



Moral Ekonomi Pedagang Bakso Di Desa Muaro Paiti Kecamatan Kapur IX Kabupaten Lima Puluh Kota

Aurelia Marsha¹, Resdati²

Jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik, Universitas Riau^{1,2}

Received: 02 Agustus 2026
Revised: 13 Agustus 2026
Accepted: 02 September 2026

Abstrak

Penelitian ini mengkaji moral ekonomi pedagang bakso di Desa Muaro Paiti, Kecamatan Kapur IX, Kabupaten Lima Puluh Kota. Usaha bakso di desa ini dijalankan oleh pedagang yang terdiri dari perantau dan masyarakat lokal, yang menjadikan usaha tersebut sebagai sumber nafkah utama keluarga. Penelitian ini bertujuan untuk memahami bagaimana moral ekonomi membentuk keputusan dan strategi bertahan hidup pedagang bakso dalam kehidupan sehari-hari mereka. Kajian ini berlandaskan pada teori Moral Ekonomi James Scott (1994), yang menekankan bahwa keputusan ekonomi seringkali didasarkan pada pertimbangan subsistensi dan norma resiprositas yang terbentuk dalam struktur sosial. Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi yang dikemukakan oleh Creswell, dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Penentuan informan dilakukan melalui *purposive sampling* dengan melibatkan informan utama yang merupakan pedagang bakso serta *key informan* yang terdiri dari kenalan dan pelanggan yang bersangkutan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik moral ekonomi pedagang bakso tercermin melalui dua aspek utama, yaitu subsistensi dan resiprositas. Praktik subsistensi terlihat dari orientasi pedagang yang mengutamakan pemenuhan kebutuhan hidup daripada keuntungan maksimal. Praktik resiprositas tampak dalam hubungan timbal balik antara pedagang dengan pelanggan maupun masyarakat sekitar yang didasarkan pada kepercayaan, meskipun dalam pelaksanaannya tidak selalu berjalan seimbang dan terkadang menimbulkan kerugian bagi pedagang. Strategi pedagang dalam menyikapi kondisi tersebut meliputi penyesuaian harga dan kualitas produk, menjaga hubungan sosial dengan pelanggan, serta kemampuan beradaptasi dengan lingkungan sosial, terutama bagi pedagang yang berstatus perantau. Temuan ini menunjukkan bahwa keberlangsungan usaha tidak hanya ditentukan oleh faktor ekonomi, tetapi juga oleh kemampuan pedagang dalam menyesuaikan diri dengan nilai sosial yang berlaku dalam masyarakat.

Kata Kunci: Moral Ekonomi, Subsistensi, Resiprositas, Pedagang Bakso.

(*) Corresponding Author: aurelia.marsha2186@student.unri.ac.id¹, resdati@lecturer.unri.ac.id²

How to Cite: Marsha, A., & ., R. (2026). MORAL EKONOMI PEDAGANG BAKSO DI DESA MUARO PAITI KECAMATAN KAPUR IX KABUPATEN LIMA PULUH KOTA. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 12(9.D), 22-44. Retrieved from <https://jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP/article/view/14362>.

PENDAHULUAN

Perkembangan ekonomi masyarakat desa menunjukkan adanya perubahan pola penghidupan yang tidak lagi sepenuhnya bertumpu pada sektor pertanian. Meskipun pertanian masih menjadi salah satu sumber utama mata pencaharian, realitas sosial menunjukkan bahwa masyarakat mulai mengembangkan sumber ekonomi alternatif di luar sektor tersebut. Salah satu bentuknya adalah tumbuhnya sektor informal yang semakin terlihat dalam kehidupan sehari-hari masyarakat desa. Menurut Susanto (2016) sektor informal adalah usaha atau unit berskala kecil yang mampu mendistribusikan barang dan jasa dengan tujuan membuka kesempatan kerja yang diperuntukkan bagi diri sendiri maupun orang lain. Sektor ini hadir sebagai respons terhadap keterbatasan lapangan kerja formal serta kebutuhan ekonomi rumah tangga yang semakin kompleks.

Salah satu sektor informal yang cukup menonjol adalah usaha makanan keliling maupun menetap yang telah banyak beredar di Indonesia yakni usaha berdagang bakso. Prayogi (dalam Usman dkk, 2024) menyebut bakso tidak hanya menjadi makanan harian, tetapi juga menjadi ritual sosial yang membantu membentuk identitas kelompok dan memperkuat solidaritas komunitas. Pedagang bakso hadir dalam ruang interaksi sehari-hari warga seperti di pasar, di pinggir jalan, hingga di lingkungan permukiman, hal ini menjadikan mereka bagian dari struktur sosial yang lebih luas. Interaksi yang terbangun tidak selalu bersifat transaksional, melainkan juga komunikatif dan relasional. Percakapan ringan, praktik berutang bagi pelanggan tetap, hingga pemberian potongan harga kepada warga yang dikenal menunjukkan adanya hubungan sosial yang tidak dibatasi logika ekonomi murni.

Pedagang bakso menjadi salah satu sektor informal yang menonjol dalam keseharian masyarakat di Desa Muaro Paiti, Kecamatan Kapur IX, Kabupaten Lima Puluh Kota. Desa Muaro Paiti sendiri adalah salah satu desa yang berada di Kecamatan Kapur IX dan dikenal sebagai pusat aktivitas di wilayah kecamatan tersebut. Secara geografis, desa ini dikelilingi oleh perbukitan yang membentang di hampir setiap arah pandang, menciptakan lanskap alam yang khas serta membentuk karakter wilayah yang relatif terpencil. Letaknya yang berada di bagian paling ujung Kabupaten Lima Puluh Kota menjadikan Muaro Paiti tidak termasuk daerah yang ramai dilalui arus perkotaan. Kehidupan ekonomi masyarakatnya secara umum masih didominasi oleh sektor pertanian, hasil unggulan yang dibudidayakan adalah tanaman gambir (Attaqi dkk, 2025).

Kondisi geografis dan struktur mata pencaharian tersebut turut memengaruhi ritme kehidupan sosial masyarakat yang cenderung stabil dan berbasis kedekatan komunitas. Meskipun tergolong wilayah yang jauh dari pusat kota dan tidak banyak dikenal secara luas, Muaro Paiti justru secara konsisten menerima kedatangan perantau baru dari luar wilayah setiap tahunnya. Kehadiran para perantau ini membawa dinamika tersendiri dalam kehidupan ekonomi lokal. Sebagian dari mereka memilih membuka usaha dan memperkenalkan jenis perdagangan yang sebelumnya belum dikenal masyarakat setempat. Salah satu di antaranya adalah usaha bakso, yang kemudian berkembang dan menjadi bagian dari pilihan konsumsi masyarakat desa.

Kehadiran mereka tidak hanya memenuhi kebutuhan konsumsi, tetapi juga membangun ruang interaksi sosial yang penting dalam kehidupan masyarakat Nagari Muaro Paiti. Aktivitas perdagangan tersebut membentuk hubungan antara pedagang dan pembeli, namun tidak selalu berlangsung secara transaksional semata. Masyarakat pedesaan cenderung mempertahankan nilai-nilai kekeluargaan, tolong-menolong, saling percaya, serta norma ekonomi yang khas sehingga interaksi yang terbentuk lebih dekat dan membaur.

Selain menjadi bagian dari dinamika sosial ekonomi di tingkat lokal, keberadaan pedagang bakso di Desa Muaro Paiti juga memiliki keterkaitan erat dengan fenomena migrasi. Sebagian pedagang bakso di desa ini ternyata tidak berasal dari masyarakat lokal, melainkan berasal dari luar daerah bahkan luar pulau. Berdasarkan data migrasi risen yang dirilis Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2022, tercatat Sumatera Barat mencapai angka migrasi sebesar 12,17% per 100 penduduk tahun 2022 dengan uraian yakni 3,45% melakukan migrasi masuk risen, 1,83% migrasi keluar risen, 7,09% migrasi masuk seumur hidup, dan 15,77% migrasi keluar seumur hidup.

Data ini menunjukkan bagaimana Sumatera barat cenderung menjadi daerah asal migrasi, meski penduduk yang telah keluar lebih banyak daripada yang masuk dalam migrasi seumur hidup namun bisa dilihat bahwa tren pendatang dalam migrasi risen mengalami

peningkatan. Fauziyah & Wijaya (2024) menjelaskan bahwa konsep migrasi dalam Badan Pusat Statistik (BPS) yang terbagi dalam migrasi risen dan migrasi seumur hidup dibedakan berdasarkan waktu. Saat terjadi perpindahan penduduk secara permanen atau berjangka lebih dari lima tahun maka ini dikategorikan migrasi seumur hidup, sedangkan perpindahan penduduk yang terjadi kurang dari lima tahun sebelum dilaksanakannya sensus maka dikategorikan sebagai migrasi risen.

Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Barat juga telah melakukan *Long Form* Sensus Penduduk 2020 (SP2020) untuk merangkup berbagai data penduduk termasuk arus migrasi. Meski dinamakan SP2020 namun pelaksanaannya dilakukan pada tahun 2022 akibat pandemi covid-19 dan baru dirilis pada tahun berikutnya. SP2020 Sumatera Barat memuat beberapa data migrasi masuk, yang mana pada migrasi masuk risen dan seumur hidup di Kabupaten Lima Puluh Kota didominasi oleh pendatang dari beberapa wilayah bahkan luar pulau, diantaranya adalah:

Tabel Data SP2020 Migrasi Masuk Risen Kabupaten Lima Puluh Kota

No	Wilayah tempat tinggal sebelumnya	Jumlah migrasi masuk risen
1	Riau	5470
2	Kepulauan Riau	1253
3	Jawa Barat	1252
4	DKI Jakarta	950

Sumber: Statistik Migrasi Provinsi Sumatera Barat Long Form Sensus 2020

Tabel Data SP2020 Migrasi Masuk Seumur Hidup Kabupaten Lima Puluh Kota

No	Wilayah tempat tinggal sebelumnya	Jumlah migrasi masuk seumur hidup
1	Riau	6127
2	Sumatera Utara	2454
3	Jawa Tengah	1894
4	Jawa Barat	1445

Sumber: Statistik Migrasi Provinsi Sumatera Barat Long Form Sensus 2020

Data yang tersaji menunjukkan hasil yang signifikan terhadap masuknya perantau ke wilayah Lima Puluh Kota, khusus dari pulau Jawa dan Riau yang mendominasi jumlah tinggi dalam migrasi baik risen maupun seumur hidup dalam upaya merantau ke Kabupaten Lima Puluh Kota, Sumatera Barat. Umumnya perantau yang datang ke desa ini membuka usaha dibidang kuliner, terutama bagi mereka yang tidak terikat dalam program transmigran yang mengharuskan pengolahan lahan terutama pada perkebunan dan pertanian. Harga yang mereka tetapkan juga terbilang murah sehingga banyak disukai masyarakat setempat.

