

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Modal sosial merupakan aset yang berasal dari norma, kepercayaan, dan jaringan, yang memungkinkan orang bekerja sama secara efektif. Namun tidak terlihat secara fisik dalam aktivitas ekonomi sederhana. tetapi sangat berpengaruh terhadap usaha, akses ke sumber daya, dan terbentuknya sistem saling percaya dengan pelaku. Modal sosial dapat didefinisikan sebagai serangkaian norma, kepercayaan, dan jaringan yang dimiliki bersama oleh anggota kelompok masyarakat, yang dapat memungkinkan kerjasama yang lebih efisien.

Robert D. Putnam (1993) dalam (Mahendra, 2018) berpendapat bahwa modal sosial adalah elemen organisasi sosial seperti jaringan, kepercayaan, dan norma yang memungkinkan mereka untuk bekerja sama dengan tujuan kepentingan bersama. Modal sosial dapat berfungsi sebagai modal alternatif di tengah keterbatasan sumber daya. Hal ini dapat memberikan kekuatan sosial dan ekonomi bagi pelaku.

Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan salah satu kelompok pelaku usaha di sektor informal yang cukup dominan dan memiliki peran penting dalam kehidupan ekonomi masyarakat, terutama di perkotaan. Mereka tidak hanya menawarkan berbagai barang dan jasa dengan harga terjangkau, tetapi keberadaan mereka juga mendorong pertumbuhan ekonomi lokal dan menciptakan lapangan kerja baru. Apalagi perekonomian di Indonesia sekarang sangat bergantung pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Pedagang kaki lima biasanya

beroperasi di area umum seperti trotoar, pinggir jalan, dan pasar tradisional (Amri, 2024).

Modal sosial dapat membantu pedagang kaki lima (PKL) untuk mendapatkan informasi, menciptakan peluang untuk bekerja sama, membangun solidaritas, dan menumbuhkan perilaku kebersamaan dalam komunitas usaha. Modal sosial dapat mengacu pada jaringan, kepercayaan, dan norma yang dibangun dan diterapkan di antara pedagang, konsumen, komunitas sekitar, dan pemasok barang (Permatasari, 2022).

Bagi pedagang kaki lima (PKL), modal sosial dapat berupa jaringan informal antar sesama pedagang yang saling membantu dalam pengadaan barang, berbagi tentang strategi lokasi, mekanisme berbagi informasi risiko, atau keberadaan komunitas atau kelompok yang dapat mewakili aspirasi dan kepentingan mereka (Setiawan et al., 2020).

Selain itu, modal sosial dapat diperkuat oleh kemampuan sosial dan psikologis pedagang. Dukungan sosial yang terjalin dapat membantu mengurangi tekanan mental yang disebabkan oleh persaingan usaha dengan persaingan yang ketat. Misalnya, komunitas pedagang yang aktif atau kelompok dukungan dapat memberikan inspirasi, motivasi, dan cara untuk belajar bersama. Modal sosial dapat membantu pedagang kaki lima bertahan dan berinovasi serta meningkatkan produk atau jasa mereka sehingga mereka dapat bersaing di pasar yang lebih luas (Prabowo & Handoyo, 2016).

Keberhasilan penjualan barang pada Pedagang Kaki Lima (PKL) tidak hanya ditentukan oleh faktor ekonomi, tetapi juga sangat dipengaruhi oleh modal sosial yang dimiliki oleh para pelaku usaha. Walaupun pedagang kaki lima (PKL)

sering kali menghadapi persaingan bisnis, pembatasan akses terhadap modal, dan peraturan pemerintah yang sering kali tidak adil. Meskipun pedagang kaki lima berskala kecil dan sering menghadapi keterbatasan sumber daya, mereka memainkan peran penting dalam meningkatkan pendapatan keluarga, menciptakan lapangan kerja, dan memenuhi berbagai kebutuhan Masyarakat (Nuryati, 2017).

Meskipun demikian, pedagang kaki lima (PKL) dalam dunia usaha sering kali menghadapi berbagai tantangan baik internal maupun eksternal, seperti keterbatasan modal usaha, persaingan yang ketat, dan stigma sosial bahwa mereka adalah kelompok yang marjinal dan tidak dilindungi oleh kebijakan pemerintah. Usaha pedagang kaki lima (PKL) menghadapi banyak tantangan yang kompleks, seperti ancaman perizinan, persaingan usaha yang ketat, keterbatasan modal finansial, keterbatasan akses ke sumber daya, dan gangguan lingkungan yang rentan.

Oleh karena itu, fungsi modal sosial menjadi hal yang sangat penting untuk mencapai dan menjalankan bisnis pedagang kaki lima. Modal sosial yang didapat melalui jaringan, kepercayaan, dan norma sosial, dapat berperan penting dalam menjaga stabilitas dan perkembangan usaha. Kebijakan Hal ini terutama berlaku bagi kelompok informal yang rentan terhadap perubahan lingkungan.

Berdasarkan observasi yang telah dilakukan, Modal sosial dalam konteks pedagang kaki lima di Kota Lhokseumawe berarti hubungan yang dibangun dengan sesama pedagang, pelanggan, dan orang lain yang berinteraksi dengan usaha mereka. Pengeluaran modal fisik dan finansial bukan satu-satunya faktor yang menentukan keberhasilan usaha pedagang kaki lima (PKL), namun pedagang yang memiliki jaringan sosial yang luas dan kuat cenderung memiliki akses informasi

yang lebih baik, mendapatkan dukungan emosional, material, dan mampu menghadapi risiko usaha secara kolektif (Observasi Awal, 30 September 2025).

