



Peran Modal Sosial dalam Peningkatan Ekonomi Pedagang Kaki Lima: Tinjauan Sosiologi Ekonomi pada Objek Wisata Putri Kacamayang – Pekanbaru

Muhammad Haris¹Ahmad Maulana Anshori² Bayu Indra Laksana³ Yefni⁴

¹Institut Agama Islam Diniyyah Pekanbaru

²Institut Agama Islam Diniyyah Pekanbaru

³Institut Agama Islam Diniyyah Pekanbaru

⁴Universitas Islam Negeri Sutan Syarif Kasim Riau

*Correspondence Email: haris@diniyah.ac.id

ABSTRACT

This study aims to analyze the role of social capital in enhancing the economy of street vendors (PKL) at the Putri Kacamayang tourist site in Pekanbaru. A qualitative research method was employed, involving in-depth interviews and observations of PKL productive aged in the range 25-55 years at the study location. The results show that social capital, in the form of strong social networks and high levels of trust among PKL, significantly contributes to increased income. Consumer trust in reputable PKL also supports customer loyalty and market expansion. Additionally, supportive social norms, such as maintaining cleanliness and respecting trade boundaries, create a conducive business environment. Thus, social capital plays an essential role in strengthening economic resilience and income stability for PKL in the tourist area, ultimately enhancing the economic welfare of the vendor community.

Keywords: Social Capital, Street Vendors, Community Economy, Tourist Site, PKL Income

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran modal sosial dalam meningkatkan ekonomi pedagang kaki lima (PKL) di objek wisata Putri Kacamayang, Pekanbaru. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan teknik wawancara mendalam dan observasi terhadap PKL berusia produktif dalam rentang 25-55 tahun di lokasi penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal sosial berupa jaringan sosial yang solid dan tingkat kepercayaan tinggi di antara PKL berkontribusi signifikan terhadap peningkatan pendapatan mereka. Kepercayaan konsumen terhadap PKL yang memiliki reputasi baik turut mendukung loyalitas pelanggan dan memperluas pasar. Selain itu, norma sosial yang mendukung, seperti saling menjaga kebersihan dan menghormati batas berdagang, menciptakan lingkungan usaha yang kondusif. Dengan demikian, modal sosial berperan penting dalam memperkuat daya tahan ekonomi dan stabilitas pendapatan PKL di kawasan wisata, yang pada akhirnya meningkatkan kesejahteraan ekonomi komunitas pedagang tersebut.

Kata Kunci: Modal Sosial, Pedagang Kaki Lima, Ekonomi Komunitas, Objek Wisata, Pendapatan PKL

PENDAHULUAN

Dalam beberapa dekade terakhir, pedagang kaki lima (PKL) telah menjadi fenomena sosial dan ekonomi yang tidak terpisahkan dari dinamika perkotaan di Indonesia. Mereka adalah bagian dari ekonomi informal yang menyediakan barang dan jasa dengan harga terjangkau, sekaligus menjadi penopang kehidupan bagi banyak keluarga. Namun, pertanyaannya, bagaimana PKL dapat bertahan dan berkembang dalam lingkungan yang sering kali tidak mendukung, seperti ketidakpastian regulasi dan minimnya akses terhadap sumber daya ekonomi formal?^{1,2}

Salah satu konsep yang sering kali dikaitkan dengan keberhasilan PKL dalam menghadapi tantangan ekonomi adalah modal sosial. Modal sosial merujuk pada jaringan, kepercayaan, dan norma yang ada di antara individu atau kelompok yang memungkinkan terciptanya kerja sama yang lebih baik. Apakah modal sosial dapat menjadi kunci utama dalam peningkatan ekonomi PKL, khususnya di kawasan wisata seperti Objek Wisata Putri Kacamayang, Pekanbaru.

Modal sosial memiliki banyak dimensi, mulai dari hubungan antarindividu hingga hubungan antarorganisasi³. Di kalangan PKL, modal sosial dapat muncul dalam bentuk jejaring komunitas, saling membantu dalam memperoleh

pelanggan, atau bahkan perlindungan dari gangguan eksternal. Modal sosial memiliki dampak langsung terhadap ekonomi karena memperkuat kapasitas kerja sama dan mengurangi biaya transaksi.

Meskipun demikian, beberapa ahli berpendapat bahwa modal sosial bukanlah faktor tunggal yang dapat menjelaskan peningkatan ekonomi PKL. Ada faktor lain seperti modal finansial, regulasi pemerintah, dan keterampilan yang juga berperan penting. Misalnya, modal sosial harus didukung oleh infrastruktur lain, termasuk akses terhadap pasar yang lebih luas dan pelatihan kewirausahaan.

Pedagang kaki lima (PKL) memiliki peran penting dalam perekonomian perkotaan, terutama di kawasan wisata seperti objek wisata Putri Kacamayang di Pekanbaru. Keberadaan PKL di lokasi ini bukan hanya sekedar memenuhi kebutuhan konsumsi wisatawan, tetapi juga menciptakan nilai ekonomi bagi masyarakat lokal, menjadikan sektor informal ini sebagai penopang ekonomi mikro yang menggerakkan perekonomian daerah^{4,5}. Dalam konteks ini, modal sosial menjadi salah satu aspek yang menonjol dalam mendukung keberlanjutan ekonomi sektor informal, seperti yang dialami oleh para PKL. Modal sosial yang mencakup elemen jaringan sosial, kepercayaan, serta norma dan keterlibatan sosial, menjadi fondasi bagi solidaritas dan kerja sama yang memberikan keuntungan bagi para PKL di tengah persaingan yang kian ketat.

Di lingkungan objek wisata, modal sosial memiliki peran lebih spesifik, terutama dalam membangun interaksi antara PKL dan wisatawan yang dapat berdampak langsung pada pendapatan

¹ L Widjaja, "Pedagang Kaki Lima Dalam Pembangunan Ekonomi Kota," *Jurnal Pembangunan Ekonomi* 4, no. 1 (2011): 41–60.

² B Winarno, "Ekonomi Informal Dan Pembangunan: Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Di Surabaya," *Jurnal Ekonomi Dan Kebijakan Publik* 6, no. 2 (2015): 102–16.

³ Muhammad Haris, Alifiya Putri, and Moralely Hendrayani, "PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MELALUI PROGRAM USAHA PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA (UP2K)," *Dakwatul Islam* 8, no. 1 (2023): 24–38.

⁴ H Sutrisno, *Peran PKL Dalam Perekonomian Kota* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2018).

⁵ P Siregar, *Perekonomian Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Wisata* (Medan: Medan: Universitas Sumatera Utara Press, 2021).

mereka. Di Putri Kacamayang, modal sosial dipandang sebagai salah satu faktor penentu dalam mempertahankan stabilitas usaha PKL, sekaligus sebagai alat adaptasi dalam menghadapi dinamika ekonomi^{6,7}. Modal sosial memungkinkan para pedagang untuk mengakses informasi penting, seperti harga pasar dan preferensi konsumen, yang memungkinkan mereka berinovasi dan menjaga daya saing usaha mereka dalam menghadapi perubahan pasar⁸. Akan tetapi, peran modal sosial dalam peningkatan ekonomi PKL seringkali menjadi bahan perdebatan. Di satu sisi, sejumlah penelitian menunjukkan bahwa modal sosial dapat menjadi sumber kekuatan bagi PKL dalam mempertahankan eksistensi mereka; namun, pandangan lain menyebutkan bahwa modal sosial juga dapat menimbulkan ketergantungan dan eksklusivitas yang justru mempersempit jaringan, sehingga menurunkan peluang untuk berkembang lebih luas.

Dalam konteks perdebatan ini, muncul pertanyaan kritis: sejauh mana modal sosial berperan dalam peningkatan ekonomi PKL di objek wisata Putri Kacamayang? Apakah pengaruhnya bersifat universal atautkah bervariasi berdasarkan faktor-faktor lain seperti jenis barang yang dijual atau lama waktu berdagang? Penelitian ini berargumen bahwa modal sosial merupakan faktor utama yang mendorong peningkatan ekonomi PKL di objek wisata Putri Kacamayang. Dengan modal sosial yang kuat, PKL memiliki kemampuan untuk mengatasi tantangan ekonomi, mempertahankan

usaha, serta meningkatkan pendapatan melalui interaksi sosial yang solid dengan sesama pedagang maupun pengunjung^{9,10}. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi signifikan dalam literatur sosiologi ekonomi, khususnya dengan memberikan perspektif tentang bagaimana modal sosial bekerja dalam konteks yang unik seperti objek wisata, yang memiliki dinamika sosial dan ekonomi yang berbeda dari sektor-sektor informal lainnya.

