

MODAL SOSIAL PEDAGANG GULAI TIKUNGAN BLOK M SEBAGAI UPAYA MEMPERTAHANKAN EKSISTENSI KULINER LEGENDARIS KOTA JAKARTA

SOCIAL CAPITAL OF GULAI TIKUNGAN BLOK M TRADERS AS AN EFFORT TO MAINTAIN THE EXISTENCE OF A LEGENDARY CULINARY IN JAKARTA

Muhammad Naufal Muzhaffar¹, Atika Wijaya

¹Corresponding author, Email: naufalmuzha@students.unnes.ac.id

Universitas Negeri Semarang, Kampus Sekaran Gunungpati Semarang, Jawa Tengah, 50229, Indonesia

Paper received: 07-12-2023; revised: 13-12-2023; accepted: 27-12-2023; published: 30-04-2024

How to cite (APA Style): Muzhaffar, M. N., & Wijaya, A. (2024). Modal sosial pedagang gulai tikungan blok M sebagai upaya mempertahankan eksistensi kuliner legendaris Kota Jakarta. *Jurnal Praksis dan Dedikasi Sosial (JPDS)*, 7(1), 53-65. DOI: 10.17977/um022v7i1p53-65

Abstract

South Jakarta, especially Blok M, is famous for its various culinary delights. One street food center has its own characteristics, namely gulai tikungan (gultik). Gultik sellers has a uniqueness where sellers sell the same type of food (gultik) in the same areas, even next to each other. This culinary street is also a legendary place because it has been around since the 1980s and still exists. This article aims to explain the strength of the social capital of gultik sellers as the effort to maintain their existence as a culinary legend in Jakarta. This research uses a qualitative method with a descriptive approach. Data collection techniques used in this research is observation, interviews and documentation. This study uses a qualitative method. The subjects of this study are the gultik business actors. The results show that gultik sellers maintain social capital with various parties, such as with fellow gultik sellers, the government, and other types of street food sellers. The social capital of gultik sellers can be seen from solidarity, collective cash, selling price, recipes, and cooperation between sellers during busy times. Social capital with the government is can be seen in cleaning sidewalks, paying for cleaning service staffs, and donating for local government events. Social capital with other street food sellers can be seen in their mutual cooperation and QRIS payments. Even though it is not easy, gultik sellers have proven that collaboration with various parties through trust, norms and networks can be a solid foundation for them to maintain the continuity of their business.

Keywords: existence; social capital; street food sellers

Abstrak

Kawasan Jakarta Selatan, khususnya Blok M terkenal dengan berbagai macam kulinernya. Terdapat salah satu pusat kuliner kaki lima yang memiliki ciri khas tersendiri, yaitu gulai tikungan (gultik). Pedagang gultik memiliki keunikan dimana para pedagang menjual jenis dagangan makanan yang sama (gulai) di area yang berdekatan, bahkan bersebelahan satu sama lain. Kuliner kaki lima ini juga merupakan salah satu tempat yang legendaris karena sudah berdiri sejak tahun 1980-an dan masih eksis hingga saat ini. Artikel ini bertujuan untuk menjelaskan kekuatan modal sosial para pedagang gultik dalam upaya mempertahankan eksistensi mereka sebagai kuliner legendaris di Kota Jakarta. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Subjek penelitian ini adalah para pelaku usaha gultik Blok M. Hasil penelitian menunjukkan bahwa para pedagang gultik menjalin modal sosial yang erat dengan berbagai pihak yaitu dengan sesama pedagang, pemerintah, dan PKL jenis lain. Modal sosial sesama pedagang

gultik terlihat dari kekompakan, uang kas, harga jual, resep, dan kerja sama antar pedagang di jam ramai. Modal sosial dengan pemerintah terjalin dalam kerja bakti membersihkan trotor, uang kebersihan, dan sumbangan konsumsi untuk acara-acara pemerintah setempat. Modal sosial dengan PKL lain ditunjukkan dari sikap saling membantu, dan pembayaran QRIS. Meskipun tidak mudah, namun para pedagang gultik membuktikan bahwa kolaborasi dengan berbagai pihak melalui kepercayaan, norma, dan jaringan dapat menjadi tumpuan kokoh bagi mereka untuk mempertahankan keberlangsungan usahanya.

Kata kunci: eksistensi; modal sosial; pedagang kaki lima

PENDAHULUAN

Jakarta merupakan kota metropolitan dengan tingkat urbanisasi yang sangat tinggi. Dalam jangka waktu sepuluh tahun sejak tahun 2010, jumlah penduduk DKI Jakarta meningkat sekitar 954 ribu jiwa, atau rata-rata sebanyak 88 ribu jiwa setiap tahun (BPS, 2021). Tingginya tingkat urbanisasi tersebut mengakibatkan banyaknya masyarakat Jakarta yang bekerja pada sektor informal. Manning dan Roesad (2006) menyebutkan bahwa sebagian penduduk miskin perkotaan bekerja pada sektor informal yang pertumbuhannya sudah melebihi sektor formal. Sektor informal menjadi pilihan terakhir warga kota maupun tenaga kerja pedesaan yang tidak berpendidikan dan tidak berketerampilan yang tidak terserap di sektor formal (Bhowmik, 2005).

Menurut Adam (2014) sektor informal adalah sektor yang tidak terorganisasi (*unorganized*), tidak teratur (*unregulated*), dan kebanyakan legal tetapi tidak terdaftar (*unregistered*). Di negara sedang berkembang, sekitar 30-70 persen populasi tenaga kerja di perkotaan bekerja di sektor informal (Indrayani & Harkaneri, 2016). Kebanyakan pekerja di sektor informal perkotaan merupakan migran dari desa atau daerah lain. Sektor informal sering dianggap beragam oleh masyarakat, yang mana terdapat sangat banyak jenis usaha di sektor ini. Pedagang Kaki Lima (PKL), ojek online, semir sepatu, buruh harian, dan lain sebagainya merupakan contoh jenis usaha dari sektor usaha informal (Farraz & Fathiah, 2021).

