari norma atau kaidah adalah ukuran ataupun pedoman untuk berperilaku atau bertindak dalam hidupnya. Dikutip dari pernyataan Blau, bahwa norma serta nilai (konsensus nilai) yang ada di dalam masyarakat merupakan mekanisme yang menengahi antara struktur sosial yang kompleks (Ritzer, 2014). George Homans dalam penjabaran poin-poin mengenai elemen-elemen yang dapat dianalisis ke dalam sebuah system, menyebutkan bahwa salah satu elemennya yakni norma tanda kelakuan yang digunakan secara sadar atau tidak sadar oleh kelompok (Bachtiar, 2006). Norma disebutkan sebagai salah satu unsur kebudayaan non material yang penting dalam pergaulan hidup manusia. Di dalam pergaulan hidup tersebut, manusia memperoleh pengalaman-pengalaman mengenai cara untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan pokok yang mencakup kebutuhan sandang, pangan, papan, keselamatan jiwa dan harta, harga diri, potensi untuk berkembang dan kasih sayang. Berbagai pengalaman yang diperoleh manusia tersebut, kemudian menghasilkan nilai-nilai, baik positif maupun negatif yang digunakan sebagai konsepsi-konsepsi abstrak mengenai sesuatu yang baik dan buruk, sesuatu yang harus dilakukan dan dihindari (Soekanto, 2017).

Pembahasan mengenai penjual jamu keliling juga tidak terlepas dari konsep sektor informal. Penerapan konsep sektor informal sendiri sudah terlihat pada tahun 1970-an yang pertama kali digaungkan oleh Keith Hart, seorang Antropolog dari Inggris yang juga berfokus pada topik-topik penelitian antropologi ekonomi. Hart memperkenalkan konsep ini untuk menggambarkan keadaan kelompok Frafras yakni sebuah kelompok migran di Ghana Selatan yang banyak bertumpu pada sektor-sektor informal, terutama bagi migran yang tidak memiliki keterampilan dan pendidikan, selain karena terjadinya inflasi harga serta surplus tenaga kerja (Lan et al., 2018).

Di Indonesia sendiri, sektor informal juga sudah hadir sejalan dengan awal diperkenalkannya konsep sektor informal. Munculnya sektor informal ini,

juga beriringan dengan hadirnya industri di Indonesia. Terjadinya dinamika sektor informal tidak terlepas dari proses pelaksanaan paradigma yang dilakukan selama ini. Model pembangunan yang lebih condong pada sektor modern, industrialisasi, mekanisasi pertanian, dan pembangunan bias perkotaan cenderung tidak merata, sehingga hal ini menghadirkan dikotomi antara dua kelompok di dalam masyarakat, seperti kelompok formal dan informal. Keberadaan sektor informal sebenarnya sudah hadir pasca perang dunia II sebagai bentuk dari pemulihan ekonomi dan kemudian berujung pada maraknya diskursus seputar model pembangunan dunia ketiga (Pratiwi et al., 2020).

Sektor informal diketahui memiliki beberapa ciri-ciri yang diungkapkan oleh (Hidayat, diambil dari Lan et al., 2018) sebagai berikut:

1. Kegiatan usaha tidak terorganisasi secara baik karena timbulnya unit usaha tidak mempergunakan fasilitas atau kelembagaan yang tersedia di unit sektor informal;
2. Pada umumnya unit usaha tidak mempunyai izin usaha;
3. Pola kegiatan usaha tidak beraturan, baik dalam artian lokasi dan jam kerja;
4. Pada umumnya, kebijaksanaan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak sampai pada sektor ini;
5. Unit usaha keluar masuk dari satu subsektor ke subsektor yang lain;
6. Teknologi yang dipergunakan bersifat tradisional;
7. Modal dan perputaran usaha relatif kecil sehingga skala operasi juga relatif kecil;
8. Untuk menjalankan usaha, tidak diperlukan pendidikan formal karena pendidikan yang diperlukan diperoleh dari pengalaman sambil bekerja;
9. Pada umumnya, unit usaha termasuk golongan yang mengerjakan sendiri usahanya. Kalo mempekerjakan buruh, pasti dari anggota keluarga;
10. Sumber dana modal usaha pada umumnya berasal dari tabungan sendiri atau dari lembaga keuangan yang tidak resmi;
11. Hasil produksi atau jasa terutama oleh golongan kota atau desa yang berpenghasilan rendah, tapi kadang-kadang juga yang berpenghasilan menengah.