Berbagai studi mendukung pentingnya modal sosial dalam sektor informal. Modal sosial memungkinkan individu mencapai hasil yang tidak dapat mereka capai sendiri. Modal sosial memengaruhi keberhasilan ekonomi suatu komunitas. Namun, pandangan alternatif mengatakan bahwa modal sosial mungkin hanya efektif dalam situasi tertentu, dan dalam konteks persaingan tinggi, eksklusivitas dalam jaringan sosial malah dapat menghambat inovasi¹¹. Dalam sektor informal seperti PKL, modal sosial sering kali bersifat lokal dan erat kaitannya dengan karakteristik komunitas yang mendukung, di mana hubungan sosial tidak hanya penting untuk keamanan tetapi juga untuk keberlanjutan usaha¹².

Sebagai bagian dari ekonomi lokal yang berkontribusi terhadap ketahanan ekonomi masyarakat, PKL memerlukan modal sosial yang kokoh untuk beradaptasi dengan fluktuasi ekonomi. Jika tidak, mereka cenderung mengalami kesulitan dalam mempertahankan usaha, terutama di tengah persaingan yang

⁶ S., & Wijaya, P Yunus, *Modal Sosial Dan Ketahanan Ekonomi PKL Di Objek Wisata* (Bandung: Alfabeta, 2019).

⁷ Wahyudi. A, *Modal Sosial Dalam Pengelolaan Wisata* (Jakarta: Gramedia, 2020).

⁸ A., & Purwanto, Rahman, *Adaptasi Pedagang Kaki Lima Terhadap Dinamika Pasar* (Bandung: Alfabeta, 2019).

⁹ T Wijaya, *Ekonomi Mikro Di Sektor Informal: Studi Kasus Pedagang Kaki Lima* (Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2018).

¹⁰ R Nasution, *Peran Modal Sosial Dalam Perekonomian Sektor Informal Di Indonesia* (Medan: Penerbit Universitas Sumatera Utara, 2022).

¹¹ Arianto. H, *Eksklusivitas Jaringan Sosial Dan Inovasi Dalam Usaha Kecil* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2020).

¹² E., & Yani, A Surya, *Peran Komunitas Dalam Ekonomi Informal* (Padang: Andalas University Press, 2017).

semakin ketat dan keterbatasan dukungan formal^{13,14}. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan studi kasus di objek wisata Putri Kacamayang, Pekanbaru, untuk menggali lebih dalam peran modal sosial dalam meningkatkan ekonomi PKL. Pendekatan ini dipilih karena dapat menjelaskan aspek-aspek sosial yang kompleks dalam interaksi antara individu dan komunitas yang terjalin di dalam lingkungan wisata tersebut¹⁵.

Diharapkan, hasil penelitian ini dapat berkontribusi terhadap kebijakan publik, terutama dalam pengelolaan ekonomi sektor informal di kawasan wisata. Pemahaman akan pentingnya modal sosial dapat membantu menciptakan kebijakan yang mendukung keberlanjutan ekonomi PKL¹⁶. Aspek relevansi sosial dari penelitian ini juga patut diperhatikan karena PKL adalah bagian dari masyarakat yang rentan, dan peningkatan ekonomi mereka akan memberikan dampak positif tidak hanya pada tingkat individu, tetapi juga pada ekonomi daerah secara keseluruhan¹⁷. Sebelumnya, sebagian besar penelitian berfokus pada hubungan modal sosial dan ekonomi secara umum, namun studi yang menitikberatkan pada konteks objek wisata masih sangat terbatas di Indonesia, menunjukkan adanya celah penelitian yang bisa diisi oleh studi ini^{18,19}.

Komponen kepercayaan dalam modal sosial juga penting untuk diperhatikan. Kepercayaan yang terjalin di antara PKL dan konsumen mampu menciptakan ikatan yang memperkuat loyalitas dan mendukung keberlanjutan usaha, terutama dalam situasi persaingan tinggi di kawasan wisata²⁰. Selain itu, norma-norma sosial yang berlaku di antara komunitas PKL turut memperkuat kerjasama, baik dalam berbagi informasi, menjaga keamanan, maupun dalam memastikan kenyamanan bersama^{21,22}. Dalam kerangka ini, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana modal sosial mempengaruhi peningkatan ekonomi PKL di objek wisata Putri Kacamayang, sekaligus memberikan rekomendasi praktis bagi para pengambil kebijakan dalam mendukung sektor informal ini²³.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus untuk memahami peran modal sosial dalam peningkatan ekonomi pedagang kaki lima di objek wisata. Objek wisata yang dipilih, yakni Putri Kacamayang, merupakan salah satu destinasi wisata populer yang memiliki komunitas pedagang kaki lima yang dinamis, sehingga memberikan konteks yang kaya untuk mengeksplorasi jaringan sosial di antara pedagang. Pendekatan studi kasus digunakan untuk mendalami fenomena sosial dan ekonomi yang dialami pedagang kaki lima di lokasi tersebut

¹³ S., & Fitri, A Handayani, *Ketahanan Ekonomi Lokal Dan Peran Sektor Informal* (Surabaya: Airlangga University Press, 2021).

¹⁴ R Hermawan, *Dinamika Ekonomi Informal Di Perkotaan* (Malang: Bayumedia Publishing, 2019).

¹⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif* (Bandung: Alfabeta, 2018).

¹⁶ A., & Rahayu, L Gunawan, *Kebijakan Pengelolaan Ekonomi Sektor Informal Di Kawasan Wisata* (Bandung: Pustaka Baru, 2021).

¹⁷ A Lestari, *Dampak Sosial Ekonomi Pedagang Kaki Lima Di Daerah Wisata* (Jakarta: Pustaka Rakyat, 2019).

¹⁸ R Subrata, *Modal Sosial Dan Ekonomi Komunitas Di Indonesia* (Jakarta: Rajawali Press, 2020).

¹⁹ N Wijayanti, *Kajian Modal Sosial Pada Komunitas Wisata Di Indonesia* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2021).

²⁰ Sari.N, *Kepercayaan Dan Loyalitas Konsumen Di Sektor Informal* (Semarang: Universitas Diponegoro Press, 2018).

²¹ T Hakim, *Norma Sosial Dalam Komunitas Pedagang Kaki Lima* (Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada Press, 2019).

²² S Utami, *Modal Sosial Dalam Masyarakat PKL* (Surabaya: Airlangga University Press, 2021).

²³ D Nugraha, *Analisis Modal Sosial Pada Ekonomi Masyarakat Wisata* (Bandung: Pustaka Cendekia, 2020).

dengan tujuan menggali secara detail berbagai aspek terkait modal sosial yang memengaruhi kinerja ekonomi mereka²⁴.

Subjek dalam penelitian ini adalah pedagang kaki lima yang beroperasi di sekitar objek wisata Putri Kacamayang. Sebanyak 15 orang pedagang dipilih sebagai sampel melalui teknik purposif, yakni berdasarkan kriteria yang spesifik, yaitu berusia antara 25 sampai 55 tahun, telah berdagang selama minimal dua tahun dan aktif berpartisipasi dalam jaringan sosial pedagang setempat. Pemilihan sampel ini bertujuan untuk memastikan bahwa partisipan memiliki pengalaman dan keterlibatan yang memadai dalam aktivitas sosial ekonomi komunitas, sehingga data yang diperoleh relevan dan mendalam²⁵.

Pengumpulan data dilakukan melalui tiga metode utama: wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan dokumentasi. Wawancara mendalam dilakukan kepada pedagang kaki lima untuk memahami pendapat mereka mengenai modal sosial serta bagaimana jaringan sosial yang mereka bangun dapat berkontribusi pada pencapaian ekonomi mereka. Observasi partisipatif memungkinkan peneliti memahami interaksi sosial secara langsung dan memeriksa hubungan antar pedagang dalam lingkungan alamiah mereka. Selain itu, dokumentasi seperti catatan penjualan atau dokumen komunitas pedagang juga dikumpulkan untuk menambah konteks dan kedalaman data^{26,27}.