PKL merupakan bagian dari sektor informal yang mengembangkan aktivitas produksi barang dan jasa di luar kontrol pemerintah dan tidak terdaftar secara resmi. Menurut Adicahya (2017), PKL didefinisikan sebagai pedagang yang menjalankan kegiatan usahanya dalam jangka waktu tertentu dengan menggunakan sarana atau perlengkapan yang mudah dibongkar-pasang atau dipindahkan, dan seringkali menggunakan lahan fasilitas umum sebagai tempat usahanya. PKL menjadi sandaran mata pencaharian bagi jutaan rakyat kecil yang tinggal di daerah perkotaan terutama di negara berkembang seperti Indonesia. Tidak dapat dipungkiri bahwa sektor informal seperti PKL dapat mengurangi pengangguran dan menjadi penyangga perekonomian (Aotama & Klavert, 2021). Meskipun demikian, PKL juga memiliki tingkat persaingan yang tinggi, terlebih pada kawasan-kawasan dimana para pedagang berkumpul. Persaingan antar PKL tentu berpotensi terhadap munculnya konflik antar pedagang. Besarnya potensi konflik dari persaingan yang terjadi dapat mengganggu dan mengancam eksistensi para pedagang itu sendiri.

Dibalik banyaknya masyarakat perkotaan yang berprofesi pada sektor informal, PKL merupakan salah satu pekerjaan sektor informal dengan risiko yang besar. Selain tidak terdaftarnya izin usaha PKL oleh pihak pemerintah, usaha yang mereka lakukan kerap kali melanggar regulasi yang ditetapkan. Maka dari itu kelompok ini kerap kali menjadi objek pengurusan oleh aparat berwajib. Asiyah (2012) mengungkapkan bahwa pengurusan ini didasarkan pada hal-hal negatif yang distigmakan kepada para PKL, diantaranya ialah 1) kesemrawutan arus lalu lintas terjadi karena beberapa ruas jalan dan trotoar diambil alih oleh PKL; 2) kesan kumuh dan kotor tidak terhindarkan karena terdapat beberapa PKL seringkali tidak memiliki tempat pembuangan sampah tersendiri; 3) potensi konflik rebutan lahan dagang maupun tempat parkir; dan 4) potensi kriminalitas dan ajang munculnya penyakit masyarakat.

Tidak hanya itu, berkembang pesatnya kuliner asing di Jakarta juga menjadi risiko yang besar bagi eksistensi para PKL kuliner lokal. Salah satu kuliner asing yang berkembang pesat di Jakarta adalah kuliner Korea. Berkat globalisasi, restoran Korea dapat dengan mudah membuka cabang di luar negeri, seperti Indonesia. Maraknya *Korean food* menjadikan para pelaku usaha makanan tradisional harus menghadapi tantangan besar dalam mempertahankan kelangsungan usahanya. *Korean food* telah menjadi bagian dari pemandangan kuliner Indonesia dengan minat yang terus berkembang. Tingginya minat masyarakat Indonesia terhadap makanan asing yang terus meningkat merupakan salah satu bentuk ancaman bagi eksistensi makanan tradisional (Candra, 2023).

Kawasan Jakarta Selatan, khususnya Blok M terkenal dengan berbagai macam kulinernya, mulai dari *cafe*, resto, sampai kuliner kaki lima di pinggir jalan. Namun terdapat salah satu pusat kuliner kaki lima yang memiliki ciri khas tersendiri, yaitu gulai tikungan (*gultik*). Disebut gulai tikungan karena lokasinya berada di tikungan Plaza Blok M, tepatnya di persimpangan antara Jalan Bulungan dan Jalan Mahakam. Di lokasi tersebut terdapat sekumpulan pedagang gulai yang berjejer di sekitar area trotoar. Idealnya, pedagang *gultik* ini mulai berdagang dari pukul 16.00 s/d 03.00 WIB. Tidak seperti pedagang makanan pada umumnya, pedagang *gultik* memiliki keunikan dimana para pedagang menjual jenis dagangan makanan yang sama (*gulai*) di area yang berdekatan, bahkan bersebelahan satu sama lain. Kuliner kaki lima ini juga merupakan salah satu tempat yang legendaris karena sudah berdiri sejak tahun 1980-an dan masih eksis hingga saat ini.

Tidak hanya pedagang *gultik*, semua PKL tidak lepas dari besarnya risiko dalam upaya mempertahankan kelangsungan usahanya. Maka dari itu diperlukan suatu strategi dalam menghadapi banyaknya risiko tersebut. Secara umum, strategi para pedagang di sektor informal dalam mempertahankan kelangsungan usahanya diantaranya adalah dengan meningkatkan solidaritas antar pedagang. Solidaritas ini dibangun melalui modal sosial yang diantaranya terdapat aspek kepercayaan, norma dan jaringan (Prabowo, 2016; Rudianto, 2019; Rahmawati, 2017; Huwaida & Brata, 2021). Modal sosial juga dibutuhkan para pedagang agar dapat mempertahankan kelangsungan usahanya dan tetap digemari masyarakat (Iqlima & Wijaya, 2022). Hal serupa diungkapkan Handoyo (2012) pada penelitiannya terhadap paguyuban pedagang sayur keliling di Semarang. Tingkat kekerabatan antar anggota yang rendah menyebabkan peran paguyuban tersebut cenderung lemah dan tidak memberikan kontribusi terhadap perkembangan ekonomi mereka. Hal ini menunjukkan bahwa modal sosial harus dibangun secara kuat untuk menimbulkan solidaritas yang tinggi antar pedagang dalam upaya mempertahankan kelangsungan usahanya.

Sama seperti kebanyakan PKL lainnya, lokasi dagang para pedagang *gultik* berada di sepanjang trotoar. Walaupun terdapat risiko penertiban yang tinggi, namun usaha yang mereka jalani masih tetap eksis hingga saat ini tanpa adanya pengusuran dari pemerintah setempat. Solidaritas antar pedagang juga masih terjaga walaupun mereka menjual jenis makanan yang sama dengan lokasi yang juga bersebelahan. Idealnya para penjual makanan dengan jenis yang sama cenderung menghindari untuk menjajakan dagangannya secara berdekatan, karena hal tersebut dapat mengakibatkan adanya persaingan yang ketat sehingga berpotensi memunculkan konflik. Namun berbeda dengan para pedagang *gultik*, dimana mereka memilih untuk menjajakan dagangannya bersebelahan satu sama lain. Dari kekompakan yang terjalin serta keberhasilan para pedagang *gultik* dalam mempertahankan usahanya, maka artikel ini bertujuan untuk mengetahui alasan dibalik solidaritas dan eksistensi yang telah berhasil mereka pertahankan hingga saat ini. Untuk menjawab tujuan penelitian tersebut, peneliti menggunakan teori modal sosial milik Putnam.