Berdasarkan pemaparan pendahuluan tersebut, maka penelitian ini bertujuan untuk menganalisis modal sosial yang terbentuk oleh penjual jamu keliling di Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru dengan berbagai pihak yang terkait. Penelitian yang dilakukan penulis ini pun diharapkan dapat menjadi sumber informasi bagi para penjual jamu keliling di Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru bahwa modal sosial memiliki peran yang cukup penting dalam menjalankan usaha mereka. Tidak hanya bagi para subjek, penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi sumber informasi bagi masyarakat sekitar bahwa

modal sosial memiliki andil dalam mempertahankan serta mendorong sebuah usaha yang akan atau sedang dijalankan. Adapun hal mendasar lainnya dari penelitian ini ialah agar dapat dijadikan sumber pemikiran dalam ilmu sosiologi yang berkaitan dengan sosiologi gender, sosiologi keluarga, sosiologi perkotaan dan sosiologi ekonomi. Penelitian ini juga dapat melihat wujud implementasi dari teori yang berkaitan yakni teori modal sosial dalam kehidupan sehari-hari.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Metode ini disebut juga metode *artistic* karena proses penelitian lebih bersifat seni (kurang terpola) dan disebut juga sebagai metode *interpretive* karena data hasil penelitian lebih berkenaan dengan interpretasi terhadap data yang ditemukan di lapangan. Metode penelitian kualitatif sering disebut metode penelitian naturalistik karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah (Sugiyono, 2020).

Lokasi penelitian diadakan di wilayah-wilayah dalam Kecamatan Tuah Madani yang terdapat pemukiman penjual jamu keliling. Lokasi-lokasi yang dimaksud seperti di Jalan Pelita, Jalan Teropong, dan Jalan Cipta Karya. Penulis memilih lokasi-lokasi tersebut dikarenakan masih banyak dijumpai penjual jamu keliling yang dilakukan oleh perempuan. Penjual jamu keliling tersebut ada yang menempati rumah kontrakan dan ada pula yang memiliki rumah pribadi. Lokasi penelitian memiliki keunikan tersendiri karena sebagian pemukiman penjual jamu keliling di Kecamatan Tuah Madani tersebut didiami oleh penjual jamu keliling secara berkelompok. Selain itu, "Budhe" penjual jamu selaku subjek dalam penelitian ini sudah cukup lama mendiami lokasi tersebut dengan atau tanpa keluarga bersama mereka.

Subjek penelitian adalah orang yang dimintai untuk memberikan keterangan tentang suatu fakta atau pendapat (Arikunto, 2006). Subjek dalam penelitian ini diambil menggunakan dengan teknik *purposive sampling*. Subjek dalam rancangan penelitian yang berkaitan dengan topik ini ialah lima orang penjual jamu keliling yang dipilih berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan.

Penelitian ini dilakukan tidak terlepas dari adanya (1) data primer yakni data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung oleh peneliti di lapangan dengan melakukan wawancara langsung secara mendalam dan (2) data sekunder yakni data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti dari sumber-sumber yang telah ada atau dengan pernyataan lain tidak dapat diperoleh langsung oleh peneliti. Data ini biasanya diperoleh dari perpustakaan, media massa, maupun laporan-laporan peneliti terdahulu. Black dan Champion (2009) pun menambahkan bahwa ada jenis-jenis sumber data sekunder yang pokok, yakni sumber data sekunder pribadi dan sumber data sekunder masyarakat yang terdiri dari arsip data, data pilihan pemerintah, dan bahan lain yang dipublikasikan. Penelitian ini juga menerapkan beberapa teknik