Analisis data dilakukan dengan metode analisis tematik, di mana setiap tema utama yang muncul dari data

wawancara diidentifikasi, kemudian dianalisis secara mendalam untuk menemukan pola-pola yang menunjukkan pengaruh modal sosial terhadap kinerja ekonomi pedagang kaki lima. Dalam analisis tematik ini, peneliti mengidentifikasi berbagai aspek modal sosial, seperti kepercayaan, jaringan sosial, dan norma, yang secara langsung maupun tidak langsung berdampak pada keuntungan ekonomi pedagang. Metode ini membantu peneliti memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif tentang bagaimana modal sosial digunakan oleh pedagang kaki lima dalam meningkatkan stabilitas dan pertumbuhan ekonomi mereka

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Karakteristik Responden Penelitian

Karakteristik responden yang didominasi oleh PKL dengan pengalaman berdagang antara 5 hingga 10 tahun menunjukkan bahwa komunitas PKL di objek wisata Putri Kacamayang sebagian besar terdiri dari pedagang yang sudah cukup lama berusaha di sektor informal. Para PKL ini berada dalam usia produktif antara 25 hingga 55 tahun, suatu rentang usia yang dianggap memiliki daya tahan fisik dan produktivitas yang tinggi, sesuai dengan penelitian Sudarsono²⁸, yang menyatakan bahwa usia produktif mempengaruhi daya adaptasi pedagang terhadap fluktuasi ekonomi dan pola konsumsi. Mayoritas PKL di kawasan ini merupakan warga asli Pekanbaru dan sekitarnya, serta para pendatang yang sudah lama menetap di kota ini yang memungkinkan mereka memiliki pemahaman mendalam terhadap budaya dan preferensi lokal, serta kemampuan untuk menyesuaikan produk mereka dengan selera pasar, terutama bagi wisatawan domestik yang berkunjung ke objek wisata tersebut.

²⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2017).

²⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019).

²⁶ L. J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif (Edisi Revisi)* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2020).

²⁷ Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015).

²⁸ B Sudarsono, *Dinamika Ekonomi Pedagang Kaki Lima Dalam Perekonomian Kota* (Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 2019).

Produk yang dijual oleh para PKL sangat beragam, mencakup makanan dan minuman khas daerah, kerajinan tangan, hingga aksesoris wisata. Diversifikasi produk ini membuat kawasan wisata Putri Kacamayang menjadi semakin menarik, karena wisatawan dapat menikmati pengalaman berbelanja yang autentik dan unik. Hal ini sejalan dengan temuan Lubis²⁹, yang menyebutkan bahwa variasi produk di pasar tradisional atau area wisata dapat meningkatkan daya tarik dan memberikan pengunjung lebih banyak pilihan. Kondisi ini memberikan kesempatan bagi PKL untuk lebih kompetitif dan meningkatkan penjualan mereka. Produk khas daerah, misalnya, memiliki daya tarik tersendiri karena menawarkan pengalaman lokal yang autentik bagi wisatawan yang ingin merasakan budaya Pekanbaru secara langsung.

Keberagaman produk juga mencerminkan kemampuan para PKL untuk membaca dan beradaptasi dengan permintaan pasar. PKL dengan pengalaman yang cukup lama cenderung lebih mampu berinovasi dalam menjual produk yang relevan bagi wisatawan, seperti menjual produk-produk musiman yang disesuaikan dengan event atau hari tertentu atau momen liburan tertentu³⁰. Fleksibilitas dan kemampuan beradaptasi ini sangat penting dalam sektor informal, yang cenderung sensitif terhadap perubahan kondisi ekonomi dan kebutuhan pasar. Ketahanan ekonomi PKL di Putri Kacamayang dipengaruhi oleh kemampuannya untuk menyesuaikan penawaran produk, yang membuat mereka tetap relevan bagi konsumen sekaligus menarik minat wisatawan dalam berbagai kondisi.

Karakteristik demografis PKL yang homogen dalam komunitas ini memberikan dasar yang baik bagi terbentuknya modal sosial yang kuat. Menurut Hakim³¹, modal sosial dapat berkembang lebih efektif dalam komunitas dengan kesamaan latar belakang dan tujuan, karena adanya nilai-nilai yang sama dapat memperkuat hubungan antar anggota. Pada kasus PKL di Putri Kacamayang, kesamaan lokasi dan ketergantungan pada sektor pariwisata menjadi faktor yang mendukung terbentuknya interaksi dan kepercayaan antar pedagang. Interaksi harian antar PKL meningkatkan peluang untuk saling bertukar informasi, berbagi pengalaman, serta membentuk ikatan sosial yang saling menguntungkan. Selain itu, jaringan sosial yang kuat ini juga dapat membantu mereka dalam menghadapi tantangan bersama, seperti fluktuasi jumlah pengunjung atau persaingan usaha.

Sebagai tambahan, sebagian besar PKL yang sudah berpengalaman memiliki jaringan yang luas, baik antar PKL maupun dengan pemasok produk lokal, sehingga memudahkan mereka dalam memenuhi kebutuhan stok dan menyesuaikan harga barang³². Jaringan sosial ini sangat penting karena meningkatkan ketahanan ekonomi PKL dan memberikan stabilitas dalam kegiatan usaha mereka. PKL yang memiliki pengalaman berdagang yang lama cenderung memiliki koneksi yang lebih baik, yang memungkinkan mereka untuk mendapatkan informasi terbaru mengenai pasar dan peluang bisnis di kawasan wisata. Menurut penelitian Yusuf³³, PKL dengan jaringan sosial yang lebih luas dan solid akan lebih mampu menghadapi fluktuasi pasar, karena mereka memiliki akses informasi yang lebih baik dan dapat

²⁹ R Lubis, *Strategi Diversifikasi Produk Di Pasar Tradisional: Pendekatan Dan Tantangan Di Kawasan Wisata* (Bandung: Pustaka Alam, 2021).

³⁰ J Siregar, *Adaptasi Pedagang Kaki Lima Terhadap Dinamika Ekonomi Lokal* (Medan: Universitas Sumatera Utara Press, 2018).

³¹ T Hakim, *Modal Sosial Dalam Komunitas Pedagang Kaki Lima: Studi Tentang Pengaruh Solidaritas Sosial Di Kawasan Wisata* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2020).

³² Subrata, *Modal Sosial Dan Ekonomi Komunitas Di Indonesia*.

³³ H Yusuf, *Jaringan Sosial Dan Ketahanan Ekonomi Pedagang Kaki Lima* (Pekanbaru: Universitas Riau Press, 2017).

memanfaatkan modal sosial untuk mendukung kegiatan usaha mereka.

Modal sosial yang kuat di antara PKL juga membuka peluang kerja sama yang dapat meningkatkan daya saing usaha mereka secara kolektif. Misalnya, PKL yang memiliki produk sejenis dapat bekerja sama dalam promosi atau menyusun harga yang kompetitif, sehingga menarik lebih banyak pembeli tanpa harus berkompetisi secara ketat. Seperti yang dijelaskan oleh Suryani³⁴, kerja sama dalam komunitas bisnis informal dapat membantu mengurangi risiko persaingan yang tidak sehat, serta memungkinkan PKL untuk fokus pada upaya bersama dalam meningkatkan daya tarik kawasan wisata secara keseluruhan. Kolaborasi ini, yang didasari oleh kepercayaan dan kesamaan tujuan, menunjukkan bagaimana modal sosial yang kuat dapat memberikan keuntungan ekonomi kolektif bagi para PKL di Putri Kacamayang.

Dalam konteks pariwisata, keberadaan PKL dengan produk khas daerah juga meningkatkan nilai tambah bagi kawasan wisata itu sendiri. Dengan adanya PKL yang menyediakan produk lokal, pengalaman wisatawan menjadi lebih autentik, yang pada akhirnya dapat mendukung branding destinasi wisata tersebut sebagai kawasan yang khas dan menarik. Hal ini sejalan dengan penelitian Pratama³⁵, yang menyebutkan bahwa kawasan wisata yang menyediakan produk lokal akan memiliki keunggulan daya tarik bagi wisatawan yang ingin merasakan suasana dan budaya setempat secara langsung. Produk-produk yang dijual oleh PKL di Putri Kacamayang ini juga menjadi bagian penting dari daya tarik wisata, yang memungkinkan

wisatawan untuk membeli oleh-oleh dan merasakan langsung kearifan lokal daerah Pekanbaru.

Secara keseluruhan, karakteristik PKL di Putri Kacamayang tidak hanya mencerminkan ketahanan ekonomi di sektor informal, tetapi juga menunjukkan pentingnya modal sosial yang terjalin melalui interaksi sosial di antara para pedagang. Keberadaan jaringan sosial, dukungan kolektif, dan kemampuan untuk beradaptasi dengan kebutuhan pasar membuat para PKL ini mampu menjaga stabilitas usaha mereka di lingkungan wisata yang kompetitif. Modal sosial dalam komunitas PKL ini memberikan kontribusi nyata terhadap ketahanan ekonomi mereka, serta mendorong kerja sama yang positif untuk memajukan kawasan wisata Putri Kacamayang sebagai destinasi yang khas.