Hasil baik yang diterima saat merantau tidak jarang membuat perantau memutuskan untuk menetap di perantauannya. Salah satu usaha yang cukup populer dan dijadikan peluang oleh perantau di Desa Muaro Paiti adalah bakso, apalagi harganya yang murah dan enak membuat banyak masyarakat setempat menjadikan usaha bakso tersebut sebagai langganan mereka. Unikny sebagian besar pedagang bakso di Desa Muaro Paiti merupakan kelompok pedagang yang memiliki karakteristik migran yang khas. Kebanyakan dari mereka merantau pada era 1990-an hingga awal 2000-an, baik dengan mengikuti program transmigran maupun tidak demi mencari peluang ekonomi yang lebih baik di luar daerah asalnya. Mayoritas berasal dari daerah Wonogiri dan Brebes, Jawa Tengah, yang dikenal memiliki tradisi kuat dalam berdagang dan wirausaha.

Saat di perantauan, jalur awal kehidupan ekonomi para pedagang ini beragam, beberapa langsung memulai usaha bakso dengan memanfaatkan keterampilan dan pengetahuan mereka dalam berwirausaha bakso. Namun tidak sedikit juga yang awalnya menekuni jenis usaha lain, seperti penjualan jamu tradisional atau es rumput laut, sebelum akhirnya beralih ke usaha bakso karena peluang pasar yang lebih menguntungkan. Perubahan ini menunjukkan fleksibilitas dan kemampuan adaptasi mereka terhadap lingkungan sosial-ekonomi baru. Usaha bakso umumnya dijalankan secara mandiri atau bersama anggota keluarga.

Distribusi dan pelaksanaan usaha para pedagang bakso ini dibagi menjadi dua metode yakni menetap dan berkeliling, yang mana usaha menetap seringkali dilakukan bersama keluarga dan pada satu tempat tetap baik di rumah sendiri maupun menyewa ruko, sedangkan usaha berkeliling dilakukan perorangan dan menyusuri jalan-jalan desa. Model usaha yang melibatkan keluarga memungkinkan distribusi tugas yang jelas, mulai dari persiapan bahan, produksi, hingga penjualan keliling. Beberapa pedagang bakso juga membangun relasi dengan pedagang lain, baik melalui ikatan persahabatan maupun hubungan keluarga. Hal ini menunjukkan meski usaha dilakukan perorangan sekalipun, k8 para pedagang masih bisa mengatur dan membangun modal sosial mereka lewat relasi yang ada. Keluarga maupun saudara pedagang bakso cenderung mengambil tempat usaha yang tidak berdekatan, sehingga bisa memperluas jangkauan pasar sekaligus meminimalisir persaingan internal.

Hal ini sejalan dengan pernyataan Bourdieu (dalam Sudarmono, 2021) yang menyebut modal sosial sebagai suatu modal yang berbasis kepada hubungan yang memberikan dukungan berguna pada saat dibutuhkan. Hubungan kekeluargaan yang stabil tidak hanya membantu mereka memperluas jaringan pasar, tetapi juga menjadi sarana menjaga kepercayaan antaranggota keluarga maupun dengan masyarakat sekitar. Adapun berdasarkan data yang didapatkan untuk pedagang bakso di Desa Muaro Paiti ada setidaknya sepuluh usaha bakso yang ditemukan, diantaranya:

Tabel Usaha Bakso di Desa Muaro Paiti

No	Nama Usaha	Nama Pemilik	Jenis Usaha bakso
1	Bakso Mas Tohir	Marjoko	Menetap
2	Bakso Mbak Atik	Atik	Menetap
3	Bakso Ikan Salim	Nursalim	Keliling
4	Bakso Maryam	Siti Maryam	Keliling
5	Bakso Mas Syardi	Syardi	Keliling
6	Bakso Iyem	Samiyem	Menetap
7	Bakso Mas Arno	Winarno	Keliling
8	Bakso Pasar Baru	Rahmad Muliadi	Menetap
9	Bakso Kuah Kacang	Suryandi	Keliling
10	Bakso Ayam Taria	Jeni Putri	Menetap
	Jumlah		10

Sumber: Hasil Peneliti 2026

Seluruh usaha bakso yang tercatat pada tabel di atas telah melakukan proses pendaftaran izin usaha di kantor Desa Muaro Paiti. Namun hingga saat ini izin tertulis belum dikeluarkan karena masih menunggu proses verifikasi dan kabar dari masing-masing Wali Jorong (setingkat RT) tempat tinggal pemilik usaha, sehingga status izin yang dimiliki para pedagang baru sebatas pendaftaran administratif di tingkat desa, sementara dokumen resmi berupa izin tertulis belum diterbitkan.

Penamaan usaha sendiri pada mayoritas pedagang, seringkali didaftarkan dengan menggunakan nama pribadi mereka. Jarang ditemukan usaha yang memakai nama khusus atau brand tertentu, sehingga identitas usaha lebih melekat pada individu pemilik. Hal ini mencerminkan pola usaha kecil keluarga yang sederhana dan berbasis personal. Sebagian pedagang pada tabel juga memiliki hubungan dekat, seperti saudara kandung dan ipar. Keekerabatan ini turut memperkuat ikatan sosial di antara mereka, terutama saling membantu ketika menghadapi kendala usaha.

Konsep moral ekonomi di Desa Muaro Paiti tampak dalam berbagai bentuk praktik sosial yang dilakukan oleh pedagang bakso. Misalnya mereka seringkali memberikan harga yang lebih murah kepada pelanggan tertentu, memperbolehkan pembeli berhutang terutama jika pembeli tersebut sudah dikenal atau berstatus sebagai pelanggan tetap, memberikan porsi lebih pada anak-anak, serta memberikan keleluasaan kepada konsumen dalam berbagai situasi sosial. Selain itu, sesama pedagang bakso juga saling membantu ketika menghadapi kesulitan, seperti saling meminjam bahan baku, berbagi informasi, atau membantu ketika ada keperluan mendesak lainnya. Nilai-nilai semacam ini memperlihatkan bahwa perdagangan tidak berjalan dalam ruang hampa, melainkan dikelilingi oleh jaringan sosial yang mempengaruhi bagaimana pelaku ekonomi bertindak.

Namun dinamika sosial dan ekonomi yang terus berkembang ada kalanya ikut memengaruhi praktik moral ekonomi yang sebelumnya berjalan stabil. Kenaikan harga bahan baku (seperti daging, tepung, minyak goreng, gas), perubahan pola konsumsi akibat modernisasi, persaingan antar pedagang yang semakin ketat, serta tuntutan kehidupan yang semakin meningkat membuat pedagang bakso berada dalam posisi yang rentan. Mereka harus berjuang mempertahankan usahanya, namun pada saat yang sama tetap dihadapkan pada tuntutan untuk menjaga nilai-nilai sosial yang telah melekat dalam kehidupan masyarakat desa. perubahan zaman turut menggeser cara pandang masyarakat terhadap aktivitas ekonomi. Di beberapa daerah, idealisme moral ekonomi mulai melemah seiring meningkatnya tuntutan hidup, kebutuhan konsumtif, dan persaingan usaha. Ini menjadi penting untuk dikaji secara mendalam, apakah fenomena serupa terjadi juga pada pedagang bakso di Muaro Paiti.

Penelitian tentang moral ekonomi di kalangan pedagang kecil dapat membantu memahami bagaimana pedesaan merespons perubahan ekonomi global secara lebih luas. Kajian ini juga penting mengingat pedagang bakso memegang posisi sosial yang unik. Mereka bukan sekadar penyedia makanan, tetapi juga figur publik lokal yang selalu hadir dalam keseharian masyarakat. Anak-anak mengenal mereka, ibu rumah tangga berinteraksi setiap hari, dan kedatangan gerobak bakso sering menjadi momen yang ditunggu. Keakraban sosial ini menciptakan jaringan kepercayaan yang kuat, dan kepercayaan inilah salah satu fondasi utama moral ekonomi. Oleh sebab itu, pedagang bakso dapat menjadi salah satu aktor penting untuk melihat dinamika moral ekonomi secara mikro di tingkat lokal.

Moral ekonomi juga berhubungan erat dengan stabilitas sosial masyarakat. Saat nilai keadilan sosial dalam perdagangan terjaga, maka hubungan sosial antar warga juga cenderung harmonis. Sebaliknya, ketika nilai tersebut melemah, maka akan timbul ketegangan sosial, kecemburuan, atau bahkan konflik ekonomi. Dengan demikian, memahami moral ekonomi pedagang kecil bukan sekadar memahami praktik dagang, tetapi juga memahami keseimbangan sosial dalam masyarakat desa itu sendiri. Penelitian ini diharapkan dapat memperoleh gambaran yang mendalam tentang bagaimana pedagang bakso di Muaro Paiti menjalankan praktik perdagangan mereka dalam bingkai moral ekonomi. Penelitian ini akan mengungkap bagaimana pedagang memaknai aktivitas ekonomi mereka, bagaimana mereka membangun

dan mempertahankan jaringan kepercayaan, bagaimana mereka bertahan dalam kondisi dinamika yang rumit, serta bagaimana perubahan sosial memengaruhi nilai-nilai ekonomi tradisional. Temuan penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi rujukan bagi penelitian serupa di masa depan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan berbasis pendekatan fenomenologi dalam pembuatannya. Menurut Bongdan dan Taylor (dalam Safarudin dkk., 2023) bahwa metodologi penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menghasilkan data deskriptif, baik berupa kata-kata lisan maupun tertulis dari orang-orang atau perilaku yang diamati. Pendekatan ini bertujuan memahami sebuah kasus dalam konteks atau setting kehidupan nyata kontemporer.

Pendekatan fenomenologi digunakan karena penelitian ini berupaya memahami pengalaman dan sudut pandang subjek penelitian terhadap aktivitas yang mereka jalani. Creswell dalam bukunya “Research Design; Qualitative Quantitative, and Mixed Methods Approaches” edisi ketiga (2008) menjelaskan strategi pendekatan kualitatif terdiri dari lima metode diantaranya Etnografi, Grounded Theory, Studi Kasus, Fenomenologi, dan Naratif. Fenomenologi sendiri menurut Moustakas (dalam Creswell, 2008) adalah suatu strategi penelitian yang digunakan untuk mengidentifikasi esensi dari pengalaman manusia terhadap suatu fenomena sebagaimana dijelaskan oleh para partisipan.