pengumpulan data seperti dengan melakukan observasi, wawancara mendalam, serta dokumentasi. Teknik analisa data dalam penelitian ini menggunakan analisis kualitatif deskriptif. Teknik analisa data dalam sebuah penelitian kualitatif bersifat induktif dan berkelanjutan dengan tujuan untuk menghasilkan pengertian-pengertian, konsep-konsep, serta teori baru.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan, maka terdapat lima orang penjual jamu keliling sebagai informan. Lima orang penjual jamu keliling yang dimaksud ialah Budhe Suparmi, Budhe Sinem, Budhe Suratni, Budhe Tuginem, dan Budhe Sri Lanjari. Setelah dilakukan pengamatan serta wawancara mendalam, didapati bahwa secara keseluruhan informan membentuk modal sosial yang terbagi atas jaringan, kepercayaan serta norma dengan banyak pihak. Berikut disajikan beberapa tabel mengenai uraian modal sosial yang terbentuk:

Tabel 1. Jaringan sosial yang terbentuk dikalangan penjual jamu keliling di Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru

No.	Nama Informan	Jaringan Sosial yang Terbentuk
1	Suparmi	Menjalin hubungan (jaringan) baik dengan penjual bahan baku jamu di pasar tradisional, sales produk jamu bungkusan, pembuat kerupuk, penjual kain dari Jawa, sesama penjual jamu keliling serta pembeli
2	Sinem	Menjalin hubungan (jaringan) baik dengan penjual bahan baku jamu di pasar tradisional dan toko jamu secara kondisional, dengan sesama penjual jamu keliling serta pembeli
3	Suratni	Menjalin hubungan (jaringan) baik dengan penjual bahan baku jamu di pasar tradisional dan sales produk jamu bungkusan, sesama penjual jamu keliling serta pembeli
4	Tuginem	Menjalin hubungan (jaringan) baik dengan penjual bahan baku jamu di pasar tradisional, sales produk jamu bungkusan, penjual kerupuk, sesama penjual jamu keliling serta pembeli
5	Sri Lanjari	Menjalin hubungan (jaringan) baik dengan penjual bahan baku jamu di pasar tradisional, sales produk jamu bungkusan, toko jamu (daring), sesama penjual jamu keliling serta pembeli.

Tabel 2. Kepercayaan yang terbentuk dikalangan penjual jamu keliling di Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru

No.	Nama Informan	Kepercayaan yang Terbentuk
1	Suparmi	Membentuk hubungan pelanggan dengan sales produk jamu bungkusan, penjual kerupuk, penjual kain dari Jawa serta pembeli

2	Sinem	Informan hanya membangun hubungan pelanggan dengan pembeli sehingga memberikan kesempatan berhutang kepada pembeli baru atau pelanggan tetap
3	Suratni	Membentuk hubungan pelanggan dengan sales produk jamu bungkusan serta pembeli. Hubungan pelanggan tersebut membuat informan memberikan kesempatan berhutang kepada pelanggan tetap
4	Tuginem	Membentuk hubungan pelanggan dengan sales produk jamu bungkusan, sehingga informan dapat berhutang ketika membeli jamu bungkusan. Informan juga membangun hubungan pelanggan dengan penjual kerupuk serta pembeli tetap
5	Sri Lanjari	Membentuk hubungan pelanggan dengan sales produk jamu bungkusan sehingga dapat memudahkan informan dalam memenuhi stok jamu *sachet* seperti dapat menghubungi sales sewaktu-waktu stok jamu *sachet* yang ia perlukan habis. Informan juga membangun hubungan pelanggan dengan pembeli tetap.