Putnam (dalam Usman, 2018) mengemukakan bahwa modal sosial merupakan bagian dari kehidupan di masyarakat yang di dalamnya terdapat bentuk-bentuk berupa kepercayaan (*trust*), norma (*norms*), dan jaringan (*networks*). Kepercayaan, norma dan jaringan memacu individu

untuk bertindak secara sosial untuk mencapai tujuan kolektif dalam bentuk bahu membahu antar anggota masyarakat. Modal sosial banyak dihubungkan dengan sebuah perilaku menjalankan, menaikkan dan memanfaatkan hubungan-hubungan sosial sebagai sumber daya untuk mendapatkan keuntungan baik dari segi ekonomi maupun sosial (Usman, 2018). Modal sosial dapat terjalin dengan baik dengan adanya kegiatan saling menghargai nilai dan menata peran yang diekspresikan dalam hubungan pribadi, kepercayaan, dan akal sehat. Modal sosial yang terjalin dengan baik dapat membuat anggota kelompok saling berpartisipasi dan bekerja sama untuk mencapai tujuan kolektif. Fathy (2019) berpendapat bahwa modal sosial juga memiliki kegunaan dalam mempertahankan kelangsungan usaha, diantaranya adalah sebagai penghubung relasi dan kohesi sosial. Modal sosial memiliki potensi yang mana jika dilakukan akan memberikan kemudahan, baik dari segi ekonomi maupun sosial. Modal sosial memberikan suatu kontribusi dalam meningkatkan potensi dan kapasitas pedagang kaki lima untuk mengembangkan usahanya demi memenuhi kebutuhan hidup (Dahnia, 2023). Penelitian dari Arifin (2021) menunjukkan bahwa pembentukan organisasi atau paguyuban menjadi sumber modal sosial bagi para pedagang dan menjadi sarana untuk meningkatkan kualitas pedagang tersebut karena paguyuban dapat berperan sebagai wadah para pedagang untuk terus aktif bekerjasama dalam pengembangan usaha mereka baik dari segi fisik maupun pengelolaan. Penelitian Effendy (2018) juga menunjukkan bahwa faktor kepercayaan, jaringan dan norma memiliki peranan penting dalam mengembangkan usaha terutama pada sektor UMKM. Dari keunikan dan keberhasilan para pedagang gultik dalam mempertahankan eksistensi usahanya, maka menarik untuk mengetahui aspek-aspek modal sosial seperti *trust*, *norms* dan *networks* yang terjalin diantara mereka. Maka dari itu peneliti bermaksud untuk menjelaskan kekuatan modal sosial para pedagang gultik dalam upaya mempertahankan eksistensi mereka sebagai kuliner legendaris di Kota Jakarta.

METODE

Dasar penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pendekatan deskriptif merupakan suatu metode yang digunakan untuk memahami dan mengeksplorasi fenomena utama pada objek yang diteliti, sehingga memperoleh pemahaman yang mendalam dan menemukan sesuatu yang unik (Sugiyono, 2016). Penelitian ini dilakukan pada tanggal 3 Januari 2023 sampai dengan 18 Februari 2023. Latar penelitian ini adalah pada kalangan pedagang gultik yang terdapat di sepanjang Jalan Mahakam dan Jalan Bulungan, Blok M, Jakarta Selatan. Lokasi ini memiliki keunikan tersendiri karena telah dikenal luas oleh masyarakat sebagai tempat berkumpulnya para pedagang gultik sejak tahun 1980-an. Kawasan ini juga telah berkembang dan menjadi pusat kuliner malam legendaris yang sangat terkenal dan selalu ramai didatangi banyak orang.

Subjek penelitian ini adalah para pedagang gultik Blok M, Jakarta Selatan. Informan pada penelitian ini dibagi menjadi dua, yaitu informan utama dan informan pendukung. Informan utama merupakan pelaku usaha gultik Blok M, dimana terdiri dari tiga orang yaitu Pak Budi, Pak Ade dan Pak Agus. Sementara informan pendukung pada penelitian ini terdapat dua orang, yaitu Teguh sebagai pembeli dan Pak Mustajad sebagai pedagang telur gulung. Penentuan informan ini menggunakan metode *purposive sampling*, yang mana merupakan bentuk teknik pemilihan informan untuk pengumpulan data dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2016). Informan utama dalam penelitian ini ditentukan dengan indikator diantaranya yaitu sudah mengelola usaha gultik selama minimal empat tahun, dan berperan aktif dalam mengelola kepentingan para pedagang secara kolektif. Sementara informan pendukung, untuk konsumen memiliki indikator diantaranya pernah datang ke gultik minimal tiga kali, dan pernah membeli gultik di lapak yang berbeda-beda. Sementara untuk PKL jenis lain memiliki indikator diantaranya berjualan di kawasan para pedagang gultik setiap hari, dan mengenal para pedagang gultik dengan baik.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Observasi dilakukan dengan metode non-partisipatif, dimana peneliti mencoba melihat kondisi lapak gultik dari segi keramaian, situasi sekitar lapak, jam buka-tutup, jumlah lapak, dan interaksi yang terjadi. Untuk wawancara dilakukan dengan metode semi terstruktur dimana peneliti menyiapkan pertanyaan yang dapat dikembangkan seiring berjalannya wawancara agar diperoleh informasi yang mendalam. Sementara dokumentasi diambil dalam bentuk foto dan denah. Uji validitas data dilakukan menggunakan triangulasi sumber. Menurut Sugiyono (2016), triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Alasan peneliti menggunakan triangulasi sumber adalah agar data yang diperoleh lebih mendalam melalui perspektif beberapa sumber, juga agar data lebih teruji validitas dan keabsahannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Pedagang Gulai Tikungan Blok M

Gultik Blok M berlokasi di kawasan Plaza Blok M Jakarta Selatan, tepatnya di jalan Mahakam dan Jalan Bulungan. Pada persimpangan antara Jalan Mahakam dan Jalan Bulungan tersebut para pedagang gultik berkumpul dan berjualan setiap harinya. Para pedagang gultik mulai membuka lapaknya pada pukul 16.00 s/d 03.00 WIB. Para pedagang gultik tersebut berjualan di sepanjang trotoar. Meskipun berjualan di trotoar, lapak para pedagang gultik ini selalu ramai didatangi oleh para pengunjung karena lokasinya yang berada di sekitar pusat perbelanjaan Plaza Blok M.



Gambar 1. Lapak Gultik Blok M

Selain lokasi yang strategis, gultik juga banyak digemari karena harga yang murah. Satu porsi gultik dihargai sepuluh ribu rupiah. Satu porsi gultik berisikan nasi, kuah gulai, daging sapi, bawang goreng, dan kerupuk. Para pedagang juga menyediakan sambal untuk pembeli yang menyukai cita rasa pedas. Para pedagang gultik juga menyediakan lauk lain seperti satai usus, ati ampela, kulit, telur puyuh, dan lain-lain. Harga setiap tusuknya dipatok senilai lima ribu rupiah. Untuk minuman terdapat dua jenis yaitu air mineral 600ml dan teh botol. Harga kedua jenis minuman tersebut sama, yaitu lima ribu rupiah.