Pemahaman terhadap pengalaman hidup (*lived experiences*) menjadikan fenomenologi tidak hanya sebagai metode penelitian, tetapi juga sebagai suatu landasan filosofis. Selain itu, Aflah dan Murhayati (2025) menyebut fenomenologi didasarkan pada premis bahwa realitas sosial perlu dipahami dari perspektif individu yang mengalaminya secara langsung. Pendekatan ini menempatkan realitas sosial sebagai sesuatu yang dipahami melalui kesadaran dan pengalaman individu dalam kehidupan yang mereka jalani. Penelitian ini tidak hanya melihat aktivitas usaha bakso sebagai kegiatan ekonomi semata, tetapi juga berusaha menangkap makna yang dirasakan dan dipahami oleh para pelaku usaha dalam menjalankan aktivitas tersebut di lingkungan sosialnya.

Penelitian dilakukan secara langsung di lapangan dengan bertemu dan berinteraksi secara langsung dengan subjek penelitian. Wawancara mendalam dilakukan guna memperoleh informasi yang lebih lengkap mengenai pengalaman, motivasi, serta dinamika yang mereka hadapi. Selain itu, peneliti juga melakukan observasi terhadap aktivitas usaha bakso, termasuk pola penjualan, interaksi dengan pembeli, serta kondisi lingkungan tempat usaha berlangsung. Dokumentasi turut dilakukan sebagai pendukung data, baik dalam bentuk catatan lapangan maupun bukti visual yang sesuai dengan penelitian.

HASIL & PEMBAHASAN

Praktik Moral Ekonomi Pedagang Bakso di Desa Muaro Paiti

Bagi sebagian besar pedagang bakso di Desa Muaro Paiti, penjualan bakso bukan sekadar pilihan pekerjaan, melainkan sebuah strategi bertahan hidup (*survival strategy*) yang telah mengakar dalam kehidupan sehari-hari mereka. Usaha bakso menjadi tulang punggung pemenuhan kebutuhan dasar rumah tangga, mulai dari biaya makan, pendidikan anak, hingga kebutuhan kesehatan keluarga. Fenomena ini sejalan dengan apa yang oleh James Scott (1994) sebut sebagai etika subsistensi. Scott berargumen bahwa kaum petani, yang mana dalam

penelitian ini dapat diperluas kepada pedagang kecil di pedesaan, tidak semata-mata mengejar keuntungan maksimal, melainkan lebih mengutamakan keamanan dan kecukupan (*safety first*).

Peluang Usaha sebagai Sumber Nafkah

Usaha bakso yang berkembang di Desa Muaro Paiti tidak lahir dari satu latar belakang yang seragam. Banyak yang berasal dari luar daerah dan menjadi perantau yang kemudian menetap lama serta sebagian lagi adalah masyarakat lokal yang mendalami usaha bakso sebagai sektor informal yang cukup dikuasai. Jalur masuk para pedagang bakso memiliki awal berbeda, namun keduanya bermuara pada satu kenyataan yang sama, yaitu usaha bakso adalah sumber nafkah utama yang menopang seluruh kebutuhan ekonomi keluarga mereka. Keragaman latar belakang ini justru memperkaya pemahaman tentang bagaimana usaha informal seperti berjualan bakso dapat menjadi pilihan ekonomi yang logis bagi kelompok-kelompok yang berbeda sekalipun, selama struktur peluang yang tersedia tetap terbatas.

a. Peluang Pada Pilihan yang Terbatas

Keberadaan pedagang bakso di Desa Muaro Paiti tidak dapat dilepaskan dari sejarah kedatangan mereka sebagai perantau yang datang setelah arus program transmigrasi yang berlangsung di desa ini. Sebagian besar pedagang bakso yang kini menetap di desa ini berasal dari wilayah yang berbeda-beda, namun datang dalam rentang waktu yang berdekatan seperti Bapak Marjoko tahun 1994, Ibu Samiyem tahun 1998, dan Ibu Atik tahun 2002. Pola yang terbentuk mencerminkan bekerjanya jaringan sosial informal sebagai penggerak perpindahan.

Hal ini juga didukung oleh keberhasilan migran sebelumnya seperti adaptasi dan biaya hidup yang terjamin menjadi pendorong bagi kerabat dan teman untuk melakukan migrasi serupa, langkah ini disebut *chain migration* (Auliana dkk, 2023).

Keputusan merantau bukanlah tindakan individual yang murni rasional, melainkan sebuah tindakan yang tertanam dalam jaringan relasi sosial yang sudah ada sebelumnya. Kerabat yang lebih dahulu tiba berfungsi bukan hanya sebagai sumber informasi, tetapi sebagai jaminan sosial yang mengurangi risiko dan ketidakpastian perpindahan. Kemudian informasi bahwa biaya hidup di desa tujuan lebih terjangkau menjadi pertimbangan yang lebih menentukan daripada sekedar mengadu nasib tanpa persiapan. Persiapan menjadi modal yang sangat penting, meski bukan berupa kapital finansial, namun keahlian praktis dapat menjadi peluang dengan memanfaatkan celah pasar yang belum terisi.

Keterbatasan pendidikan menjadi konsekuensi dari keharusan mencari nafkah sejak usia muda, akses mereka ke sektor pekerjaan formal nyaris tertutup sepenuhnya. Modal yang mereka miliki bukanlah ijazah, melainkan keahlian tangan dan fisik, dan dalam hal tersebut kemampuan membuat bakso menjadi sumber daya paling berharga yang mereka miliki saat ini.

Hal yang paling mengungkap logika moral ekonomi pedagang bakso adalah keputusan untuk tetap membuka usaha meskipun kondisi sepi. Umumnya dalam kalkulasi bisnis konvensional, membuka usaha saat hujan deras dengan prediksi pembeli yang minim adalah keputusan yang tidak efisien. Namun dalam logika subsistensi, keputusan itu justru sangat rasional, karena tutup berarti tidak ada pemasukan sama sekali, sementara tetap buka menyisakan kemungkinan sekecil apapun, bahwa ada yang datang membeli. Tindakan ini merupakan bentuk kesadaran mendalam bahwa dalam kondisi tanpa jaring pengaman apapun, sedikit selalu lebih baik daripada tidak sama sekali.

b. Pilihan dengan Sumber Terjangkau

Di samping tekanan struktural yang mempersempit pilihan, terdapat faktor praktis yang turut menjelaskan mengapa usaha bakso menjadi salah satu pilihan utama dalam sektor

informal. Bahan baku untuk membuat bakso seperti daging, tepung, dan bumbu relatif mudah diperoleh di pasar dan tidak memerlukan rantai pasokan yang rumit. Harga bahan baku yang pada kondisi tertentu cukup terjangkau juga menjadikan usaha ini lebih mudah dijalankan dengan modal awal yang terbatas. Kemudahan akses terhadap bahan baku ini secara langsung memperkecil risiko usaha.

Orientasi utama yang mendorong keputusan berdagang bakso adalah pemenuhan kebutuhan dasar, kemudahan akses terhadap bahan baku menjadi faktor pendukung yang memperkuat pilihan tersebut. Ketersediaan bahan baku yang dekat dan terjangkau secara harga menjadikan usaha bakso lebih mudah dijalankan dan dipertahankan dibandingkan jenis usaha lain yang mungkin memerlukan pasokan dari luar. Secara rasional, faktor ini mampu memperkecil risiko usaha. Semakin mudah bahan baku diperoleh, semakin kecil ancaman terhadap keberlangsungan usaha sebagai sumber nafkah utama keluarga.

Berdasarkan temuan peneliti terkait motivasi pedagang bakso di desa Muaro Paiti menjadikan usaha bakso sebagai sumber nafkah utama, diketahui bahwa seluruh informan menjalankan usaha bakso dengan motivasi utama yang sama, yaitu pemenuhan kebutuhan dasar keluarga. Pola ini berlaku baik pada pedagang berstatus perantau maupun masyarakat lokal, meskipun latar belakang dan jalur yang membawa mereka ke usaha bakso berbeda satu sama lain. Kesamaan orientasi ini menunjukkan bahwa keputusan untuk menjalankan usaha bakso tidak bersifat kebetulan, melainkan merupakan respons yang terbentuk dari kondisi struktural yang serupa yakni keterbatasan akses pekerjaan formal, kemudian menemukan peluang yang pada akhirnya mendorong usaha informal sebagai pilihan yang paling dapat diandalkan.

Kondisi ini sesuai dengan apa yang dikemukakan oleh James Scott melalui konsep etika subsistensi, bahwa kelompok ekonomi lemah cenderung mengutamakan keamanan pemenuhan kebutuhan dasar di atas pertimbangan keuntungan. Hal ini terlihat nyata dalam pola jawaban para informan yang tidak menyebut target keuntungan besar sebagai tujuan utama mereka. Ukuran keberhasilan usaha bagi para pedagang bakso tersebut lebih ditentukan oleh kemampuan mereka untuk terus berjalan dan memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Relasi Sosial dan Kepercayaan

Hubungan sosial memiliki peranan penting dalam keberlangsungan usaha, khususnya dalam aktivitas usaha pedagang bakso di Desa Muaro Paiti. Relasi antara pedagang dengan pelanggan, sesama pedagang, dan masyarakat tidak hanya terbatas pada hubungan transaksi, tetapi juga dibangun melalui kedekatan sosial dan rasa saling percaya. Granovetter (dalam Zakiyah dkk, 2025) menyatakan bahwa perilaku ekonomi memang sangat dipengaruhi oleh relasi sosial yang berlangsung secara berkelanjutan, di mana kepercayaan dan interaksi masa lalu menjadi dasar pengambilan keputusan ekonomi.

Selanjutnya ditekankan bahwa jaringan sosial tidak hanya menyediakan informasi dan peluang, tetapi juga membentuk norma dan kepercayaan yang dapat mengurangi kecurangan dan tindakan oportunistik dalam transaksi ekonomi. Kehidupan desa yang kuat dengan ikatan sosial menjadikan pedagang juga harus berpartisipasi dalam interaksi maupun aktivitas sosial di desa agar lebih dekat dan dikenal masyarakat. Kepercayaan sendiri menjadi pilar penting dalam aktivitas ekonomi pedagang bakso agar keberlangsungan usaha tetap berjalan dan bisa diterima baik oleh masyarakat.

a. Hubungan dengan Pelanggan

Salah satu aspek yang mencerminkan bekerjanya moral ekonomi dalam kehidupan sehari-hari pedagang bakso di Desa Muaro Paiti adalah pola hubungan yang terbentuk antara pedagang dan pelanggannya. Hubungan ini tidak bersifat transaksional semata, melainkan

tumbuh dari interaksi sosial yang berlangsung secara berulang dan konsisten dalam kehidupan bermasyarakat. Pola pembentukan hubungan dengan pelanggan menunjukkan variasi yang dipengaruhi oleh latar belakang masing-masing pedagang. Bagi pedagang yang berstatus perantau, hubungan dengan pelanggan dibangun secara aktif dari awal melalui interaksi sehari-hari yang sederhana.