Tabel 3. Norma yang terbentuk dikalangan penjual jamu keliling di Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru

No.	**Nama Informan**	**Norma yang Terbentuk**
1	Suparmi	Norma yang terdapat antara informan dengan penjual bahan baku jamu seperti layaknya orang lain dalam kegiatan jual beli. Informan menanamkan aturan untuk menjaga tutur kata dan tingkah laku saat berinteraksi dengan sales langganan. Aturan antara sesama penjual keliling saling dipahami oleh satu sama lain, meskipun bukan aturan tertulis, seperti kebebasan dalam wilayah berjualan. terakhir, norma ketika berinteraksi dengan pembeli ialah dari tata berpakaian dan tutur kata
2.	Sinem	Adanya kebebasan dalam wilayah berjualan antara informan dengan penjual jamu keliling lainnya. Adapula aturan dalam menghadiri undangan hajatan oleh sesama penjual jamu keliling serta memberi uang sosial ketika ada kemalangan. Informan juga mengatur tata berpakaian serta tingkah laku saat berinteraksi dengan pembeli
3.	Suratni	Informan menjaga tutur kata dan tingkah laku terhadap sales jamu langganan. Informan juga melakukan kegiatan resiprositas dalam hubungannya dengan sesama penjual jamu keliling. Informan mengatur tingkah laku dan tutur kata saat melayani pembeli
4.	Tuginem	Adanya kebebasan dalam menentukan wilayah berjualan antara informan dengan penjual jamu keliling lainnya, selain itu adanya aturan tidak boleh saling iri atau menjelekkan sesama penjual jamu kepada konsumen. Informan mengatur tutur kata dan tingkah laku ketika berinteraksi dengan pembeli. Norma yang

		terdapat ketika berinteraksi dengan sales mirip dengan pernyataan informan lain, seperti menjaga komunikasi dan tingkah laku
5	Sri Lanjari	Informan membatasi tutur kata dan tingkah laku ketika berinteraksi dengan sales langganan. Norma yang terdapat dengan sesama penjual jamu keliling seperti tidak adanya kepemilikan atas wilayah berjualan seseorang. Adapun aturan yang terdapat dengan pembeli seperti dalam penetapan harga jual

Hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis ini memiliki keselarasan dengan beberapa penelitian yang telah dilakukan sebelumnya yakni didapati bahwa modal sosial mampu berperan dalam mempertahankan usaha jamu keliling. Penelitian ini sesuai dengan konsep modal sosial yang dikemukakan oleh Robert Putnam bahwa jaringan, kepercayaan, serta norma berguna untuk menyokong kerjasama bagi semua pihak.

Jaringan

Jaringan yang terdapat dalam siklus penjualan jamu keliling sebenarnya merupakan gambaran ataupun sebuah proses perjalanan jamu untuk bisa sampai di tangan konsumen. Jaringan yang terbentuk antara penjual jamu keliling dengan berbagai pihak seperti jaringan sesama penjual jamu keliling, penjual bahan baku jamu di pasar tradisional, sales jamu langganan, serta konsumen, memberikan kemudahan serta kelancaran dalam keberlangsungan usaha jamu keliling.

Kepercayaan

Kepercayaan membangun hubungan pelanggan, seperti yang terjadi antara penjual jamu keliling dengan sales jamu langganan. Hubungan pelanggan tersebut memberikan keuntungan seperti adanya kesempatan berhutang bagi si penjual jamu keliling. Pembahasan selanjutnya masih terkait dengan kepercayaan, yakni kepercayaan dari pembeli terhadap penjual jamu keliling yang juga membentuk hubungan pelanggan. Adanya pembeli tetap (pelanggan), juga menjadi salah satu alasan bagi penjual jamu keliling untuk terus bertahan dalam menjalani profesinya tersebut.

Norma

Norma yang terbentuk dikalangan penjual jamu keliling seperti berlakunya beberapa aturan (tidak tertulis) yang sama-sama dipahami oleh seluruh pihak, seperti adanya pembebasan dalam wilayah berjualan, aturan dalam penetapan harga, serta aturan dalam berpakaian (norma agama), bertindak, juga berkomunikasi dengan pihak-pihak yang terkait dalam usaha jamu kelilingnya tersebut.