Berdasarkan hasil wawancara awal, Modal sosial dapat membantu jualan mereka melonjak naik. Baik lewat jaringan teman sesama pedagang, mereka juga bisa memasarkan penjualan ke pasar lebih luas, barang jadi murah, dan pelanggan setia karena percaya. Mereka menggunakan media sosial seperti WhatsApp, Instagram, Facebook buat promosi dagangan mereka. membeli barang murah dari pemasok yang aman, dan gotong royong bareng supaya kerjaan lebih cepat dan efisien (Wawancara Awal, 12 Desember 2025).

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan, Para pedagang kaki lima (PKL) biasanya mendapatkan koneksi atau jaringan dari beberapa distributor, agen dan petani jika berjualan bahan pangan. Penjual kain contohnya, Mereka mendapatkan koneksi dari distributor, agen, dan sesama penjual kain untuk mendapatkan barang. contoh seperti pedagang buah dan sayur, mereka memiliki koneksi dengan petani untuk memperdagangkan hasil tani mereka ke pedagang buah dan sayur (Wawancara Awal, 12 Desember 2025).

Berdasarkan beberapa penelitian yang telah dilakukan, modal sosial dapat dimanfaatkan untuk membangun loyalitas pelanggan dan reputasi penjual. Konvensi dan norma kolektif dapat membantu sinergi, memperluas hubungan, dan menghasilkan kerja sama ekonomi yang berkelanjutan. Modal sosial juga berfungsi sebagai alat perlawanan sosial ketika pemerintah melakukan relokasi atau penertiban pedagang kaki lima (PKL), dengan menggunakan jaringan sosial untuk berbicara dan bernegosiasi tentang cara terbaik untuk menjaga keberlangsungan usaha mereka.

Norma sosial dan kepercayaan yang dianut oleh pedagang kaki lima juga memberi aturan tidak tertulis dalam mengatur kehidupan mereka. Aturan-aturan ini mencakup pengelolaan lingkungan, sistem keamanan, dan pembagian lokasi perdagangan. Modal sosial yang kuat memungkinkan pedagang kaki lima untuk meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan efektivitas usaha mereka. Modal sosial telah terbukti membantu usaha kecil dan menengah pedagang kaki lima beradaptasi secara ekonomi dan sosial di lingkungan baru mereka, bahkan dalam situasi sulit seperti perpindahan pemerintah (Rizka, 2023).

Jaringan sosial memiliki pengaruh yang sangat signifikan terhadap keberhasilan penjualan pedagang kaki lima. Karena jaringan sosial dapat dipahami sebagai hubungan yang terbangun antara individu dengan individu lain, baik dalam lingkungan keluarga, pertemanan, tetangga, pelanggan, maupun sesama pedagang. Melalui jaringan sosial tersebut, pedagang kaki lima memperoleh berbagai informasi penting, seperti kebutuhan pasar, harga barang, sumber pasokan, serta peluang usaha yang dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan kegiatan perdagangan (Sundari & Zulfikar, 2018).

Selain itu, jaringan sosial juga berfungsi sebagai media promosi yang efektif melalui komunikasi dari mulut ke mulut. Ketika pelanggan merasa puas terhadap produk dan pelayanan yang diberikan, mereka cenderung menyampaikan pengalaman positif tersebut kepada orang lain, sehingga secara tidak langsung memperluas jangkauan pasar. Dengan demikian, jaringan sosial tidak hanya berperan dalam mempertahankan keberlangsungan usaha, tetapi juga berkontribusi dalam meningkatkan penjualan secara berkelanjutan.

Penelitian ini dilakukan Di Kota Lhokseumawe. dimana Kota Lhokseumawe merupakan kota yang sangat strategis terletak pada Tengah-tengah antara Kota Banda Aceh Dan Kota Medan tepatnya di Lintas Timur Sumatera. Yang sering dijadikan sebagai distribusi perdagangan di Aceh. Ditambah lagi roda perdagangan di Kota Lhokseumawe. Maka dari itu, Di kota ini tidak hanya di sektor perdagangan, Melainkan juga sebagai sektor industri dan jasa serta kota ini memiliki fasilitas pendukung yang memadai seperti Pelabuhan. Dengan tujuan untuk mendukung aktivitas ekspor-impor serta distribusi barang. Jaringan yang dimiliki oleh pedagang di kota ini pun sangat luas. Mulai dari berbagai kota yang ada di Indonesia maupun di Luar Negeri.

Dengan melakukan penelitian ini, diharapkan dapat mengidentifikasi bagaimana jaringan sosial, kepercayaan, dan norma sosial di antara pedagang kaki lima (PKL) meningkatkan keberhasilan usaha mereka. Penelitian ini juga dapat memberikan gambaran tentang peran komunitas usaha, interaksi antar pedagang, dan hubungan pedagang dengan konsumen dan pihak-pihak terkait lainnya.

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan jenis modal sosial yang dimiliki pedagang kaki lima dan bagaimana modal sosial tersebut digunakan untuk mendukung keberhasilan usaha mereka. Dengan memahami konteks modal sosial ini, diharapkan dapat ditemukan upaya pelatihan dan pemberdayaan yang tepat bagi pedagang kaki lima (PKL) agar mereka dapat bertahan dan berkembang secara berkelanjutan.

## **1.2 Rumusan Masalah**

1. Bagaimana sejarah keberadaan dan kondisi nyata lapangan penjualan dagangan para pedagang kaki lima di Kota Lhokseumawe?