Interaksi ringan seperti basa-basi bukan sekadar keramahan, melainkan cara pedagang secara sadar membangun dan memelihara kedekatan dengan pelanggannya. bagi seorang pendatang, diterimanya usaha oleh masyarakat setempat merupakan pencapaian sosial yang sama pentingnya dengan keberhasilan usaha itu sendiri. Penerimaan oleh masyarakat dalam hal ini menjadi penanda bahwa pedagang telah berhasil membangun legitimasi sosial di lingkungan barunya.

Pola yang berbeda ditemukan pada pedagang yang merupakan masyarakat lokal, di mana hubungan dengan pelanggan tidak perlu dibangun dari awal karena jaringan sosial yang relevan sudah terbentuk sebelumnya. Hal ini menjadi keuntungan tersendiri terutama bagi pedagang lokal yang telah mengenal dan membangun relasi dengan banyak anggota masyarakat dari lama.

Pedagang bakso di Desa Muaro Paiti memiliki kesadaran yang sama tentang pentingnya membangun dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Pedagang bakso menekankan pentingnya komunikasi ringan dan keramahan sebagai cara menjaga kedekatan dengan pelanggan, sementara itu lebih jauh hubungan yang terbentuk dengan pelanggan pada dasarnya berakar dari jaringan sosial yang sudah ada sebelumnya. Hal lainnya yang juga diterapkan ialah menempatkan kecepatan dan ketepatan pelayanan untuk menghargai waktu pelanggan serta mengenali preferensi pelanggan. Pandangan ini menilai bahwa mempertahankan pelanggan bukan semata persoalan kualitas produk, melainkan persoalan kualitas hubungan sosial yang dibangun dalam setiap transaksi.

b. Fenomena Utang-Piutang

Hubungan sosial antara pedagang dengan pelanggan tidak hanya meliputi interaksi sehari-hari. Terdapat fenomena lain dalam hubungan tersebut, salah satunya praktik utang-piutang informal yang berlangsung di luar mekanisme pasar formal. Karim (dalam Andiansyah, 2025) menjelaskan bahwa utang piutang tidak hanya dipahami sebagai transaksi ekonomi semata, namun juga sebagai praktik sosial yang mengandung nilai moral dan spiritual. Prinsip tolong-menolong menjadi dasar utama dalam praktik tersebut, di mana seseorang memberikan pinjaman kepada pihak lain sebagai bentuk bantuan untuk mengatasi kesulitan ekonomi yang bersifat sementara.

Praktik utang-piutang antara pelanggan dan pedagang bakso menjadi salah satu bentuk hubungan timbal balik yang ditemukan dalam aktivitas usaha di Desa Muaro Paiti. Kelonggaran pembayaran diberikan bukan berdasarkan prosedur formal, melainkan berdasarkan kedekatan dan pengenalan sosial yang sudah terbentuk sebelumnya. Kedekatan hubungan antara pedagang dan pelanggan tersebut mendorong munculnya keyakinan bahwa kewajiban pembayaran akan dipenuhi pada waktu yang telah disepakati.

Utang-piutang terlihat dari dua sisi pihak. Pertama, dari sisi pelanggan utang terjadi karena situasi yang tidak disengaja, selaras dengan apa yang disampaikan oleh Ibu Atik sebelumnya terkait kelonggaran pembayaran yang umumnya diberikan dalam situasi serupa. Kedua, penyelesaian utang dilakukan dengan segera tanpa penundaan, yang mencerminkan adanya kesadaran moral dari pihak pelanggan untuk memenuhi kewajibannya dalam waktu singkat.

Selain itu, pernyataan *key informan* menilai bahwa utang jangka panjang dianggap tidak pantas terutama untuk makanan sebagai kebutuhan utama dan konsumsi, menandakan adanya nilai moral yang berkembang dalam masyarakat. Norma yang mengatur praktik utang-piutang ini tidak hanya berasal dari pihak pedagang, tetapi juga dipegang dan dijalankan oleh pelanggan sebagai bagian dari nilai yang berlaku dalam masyarakat. Kondisi ini mengungkap bahwa norma resiprositas dalam transaksi jual beli pedagang bakso di Desa Muaro Paiti bekerja dari dua arah sekaligus. Pedagang memberikan kelonggaran atas dasar kepercayaan, sementara pelanggan menjaga kepercayaan tersebut dengan menyelesaikan kewajiban secara cepat dan tidak melampaui batas yang dianggap wajar secara sosial.

Berdasarkan fenomena utang-piutang tersebut, peneliti menyusun rekapitulasi atas jawaban yang diberikan informan. Praktik utang-piutang sendiri pada pedagang bakso di Desa Muaro Paiti dipahami sebagai bentuk bantuan sementara yang harus segera diselesaikan, bukan sebagai kebiasaan yang dilakukan secara terus-menerus. Hubungan timbal balik antara pedagang dan pelanggan ini menjadi komitmen kedua belah pihak dalam menerima tanggung jawab moral atas kepercayaan yang telah dibentuk.

c. Hubungan Sesama Pedagang

Relasi sosial dalam hubungan yang dibentuk oleh pedagang Bakso di Desa Muaro Paiti meliputi beberapa hal sekaligus. Hubungan tersebut tidak terbatas pada relasi pedagang dengan pelanggan, namun juga ada relasi sosial antara pedagang dengan sesama pedagang, pedagang dengan pemasok, bahkan pedagang dengan masyarakat. Relasi tersebut membentuk jaringan sosial yang saling membutuhkan dan mengikat, yang mana pada sisi pedagang jaringan sosial dapat membantu memberikan akses yang lebih luas terhadap informasi pasar, peluang bisnis serta sumber daya yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha demi keberlanjutan usahanya (Rahmadani & Resdati, 2025). Pada Hubungan antarpedagang, ada potensi yang mana dapat menghadirkan dua dinamika yang berbeda secara bersamaan, yakni solidaritas sebagai sesama pelaku usaha yang menghadapi tekanan struktural yang serupa, sekaligus persaingan dalam memperebutkan pasar yang sama.

Dinamika hubungan antarpedagang tidak selalu bersifat seragam. Pada beberapa kasus, hubungan antarpedagang justru didasari oleh ikatan kekerabatan dan jaringan sosial yang sudah terbentuk sebelumnya. Lapisan hubungan antarpedagang yang bisa berbeda satu sama lain. Hubungan dengan pedagang bakso lain yang masih terikat hubungan kekerabatan disebutkan masih cenderung bersifat saling mendukung. Terutama faktor dimana perbedaan jenis sajian antara keduanya menciptakan perbedaan target pasar yang alami sehingga persaingan tidak perlu terjadi. Ikatan kekerabatan dan perbedaan produk secara tidak langsung memperkuat solidaritas di antara mereka.

Kemudian persaingan yang sesungguhnya dirasakan bukan berasal dari sesama pedagang bakso, melainkan dari pedagang lain di sekitar lokasi usaha. Bentuk persaingan yang dihadapi pun tidak selalu bersifat langsung dalam perebutan pelanggan, melainkan melalui dinamika sosial seperti penyebaran gosip atau omongan tentang usaha pedagang lain. Mengingat reputasi sosial sangat berpengaruh pada keberlangsungan usaha, tidak jarang kejadian seperti memberi ulasan negatif menjadi salah satu metode bersaing. Hubungan ekonomi dan hubungan sosial pada akhirnya memang bekerja secara bersamaan serta saling mempengaruhi satu sama lain.

Persaingan yang ada meski begitu tidak selalu berkembang menjadi konflik sosial. Seiring bertambahnya jumlah pedagang bakso di desa ini, ruang pasar yang tersedia menjadi terbagi di antara semakin banyak pelaku usaha. Menghindari konflik dan beradaptasi pada

persaingan sehat tidak jarang dipilih demi mengutamakan usaha tetap bertahan sehingga sumber nafkah untuk pemenuhan kebutuhan tetap ada (*safety first*) dan hubungan sosial juga berada dalam lingkup yang aman.

d. Hubungan dengan Pemasok

Hubungan yang jarang terlihat oleh publik namun memiliki dampak yang cukup besar pada sebuah usaha, yaitu pemasok usaha. Pemasok menjadi tumpuan untuk mendapatkan bahan yang diperlukan usaha pedagang sehingga pedagang harus mengelola hubungan yang efektif dengan pihak yang menyediakan bahan baku usaha mereka. Pemenuhan kebutuhan bahan baku dilakukan melalui berbagai cara. Sebagian pedagang memperoleh bahan baku dari pemasok yang telah dikenal dan menjalin hubungan dalam jangka waktu yang lama, sedangkan sebagian lainnya memilih membeli kebutuhan usaha secara langsung di pasar maupun warung setempat. Pilihan tersebut umumnya disesuaikan dengan kemudahan akses, harga, ketersediaan barang, serta tingkat kepercayaan yang dimiliki pedagang terhadap pihak penyedia bahan baku.

Hubungan dengan penyedia bahan membuat pedagang juga merasakan posisi sebagai pelanggan atau klien, yang mana jalinan bisnis semakin lama semakin didasarkan kepercayaan dan saling menguntungkan. Kepercayaan yang terbentuk melalui hubungan langganan bisa memberikan kemudahan tertentu bagi pedagang.

Hubungan dengan pemasok disebutkan secara personal seperti nama dan lokasi rumah pemasok diketahui dengan jelas. Reputasi pemasok yang dikenal hingga luar kampung memperlihatkan bahwa kepercayaan yang terbentuk dari kualitas produk dan harga yang terjangkau mampu memperluas jaringan sosial pemasok. Di sisi lain, ketidakpastian operasional pemasok yang tidak memiliki jam buka yang tetap dan tidak dapat dihubungi dari jarak jauh, menciptakan risiko ketersediaan bahan baku yang tidak dapat diprediksi oleh pedagang. Kondisi ini menempatkan pedagang pada posisi yang rentan pada kemungkinan gangguan pasokan yang dapat berdampak langsung pada keberlangsungan usaha hariannya. Menghadapi ketidakpastian tersebut tentu pedagang juga harus memahami cara untuk menanggapinya, pada tindakan yang diambil Jeni, ia memesan bahan baku dalam jumlah yang lebih banyak setiap kali berkesempatan bertemu pemasok, sehingga tersedia cadangan stok untuk hari berikutnya.