Gambar 1. Penjual jamu keliling sedang melayani pembeli

Kesuksesan penjual jamu keliling, tidak terlepas dari dampak modal sosial yang selama ini telah dibentuk dan dipertahankan. Perjuangan para informan sebagai penjual jamu keliling yang telah berjualan selama lebih dari 10 tahun lamanya, diikuti pula dengan pendapatan utama dari suami serta anak-anak yang beberapa diantaranya sudah bekerja, sedikit banyaknya telah membuahkan hasil dan mewujudkan apa yang mereka harapkan selama ini. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, bahwa hasil yang didapatkan para subjek dari usaha jamu keliling yang telah dijalankan yakni berupa hunian tempat tinggal, kendaraan, kesempatan untuk menjunjung pendidikan anak-anak, serta kesempatan untuk menabung.

KESIMPULAN

Modal sosial yang dibentuk oleh penjual jamu keliling di Kecamatan Tuah Madani berperan penting guna menjaga keberlangsungan usaha jamu mereka sampai sekarang ini. Modal sosial tersebut terdiri dari jaringan, kepercayaan, serta norma yang terbentuk dengan berbagai pihak.

Kembali seperti yang diutarakan oleh Putnam, bahwa modal sosial berguna untuk menyokong kerja sama bagi semua pihak. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, didapati bahwa hasil yang ditemukan sesuai dengan teori tersebut bahwa modal sosial menyokong kerja sama bagi penjual jamu keliling dengan pihak-pihak yang terkait hingga akhirnya memberikan kontribusi yang cukup berarti dalam kehidupan, terlebih dalam kehidupan penjual jamu keliling khususnya dalam sendi ekonomi mereka masing-masing. Berikut penjabaran poin-poin kesimpulan dari penelitian ini, seperti:

1. Jaringan sosial penjual jamu keliling dapat terbentuk dengan penjual bahan baku jamu, sales jamu bungkusan, penjual kain di Jawa, penjual kerupuk, sesama penjual jamu keliling, serta dengan pembeli hingga pelanggan.

Jaringan tersebut dapat membantu penjual jamu keliling ketika menghadapi kesulitan.

2. Kepercayaan yang terbentuk pada penjual jamu keliling dapat dilihat pada saat penjual jamu keliling membangun kepercayaan dengan penjual bahan baku jamu dan sales jamu bungkusan, sesama penjual jamu keliling, dan pembeli, serta pihak lain. Kepercayaan mengikat sebuah hubungan dan mengandung interaksi serta harapan.
3. Norma yang terbentuk pada penjual jamu keliling dengan berbagai pihak yang berkaitan dengan usahanya merupakan aturan yang tidak tertulis. Norma tersebut dijalankan dengan tujuan mengarahkan tingkah laku serta mencegah terjadinya perselisihan antara penjual jamu keliling dengan berbagai pihak tersebut.
4. Berdasarkan penelitian di lapangan, didapati bahwa modal sosial yang paling kuat adalah kepercayaan. Kepercayaan yang diikat antara penjual jamu keliling dengan berbagai pihak dalam menjalankan usahanya yakni penjual bahan baku jamu, sales jamu bungkusan, serta pembeli, membentuk hubungan pelanggan. Hubungan pelanggan tersebut membantu penjual jamu keliling mendapatkan beberapa manfaat. Kepercayaan antara sesama penjual jamu keliling, akan membantu mereka baik dalam urusan material juga non material dalam kehidupan sehari-hari.
5. Adapun modal sosial yang paling lemah yakni norma ataupun aturan-aturan yang berlaku. Hal tersebut dikarenakan selama aturan-aturan tidak tertulis tersebut tidak dijalankan, tidak ada pula sanksi yang memberatkan.