Selain banyak digemari oleh masyarakat karena lokasi strategis dan harga yang terjangkau, gultik di kawasan Blok M ini sudah ada sejak lama dan merupakan salah satu kuliner legendaris Kota Jakarta. Gultik sendiri sudah ada sejak tahun 1980-an. Pak Budi selaku pelaku usaha gultik mengatakan bahwa "Kita menetap disitu tahun 1994. Tapi sebelum disitu kita keliling di sekitar terminal (Blok M). Dari tahun 88-an lah keliling terminal, nanti jam 8-9 malam baru

nongkrong disini (depan Plaza Blok M). Tapi mulai menetap disini tahun '94 sebelum Plaza ada. sebelum mallnya ada disitu masih rawa, Plaza ada kan '96."

Eksistensi para pedagang gultik masih dapat dipertahankan hingga saat ini. Walaupun pada awalnya masih berpindah-pindah, namun gultik telah berkembang menjadi pusat kuliner malam yang dikenal luas oleh masyarakat Jakarta. Perkembangan zaman dan modernisasi yang terjadi secara masif di ibukota tidak serta merta menggerus eksistensi para pedagang gultik di kawasan Blok M ini.

Para pedagang gultik yang berjualan di sepanjang Jalan Mahakam dan Jalan Bulungan tergolong sangat banyak. Jumlah pedagang gulai tikungan di kawasan ini mencapai 23 lapak. Terdapat dua tikungan yang menjadi pusat berkumpulnya lapak gultik, dimana salah satu tikungan berada tepat di belakang Plaza Blok M.



Gambar 2. Denah Persebaran Gultik Blok M

Dari 23 lapak yang terdapat di kawasan ini, 9 lapak berada di area gultik A, sementara 14 lainnya berada area gultik B. Area A memiliki jumlah lapak yang lebih sedikit dikarenakan pada trotoar di area tersebut terdapat akses keluar-masuk Plaza Blok M. Diantara banyaknya pedagang tersebut terdapat tiga koordinator, dimana pada area gultik A terdapat satu koordinator, sedangkan pada area B terdapat dua koordinator. Koordinator tersebut merupakan pedagang gultik yang ditunjuk sebagai penanggung jawab, dimana koordinator ini bertugas untuk mengumpulkan uang kas dari para pedagang gultik setiap harinya.

Lapak para pedagang gulai tikungan kebanyakan sudah di kelola oleh anak bahkan cucu dari para perintis awal usaha ini. Pada awal para pedagang gultik berdagang di tahun 1980-an, pemilik lapak-lapak gultik ini masih mempunyai hubungan saudara, dimana para pedagang gultik ini berasal dari daerah yang sama, yaitu Solo. Pak Budi menjelaskan "Awalnya di kampung saya itu semuanya gultik sih bang. Itu kan saudara semua disitu segitu banyaknya gultik. Cuman ya dulu tuh ibarat mbah punya adek, punya kakak gitu kan. Mbah itu ngajak kakanya, ngajak adeknya. Nah adeknya ini nanti punya anak, ngajak anaknya. Sampai sekarang masih saudara, intinya masih saudara jauh lah".

Setiap lapak memiliki kepemilikan yang berbeda walaupun para pemilik lapak gultik tersebut masih memiliki ikatan saudara. Saat ini usaha gultik sudah diteruskan oleh generasi kedua atau ketiga, namun para pemilik lapak gultik ini masih merupakan saudara jauh. Maka dari itu para pedagang gultik di sepanjang Jalan Bulungan dan Mahakam ini sangat dekat dan kompak satu dengan yang lainnya bahkan hingga saat ini.

Kesuksesan para pedagang gultik dalam menarik pengunjung membuat lokasi tersebut juga dipenuhi oleh berbagai macam kuliner kaki lima jenis lain. Sebagian besar pedagang lain yang berjualan di tempat tersebut adalah pedagang jajanan seperti cilok, siomay, batagor, telur

gulung, dan lain sebagainya. Hal tersebut membuat kawasan ini menjadi pusat kuliner yang semakin kompleks dan beragam dengan berbagai macam pilihan makanan di samping gultik sebagai daya tarik utama di lokasi ini.

Bentuk-bentuk Modal Sosial Pedagang Gulai Tikungan

Modal Sosial antar Pedagang Gulai Tikungan

Eksistensi para pedagang gultik dalam menjalankan usahanya tidak terlepas dari aspek *trust*, *norms*, dan *networks* yang dibangun dengan baik selama puluhan tahun lamanya. Aspek *trust* yang terjalin dapat dilihat dari kekompakan para pedagang dalam aktivitas jual-beli sehari-hari. Salah satu bentuk kekompakan dari para pedagang gultik yaitu mengenai ketersediaan piring. Piring menjadi suatu aspek penting bagi para pedagang yang harus melayani pelanggan dalam jumlah besar setiap harinya. Jenis piring yang digunakan setiap lapak memiliki kesamaan dengan tujuan untuk memudahkan para pedagang untuk menakar porsi yang telah disepakati bersama. Seringkali di jam-jam ramai terdapat pedagang yang kehabisan piring dan harus meminjam piring dari lapak sebelah. Selain itu, untuk tempat mencuci piring antar lapak juga bersebelahan satu dengan lainnya. Maka dari itu rentan akan adanya piring tertukar dan tidak sengaja terambil oleh lapak lain. Pak Ade menjelaskan bahwa “Model piring mah sama aja kok, gaada bedanya. Kalau keambil ya gapapa lah, ambil aja gapapa. Kitamah percaya aja, kalau orang jujur mah kan dia gamau ngambil punya orang lain, dia akan balikin. Intinya piring mah ga dibedain sama lapak yang lain”.

Pak Ade sebagai salah satu pedagang gultik tidak terlalu memikirkan hal tersebut. Setiap lapak mempunyai jumlah piring yang berbeda. Walau terjadi pinjam-meminjam piring dan lokasi cuci piring yang bersebelahan namun jumlah piring di lapak Pak Ade setiap harinya tidak pernah kurang. Kuatnya persaudaraan membuat para pedagang saling menjaga kepercayaan dan hubungan baik satu sama lain dengan berbuat jujur.

Tidak hanya itu, bentuk kekompakan yang dijaga oleh para pedagang gultik yaitu perihal porsi pada setiap piring gulai. Para pedagang mengaku bahwa tidak ada aturan yang mengikat para pedagang untuk menyamakan porsi dari setiap piring gulai, mereka hanya berkoordinasi perihal harga jual. Pak Ade mengatakan bahwa “Sebenarnya kalau yang lain mau lebih sedikit atau lebih banyak porsi itu urusan masing-masing, tapi intinya kalau harga itu harus sama”.