Hal ini juga dilihat pada sisi pemasok, dimana pemasok akan mengutamakan klien atau pembeli yang konsisten dan memiliki jangka panjang dalam membeli darinya. Mengetahui klien yang menguntungkan secara jangka lama tentu lebih menguntungkan daripada keuntungan sesaat, sehingga dalam keadaan penyediaan pasokan maka pemasok mengutamakan pemberian stok besar pada klien yang sudah bekerja sama lama dan sering membeli darinya. Fenomena inilah yang juga dialami informan Jeni sebagaimana dipaparkan pada jawabannya tadi yang mana pemasok bersedia memberi stok besar padanya karena sudah sering membeli dari pemasok.

Opsi selanjutnya yang lebih umum adalah membeli dari pasar, market, dan kedai. Pasar menjadi tempat untuk mencari keperluan yang terjangkau bagi banyak orang tanpa syarat pembelian besar dan transaksi rumit. Pola pengadaan bahan baku pada pedagang tidak selalu mengandalkan pemasok tertentu, melainkan memanfaatkan pasar sebagai sumber utama mencari bahan baku.

e. Hubungan dengan Masyarakat

Relasi sosial pedagang bakso di Desa Muaro Paiti juga terbentuk dalam konteks yang lebih luas, yaitu hubungan dengan masyarakat sekitar secara umum. Hubungan ini tidak terbatas pada interaksi yang bersifat ekonomi, melainkan mencakup keterlibatan pedagang

dalam kehidupan sosial desa tempat mereka tinggal dan menjalankan usaha. Pedagang bakso di Desa Muaro Paiti sendiri ada yang merupakan masyarakat perantau dan ada juga yang masyarakat lokal dari awal. Pedagang bakso yang berasal dari masyarakat lokal umumnya memiliki hubungan yang lebih dekat dengan lingkungan sekitar. Kedekatan tersebut terbentuk karena adanya kesamaan latar belakang, hubungan kekerabatan, penggunaan bahasa yang sama, serta keterlibatan dalam berbagai kegiatan masyarakat sejak lama. Kemudahan dalam berinteraksi membuat pedagang lokal lebih dikenal oleh masyarakat dan memiliki jaringan sosial yang lebih luas di lingkungan tempat tinggalnya.

Bagi pedagang yang berstatus perantau, hubungan dengan masyarakat memiliki dimensi tambahan, yang mana diperlukan proses membangun penerimaan dan kepercayaan di lingkungan yang pada awalnya asing bagi mereka. Pedagang yang merupakan perantau harus memahami bagaimana mereka beradaptasi pada tempat yang telah berbeda dari tempat tinggalnya dulu. Adaptasi itu sendiri meliputi banyak ragam, bukan hanya pada faktor eksternal seperti kondisi sosial, adat istiadat, dan ekonomi setempat namun juga faktor internal dari dalam diri sendiri yang meliputi perubahan perilaku, cara berpikir, dan strategi hidup yang sesuai dengan tantangan maupun peluang yang ada di perantauan (Mendrofa dkk, 2023).

Keterlibatan pedagang bakso dalam kehidupan sosial masyarakat di Desa Muaro Paiti tergambar melalui berbagai bentuk interaksi. Salah satu bentuk keterlibatan yang paling umum ditemukan adalah keikutsertaan dalam *bakampuang*, sebuah acara adat Minang yang diselenggarakan sebagai bentuk tahapan perayaan momen penting pernikahan dan acara syukuran yang umum dilaksanakan pada hari Jum'at karena dianggap sebagai hari yang mulia dan berkat. Acara ini bersifat umum dan melibatkan partisipasi aktif mulai dari keluarga besar, tetangga, sampai masyarakat dan niniak mamak, sehingga kehadiran dalam acara tersebut bukan sekadar pilihan sosial melainkan cerminan dari keterikatan seseorang terhadap sesama keluarga dan masyarakat sekitarnya.

Benturan antara kewajiban sosial dan tuntutan usaha yang dihadapi pedagang dalam keseharian. Kehadiran dalam acara adat desa tetap dipenuhi sebagai bentuk pemenuhan kewajiban moral sebagai masyarakat desa, namun keterlibatan dibatasi karena pedagang harus segera kembali mempersiapkan usahanya. Kondisi ini mencerminkan salah satu bentuk *disembeddedness*, di mana tekanan ekonomi secara nyata membatasi kemampuan pedagang untuk sepenuhnya menjalankan norma sosial yang berlaku dalam masyarakat.

Berhubungan dengan masyarakat menjadi cara untuk diterima dan membangun interaksi dengan lingkungan sekitar. Terkadang interaksi sederhana juga telah memberi kesan baik daripada tidak sama sekali, terutama kita menjadi lebih mengenal orang-orang di sekitar kita dan tahu bagaimana untuk bersikap. Hal ini juga berlaku pada pedagang bakso di Desa Muaro Paiti sebagai bagian dari masyarakat. Pernyataan yang disampaikan oleh dua informan sebelumnya memuat sudut pandang informan sebagai pedagang bakso, yang mana mereka tetap menjalankan hubungan dengan masyarakat sekitar sebagai bagian dari masyarakat itu sendiri. Meski interaksi sehari-hari dengan pedagang bakso cukup jarang dilakukan di luar aktivitas jual beli bakso, pedagang bakso tetap diikutsertakan dalam momen penting kehidupan sosial masyarakat sekitarnya. Pengundangan dalam acara keluarga menjadi tanda bahwa pedagang sudah diterima dan diakui sebagai bagian dari masyarakat dan hidup bertetangga yang rukun. Adapun pendataan penduduk yang dimaksud menjadikan pedagang sebagai bagian dari masyarakat yang sudah resmi dan terdata.

Secara keseluruhan, keterlibatan pedagang bakso dalam kehidupan sosial bermasyarakat di Desa Muaro Paiti memperlihatkan bahwa hubungan yang terbentuk bukan sekadar atas jalinan

ekonomi yang kebetulan terjadi dalam satu lingkungan yang sama. Keikutsertaan dalam acara adat, gotong royong, dan pengakuan sosial dari masyarakat sekitar adalah bagian dari proses yang oleh dapat dipahami sebagai keberhasilan pedagang menempatkan diri sebagai anggota masyarakat yang diterima dan diakui, yang pada gilirannya turut menopang keberlangsungan usaha mereka dalam jangka panjang. Berdasarkan hal yang telah dijelaskan tersebut, maka dibuatlah rekapitulasi analisis hubungan pedagang bakso dengan masyarakat di Desa Muaro Paiti.

Peran Keluarga dalam Usaha

Rustina (dalam Azila & Resdati, 2024) menjelaskan bahwa keluarga memiliki fungsi-fungsi penting, yang sulit diubah atau digantikan oleh orang lain, dan fungsi-fungsi keluarga yang dilakukan dengan baik akan memberikan kontribusi bagi kehidupan lingkungan sosialnya. Berbagai fungsi yang dijalankan keluarga, seperti fungsi ekonomi, pendidikan, perlindungan, dan dukungan emosional, sulit untuk sepenuhnya digantikan oleh pihak lain. Keberadaan keluarga tidak hanya berperan dalam memenuhi kebutuhan anggota keluarga, tetapi juga memengaruhi kemampuan individu dalam menjalankan peran sosial dan ekonominya di tengah masyarakat.

Pelaksanaan fungsi keluarga yang berjalan dengan baik dapat memberikan dampak positif terhadap kehidupan sosial yang lebih luas. Dukungan yang diberikan oleh anggota keluarga memungkinkan individu untuk menghadapi berbagai tantangan dalam kehidupan sehari-hari, termasuk dalam aktivitas ekonomi. Kondisi tersebut menjadikan keluarga sebagai salah satu sumber dukungan utama yang membantu individu mempertahankan kesejahteraan dan stabilitas hidup. Keluarga memiliki peran yang penting dalam keberlangsungan usaha bakso yang dijalankan oleh para informan. Keterlibatan anggota keluarga tidak hanya terlihat dalam aktivitas produksi dan penjualan, tetapi juga dalam berbagai bentuk dukungan lain yang membantu pedagang mempertahankan usahanya. Dukungan tersebut dapat berupa bantuan tenaga, pengelolaan usaha, pemenuhan kebutuhan modal, maupun dukungan moral ketika pedagang menghadapi berbagai kendala dalam menjalankan usaha.

Bantuan yang diberikan tidak selalu berbentuk modal atau pengelolaan usaha secara penuh, tetapi juga dapat berupa keterlibatan langsung dalam aktivitas penjualan maupun pekerjaan lainnya yang berkaitan dengan usaha.

Partisipasi keluarga dalam usaha yang disebutkan dalam pernyataan di atas menggambarkan bahwa usaha bakso tidak hanya menjadi sumber penghasilan bagi individu tertentu, tetapi menjadi bagian dari aktivitas ekonomi keluarga secara keseluruhan. Melalui kerja sama yang melibatkan beberapa anggota keluarga dengan peran yang berbeda-beda. Anak membantu dalam proses produksi, sedangkan suami turut berpartisipasi dalam aktivitas usaha sesuai kebutuhan memungkinkan usaha dapat berjalan secara lebih efektif. Keberadaan anggota keluarga yang terlibat secara langsung dalam proses produksi dan penjualan dapat mengurangi kebutuhan tenaga kerja dari luar keluarga. Situasi tersebut memberikan keuntungan bagi pedagang karena biaya operasional dapat ditekan, sementara aktivitas usaha tetap dapat berjalan dengan baik melalui kerja sama antar anggota keluarga.

Bentuk keterlibatan keluarga dalam usaha bakso tidak selalu dilakukan melalui kehadiran bersama pada saat proses penjualan. Dukungan emosional dan perhatian dari anggota keluarga juga menjadi faktor yang membantu pedagang dalam menjalankan usaha sehari-hari. Pemberian rasa aman dan ketenangan yang diperoleh dari keluarga membantu pedagang untuk lebih berkonsentrasi dalam menjalankan aktivitas ekonomi.