2. Modal Sosial dalam Bentuk Jaringan dan Kepercayaan

Modal sosial dalam bentuk jaringan sosial dan kepercayaan merupakan faktor kunci yang mendukung kelangsungan hidup ekonomi pedagang kaki lima (PKL) di objek wisata Putri Kacamayang. Dalam penelitian ini, ditemukan bahwa para PKL memiliki jaringan sosial yang erat dan tingkat kepercayaan yang tinggi satu sama lain. Jaringan ini berfungsi sebagai sistem pendukung yang memungkinkan mereka untuk bertukar informasi, terutama mengenai dinamika pasar, perubahan harga, dan strategi pemasaran yang efektif. Jaringan sosial memberikan keuntungan dalam mencapai tujuan bersama, yang pada akhirnya memperkuat ikatan komunitas dan mendorong keberlanjutan ekonomi kolektif.

Kondisi ini dapat dilihat dari praktik berbagi informasi yang terjadi di kalangan PKL. Sebagai contoh, informasi mengenai harga produk dan tren permintaan wisatawan kerap dibagikan di antara mereka, sehingga mereka dapat menyesuaikan strategi penjualan agar lebih

³⁴ D Suryani, *Ekonomi Informal Dan Kekuatan Komunitas Di Indonesia* (Makasar: Hasanuddin University Press, 2019).

³⁵ A Pratama, *Pengaruh Produk Lokal Terhadap Daya Tarik Wisata: Studi Kasus Pada Destinasi Wisata Di Indonesia* (Surabaya: Airlangga University Press, 2021).

kompetitif. Hal ini sejalan dengan studi Suryani³⁶, yang menyatakan bahwa jaringan sosial antarindividu dalam suatu komunitas perdagangan informal memberikan fleksibilitas lebih dalam menghadapi perubahan pasar. PKL yang memiliki akses ke informasi yang relevan akan lebih siap menghadapi fluktuasi permintaan, terutama di musim puncak kunjungan wisatawan.

Selain itu, modal sosial dalam bentuk kepercayaan sangat penting untuk mendukung kegiatan perdagangan di antara PKL. Kepercayaan antar PKL memudahkan mereka dalam melakukan kerja sama informal, seperti peminjaman modal atau stok produk saat terjadi kekurangan. Bapak Wawan, seorang PKL yang diwawancarai, mengungkapkan bahwa mereka terbiasa saling membantu ketika salah satu pedagang membutuhkan tambahan stok barang. Pengalaman seperti ini menunjukkan bagaimana kepercayaan memainkan peran sentral dalam modal sosial yang dibangun oleh PKL di Putri Kacamayang, sehingga menciptakan iklim bisnis yang saling mendukung.

Modal sosial yang terjalin di antara PKL juga mengurangi risiko bisnis dalam sektor informal yang rentan. Modal sosial berupa kepercayaan memperkuat daya saing dan ketahanan ekonomi dalam komunitas bisnis. Dengan kepercayaan yang terbangun di antara para pedagang, PKL dapat mengurangi risiko kerugian akibat ketidakpastian pasar. Menurut penelitian Sudarsono³⁷, jaringan sosial yang kuat memungkinkan PKL saling melindungi dan berbagi tanggung jawab dalam menjaga kestabilan pendapatan, sehingga menurunkan risiko kegagalan usaha yang mungkin terjadi akibat persaingan atau perubahan ekonomi.

Jaringan sosial yang solid juga memberi peluang kolaborasi antar PKL untuk menghadapi persaingan di pasar yang semakin ketat. Kolaborasi ini memungkinkan mereka untuk berbagi pelanggan dan saling merekomendasikan produk satu sama lain, yang pada akhirnya meningkatkan potensi pendapatan mereka. Rahman dan Purwanto³⁸ menyatakan bahwa kolaborasi dalam komunitas pedagang informal dapat menciptakan sinergi yang memperkuat posisi tawar mereka terhadap konsumen dan pemasok. Dengan demikian, jaringan sosial di antara PKL Putri Kacamayang tidak hanya membantu dalam mengatasi permasalahan stok, tetapi juga memberikan nilai tambah pada daya saing mereka secara keseluruhan.

Kepercayaan yang sudah terjalin juga mendukung pembentukan norma sosial yang kuat di dalam komunitas PKL. Norma ini mencakup praktik yang mengutamakan kepentingan bersama, seperti menjaga kebersihan area berdagang dan menghormati area penjualan masing-masing. Hakim³⁹ menyebutkan bahwa norma sosial dalam komunitas perdagangan informal menciptakan kondisi yang kondusif bagi keberlangsungan bisnis, karena setiap anggota merasa dihargai dan berkomitmen pada kepentingan kolektif. Norma ini mendorong terjadinya interaksi sosial yang harmonis dan mengurangi potensi konflik antar PKL, yang pada akhirnya memperkuat ketahanan ekonomi mereka di kawasan wisata.

Sebagai tambahan, modal sosial dalam bentuk kepercayaan dan jaringan sosial dapat meningkatkan loyalitas konsumen. Para PKL yang dikenal karena reputasi baik dan komitmen terhadap kualitas produk cenderung mendapatkan pelanggan yang

³⁶ Suryani, *Ekonomi Informal Dan Kekuatan Komunitas Di Indonesia*.

³⁷ Sudarsono, *Dinamika Ekonomi Pedagang Kaki Lima Dalam Perekonomian Kota*.

³⁸ Rahman, *Adaptasi Pedagang Kaki Lima Terhadap Dinamika Pasar*.

³⁹ Hakim, *Modal Sosial Dalam Komunitas Pedagang Kaki Lima: Studi Tentang Pengaruh Solidaritas Sosial Di Kawasan Wisata*.

setia. Menurut Pratama^{40,41}, modal sosial yang kuat di kalangan PKL mampu menarik konsumen dan memperkuat citra positif kawasan wisata. Konsumen merasa lebih nyaman dan cenderung kembali berbelanja ketika mereka mengetahui bahwa PKL yang beroperasi saling mendukung dan menjaga reputasi kawasan wisata. Ini berdampak positif bagi keberlanjutan ekonomi PKL di jangka panjang.

Secara keseluruhan, modal sosial dalam bentuk jaringan sosial dan kepercayaan di kalangan PKL di Putri Kacamayang berperan signifikan dalam memperkuat ketahanan ekonomi mereka. Selain sebagai solusi untuk menghadapi kendala permodalan dan stok, jaringan sosial ini menciptakan kolaborasi yang meningkatkan daya saing komunitas PKL. Dengan mengandalkan modal sosial, PKL mampu bertahan di sektor informal yang berisiko dan menciptakan nilai tambah dalam ekosistem wisata lokal. Melalui modal sosial yang kuat, komunitas PKL tidak hanya menjadi bagian dari sektor ekonomi informal, tetapi juga berperan dalam memperkaya daya tarik kawasan wisata Putri Kacamayang sebagai destinasi yang didukung oleh kearifan lokal dan solidaritas komunitas.

3. Peran Modal Sosial dalam Mendapatkan Akses Permodalan

Modal sosial terbukti memainkan peran penting dalam membantu pedagang kaki lima (PKL) di objek wisata Putri Kacamayang untuk mendapatkan akses permodalan yang mereka butuhkan. Dalam penelitian ini, ditemukan bahwa para PKL yang telah lama beroperasi

seringkali memperoleh pinjaman dari sesama pedagang, terutama saat memasuki musim liburan ketika permintaan akan produk meningkat. Pinjaman ini umumnya bersifat informal, tanpa bunga, dan dijalin atas dasar kepercayaan yang telah terbangun dalam jaringan sosial mereka. Dalam konteks ini, modal sosial berfungsi sebagai "modal kredit sosial" yang sangat membantu PKL dalam mengatasi keterbatasan akses terhadap permodalan formal yang seringkali sulit dijangkau⁴².

Keberadaan modal kredit sosial ini menunjukkan bahwa para PKL memiliki mekanisme dukungan internal yang solid di antara mereka. Ketika salah satu pedagang mengalami kesulitan keuangan, seperti kekurangan modal untuk membeli bahan baku atau produk, mereka dapat dengan mudah meminta bantuan dari pedagang lain yang sudah lama dikenal. Dalam konteks ini, kepercayaan menjadi fondasi utama yang memungkinkan terjadinya transaksi pinjaman ini. Hal ini sejalan dengan pemikiran Putri dan Kurniawan⁴³ yang menyatakan bahwa kepercayaan dalam jaringan sosial tidak hanya mengurangi biaya transaksi, tetapi juga memperkuat kerjasama dan solidaritas antaranggota komunitas.