Kesamaan porsi tersebut dibenarkan oleh Fahmi selaku pelanggan gultik. “Emang disini mah sama aja kalau menurut saya. Harga sama, porsi sama, rasa sama. Jadi ya yang mana aja lah yang penting bisa duduk makan”. Sebagai pelanggan gultik sejak tahun 2017, Fahmi sudah pernah mencoba makan di empat lapak yang berbeda. Dari situ ia menilai bahwa semua lapak memiliki kemiripan, baik dari segi rasa, porsi, maupun variasi makanan yang disajikan. Hal ini sekaligus memperlihatkan aspek *trust* yang diterapkan oleh para pedagang gultik dalam kegiatan jual-beli sehari-hari. Para pedagang saling menjaga kepercayaan dengan menyamakan porsi yang disuguhkan kepada para pembeli. Kekompakan para pedagang dalam aspek ini membuat kecenderungan para pengunjung untuk datang dan makan di satu lapak yang sama menjadi tidak nampak, sehingga persebaran pengunjung menjadi cenderung sama rata ke seluruh lapak.

Para pedagang gultik juga memiliki norma yang harus dipatuhi oleh seluruh lapak. Salah satu norma yang berlaku adalah pembayaran uang kas. Para pedagang diwajibkan membayar uang kas sebesar dua puluh ribu rupiah setiap harinya. Ketiga koordinator yang telah ditunjuk akan berkeliling dan mengumpulkan uang kas kepada para pedagang yang menjadi cakupan tanggung jawabnya. Uang kas tersebut dipergunakan untuk berbagai macam keperluan kolektif, dimana salah satunya jika ada pedagang atau keluarga dari salah satu pedagang yang terkena musibah, seperti meninggal dunia, sakit atau kecelakaan. Para pedagang gultik yang lain akan memberikan bantuan dari uang kas yang dikumpulkan setiap harinya kepada pihak yang terkena musibah. Selain itu, uang kas juga dipergunakan untuk berbagai macam keperluan lain, seperti

kegiatan kerja bakti, serta sumbangan untuk acara-acara di kelurahan dan kecamatan. Selain menjadi norma yang harus ditaati, uang kas menjadi suatu kekuatan jaringan utama bagi para pedagang. Penerapan uang kas merupakan salah satu bentuk norma yang memiliki peran vital untuk menjaga keberlangsungan usaha para pedagang gultik karena penggunaannya untuk berbagai macam keperluan yang positif bagi para pedagang itu sendiri.

Harga jual juga menjadi norma yang berlaku di seluruh lapak gultik. Kesamaan harga jual di seluruh lapak gultik bukan merupakan suatu kebetulan, namun terdapat kesepakatan bersama diantara seluruh pedagang terhadap penentuan harga tersebut. Pak Agus menjelaskan “Memang disitu disamain semua jangan sampai beda. Maksudnya ya se porsi harga harus sama. Kalau harga sama nanti kan porsi menyesuaikan. Selain itu kita cari pelanggan ya cara sendiri, gimana caranya bisa narik pelanggan. Tapi kalau harga ya harus sama, itu ada koordinasinya”.

Dibalik adanya kesamaan harga jual dari seluruh pedagang gultik, terdapat koordinasi dan musyawarah dari seluruh pedagang dalam penentuan nominal yang harus disepakati. Penyeragaman harga yang dilakukan pada akhirnya membentuk norma yang harus ditaati oleh seluruh lapak. Penyeragaman harga jual tersebut kemudian membuat para pedagang menyesuaikan porsi yang disuguhkan kepada pelanggan sesuai dengan harga jual yang berlaku.

Selain kepercayaan dan norma, aspek jaringan juga memiliki peran penting terhadap keberhasilan para pedagang dalam menjaga eksistensinya. Ikatan saudara menjadi awal mula kuatnya jaringan yang hingga saat ini masih berhasil dipertahankan oleh para pedagang. Faktor ini menjadi alasan mengapa gultik yang ada di kawasan tersebut memiliki cita rasa yang mirip, walaupun tiap lapak memiliki kepemilikan yang berbeda. Saat generasi pertama merintis usaha tersebut, mereka saling berbagi resep yang mana resep tersebut turun-temurun dan tetap dipakai oleh para generasi penerusnya. Peran dari *networking* bahkan sudah terlihat dan diterapkan oleh para perintis usaha ini, yang kemudian mempermudah generasi selanjutnya untuk menjaga kekompakan antar lapak. Dengan cita rasa gultik yang mirip, maka akan membuat para pengunjung cenderung tidak membedakan antar lapak dan meningkatkan fleksibilitas mereka untuk makan di lapak yang berbeda-beda.

Tak hanya itu, kekuatan jaringan juga dapat terlihat dari kerja sama yang diterapkan oleh para pedagang saat kondisi lapak sedang ramai. Saat jam-jam ramai, tak jarang terdapat lapak yang penuh didatangi oleh para pembeli. Pedagang di lapak yang penuh tersebut akan merekomendasikan pembeli yang datang untuk makan di lapak disekitarnya. Tidak hanya itu, di saat ramai ada kalanya salah satu lapak kehabisan makanan pelengkap seperti satai. Ketika ada pelanggan yang meminta satai tersebut, para pedagang biasanya akan memesan ke lapak sebelah yang masih memilikinya. Pak Ade mengatakan bahwa “Kalau kita ada salah satu sate abis ya nanti kita ambilin ke sebelah. Itung-itung nolong juga. ya intinya sama-sama enak, pelanggan saya dapet yang mereka mau, lapak sebelah saya juga dapet untung karena saya ngambil sate ke dia. Nanti saya bayar ke dia. Harga lima ribu ya nanti saya bayar lima ribu”. Kekuatan jaringan yang terbangun dengan erat secara tidak langsung memunculkan sikap kerja sama dan tolong-menolong antar pedagang sehingga semua lapak bisa mendapatkan keuntungan.