Keluarga memiliki peran yang penting dalam keberlangsungan usaha bakso di Desa Muaro Paiti. Keluarga berfungsi sebagai sumber dukungan yang dapat membantu ketika diperlukan, baik dalam bentuk tenaga, pikiran, maupun keterlibatan langsung dalam kegiatan usaha. Selain itu, keluarga memiliki peran penting sebagai sistem pendukung yang membantu pedagang menjaga keberlangsungan usaha di tengah berbagai tantangan ekonomi yang dihadapi.

Norma Sosial Mendasari Keputusan Usaha

Pemilik usaha seringkali dihadapkan pada situasi untuk memilih, bukan hanya usaha makro dan perusahaan namun usaha mikro, UMKM, maupun sektor informal juga menghadapi situasi ini. Pilihan itu sendiri dapat berupa keputusan untuk melangkah dan bertindak pada arah yang akan menentukan nasib usaha dalam jangka panjang. Pedagang sektor informal seperti pedagang bakso di Desa Muaro Paiti juga dihadapkan pada pilihan tersebut, diantaranya keputusan mengenai harga jual, pemberian utang kepada pelanggan, keterlibatan dalam kegiatan masyarakat, hingga cara menyikapi persaingan dengan pedagang lain. Tidak semua keputusan yang diambil memberikan keuntungan ekonomi secara langsung. Beberapa keputusan justru berpotensi mengurangi pendapatan atau menambah beban usaha dalam jangka pendek.

Keputusan yang diambil pedagang dalam menjalankan usaha pada dasarnya tidak muncul secara tiba-tiba. Setiap tindakan yang dilakukan biasanya didasarkan pada cara pandang tertentu mengenai apa yang dianggap baik, wajar, pantas, maupun tidak pantas dalam kehidupan bermasyarakat. Hal ini umum disebut sebagai norma sosial, yang mana norma sosial atau suatu aturan diharapkan diikuti dan dipatuhi oleh masyarakat yang terlibat dalam suatu sistem sosial (Telaumbanua dkk, 2023). Pemahaman tersebut terbentuk dari nilai dan norma yang berkembang di lingkungan tempat pedagang tinggal dan berinteraksi sehari-hari. Norma sosial sendiri menjadi bagian dari modal sosial, yang mana komponen-komponennya terdiri dari jaringan sosial, kepercayaan, dan norma sosial. Selain itu norma dapat berlaku dimana saja dan bagi siapa saja, sebagai sebuah aturan tidak tertulis yang berlaku dan mempengaruhi keberhasilan usaha (Putri & Resdati, 2025).

Kepatuhan terhadap norma dapat mendorong terbentuknya hubungan yang harmonis, sedangkan pelanggaran terhadap norma berpotensi menimbulkan penilaian negatif dari masyarakat. Kondisi tersebut membuat norma sosial memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap cara individu berinteraksi dan mengambil keputusan. Aktivitas usaha yang dijalankan pedagang bakso juga berada dalam pengaruh norma sosial yang berkembang di masyarakat. Keputusan usaha sering kali tidak hanya mempertimbangkan keuntungan ekonomi, tetapi juga mempertimbangkan penerimaan sosial dari masyarakat sekitar.

Keputusan usaha bisa terbentuk dari banyak faktor, mulai dari harga bahan baku, daya beli masyarakat, bahkan kondisi internal. Namun hal yang juga tampak dari pernyataan tersebut adalah telah terbentuknya hubungan dengan pelanggan dan reputasi baik terkait usaha yang dijalankan, sehingga hal tersebut mampu memberi rasa aman bagi pedagang jika harus menutup usahanya untuk sementara waktu. Kepercayaan tersebut tidak terbentuk secara instan, melainkan melalui konsistensi dalam menjaga kualitas produk, perilaku, serta interaksi dalam jangka waktu yang lama.

Menjaga kualitas produk dan hubungan baik dengan pelanggan juga menunjukkan adanya pengaruh norma sosial dalam aktivitas usaha. Reputasi yang baik memungkinkan pedagang memperoleh kepercayaan dari masyarakat dan mempertahankan pelanggan tetap.

Kemudian pertimbangan dalam mengambil keputusan usaha juga terlihat dari upaya pedagang dalam menyesuaikan perubahan kondisi ekonomi tanpa mengabaikan kepentingan pelanggan.

Keluarga menjadi pihak yang turut dilibatkan dalam pengambilan keputusan usaha. Berbagai keputusan yang berkaitan dengan usaha tidak hanya ditentukan oleh individu, tetapi juga melalui pertimbangan bersama dalam lingkungan keluarga. Perhatian terhadap pelanggan juga menjadi pertimbangan yang memengaruhi keputusan usaha. Informan memilih untuk mempertahankan harga jual meskipun harga bahan baku mengalami perubahan. Penyesuaian dilakukan melalui pengaturan porsi yang dianggap lebih memungkinkan dibandingkan menaikkan harga secara langsung.

Keinginan untuk menghindari reaksi negatif pelanggan terhadap perubahan harga menunjukkan adanya pengaruh norma sosial dalam aktivitas usaha. Pelanggan tidak hanya dipandang sebagai pembeli, tetapi juga sebagai pihak yang memiliki hubungan jangka panjang dengan pedagang. Memikirkan reaksi sosial pelanggan sebelum mengambil keputusan. Artinya, keputusan usaha tidak hanya berangkat dari hitung-hitungan biaya dan keuntungan, tetapi juga dari pertimbangan mengenai bagaimana pelanggan akan menerima perubahan tersebut. Berdasarkan sudut pandang yang telah dijelaskan informan, norma sosial menjadi hal penting yang mempengaruhi usaha.

Strategi Pedagang Bakso Mempertahan Usaha Melalui Praktik Moral Ekonomi

Moral ekonomi menjadi salah satu cara pertukaran ekonomi bagi pelaku usaha pada konsumen melewati tindakan yang sentimen dan melewati norma-norma yang mengatur mengenai moral di dalam melaksanakan aktivitas ekonomi (Yunara dkk, 2023). Moral ekonomi menempatkan hubungan sosial, nilai, dan norma sebagai bagian yang turut memengaruhi interaksi antara pelaku usaha dan konsumen. Keputusan yang diambil dalam aktivitas ekonomi sering kali mempertimbangkan perasaan, hubungan yang telah terjalin, serta aturan sosial yang berlaku di lingkungan masyarakat. Praktik moral ekonomi pada pedagang bakso di Desa Muaro Paiti sendiri terlihat melalui berbagai tindakan yang mempertimbangkan aspek sosial dalam menjalankan usahanya baik dengan pelanggan, tetangga, pemasok, sesama pedagang, dan masyarakat.

Hal ini menjadikan usaha juga dipengaruhi bagaimana individu dan anggota keluarga individu pedagang membangun dan menyiasati diri mereka agar diterima dan berbaur dengan masyarakat sekitar. Adapun strategi mempertahankan usaha pedagang bakso dilakukan dengan didasarkan pada praktik moral ekonomi James Scott yang dilandasi dua prinsip, diantaranya praktik subsistensi dan praktik resiprositas.

Strategi Mempertahankan Usaha dengan Praktik Subsistensi

Mempertahankan usaha pedagang bakso di Desa Muaro Paiti dalam metode subsistensi dapat dijelaskan dengan strategi subsistensi oleh James Scott, yang mana strategi tersebut terbagi menjadi tiga yaitu strategi relasi, strategi mengikat sabuk lebih kencang, dan strategi alternatif subsistensi (Andriyanti & Resdati, 2024). Ketiga strategi tersebut berguna untuk mempertahankan usaha sekaligus pemenuhan ekonomi keluarga pedagang bakso, peluang-peluang yang ada dimanfaatkan sebaik mungkin agar hambatan dan kebutuhan mendasar bisa ditangani.

1. Strategi Relasi

Hal yang sangat penting dalam keberlangsungan usaha adalah hubungan pedagang dengan jaringan sosial yang dimiliki baik keluarga, pelanggan, pemasok, sesama pedagang, dan masyarakat sekitarnya serta modal yang tetap ada sehingga bisa digulir untuk modal usaha hari berikutnya. Adanya jaringan sosial yang dimiliki pedagang bakso bisa membantu mereka untuk

mendapatkan kepercayaan lebih dan pemberian bantuan ketika diperlukan. Pemeliharaan hubungan sosial dapat diandalkan sebagai sumber daya ketika usaha menghadapi kesulitan maupun dalam keberlangsungan usaha sehari-hari.

Strategi ini dijalankan secara rutin dan tidak selalu muncul sebagai respons terhadap ancaman tertentu, melainkan sebagai bagian dari cara pedagang menjaga hubungan baik dengan berbagai pihak yang terlibat dalam kehidupan usahanya. Menjaga hubungan sendiri dapat dilakukan melalui berbagai interaksi-interaksi sederhana dalam keseharian.

Pemeliharaan hubungan sosial dilakukan terhadap dua pihak sekaligus, yaitu pembeli melalui interaksi langsung saat berjualan dan keluarga melalui silaturahmi. Prinsip yang mendasari kedua bentuk hubungan ini sama, yaitu menghindari kekecewaan pihak lain dalam berhubungan dengan pedagang. Selain itu, menjaga hubungan baik dengan relasi yang dimiliki dipahami sebagai bentuk investasi sosial yang akan memberikan timbal balik (*resiprositas*) berupa bantuan ketika pedagang menghadapi kesulitan di kemudian hari.

Relasi sebagai bagian dari ikatan sosial dan ekonomi pada dasarnya terbentuk dari jati diri individu sendiri sebagai makhluk sosial yang memerlukan orang lain. Hal ini membuat relasi bukan sebatas demi kepentingan ekonomi namun namun dasar dari pemenuhan diri individu untuk bersosialisasi dengan orang lain.

Konsep "berbaur" tidak dipahami sebagai tindakan tersendiri yang perlu dilakukan secara sadar. Informan terlebih dahulu memetakan kondisi hubungannya dengan keluarga, tetangga, dan pembeli sebagai sesuatu yang sudah berjalan baik. Bapak Marjoko menilai bahwa menjadi orang yang baik merupakan adab yang seharusnya dimiliki, tanpa perlu dikaitkan dengan istilah atau konsep tertentu. Hal yang menarik, meskipun hubungan relasi tidak diposisikan sebagai strategi yang disengaja, Bapak Marjoko tetap mengakui adanya manfaat tambahan yang menyertainya, yang mana dikenal oleh orang lain membuka kemungkinan bagi mereka untuk membeli dagangannya.

Era yang semakin modern dengan komunikasi yang semakin mudah menjadikan jangkar penghubung dengan orang lain semakin tidak dibatasi jarak dan waktu. Relasi yang dibentuk pedagang bakso juga semakin beragam caranya, salah satunya lewat dunia maya atau media sosial.