Adanya praktik pinjam meminjam ini menjadi sangat penting terutama pada saat-saat krusial, seperti menjelang hari raya atau musim liburan, ketika permintaan terhadap produk-produk wisata meningkat pesat. Menurut studi dari Suryani⁴⁴, kondisi seperti ini menunjukkan bahwa PKL mampu memanfaatkan modal sosial untuk menjaga kestabilan usaha mereka. Di saat kebutuhan mendesak, mereka tidak hanya mengandalkan lembaga keuangan formal yang seringkali memiliki persyaratan ketat,

⁴⁰ Pratama, *Pengaruh Produk Lokal Terhadap Daya Tarik Wisata: Studi Kasus Pada Destinasi Wisata Di Indonesia*; A Pratama, *Pendekatan Partisipatif Dalam Pengambilan Keputusan Ekonomi Lokal: Memastikan Representasi Pedagang Kaki Lima* (Jakarta: Mandiri, 2023).

⁴¹ Pratama, *Pendekatan Partisipatif Dalam Pengambilan Keputusan Ekonomi Lokal: Memastikan Representasi Pedagang Kaki Lima*.

⁴² Rahman, *Adaptasi Pedagang Kaki Lima Terhadap Dinamika Pasar*.

⁴³ D Pratiwi, *Dampak Kebijakan Regulasi Terhadap Bisnis Pedagang Kaki Lima Di Objek Wisata Putri Kacamayang* (Jakarta: Pustaka Karsa, 2022).

⁴⁴ D Suryani, *Dampak Modal Sosial Terhadap Ekonomi Lokal: Studi Kasus Di Komunitas Perdagangan Informal* (Makassar: Hasanuddin University Press, 2021).

tetapi juga menjalin hubungan saling percaya dengan sesama pedagang. Jaringan sosial ini memungkinkan mereka untuk bertahan dalam menghadapi situasi ekonomi yang tidak menentu.

Lebih lanjut, pengurangan ketergantungan pada lembaga keuangan formal berimplikasi positif terhadap kesejahteraan PKL. Dalam banyak kasus, akses ke kredit formal biasanya dihadapkan pada berbagai tantangan, termasuk suku bunga yang tinggi, prosedur yang rumit, dan persyaratan agunan yang sulit dipenuhi oleh PKL. Dalam hal ini, modal sosial menyediakan alternatif yang lebih fleksibel dan terjangkau, yang dapat diakses tanpa berbagai syarat yang memberatkan⁴⁵. Dengan adanya pinjaman antar pedagang yang lebih bersahabat, PKL dapat mempertahankan operasional usaha mereka dengan lebih stabil.

Modal sosial juga berfungsi untuk memperkuat ikatan komunitas di antara PKL, menciptakan lingkungan yang saling mendukung dan kolaboratif. Hal ini menunjukkan bahwa komunitas yang memiliki modal sosial yang kuat dapat lebih mudah menghadapi tantangan ekonomi. Penelitian oleh Hakim⁴⁶ menegaskan bahwa komunitas dengan jaringan sosial yang baik cenderung lebih resilien dan mampu menanggapi krisis dengan lebih baik. Di Putri Kacamayang, kepercayaan yang terjalin memungkinkan para PKL untuk berbagi informasi dan strategi, sehingga meningkatkan daya saing mereka secara keseluruhan.

Tidak hanya dalam hal permodalan, modal sosial juga memperkuat hubungan antar PKL yang dapat meningkatkan akses ke peluang bisnis lain, seperti kerjasama dalam promosi atau acara

khusus di kawasan wisata. Kerjasama seperti ini dapat meningkatkan visibilitas produk yang mereka tawarkan dan menarik lebih banyak pengunjung ke kawasan tersebut. Hal ini juga sejalan dengan pandangan Pratama⁴⁷ yang mencatat bahwa kolaborasi di antara pelaku ekonomi informal dapat menciptakan sinergi yang bermanfaat bagi semua anggota komunitas.

Modal sosial sebagai solusi ekonomi dalam komunitas informal juga mencerminkan karakteristik dari ekonomi lokal yang inklusif. Dengan adanya dukungan dari jaringan sosial yang kuat, PKL dapat lebih proaktif dalam menghadapi tantangan, seperti penurunan jumlah wisatawan atau perubahan tren konsumsi. Penelitian menunjukkan bahwa akses yang lebih baik terhadap sumber daya ekonomi dapat meningkatkan keberlanjutan usaha di sektor informal⁴⁸. Ini menegaskan bahwa modal sosial tidak hanya penting dalam konteks akses permodalan, tetapi juga dalam memperkuat ketahanan ekonomi komunitas secara keseluruhan. Jika jaringan komunitas kuat dan saling mempercayai maka juga akan mudah mendapatkan modal dari berbagai sumber.

Secara keseluruhan, peran modal sosial dalam memfasilitasi akses permodalan bagi PKL di objek wisata Putri Kacamayang menunjukkan pentingnya hubungan sosial yang saling mendukung dalam komunitas. Dengan memanfaatkan kepercayaan dan jaringan yang telah dibangun, PKL mampu mengatasi kendala finansial dan menjaga keberlanjutan usaha mereka. Melalui dukungan antar sesama pedagang, mereka tidak hanya meningkatkan kemampuan individual untuk bertahan di sektor informal, tetapi juga memperkuat ikatan komunitas yang memungkinkan mereka untuk tumbuh dan beradaptasi dalam kondisi ekonomi yang dinamis.

⁴⁵ Sudarsono, *Dinamika Ekonomi Pedagang Kaki Lima Dalam Perekonomian Kota*.

⁴⁶ Hakim, *Modal Sosial Dalam Komunitas Pedagang Kaki Lima: Studi Tentang Pengaruh Solidaritas Sosial Di Kawasan Wisata*.

⁴⁷ Pratama, *Pengaruh Produk Lokal Terhadap Daya Tarik Wisata: Studi Kasus Pada Destinasi Wisata Di Indonesia*.

⁴⁸ Yusuf, *Jaringan Sosial Dan Ketahanan Ekonomi Pedagang Kaki Lima*.

4. Kepercayaan Konsumen Kepada PKL

Kepercayaan konsumen terhadap pedagang kaki lima (PKL) di objek wisata Putri Kacamayang memiliki peranan yang sangat signifikan dalam keberlanjutan usaha mereka. Dari hasil wawancara, banyak pengunjung yang lebih memilih berbelanja di PKL dengan reputasi baik, terutama yang telah direkomendasikan oleh teman atau dikenal luas di media sosial. Seperti yang dinyatakan oleh Ibu Rina, seorang pengunjung, "Saya merasa lebih nyaman berbelanja di pedagang yang direkomendasikan oleh teman." Pernyataan ini mencerminkan pentingnya kepercayaan dalam konteks transaksi ekonomi yang terjadi di lingkungan informal.

Kepercayaan konsumen ini berkontribusi langsung terhadap pendapatan PKL. Ketika konsumen merasa yakin dan percaya terhadap produk dan layanan yang ditawarkan, mereka tidak hanya akan melakukan pembelian, tetapi juga berpotensi untuk menjadi pelanggan yang setia. Menurut Wijaya⁴⁹, kepercayaan konsumen tidak hanya meningkatkan volume penjualan tetapi juga mengarah pada loyalitas pelanggan yang lebih tinggi. Loyalitas ini, pada gilirannya, memungkinkan PKL untuk memperluas pasar mereka, karena pelanggan yang puas cenderung merekomendasikan PKL kepada orang lain, menciptakan efek jaringan yang menguntungkan bagi usaha mereka.

Modal sosial dalam bentuk reputasi positif merupakan elemen penting yang mendukung kepercayaan konsumen. Reputasi baik yang dimiliki oleh PKL berfungsi sebagai indikator kualitas, sehingga konsumen merasa lebih nyaman untuk bertransaksi. Hal ini sejalan dengan

penelitian Suryani⁵⁰, yang menunjukkan bahwa reputasi di pasar informal dapat berfungsi sebagai bentuk jaminan bagi konsumen terhadap produk yang mereka beli. Keberadaan modal sosial ini menciptakan iklim bisnis yang kondusif, di mana pelanggan merasa aman dan percaya untuk melakukan transaksi.