SARAN

Berdasarkan kesimpulan atas hasil penelitian penulis yang telah dijabarkan sebelumnya, adapun saran yang dapat penulis berikan sebagai berikut:

1. Modal sosial memiliki fungsi penting bagi keberlangsungan usaha jamu penjual jamu keliling. Untuk itu informan perlu memaksimalkan modal sosial yakni jaringan, kepercayaan, maupun norma yang terbentuk dengan berbagai pihak tersebut.
2. Kepercayaan sebagai modal sosial yang paling kuat sebaiknya dipertahankan oleh informan agar hubungan pelanggan dengan penjual bahan baku jamu, sales jamu bungkusan, maupun dengan pembeli terus berlangsung. Kepercayaan yang terbentuk dapat dipertahankan dengan berbagai cara, seperti dengan terus mempertahankan pelayanan yang baik serta rasa jamu yang disukai konsumen, dan tak lupa tetap terus menjaga kebersihan dalam berjualan.
3. Norma sebagai modal sosial yang paling lemah sebaiknya lebih ditingkatkan kembali. Aturan yang berlaku diantaranya dalam segi berpakaian, berkomunikasi, wilayah berjualan, maupun aturan dalam penetapan harga

jual jamu. Norma dapat mempertahankan jaringan ataupun hubungan sosial yang telah terbentuk, untuk itu sebaiknya penjual jamu keliling lebih memperhatikan *feedback* yang didapat ketika melanggar norma yang dimaksud.

DAFTAR PUSTAKA

Adi, I. R. (2018). *Kesejahteraan Sosial: Pekerjaan Sosial, Pembangunan Sosial, dan Kajian Pembangunan*. Edisi Kedua. Depok: Rajawali Pers.

Arikunto. (2006). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT Rineka Cipta.

Bachtiar, W. (2006). *Sosiologi Klasik: Dari Comte hingga Parsons*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Black, J. A., & Champion, D. J. (2009). *Metode & Masalah Penelitian Sosial*. Bandung: PT Refika Aditama.

Damsar, & Indrayani. (2016). *Pengantar Sosiologi Pedesaan*. Edisi Pert. Jakarta: Kencana.

Giddens, A. (2005). *Konsekuensi-konsekuensi Modernitas*. Yogyakarta: Kreasi Wacana.

Kurniawan, K. N. (2020). *Kisah Sosiologi: Pemikiran yang Mengubah Dunia dan Relasi Manusia*. Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia.

Lan, T. J., Soewarsono., Hadi, A., Jati, W. R., Ulya, A., Nadhiroh, I. M., & Amalia, M. (2018). *Indeks kerentanan & profil rumah tangga miskin*. Jakarta: LIPI Press.

Suryadinata, L., et al. (2003. *Indonesia's Population: ethnicity and religion in a changing political landscape*. Institute of Southeast Asian Studies.

Pratiwi., Misbahul, A., Sidiq, A. F., Rina, D., Rofiatul, E., Izzati, F. F., Limbengpiah, F., Arfadi, H., Tjandraningsih, I., Setiawan, M., Talib, N. L., Fathikhah, R. A., Herawati, S., Ariesti, Y. S., & Wangka, Y. V. (2020). *Ekonomi Informal Indonesia Tinjauan Kritis Kebijakan Ketenagakerjaan*. Jakarta: Trade Union Rights Center.

Ritzer, G. (2014). *Teori Sosiologi Modern*. Edisi Ketu. Jakarta: Prenadamedia Group.

Setiawati, S. (2019). "Modal Sosial Penjual Jamu Keliling di Kecamatan Kandis Kabupaten Siak (Studi Di Kelurahan Simpang Belutu Jalan Raja Negara)." *Jurnal Online Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Riau* Volume 6.

Soekanto, S. (2017). *Pokok-pokok Sosiologi Hukum*. Depok: Rajawali Pers.

Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Utari, I. S. (2012). *Aliran dan Teori dalam Kriminologi*. Yogyakarta: Thafa Media.