Seiring berjalannya waktu, informan mulai memanfaatkan media sosial sebagai platform promosi yang menjangkau lebih banyak calon pembeli, termasuk menyediakan layanan pengantaran untuk pesanan dengan jumlah tertentu. Meskipun bentuknya berbeda dari pemeliharaan hubungan sosial secara langsung, fungsi yang dijalankan tetap sama, yaitu memperluas dan memperkuat jaringan yang menopang keberlangsungan usaha. Keberhasilan ekonomi dalam hal ini tidak terlepas dari kelekatan jaringan hubungan sosial (*embeddedness*) pedagang bakso dengan hubungan yang mereka bentuk dan miliki.

2. Strategi Alternatif Subsistensi

Strategi ini merujuk pada upaya mencari sumber pendapatan tambahan di luar sumber nafkah utama, baik dilakukan oleh pedagang itu sendiri maupun oleh anggota keluarga lainnya. Keberadaan sumber pendapatan tambahan ini tidak menggantikan posisi usaha bakso sebagai sumber nafkah utama, melainkan berfungsi sebagai penyangga yang memperkuat ketahanan ekonomi keluarga secara keseluruhan. Alternatif itu sendiri bisa berupa mengambil pekerjaan sampingan, menjual aset kecil, atau memanfaatkan sumber daya alam yang tersedia. Sebagian informan pedagang bakso melakukan pekerjaan alternatif sebagai bentuk menambah penghasilan dan melihat peluang pada kemampuan mereka untuk mengambil pekerjaan

tambahan. Salah satu informan dalam wawancara merespon terkait hal tersebut dengan pernyataan berikut:

Keputusan untuk menjalankan pekerjaan tambahan menjadi strategi ekonomi yang dilakukan guna menjaga kestabilan pendapatan rumah tangga. Selain itu, memiliki pekerjaan lain memperluas basis subsistensi sehingga risiko yang muncul dari ketergantungan pada satu sumber pendapatan dapat diminimalkan. Berdasarkan hal tersebut kemudian dibuatlah rekapitulasi untuk menganalisis strategi alternatif subsistensi yang dilakukan pedagang bakso dan keluarganya.

3. Strategi Mengikat Sabuk Lebih Kencang

Strategi ini berfokus pada upaya menekan pengeluaran dan konsumsi seminimal mungkin ketika pendapatan menurun atau tekanan ekonomi meningkat. Strategi ini menjadi upaya bertahan paling dasar namun paling umum dilakukan. Penerapan strategi mengencangkan ikat pinggang umumnya terlihat ketika individu atau rumah tangga menghadapi keterbatasan pendapatan, kenaikan harga kebutuhan, maupun kondisi lain yang berpotensi mengganggu keberlangsungan hidup. Pengurangan pengeluaran dilakukan dengan mendahulukan kebutuhan yang dianggap paling penting dan menunda atau mengurangi kebutuhan yang dinilai kurang mendesak.

Pedagang bakso sebagai bagian dari pelaku usaha sektor informal juga berhadapan dengan kondisi ekonomi yang tidak selalu pasti. Naik turunnya harga bahan baku, jumlah pelanggan yang berubah-ubah, serta kebutuhan rumah tangga yang mendorong pedagang untuk melakukan berbagai penyesuaian dalam pengelolaan keuangan. Hasil yang didapat diutamakan pada pemenuhan kebutuhan yang dianggap penting.

Kebiasaan menabung dilakukan sebagai bentuk persiapan menghadapi kebutuhan yang dapat diperkirakan sebelumnya. Pengeluaran untuk barang yang tidak terlalu dibutuhkan juga dibatasi, terutama barang yang sudah ada masih layak pakai dan bisa diatasi dengan aktivitas alami seperti berjalan sehingga belum perlu membeli yang baru. Selain dilakukan dalam pengelolaan kebutuhan rumah tangga, strategi ini juga diterapkan dalam pengelolaan usaha. Penyesuaian terhadap masalah yang ada pada usaha menjadi cara pedagang untuk mengurangi risiko kerugian ketika menghadapi perubahan kondisi ekonomi.

Kondisi keluarga diutamakan dibandingkan kebutuhan lain yang dianggap kurang mendesak. Sebagian pendapatan dari usaha dialokasikan untuk membantu biaya pengobatan, biaya pendidikan anak, hingga simpanan darurat sehingga pengeluaran untuk kebutuhan lain dihemat. Keputusan dibuat untuk menyesuaikan pola konsumsi rumah tangga sebagai bentuk penghematan.

Fenomena yang ada menggambarkan bagaimana tindakan yang diambil adalah pengurangan pengeluaran dan penetapan prioritas kebutuhan sebagai cara pedagang untuk mempertahankan keberlangsungan usaha dan memenuhi kebutuhan keluarga guna menghadapi kondisi ekonomi yang kurang menguntungkan. Berdasarkan penjelasan yang telah dipaparkan, maka disusunlah rekapitulasi analisis strategi mengikat sabuk lebih kencang oleh pedagang bakso.

Strategi Mempertahankan Usaha dengan Praktik Resiprositas

Hubungan timbal-balik atau resiprositas masih menjadi praktik yang melekat pada masyarakat desa. Gouldner (dalam James Scott, 1981) menjelaskan bahwa resiprositas adalah prinsip yang didasarkan pada gagasan yang sederhana saja yakni individu harus membantu mereka yang pernah membantunya atau setidaknya jangan merugikannya. Wujud timbal-

balik tersebut dibedakan dalam dua bentuk yakni resiprositas langsung dan resiprositas tidak langsung.

1. Resiprositas Langsung

Seorang pelanggan yang meminjam uang atau makanan dari pedagang umumnya diharapkan untuk mengembalikan pinjaman tersebut sesuai kesepakatan. Harapan serupa juga muncul ketika seseorang menerima bantuan, kemudahan, maupun perlakuan baik dari orang lain dalam kehidupan sehari-hari. Kepercayaan yang diberikan oleh satu pihak biasanya diikuti oleh harapan akan adanya balasan yang sesuai dari pihak penerima. Pola hubungan seperti ini dikenal sebagai resiprositas langsung, yaitu pertukaran timbal balik yang dikembalikan langsung antara pihak-pihak yang terlibat secara nyata dalam suatu hubungan sosial. Bentuknya dapat berupa bantuan yang dibalas dengan nilai yang sama, kepercayaan yang dibalas dengan tanggung jawab, maupun pelayanan yang dibalas dengan loyalitas pelanggan. Hubungan tersebut berlangsung melalui interaksi yang relatif jelas sehingga kedua pihak memahami posisi dan harapan masing-masing.

Timbal balik dalam kehidupan sehari-hari sering muncul melalui bantuan yang diberikan antarindividu. Kehidupan desa yang melekat dengan hubungan sosial jelas memiliki pandangan kuat terkait tindakan timbal-balik. Aturan ini tentunya bukan hal yang tertulis jelas namun menjadi suatu hal yang harus dilakukan dengan kesadaran diri. Menilai bantuan yang diterima sebagai dorongan moral untuk memberikan balasan kepada pihak yang telah membantu. Rasa segan membuat individu sadar bahwa ada norma sosial yang mendorong seseorang untuk menghargai bantuan yang diterima. Hubungan timbal balik terjadi antara pihak yang sama dalam waktu yang relatif berdekatan. Bantuan yang diterima memperoleh balasan secara langsung dari penerima bantuan.

Hubungan timbal balik juga dapat terbentuk melalui interaksi antara pedagang dan pelanggan. Keberadaan pelanggan yang terus membeli produk dalam jangka waktu tertentu sering kali menciptakan hubungan yang lebih dekat dibandingkan hubungan jual beli biasa. Loyalitas pelanggan memperoleh balasan yang diberikan oleh pedagang.

Praktik resiprositas langsung masih ditemukan dalam kehidupan pedagang bakso di Desa Muaro Paiti. Bentuknya terlihat melalui hubungan timbal balik yang berlangsung secara langsung antara pedagang dengan pihak lain, seperti tetangga maupun pelanggan. Bantuan yang diterima umumnya memperoleh balasan dalam bentuk tertentu sebagai wujud penghargaan dan upaya menjaga hubungan baik antarindividu. Bantuan yang diterima direspons dengan tindakan yang dianggap pantas. Norma resiprositas pada akhirnya mendorong individu untuk menjaga keseimbangan hubungan dengan pihak lain.

2. Resiprositas Tidak Langsung

Hubungan sosial yang terjalin dalam kehidupan masyarakat sering menghasilkan manfaat yang berkembang secara bertahap melalui rangkaian interaksi yang berlangsung dalam waktu yang relatif panjang. Bantuan, perhatian, maupun keterlibatan seseorang dalam lingkungan sosial dapat membentuk kesan, kepercayaan, dan penerimaan yang kemudian memengaruhi hubungan dengan masyarakat di sekitarnya. Fenomena ini disebut sebagai resiprositas tidak langsung, yang mana resiprositas tidak langsung diperoleh dengan reward atau imbalan secara sosial. Reward secara sosial ini dapat diperoleh melalui pemberian penghargaan/pujian atas apa yang telah dilakukan orang lain, pemberian status tertentu pada seseorang, atau menempatkan seseorang pada strata tertentu (Hildayanti dkk, 2021). Balasan atas suatu tindakan tidak harus berasal dari pihak yang sama maupun terjadi dalam waktu yang berdekatan. Kesan positif yang terbentuk dari interaksi sehari-hari berpotensi memperluas

jaringan sosial dan memperkuat kepercayaan dan relasi dengan masyarakat terhadap usaha yang dijalankan.

Ikatan yang sudah sangat dekat dengan tetangga memberikan manfaat yang mendukung perkembangan usahanya. Jeni membagikan hasil olahan bakso kepada tetangga sebagai bentuk hadiah kecil atas bantuan yang ia terima selama ini, respons positif yang diberikan soal produknya kemudian berkembang melalui jaringan sosial yang dimiliki tetangga, sehingga informasi mengenai produk tersebut menyebar kepada masyarakat yang lebih luas. Manfaat yang diterima muncul melalui proses yang berlangsung secara tidak langsung, melalui penyebaran informasi dan rekomendasi yang berkembang dalam lingkungan sosial masyarakat. Pengujung pernyataan, Jeni juga mengungkapkan bahwa dia sadar akan bantuan yang diterima dan mengupayakan untuk membalas hal tersebut dengan bantuan yang bisa ia lakukan.