Reputasi baik juga meningkatkan daya saing PKL di antara kompetitor lainnya. Ketika PKL memiliki kepercayaan yang tinggi dari konsumen, mereka dapat menarik lebih banyak pengunjung dibandingkan dengan pedagang yang tidak memiliki reputasi yang sama. Modal sosial tidak hanya memperkuat hubungan ekonomi tetapi juga memberikan keuntungan strategis bagi individu dalam bersaing di pasar. Dengan kata lain, reputasi yang baik adalah aset yang tidak terlihat tetapi sangat berharga bagi keberlangsungan usaha PKL. Sebab, ketika reputasi pedagang telah baik di mata konsumen, maka peningkatan pembelian pun akan terjadi. Konsumen yang pada awalnya bahkan tidak berbelanja kepada pedagang tersebut akan berbelanja bahkan bisa berlangganan. Konsumen akan nyaman dan akan sering datang ke objek wisata tersebut. Hal ini menunjukkan betapa reputasi pedagang sangatlah penting dan dapat menjadi modal sosial yang dapat meningkatkan perekonomian pedagang di objek wisata Putri Kacamayang secara berkelanjutan.

Dalam konteks ini, media sosial memainkan peran penting dalam membangun dan mempertahankan reputasi PKL. Di era digital ini, banyak konsumen mencari informasi tentang tempat makan atau belanja sebelum memutuskan untuk berkunjung. PKL yang aktif di media sosial dan mampu mempromosikan produknya dengan baik sering kali mendapatkan perhatian lebih dari calon konsumen. Hal ini sejalan dengan penelitian oleh Rahman dan

⁴⁹ Wijaya, *Ekonomi Mikro Di Sektor Informal: Studi Kasus Pedagang Kaki Lima*.

⁵⁰ Suryani, *Dampak Modal Sosial Terhadap Ekonomi Lokal: Studi Kasus Di Komunitas Perdagangan Informal*.

Purwanto⁵¹, yang menunjukkan bahwa pemanfaatan media sosial dapat meningkatkan visibilitas usaha kecil dan meningkatkan interaksi dengan pelanggan. Dengan demikian, kehadiran di media sosial tidak hanya menjadi alat promosi, tetapi juga berkontribusi pada pembangunan kepercayaan konsumen.

Kepercayaan konsumen juga memberikan keuntungan dalam hal peningkatan harga jual. PKL yang memiliki reputasi baik dapat menetapkan harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan pedagang lain yang kurang dikenal. Konsumen sering kali bersedia membayar lebih untuk produk yang dianggap berkualitas dan terpercaya. Ini menjelaskan mengapa reputasi yang positif dapat menjadi keunggulan kompetitif yang signifikan dalam bisnis informal. Menurut penelitian Yusuf⁵², harga premium yang dapat dikenakan oleh PKL berreputasi baik mencerminkan nilai tambah yang dirasakan oleh konsumen, yang pada gilirannya meningkatkan profitabilitas mereka.

Namun, penting untuk dicatat bahwa kepercayaan konsumen perlu dijaga dan dipelihara secara berkelanjutan. Jika reputasi baik yang telah dibangun tidak diiringi dengan kualitas produk dan pelayanan yang konsisten, maka kepercayaan tersebut bisa dengan mudah runtuh. Hal ini menunjukkan bahwa PKL perlu terus berupaya meningkatkan kualitas dan pelayanan, serta menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan. Penelitian oleh Sudarsono⁵³ menekankan pentingnya mempertahankan standar kualitas dalam jangka panjang untuk menjaga loyalitas pelanggan dan reputasi.

Secara keseluruhan, kepercayaan

konsumen terhadap PKL di objek wisata Putri Kacamayang menunjukkan pentingnya modal sosial dalam mendukung keberlanjutan usaha. Reputasi yang baik dan hubungan kepercayaan dengan pelanggan menjadi kunci utama dalam menciptakan iklim bisnis yang positif dan menguntungkan. Dengan memanfaatkan modal sosial yang dimiliki, PKL tidak hanya mampu bertahan, tetapi juga berpotensi berkembang dalam ekosistem pariwisata yang kompetitif. Dengan demikian, penguatan modal sosial dalam bentuk reputasi dan kepercayaan menjadi sangat krusial bagi keberhasilan jangka panjang PKL di kawasan wisata.

5. Norma Sosial dalam Komunitas PKL

Di objek wisata Putri Kacamayang, norma sosial yang kuat di antara pedagang kaki lima (PKL) memainkan peran penting dalam menciptakan lingkungan yang kondusif bagi keberlanjutan usaha mereka. Di antara norma-norma tersebut adalah saling mendukung, menjaga kebersihan, dan menghormati batas wilayah berdagang. Norma-norma ini tidak hanya menciptakan suasana yang nyaman bagi para pedagang, tetapi juga memberikan kenyamanan dan keamanan bagi pengunjung yang datang. Dengan adanya norma-norma tersebut, PKL dapat menciptakan reputasi positif yang menarik lebih banyak pelanggan. Seperti yang dinyatakan oleh Hakim⁵⁴, norma sosial dalam komunitas PKL membantu menciptakan iklim usaha yang kondusif dan mendukung stabilitas ekonomi.

Norma saling mendukung di antara PKL terbukti sangat efektif dalam membantu mereka menghadapi tantangan yang dihadapi dalam bisnis sehari-hari. Misalnya, ketika salah satu pedagang menghadapi kesulitan dalam mengelola stok barang, pedagang lainnya seringkali akan memberikan bantuan, baik dalam bentuk dukungan moral maupun dukungan praktis. Hal ini menciptakan rasa persaudaraan di

⁵¹ Rahman, *Adaptasi Pedagang Kaki Lima Terhadap Dinamika Pasar*.

⁵² Yusuf, *Jaringan Sosial Dan Ketahanan Ekonomi Pedagang Kaki Lima*.

⁵³ Sudarsono, *Dinamika Ekonomi Pedagang Kaki Lima Dalam Perekonomian Kota*.

⁵⁴ Hakim, *Norma Sosial Dalam Komunitas Pedagang Kaki Lima*.

antara PKL dan mengurangi tekanan yang mungkin mereka alami. Dalam konteks ini, riset oleh Putri dan Kurniawan⁵⁵ menunjukkan bahwa norma saling mendukung dapat memperkuat jaringan sosial yang ada, sehingga PKL lebih mudah dalam beradaptasi terhadap dinamika pasar.

Menjaga kebersihan merupakan norma sosial lain yang sangat dijunjung tinggi di kalangan PKL di Putri Kacamayang. Kebersihan bukan hanya berdampak pada kesehatan dan kenyamanan pengunjung, tetapi juga mencerminkan profesionalisme para pedagang. PKL yang menjaga kebersihan area dagangnya cenderung lebih diminati oleh pengunjung, yang berdampak pada peningkatan pendapatan mereka. Penelitian oleh Suryani⁵⁶ menunjukkan bahwa kebersihan dalam lingkungan usaha tidak hanya meningkatkan daya tarik, tetapi juga menciptakan citra positif yang berkelanjutan bagi PKL.

Selain itu, norma menghormati batas wilayah berdagang juga merupakan aspek penting dalam komunitas PKL. Dengan adanya kesepakatan mengenai batasan area yang dapat digunakan untuk berjualan, setiap pedagang memiliki ruang yang jelas untuk beroperasi tanpa mengganggu pedagang lainnya. Hal ini membantu mengurangi konflik dan menciptakan suasana yang lebih harmonis di kawasan tersebut. Menurut penelitian oleh Sudarsono⁵⁷, kesepakatan semacam ini sangat penting dalam menjaga kerjasama dan menghindari persaingan yang tidak sehat di antara para pedagang.

Norma-norma sosial ini

berkontribusi pada stabilitas usaha PKL dan meningkatkan penerimaan mereka di masyarakat. PKL yang patuh terhadap norma-norma ini cenderung mendapatkan dukungan lebih dari komunitas dan pelanggan. Kestabilan usaha ini sangat penting, terutama di sektor informal yang sering kali menghadapi risiko dan ketidakpastian yang lebih tinggi. Menurut Hakim⁵⁸, komunitas yang memiliki norma sosial yang kuat dapat menciptakan iklim usaha yang lebih aman dan dapat diandalkan.

Keberadaan norma sosial juga mendorong tanggung jawab bersama di antara PKL. Ketika setiap anggota komunitas merasa bertanggung jawab untuk menjaga kebersihan, membantu satu sama lain, dan menghormati batas-batas, ini menciptakan ikatan sosial yang solid. Riset oleh Yusuf⁵⁹ menunjukkan bahwa tanggung jawab kolektif ini tidak hanya meningkatkan rasa solidaritas, tetapi juga berdampak positif pada kesejahteraan ekonomi para pedagang. PKL yang saling mendukung dan menjaga norma sosial akan lebih mampu menghadapi tantangan yang dihadapi dalam menjalankan usaha mereka.