Meskipun kepercayaan, norma, dan jaringan tetap dipegang teguh oleh para pedagang selama puluhan tahun, namun pada kenyataannya membangun modal sosial yang kuat tidak semudah itu. Para pedagang seringkali harus menghadapi berbagai tantangan dalam menghadapi masalah pada kegiatan perdagangan sehari-hari. Salah satu contohnya adalah pada penerapan sistem *rolling* tempat. Hal ini berlaku terhadap semua lapak gultik setiap harinya. Penerapan sistem *rolling* tempat ini dicetuskan karena terdapat konflik antar pedagang. seperti yang tertera pada denah, tikungan A berada persis di belakang Plaza Blok M dengan sisi kanan dan kiri merupakan pintu masuk dan keluar Plaza. Hal tersebut mengakibatkan lebih banyak konsumen yang datang dan makan di lapak yang berada di dekat pintu masuk dan keluar. Pada akhirnya muncul kecemburuan dari pedagang gultik yang merasa dirugikan oleh lapak yang

berada dekat pintu keluar-masuk Plaza. Untuk menghindari konflik berkepanjangan, maka para pedagang melakukan musyawarah dan pada akhirnya sepakat untuk menerapkan sistem *rolling* setiap harinya. Sistem ini masih berlanjut sampai saat ini dan telah menjadi norma yang berlaku dan harus dipatuhi oleh para pedagang untuk menjaga kekompakan satu sama lain.

Perbedaan pendapat juga seringkali muncul pada saat proses pengambilan keputusan. Untuk menentukan harga jual gultik, para pedagang harus melalui musyawarah yang panjang. Tahun lalu, sempat diadakan musyawarah karena bahan baku gultik terutama daging sapi mengalami kenaikan harga. Terdapat perbedaan pendapat dimana beberapa pedagang menghendaki adanya kenaikan harga menjadi dua belas ribu, sedangkan beberapa pedagang lain tidak menghendaki adanya kenaikan harga agar para pengunjung tetap antusias untuk datang. Setelah diskusi dan pertimbangan yang panjang, diambil keputusan bahwa tidak ada kenaikan harga, satu porsi gultik tetap dihargai sepuluh ribu, namun untuk porsi harus dikurangi agar para pedagang tetap mendapatkan keuntungan.

Para pedagang gultik membuktikan pernyataan Putnam (dalam Usman. 2018) bahwa modal sosial yang terjalin dengan baik dapat membuat anggota kelompok saling berpartisipasi dan bekerja sama untuk mencapai tujuan kolektif. Modal sosial memiliki potensi yang mana jika dilakukan akan memberikan kemudahan, baik dari segi ekonomi maupun sosial. Walau para pedagang gultik harus melewati berbagai rintangan dalam mempertahankan eksistensinya, namun pada akhirnya kepercayaan, norma, dan jaringan yang dijunjung tinggi selalu menjadi senjata utama dibalik kokohnya solidaritas yang terjalin diantara para pedagang. Modal sosial para pedagang gultik ini sekaligus memiliki kesamaan dengan penelitian Riyanto (2014) bahwa akibat proses interaksi yang terus-menerus dilakukan, lama-kelamaan para pedagang terikat dalam sebuah ikatan modal sosial yang kuat. Demikian juga dengan hasil penelitian Wijaya (2017) dimana modal sosial akan bertumbuh dan menguat jika senantiasa dibangun dalam masyarakat.

Modal Sosial antara Pedagang dan Pemerintah Setempat

Modal sosial tidak hanya muncul diantara para pedagang gultik semata, namun disamping itu terdapat hubungan erat yang terjalin diantara para pedagang gultik dengan pemerintah setempat. Selama puluhan tahun para pedagang gultik ini sudah berjualan dan menggelar lapaknya di sepanjang trotoar. PKL yang menggelar lapaknya di trotoar selalu memiliki risiko yang besar untuk terkena penertiban dari aparat setempat.

Para pedagang gultik selalu menjaga kebersihan lingkungan sekitar. Setiap tiga bulan sekali, para pedagang secara rutin bergotong royong untuk membersihkan trotoar tempat mereka berjualan. Seperti yang dikatakan Pak Budi bahwa "Pasti ada gotong royongnya sesama pedagang kaya membersihkan jalan itukan tanggung jawab kita semua. Belum lama itu kita kerja bakti bersih-bersih sampai kita manggil damkar. Manggil damkar itu satu juta setengah untuk bersih trotoar. Jadi trotoar itu disemprot biar bersih lagi".

Pak Budi menerangkan jika gotong royong secara rutin dilakukan oleh para pedagang untuk membersihkan trotoar tempat mereka berdagang. Para pedagang memanggil mobil pemadam kebakaran dengan menggunakan uang kas yang mereka kumpulkan setiap hari. Damkar tersebut secara rutin dipanggil untuk menyemprot air dengan tekanan tinggi ke trotoar yang kotor. Tujuannya agar semua lemak dan kotoran yang mengendap di sepanjang trotoar bisa terangkat dan bersih kembali. Inisiatif yang dilakukan oleh para pedagang dalam menjaga kebersihan sudah menjadi norma yang harus dipatuhi untuk memperoleh kepercayaan dari pemerintah setempat.

Disamping membersihkan trotoar secara rutin, para pedagang gultik juga membayar uang kebersihan kepada petugas kebersihan setempat. Sebagai pihak yang memanfaatkan trotoar untuk berdagang, maka merupakan suatu kewajiban bagi para pedagang gultik untuk membayar uang kebersihan kepada petugas kebersihan yang membersihkan wilayah tersebut setiap

harinya. Tiap-tiap lapak membayar sebesar sepuluh ribu rupiah setiap harinya kepada petugas kebersihan di wilayah tersebut. Dengan demikian trotoar sebagai tempat berdagang bisa lebih terjaga kebersihannya.

Selain meningkatkan kepercayaan, para pedagang gultik juga berupaya untuk membangun jaringan dengan pemerintah setempat dengan cara menyumbang gulai ketika pihak kelurahan dan kecamatan setempat sedang mengadakan suatu acara. Pak Budi menjelaskan “Kalau pihak kelurahan ada acara kita juga nyumbang, paling itu itu aja. Kalau Kecamatan ada acara kita nyumbang, kita ngikut partisipasi. Jadi ga harus bayar segini segini. Nyumbang gultik aja, gultik berapa ratus porsi. kalau ada rapat-rapat kita nyumbang gultik. Bikin aja 100 porsi apa 200 porsi. Kan ramai-ramai bang itu berapa puluh pedagang, kita urunan pake uang kas”.

Para pedagang gultik berpartisipasi aktif terhadap berbagai kegiatan yang diadakan oleh kelurahan dan kecamatan setempat. Saat kelurahan atau kecamatan setempat akan mengadakan acara, uang kas yang dipegang oleh masing-masing koordinator dikumpulkan dan digunakan untuk membeli bahan baku gulai, kemudian salah satu pedagang akan diutus secara bergantian untuk membuat dan datang ke kelurahan atau kecamatan yang sedang mengadakan suatu acara tersebut. Pedagang yang diutus bertugas untuk memasak gulai yang kemudian akan dibawa ke kantor kelurahan atau kecamatan untuk dibagikan secara gratis. Inisiatif para pedagang untuk memberikan sumbangan konsumsi ke acara-acara pemerintah memiliki peran utama dalam kuatnya *networking* yang dimiliki oleh para pedagang. Hal ini memberikan peran positif dalam memperkuat jaringan dengan pemerintah setempat. Sumbangan konsumsi yang diberikan secara tidak langsung membangun suatu relasi positif antara para pedagang gultik dengan pemerintah setempat.