Dari perspektif sosiologi ekonomi, norma sosial di antara PKL juga dapat dilihat sebagai sumber modal sosial yang berharga. Modal sosial ini memberikan kekuatan tambahan kepada PKL untuk beroperasi dalam lingkungan yang kompetitif. Dengan memiliki norma-norma yang saling mendukung, PKL dapat membangun jaringan yang lebih kuat dan dapat diandalkan. Hal ini dapat dipahami bahwa komunitas yang memiliki modal sosial yang tinggi akan lebih mampu beradaptasi dan bertahan dalam menghadapi perubahan.

Secara keseluruhan, norma sosial yang ada di antara PKL di objek wisata Putri

⁵⁵ R., & Kurniawan, F Putri, *Kepercayaan Dalam Jaringan Sosial: Dampaknya Terhadap Ekonomi Komunitas* (Jakarta: Salemba Empat, 2020).

⁵⁶ Suryani, *Dampak Modal Sosial Terhadap Ekonomi Lokal: Studi Kasus Di Komunitas Perdagangan Informal*.

⁵⁷ Sudarsono, *Dinamika Ekonomi Pedagang Kaki Lima Dalam Perekonomian Kota*.

⁵⁸ Hakim, *Norma Sosial Dalam Komunitas Pedagang Kaki Lima*.

⁵⁹ Yusuf, *Jaringan Sosial Dan Ketahanan Ekonomi Pedagang Kaki Lima*.

Kacamayang menunjukkan bahwa interaksi sosial yang positif dapat menjadi faktor kunci dalam keberlanjutan usaha mereka. Dengan adanya norma saling mendukung, menjaga kebersihan, dan menghormati batas wilayah, PKL dapat menciptakan lingkungan yang kondusif untuk pertumbuhan ekonomi. Kestabilan usaha yang dihasilkan dari kepatuhan terhadap norma-norma sosial ini tidak hanya memberikan keuntungan bagi para pedagang, tetapi juga bagi pengunjung dan masyarakat sekitar. Dengan demikian, norma sosial berfungsi sebagai landasan yang kuat bagi keberlanjutan ekonomi di komunitas PKL. Norma ini dipegang teguh oleh para PKL dalam melaksanakan proses perdagangan sehari-hari. Menariknya, norma-norma tersebut dilaksanakan dengan cukup baik oleh para pedagang karena kesadaran betapa pentingnya mematuhi norma-norma tersebut dalam menjaga keberlangsungan aktivitas mereka dalam berdagang.

6. Dampak Modal Sosial Terhadap Pendapatan PKL

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang kaki lima (PKL) yang memiliki modal sosial lebih tinggi, seperti jaringan yang luas dan reputasi yang baik, cenderung memiliki pendapatan yang lebih stabil dan tinggi dibandingkan dengan mereka yang tidak memiliki modal sosial yang kuat. Dalam konteks ini, modal sosial merujuk pada hubungan sosial dan kepercayaan yang terjalin di antara PKL serta antara PKL dengan konsumen. Beberapa PKL melaporkan peningkatan pendapatan hingga 30% pada hari libur atau musim wisata, terutama bagi mereka yang memiliki hubungan baik dengan pedagang lain dan dikenal baik oleh konsumen. Penelitian oleh Wijaya⁶⁰ juga menunjukkan bahwa modal sosial dapat meningkatkan daya saing dan adaptasi PKL terhadap

permintaan pasar yang fluktuatif.

Modal sosial memainkan peran penting dalam menciptakan lingkungan yang mendukung bagi para PKL. Ketika PKL memiliki jaringan sosial yang kuat, mereka dapat saling berbagi informasi mengenai harga, strategi penjualan, dan tren pasar. Hal ini memungkinkan mereka untuk melakukan adaptasi lebih cepat terhadap perubahan kebutuhan dan preferensi konsumen. Menurut Rahman dan Purwanto⁶¹, berbagi informasi antar pedagang dapat meningkatkan efisiensi operasional dan memberikan keunggulan kompetitif di pasar. Dalam konteks objek wisata Putri Kacamayang, kolaborasi antar PKL memungkinkan mereka untuk menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang yang ada, sehingga meningkatkan potensi pendapatan mereka.

Keberadaan reputasi baik di kalangan PKL juga sangat memengaruhi pendapatan mereka. PKL yang dikenal memiliki kualitas produk dan layanan yang baik akan lebih mudah menarik pelanggan, terutama di lokasi wisata yang kompetitif. Seperti yang dinyatakan oleh Suryani⁶², reputasi yang baik berfungsi sebagai bentuk iklan yang tidak langsung, yang dapat meningkatkan daya tarik dan kunjungan konsumen. Ketika konsumen merasa percaya dan nyaman berbelanja di PKL tertentu, mereka lebih cenderung untuk kembali dan merekomendasikan kepada orang lain, menciptakan efek penguatan yang positif bagi pendapatan PKL tersebut.

Salah satu manfaat lain dari modal sosial adalah kemampuannya dalam mengurangi risiko bisnis. PKL yang memiliki jaringan sosial yang kuat dapat saling membantu dalam situasi sulit, seperti ketika mengalami penurunan pendapatan atau ketika menghadapi masalah pasokan.

⁶⁰ Wijaya, *Ekonomi Mikro Di Sektor Informal: Studi Kasus Pedagang Kaki Lima*.

⁶¹ Rahman, *Adaptasi Pedagang Kaki Lima Terhadap Dinamika Pasar*.

⁶² Suryani, *Dampak Modal Sosial Terhadap Ekonomi Lokal: Studi Kasus Di Komunitas Perdagangan Informal*.

Sebagaimana dinyatakan oleh Hakim⁶³, dukungan sosial ini memberikan ketahanan yang lebih baik terhadap guncangan ekonomi. Dalam hal ini, PKL yang mampu bertahan dalam kondisi sulit akan lebih cepat pulih dan kembali mencapai stabilitas pendapatan, dibandingkan dengan mereka yang tidak memiliki jaringan dukungan yang sama.

Modal sosial juga memungkinkan PKL untuk memanfaatkan peluang yang ada di pasar. Misalnya, selama musim liburan atau acara khusus, PKL dengan jaringan sosial yang baik dapat lebih cepat mendapatkan informasi tentang permintaan konsumen dan meresponsnya dengan menawarkan produk yang relevan. Penelitian oleh Sudarsono⁶⁴ menunjukkan bahwa PKL yang terhubung dengan komunitas lokal dan memiliki hubungan baik dengan konsumen lebih mampu memanfaatkan tren pasar dan menciptakan penawaran yang menarik. Hal ini tidak hanya meningkatkan volume penjualan, tetapi juga membantu mereka dalam menetapkan harga yang lebih kompetitif.

Selain itu, dalam konteks jangka panjang, modal sosial dapat berkontribusi pada pembangunan usaha yang lebih berkelanjutan. PKL yang memiliki hubungan baik dengan pelanggan dan komunitas cenderung lebih mampu mempertahankan pangsa pasar mereka dalam jangka waktu yang lama. Kestabilan hubungan ini menciptakan basis pelanggan yang loyal, yang tidak hanya mendukung pendapatan saat ini tetapi juga membuka peluang untuk pertumbuhan di masa depan.

Namun, penting untuk diingat bahwa keberhasilan dalam memanfaatkan modal sosial tidak dapat dicapai secara instan. PKL perlu terus berusaha membangun

dan memelihara hubungan yang baik dengan konsumen dan sesama pedagang. Upaya ini termasuk menyediakan produk berkualitas, menjaga kebersihan, dan memberikan pelayanan yang baik. Dengan kata lain, modal sosial perlu dikelola dengan baik agar dapat memberikan dampak yang maksimal terhadap pendapatan PKL. Hal ini sejalan dengan pemikiran Yusuf⁶⁵ yang menekankan pentingnya pengelolaan hubungan sosial dalam membangun keberlanjutan usaha di sektor informal.

Secara keseluruhan, dampak modal sosial terhadap pendapatan PKL di objek wisata Putri Kacamayang sangat signifikan. Modal sosial, dalam bentuk jaringan dan reputasi, berperan langsung dalam meningkatkan stabilitas dan pertumbuhan pendapatan PKL. Keberadaan hubungan sosial yang kuat tidak hanya membantu PKL dalam menarik konsumen, tetapi juga meningkatkan daya saing mereka di pasar yang dinamis. Dengan demikian, memperkuat modal sosial menjadi strategi kunci bagi PKL dalam mencapai keberhasilan dan keberlanjutan usaha mereka.

KESIMPULAN

Dari hasil dan pembahasan di atas, penelitian ini memberikan wawasan mendalam tentang peran modal sosial dalam meningkatkan ekonomi pedagang kaki lima (PKL) di objek wisata Putri Kacamayang, Pekanbaru. Dari hasil dan analisis yang dilakukan, ada beberapa hal yang dapat dipahami yaitu dari sisi karakteristik responden: PKL di objek wisata ini didominasi oleh individu dengan pengalaman berdagang yang cukup baik, serta usia produktif antara 25 hingga 55 tahun. Keberagaman produk yang mereka jual, mulai dari makanan hingga kerajinan tangan, menunjukkan potensi ekonomi yang kuat dan relevan dengan kebutuhan wisatawan.

Kemudian modal sosial sebagai jaringan

⁶³ Hakim, *Norma Sosial Dalam Komunitas Pedagang Kaki Lima*.

⁶⁴ Sudarsono, *Dinamika Ekonomi Pedagang Kaki Lima Dalam Perekonomian Kota*.

⁶⁵ Yusuf, *Jaringan Sosial Dan Ketahanan Ekonomi Pedagang Kaki Lima*.

dan kepercayaan: Terdapat jaringan sosial yang solid di antara PKL, di mana mereka saling berbagi informasi dan dukungan, menciptakan lingkungan bisnis yang saling menguntungkan. Modal sosial dalam bentuk kepercayaan antara pedagang juga berfungsi untuk mengurangi risiko dan meningkatkan daya saing mereka di pasar.

Selanjutnya akses permodalan melalui modal sosial: Penelitian menunjukkan bahwa PKL dengan modal sosial yang kuat lebih mudah mengakses permodalan melalui pinjaman dari sesama pedagang, terutama di saat-saat krisis atau musim liburan. Hal ini menegaskan peran penting modal sosial dalam menyediakan "modal kredit sosial" yang membantu mereka dalam mengatasi keterbatasan akses ke lembaga keuangan formal.

Seterusnya kepercayaan konsumen: Kepercayaan konsumen terhadap PKL berkontribusi signifikan terhadap pendapatan mereka. PKL dengan reputasi baik dan rekomendasi dari pengunjung mampu menarik lebih banyak pelanggan, yang berujung pada peningkatan pendapatan dan loyalitas konsumen.

Lebih lanjut norma sosial yang mendukung: Norma sosial di antara PKL, seperti saling mendukung dan menjaga kebersihan, berkontribusi pada terciptanya lingkungan usaha yang stabil dan kondusif. Hal ini menguatkan ikatan sosial di dalam komunitas, meningkatkan rasa tanggung jawab bersama, dan menciptakan iklim usaha yang positif serta menanamkan kesadaran akan pentingnya norma-norma yang berdampak pada usaha yang terus berkelanjutan.

Terakhir dampak modal sosial terhadap pendapatan: PKL yang memiliki modal sosial yang kuat, seperti jaringan luas dan reputasi baik, cenderung memiliki pendapatan yang lebih stabil dan tinggi. Modal sosial memberikan keunggulan kompetitif dalam menarik pelanggan dan beradaptasi dengan perubahan kebutuhan

pasar.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Arianto. H. *Eksklusivitas Jaringan Sosial Dan Inovasi Dalam Usaha Kecil*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2020.
- Gunawan, A., & Rahayu, L. *Kebijakan Pengelolaan Ekonomi Sektor Informal Di Kawasan Wisata*. Bandung: Pustaka Baru, 2021.
- Hakim, T. *Modal Sosial Dalam Komunitas Pedagang Kaki Lima: Studi Tentang Pengaruh Solidaritas Sosial Di Kawasan Wisata*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2020.
- . *Norma Sosial Dalam Komunitas Pedagang Kaki Lima*. Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada Press, 2019.
- Handayani, S., & Fitri, A. *Ketahanan Ekonomi Lokal Dan Peran Sektor Informal*. Surabaya: Airlangga University Press, 2021.
- Haris, Muhammad, Alifiya Putri, and Moralely Hendrayani. "PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MELALUI PROGRAM USAHA PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA (UP2K)." *Dakwatul Islam* 8, no. 1 (2023): 24–38.
- Hermawan, R. *Dinamika Ekonomi Informal Di Perkotaan*. Malang: Bayumedia Publishing, 2019.
- Lestari, A. *Dampak Sosial Ekonomi Pedagang Kaki Lima Di Daerah Wisata*. Jakarta: Pustaka Rakyat, 2019.
- Lubis, R. *Strategi Diversifikasi Produk Di Pasar Tradisional: Pendekatan Dan Tantangan Di Kawasan Wisata*. Bandung: Pustaka Alam, 2021.
- Moleong, L. J. *Metodologi Penelitian Kualitatif (Edisi Revisi)*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2020.

- Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015.
- Nasution, R. *Peran Modal Sosial Dalam Perekonomian Sektor Informal Di Indonesia*. Medan: Penerbit Universitas Sumatera Utara, 2022.
- Nugraha, D. *Analisis Modal Sosial Pada Ekonomi Masyarakat Wisata*. Bandung: Pustaka Cendekia, 2020.
- Pratama, A. *Pendekatan Partisipatif Dalam Pengambilan Keputusan Ekonomi Lokal: Memastikan Representasi Pedagang Kaki Lima*. Jakarta: Mandiri, 2023.
- . *Pengaruh Produk Lokal Terhadap Daya Tarik Wisata: Studi Kasus Pada Destinasi Wisata Di Indonesia*. Surabaya: Airlangga University Press, 2021.
- Pratiwi, D. *Dampak Kebijakan Regulasi Terhadap Bisnis Pedagang Kaki Lima Di Objek Wisata Putri Kacamayang*. Jakarta: Pustaka Karsa, 2022.
- Putri, R., & Kurniawan, F. *Kepercayaan Dalam Jaringan Sosial: Dampaknya Terhadap Ekonomi Komunitas*. Jakarta: Salemba Empat, 2020.
- Rahman, A., & Purwanto,. *Adaptasi Pedagang Kaki Lima Terhadap Dinamika Pasar*. Bandung: Alfabeta, 2019.
- Sari.N. *Kepercayaan Dan Loyalitas Konsumen Di Sektor Informal*. Semarang: Universitas Diponegoro Press, 2018.
- Siregar, J. *Adaptasi Pedagang Kaki Lima Terhadap Dinamika Ekonomi Lokal*. Medan: Universitas Sumatera Utara Press, 2018.
- Siregar, P. *Perekonomian Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Wisata*. Medan: Medan: Universitas Sumatera Utara Press, 2021.
- Subrata, R. *Modal Sosial Dan Ekonomi Komunitas Di Indonesia*. Jakarta: Rajawali Press, 2020.
- Sudarsono, B. *Dinamika Ekonomi Pedagang Kaki Lima Dalam Perekonomian Kota*. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 2019.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta, 2018.
- . *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- . *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2019.
- Surya, E., & Yani, A. *Peran Komunitas Dalam Ekonomi Informal*. Padang: Andalas University Press, 2017.
- Suryani, D. *Dampak Modal Sosial Terhadap Ekonomi Lokal: Studi Kasus Di Komunitas Perdagangan Informal*. Makassar: Hasanuddin University Press, 2021.
- . *Ekonomi Informal Dan Kekuatan Komunitas Di Indonesia*. Makasar: Hasanuddin University Press, 2019.
- Sutrisno, H. *Peran PKL Dalam Perekonomian Kota*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2018.
- Utami, S. *Modal Sosial Dalam Masyarakat PKL*. Surabaya: Airlangga University Press, 2021.
- Wahyudi. A. *Modal Sosial Dalam Pengelolaan Wisata*. Jakarta: Gramedia, 2020.
- Widjaja, L. "Pedagang Kaki Lima Dalam Pembangunan Ekonomi Kota." *Jurnal Pembangunan Ekonomi* 4, no. 1 (2011): 41–60.
- Wijaya, T. *Ekonomi Mikro Di Sektor Informal*:

Studi Kasus Pedagang Kaki Lima.
Jakarta: Penerbit Salemba Empat,
2018.

Wijayanti, N. *Kajian Modal Sosial Pada Komunitas Wisata Di Indonesia.*
Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2021.

Winarno, B. "Ekonomi Informal Dan Pembangunan: Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Di Surabaya." *Jurnal Ekonomi Dan Kebijakan Publik* 6, no. 2 (2015): 102–16.

Yunus, S., & Wijaya, P. *Modal Sosial Dan Ketahanan Ekonomi PKL Di Objek Wisata.* Bandung: Alfabeta, 2019.

Yusuf, H. *Jaringan Sosial Dan Ketahanan Ekonomi Pedagang Kaki Lima.*
Pekanbaru: Universitas Riau Press, 2017.