Membangun kepercayaan dan jaringan dengan pemerintah setempat merupakan upaya para pedagang gultik dalam mempertahankan keberlangsungan usahanya. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Usman (2018) bahwa keberadaan modal sosial didukung oleh aktor-aktor dalam suatu arena untuk mencapai tujuan tertentu. Usaha gultik yang berdiri di sepanjang trotoar tentunya memiliki risiko tinggi terhadap penertiban yang bisa dilakukan sewaktu-waktu oleh aparat setempat. Maka dari itu dibutuhkan modal sosial yang kuat dengan pemerintah setempat agar selalu tercipta kepercayaan dan relasi yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Keberhasilan para pedagang gultik dalam membangun modal sosial dengan pemerintah setempat sejalan dengan hasil penelitian Handoyo (2013) bahwa *trust*, *norms* dan *networking* yang tercipta dengan pemerintah setempat berkontribusi positif dalam meningkatkan kesejahteraan pedagang.

Modal Sosial antar Pedagang Gultik dan Pedagang Kaki Lima Lain

Eksistensi gultik sebagai kuliner legendaris di Kota Jakarta tidak hanya menarik minat para pengunjung untuk datang, namun banyak pedagang kaki lima jenis lain yang pada akhirnya berkumpul di sekitar kawasan tersebut. Selain karena kuliner gultik yang selalu dipadati oleh pengunjung, lokasi yang strategis menjadi salah satu alasan utama mengapa banyak para PKL jenis lain yang pada akhirnya datang untuk berjualan di kawasan ini.



Gambar 3. Pedagang Telur Gulung di Depan Lapak Gultik

Hubungan kekerabatan juga terjadi diantara para pedagang gultik dengan PKL lain di kawasan sekitar Jalan Mahakam dan Bulungan. PKL lain seperti pedagang cilok, batagor, dan lain sebagainya seringkali membantu para pedagang gultik untuk merapikan piring setelah pengunjung sudah selesai makan dan juga mengantar makanan kepada pengunjung yang baru datang. Hal tersebut terjadi ketika lapak gultik di dekat mereka sedang ramai didatangi pengunjung, sementara dagangan mereka sedang tidak ada pembeli. Seperti yang dikatakan Pak Ade “Ini dia (tukang cilok) juga suka bantu lapak ini, ngambilin piring atau apa. Nah tenaga dia saya bayar, bukan berupa uang tapi nanti saya kasih makan bang. Jadi dia jualan ya jualan, kalau lagi bisa bantu ya bantu sini. Kan enak sayanya kebantu dia juga gaperlu keluar uang buat beli makan karena dapet makan dari sini”.

Beberapa pedagang lain seringkali membantu di lapak-lapak gultik yang sedang ramai didatangi oleh para pengunjung. Para pedagang gultik yang mendapat bantuan biasanya akan memberikan timbal balik berupa gulai gratis kepada PKL lain yang membantu. Hubungan kekerabatan yang erat antar pedagang gultik dan PKL lain membentuk jaringan yang kuat dan pada akhirnya memberikan keuntungan kepada dua belah pihak. Kekuatan jaringan yang terjalin antar pedagang gultik dan PKL yang lain membentuk suatu sikap saling tolong-menolong dan pada akhirnya dapat memberikan keuntungan kepada semua pihak.

Tidak hanya itu, sikap tolong-menolong yang terjalin antara para pedagang gultik dan PKL lain juga terjadi dalam aspek pembayaran. Saat ini banyak pengunjung yang lebih memilih untuk membayar menggunakan uang elektronik melalui qris (*Quick Response Code Indonesian Standard*). Banyak pengunjung yang tidak membawa uang tunai dalam jumlah besar saat datang ke gultik karena semua lapak gultik sudah menyediakan barcode untuk memudahkan para pengunjung jika ingin membayar menggunakan uang elektronik. Sementara itu banyak PKL lain yang belum mempunyai *barcode* sebagai metode pembayaran. Maka dari itu jika ada pengunjung yang ingin membayar menggunakan uang elektronik, PKL tersebut akan mengarahkan mereka untuk membayar ke lapak gultik terdekat, kemudian pedagang gultik tersebut akan memberikan uang dalam tunai kepada PKL tersebut. Pak Mustajad yang berprofesi sebagai penjual telur gulung mengatakan bahwa “Bayarnya boleh sekalian bang ke gultik dulu, terutama kalau dia bayarnya pake *barcode*, saya kan gapunya *barcode* jadi nanti dia bayar ke gultiknya terus nanti saya dikasih uang tunai sama orang gultiknya”.

Pak Mustajad seringkali mendapati pengunjung yang hanya bisa melakukan pembayaran menggunakan uang elektronik. Maka dari itu pengunjung tersebut akan diarahkan untuk membayar melalui *barcode* yang tersedia di lapak-lapak gultik, setelah itu pedagang gultik tersebut akan memberikan uang tunai kepada Pak Mustajad tanpa mengambil keuntungan apapun.

Modal sosial yang dibangun dengan para PKL lain secara tidak langsung memiliki dampak positif terhadap keberlangsungan usaha para pedagang gultik. Dengan jenis makanan yang lebih variatif, maka berpotensi untuk meningkatkan minat para pengunjung untuk datang ke kawasan tersebut. Para pengunjung yang datang tidak hanya sebatas untuk menikmati gultik, namun banyak variasi makanan lain yang bisa mereka coba. Hal ini menunjukkan keselarasan dengan penelitian yang dilakukan oleh Parasmo dan Utami (2017) bahwa modal sosial antar pedagang dapat meningkatkan mobilitas pedagang tersebut untuk mempertahankan usaha bisnisnya dan menggerakkan sumber daya dalam bentuk finansial maupun informasi.

KESIMPULAN

Modal sosial para pedagang gultik tidak terjalin dengan mudah. Para pedagang harus memupuk jaringan kekerabatan dengan berbagai pihak agar eksistensi usahanya dapat terus dipertahankan. Walau pada dasarnya para pedagang memiliki hubungan saudara, namun tetap terdapat suatu proses serta rintangan yang panjang untuk menciptakan dan memperkuat modal sosial tersebut. Eksistensi para pedagang gultik menjadi bukti bahwa modal sosial dapat menjadi senjata utama terhadap langgengnya usaha yang mereka jalani selama puluhan tahun. Persaingan yang ketat tidak selalu menjadi kunci untuk memajukan suatu usaha. Para pedagang gultik membuktikan bahwa kolaborasi dengan berbagai pihak melalui kepercayaan, norma, dan jaringan dapat menjadi tumpuan kokoh bagi mereka untuk mempertahankan keberlangsungan usahanya. Kuatnya modal sosial yang terjalin pada akhirnya meningkatkan solidaritas dan memberikan rasa aman bagi mereka untuk terus menekuni pekerjaannya sebagai pedagang kaki lima.

Namun walaupun modal sosial telah memberikan peran besar terhadap keberlangsungan usaha para pedagang gultik, masih belum terlihat bentuk kerjasama yang dilakukan dalam hal promosi dan pemasaran produk. Sebagai saran, pedagang gultik dapat memulai kerjasama satu sama lain untuk mempromosikan dagangan dan memperluas cakupan dagang mereka dengan melakukan promosi produk gultik melalui media sosial seperti Instagram, Youtube, dan lain sebagainya. Salah satu cara paling praktis dan efektif yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan *endorsement* dan mengundang para *food vlogger* untuk datang mencicipi cita rasa gultik sekaligus mempromosikannya ke media sosial agar identitas gultik sebagai kuliner tradisional legendaris dapat dikenal lebih luas oleh masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Adam, F. P. (2014). Keragaman sektor informal dalam hubungannya dengan migrasi masuk dan remitan (kasus di Negeri Batu Merah, Kota Ambon). *Piramida*, 10(2), 78–85.
- Adicahya, A. (2017). Pengusuran pedagang kaki lima sebagai perbuatan melawan hukum. *Justitia*, 1(1), 61-78.
- Aotama, R. C., & Klavert, D. H. (2021). Dampak sosial relokasi pedagang kaki lima di kawasan wisata kuliner Kota Tomohon. *SOCIA: Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial*, 18(1), 1–9.
- Arifin, G., Trinugraha, Y. H., & Nurhadi, N. (2021). Solidaritas dan modal sosial pedagang Pasar Legi Surakarta menghadapi tantangan pasar modern. *JSA: Jurnal Sosiologi Andalas*, 7(2), 112–126.
- Asiyah, U. (2012). Pedagang kaki lima membandel di Jawa Timur. *Jurnal Masyarakat dan Kebudayaan Politik*, 25(1), 47–55.
- Bhowmik, S. K. (2005). Street vendor in Asia: A review. *Economic and Political Weekly*, 2256–2264.
- Candra, M. A., Enjeladinata, O. V., & Widana, M. R. (2023). Eksistensi makanan tradisional di tengah gempuran makanan Korea. *Prosiding Seminar Nasional Universitas Negeri Surabaya*, 352–361.
- Dahnia, A. R., Adsana, A. F., & Zakiyah, Z. (2023). Modal sosial paguyuban pedagang kaki lima (studi etnografi paguyuban PKL Mekar Sore Jalan Hos Cokroaminoto Kabupaten Ponorogo). *SOSHUMDIK*, 2(1), 94–109.

- Effendy, J. (2018). Peran modal sosial sebagai upaya pengembangan UMKM di Desa Batu Merah Kota Ambon. *Cita Ekonomika*, 12(2), 103–108.
- Farraz, M. A., & Fathiah, A. (2021). Alat analisis strategi bertahan hidup sektor informal perkotaan selama pandemi COVID-19: Review literatur. *Jurnal Sosiologi Andalas*, 7(1), 1–10.
- Fathy, R. (2019). Modal sosial: Konsep, inklusivitas dan pemberdayaan masyarakat. *Jurnal Pemikiran Sosiologi*, 6(1), 1–17.
- Handoyo, E. (2012). Modal sosial dan kontribusi ekonomi pedagang sayur keliling di Semarang. *Forum Ilmu Sosial*, 39(2), 153–171.
- Handoyo, E. (2013). Kontribusi modal sosial dalam meningkatkan kesejahteraan pedagang kaki lima pasca relokasi. *Jurnal Komunitas*, 5(2), 252–266.
- Huwaida, S. N., & Brata, N. T. (2021). Modal sosial untuk bekerja sebagai bakul pari dan keuntungan ekonomi dari jual beli pari. *SOLIDARITY*, 10(1), 96–107.
- Indrayani, H., & Harkaneri, H. (2016). Pengembangan dan pemberdayaan sektor informal di Kota Pekanbaru. *Al-Iqtishad*, 2(12), 88–99.
- Iqlima, D., & Wijaya, A. (2022). Modal sosial petani nanas dalam jaringan distribusi nanas madu Pemalang. *Jurnal Pendidikan Sosiologi dan Humaniora*, 13(2), 421–430.
- Manning, C., & Roesad, K. (2006). Survey of recent developments. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, 42(2), 143–170.
- Parasmo, T. H., & Utami, D. (2017). Jaringan sosial pedagang barang antik di Kota Surabaya (studi deskriptif tentang pedagang klithikan barang antik di Jalan Bodri Kota Surabaya). *Paradigma*, 5(3), 1–7.
- Prabowo, U. (2016). Peran modal sosial dalam mekanisme survival Pedagang Kaki Lima (PKL) pentol bakar di kawasan benteng Pancasila (BenPas) Kota Mojokerto. *Paradigma*, 4(1), 1–10.
- Rahmawati, D. A., & Kartono, D. T. (2017). Modal sosial dan pasar tradisional (studi kasus di Pasar Legi Kotagede Yogyakarta). *DILEMA*, 32(2), 10–19.
- Riyanto, S., Hidayat, K., & Sukei, K. (2014). Modal sosial dalam komunitas pedagang sayuran di Desa Tawang Argo Kecamatan Karang Ploso Kab. Malang. *Habitat*, 25(2), 96–104.
- Rudianto, Agustina, F., & Pranoto, Y. S. (2019). Modal sosial dalam komunitas pedagang sayuran di Desa Balunijuk Kecamatan Merawang Kabupaten Bangka. *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 3(1), 59–68.
- Sugiyono, S. (2016). *Metode penelitian kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Usman, S. (2018). *Modal sosial*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Wijaya, A. A. (2017). Perspektif modal sosial untuk kebijakan pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) daerah (studi pada pedagang di kawasan Pantai Kamali Kota Baubau Sulawesi Tenggara). *IJPA: The Indonesian Journal of Public Administration*, 3(1), 60–69.