Kepercayaan sering menjadi dasar seseorang dalam memberikan bantuan kepada orang lain, terutama ketika bantuan tersebut diberikan dalam situasi yang mendesak. Dasar ini juga membuat individu bisa memberikan pinjaman uang kepada orang lain tanpa adanya jaminan tertentu selain keyakinan terhadap orang yang dibantu.

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan, praktik resiprositas pedagang bakso berlangsung dalam lingkungan sosial yang sarat dengan nilai saling membantu dan menghargai. Kemudian oleh karena itu dibuatlah rekapitulasi analisis pada hubungan timbal-balik yang dilakukan pedagang bakso di Desa Muaro Paiti untuk mengetahui pola yang terlihat pada praktik tersebut. Adapun praktik resiprositas langsung dan tidak langsung berawal dari bantuan-bantuan yang hampir serupa.

Analisis Moral Ekonomi Pedagang Bakso di Desa Muaro Paiti

James Scott (1994) dalam bukunya *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia* menjelaskan bahwa keputusan ekonomi yang diambil oleh kelompok masyarakat kecil, terutama petani tidak selalu didasarkan pada pertimbangan keuntungan semata. Berbagai tindakan yang berkaitan dengan aktivitas ekonomi juga dipengaruhi oleh nilai, norma, dan pengalaman sosial yang berkembang dalam kehidupan masyarakat. Pertimbangan mengenai keamanan hidup, pemenuhan kebutuhan dasar, serta hubungan dengan orang lain sering kali menjadi bagian penting dalam proses pengambilan keputusan.

Pandangan tersebut dikenal sebagai moral ekonomi, yaitu cara pandang yang melihat bahwa aktivitas ekonomi tidak dapat dipisahkan dari kehidupan sosial masyarakat. Keputusan ekonomi yang diambil seseorang sering kali mempertimbangkan kondisi keluarga, hubungan sosial, serta berbagai nilai yang berlaku di lingkungan tempat mereka hidup. Melalui perspektif ini, keberlangsungan hidup dan terjaganya hubungan sosial dipandang sebagai hal yang penting dalam aktivitas ekonomi sehari-hari. Scott menjelaskan bahwa moral ekonomi dibangun melalui dua norma utama, yaitu norma subsistensi dan norma resiprositas. Norma subsistensi berkaitan dengan upaya menjaga keberlangsungan hidup dan pemenuhan kebutuhan dasar, sedangkan norma resiprositas berkaitan dengan hubungan timbal balik yang berkembang dalam kehidupan sosial masyarakat. Kedua norma tersebut menjadi dasar dalam memahami berbagai praktik tindakan dan keputusan ekonomi yang dilakukan oleh masyarakat petani.

Norma Subsistensi pada Pedagang Bakso di Desa Muaro Paiti

Penelitian yang berfokus pada pedagang menjadikan moral ekonomi dipandang dari sisi pedagang bakso, khususnya pedagang bakso di Desa Muaro Paiti. orientasi utama yang mendasari usaha adalah pemenuhan kebutuhan dasar keluarga, bukan pencapaian keuntungan yang besar. Hal ini terlihat sejak motivasi awal mereka memilih usaha bakso, yaitu untuk

mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari, biaya pendidikan anak, serta modal yang terus diputar demi keberlangsungan usaha. Prinsip *safety first* yang menjadi inti norma subsistensi tampak nyata dalam keputusan-keputusan usaha yang dilakukan pedagang bakso seperti mengurangi porsi saat bahan baku naik, mencari pekerjaan tambahan, sampai dengan menghemat konsumsi.

Norma Resiprositas pada Pedagang Bakso di Desa Muaro Paiti

Kesan dan kepercayaan dalam masyarakat menjadi salah satu faktor yang cukup mempengaruhi keberlangsungan usaha pedagang bakso di Desa Muaro Paiti. Masyarakat yang melekat dengan adab timbal-balik dan hubungan sosial membuat individu maupun keluarganya memahami norma sosial dan sikap efektif yang harus diterapkan untuk berinteraksi dengan masyarakat. Norma resiprositas dalam penelitian ini berfungsi sebagai cara untuk memahami bagaimana pedagang membangun, menjaga, dan memanfaatkan hubungan sosial yang mendukung keberlangsungan usaha. Hal ini kemudian membentuk cara individu bertindak, mengambil keputusan, dan menghadapi berbagai tantangan yang muncul.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian mengenai moral ekonomi pedagang bakso di Desa Muaro Paiti, praktik moral ekonomi pedagang bakso terwujud melalui dua norma utama yang saling berkaitan, yaitu norma subsistensi dan norma resiprositas, yang bekerja secara konsisten dalam berbagai aspek kehidupan ekonomi dan sosial para pedagang. Adapun kesimpulan yang diperoleh sebagai berikut:

1. Usaha bakso menjadi tumpuan hidup dan sumber nafkah utama pedagang bakso di Desa Muaro Paiti. Melalui praktik moral ekonomi, pedagang bakso menjalankan praktik subsistensi dan resiprositas untuk menyesuaikan diri dengan kondisi ekonomi dan sosialnya. Praktik subsistensi memiliki prinsip *safety first*, yang mana terlihat dalam keputusan mengurangi porsi saat harga bahan baku naik, keputusan tetap berjualan meski sepi, serta pekerjaan sampingan yang dijalankan. Kemudian pada praktik resiprositas tercermin dalam hubungan timbal balik yang dijaga pedagang dengan pelanggan, sesama pedagang, pemasok, dan masyarakat sekitar. Hubungan ini terbentuk melalui interaksi sehari-hari, praktik utang-piutang berbasis kepercayaan, solidaritas antarpedagang, serta keterlibatan dalam kegiatan adat desa seperti *bakampuang*.
2. Pedagang bakso di Desa Muaro Paiti mempertahankan usahanya melalui praktik moral ekonomi, yang ditemukan terwujud dalam tiga strategi bertahan hidup oleh Scott yaitu strategi relasi, strategi mengikat sabuk lebih kencang, dan strategi alternatif subsistensi. Pengeluaran rumah tangga dan usaha dikelola secara hati-hati ketika menghadapi keterbatasan ekonomi, sementara sumber pendapatan tambahan dari pekerjaan sampingan dimanfaatkan untuk menjaga kestabilan ekonomi keluarga. Jaringan sosial yang terbangun dengan keluarga, pelanggan, tetangga, dan masyarakat turut menjadi sumber dukungan dalam menjalankan usaha. Selain itu, praktik resiprositas yang terdiri dari resiprositas langsung dan tidak langsung dilakukan atas dasar kepercayaan yang membantu menciptakan loyalitas pelanggan, dukungan sosial, serta penyebaran informasi yang mendukung keberlangsungan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

Susanto, H. (2016). Pola Kerja Pedagang Nasi Boran Di Kabupaten Lamongan Dalam Perspektif Ekonomi Moral Dan Rasional. *AntroUnairdotNet*, 5(3), 601-610.

- Usman, Y., Marianta, Y. I. W., Reke, B. G., & Guko, K. (2024). Menyibak Kekhasan Masakan Bakso Di Kalisongo Jawa Timur Dan Relevansinya Dengan Teori Interaksi Simbolik George Herbert Mead. *Jurnal Dinamika Sosial Budaya*, 26(1), 105-120. <https://doi.org/10.26623/jdsb.v26i1.8408>
- Attaqi, A., Dewi, S., Kenedi, J., & Zulhelmi. (2025). Pengaruh Proses Pengolahan Terhadap Kualitas Gambir Nagari Muaro Paiti Kabupaten Lima Puluhkota Sumatera Barat. *Jurnal Keuangan dan Manajemen Terapan*, 6(4), 901-915.
- BPS. (2022). *Persentase Migrasi Wilayah Indonesia 2022*. Badan Pusat Statistik. <https://sensus.bps.go.id/topik/dataset/sp2022/18>
- Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Barat. (2022). *Migration Statistics of Sumatera Barat Province Results of Long Form Population Census (SP2020)*. <https://sumbar.bps.go.id/id/publication/2023/07/14/844319a3740cb2b30e04d183/statistik-migrasi-provinsi-sumatera-barat-hasil-long-formsensuspenduduk-2020-.html>
- Fauziyah, S., & Wijaya, Y. T. (2024). Pola Migrasi dan Variabel yang Memengaruhinya di Provinsi Jawa Barat (Analisis Data Sensus Penduduk 2020 Lanjutan) (*Migration Patterns and Variables that Influence Them in West Java Province: Long Form 2020 Population Census Data Analysis*). Seminar Nasional Official Statistics 2024. Politeknik Statistika STIS.
- Sudarmono. (2021). *Pembangunan modal sosial* (1st ed.). Rtujuh Media Printing.
- Togatorop, A. (2017). Modernisasi Pertanian terhadap Pemakaian Pupuk dalam Meningkatkan Taraf Hidup di Desa Sirisirisi Kecamatan Doloksanggul Sumatera Utara. *JOM FISIP*, 4(2).
- Scott, J. (1994). *Moral ekonomi petani; pergolakan dan subsistensi di Asia Tenggara*. Cetakan keempat, LP3ES.
- Efendi, N., & Khairussalam. (2023). Strategi Bertahan Hidup Keluarga Petani Padi Masyarakat Desa Tinggiran Baru Kabupaten Barito Kuala. *Huma: Jurnal Sosiologi*, 2(1), 20-30.
- Masithoh, N. D., & Kartono, M. W. D. T. (2013). Pergeseran Resiprositas Masyarakat Desa (Studi Etnografi Pergeseran Nilai Tentang Sumbangan Perkawinan di Masyarakat Brongsongan, Desa Sidorejo, Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo). *Jurnal Analisa Sosiologi*, 2(1), 81-91.
- Damsar. (2002). *Sosiologi Ekonomi Edisi Revisi*. Cetakan kedua. PT RajaGrafindo Persada.
- Polanyi, K. (1994). *The Great Transformation*. Farrar & Rinehart.
- Dawo, H. L. A., Long, T. B., & Jong, G. D. (2025). *The Dynamics of Embeddedness on Sustainable Entrepreneurship Within Protected Areas: Bi-Directionality, Re-Embeddedness, and Dis-Embeddedness for Enhanced Sustainability Outcomes. Organization & Environment*, 38(4), 481-512. <https://doi.org/10.1177/10860266251351119>
- Sahbani, V., & Nurhamlin. (2025). Pengaruh Modal Sosial Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Buah di Pasar Pagi Arengka Kota Pekanbaru. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 11(3.b), 163-177.
- Amady, M. R. E. (2023). *Etnografi Toke: Studi Sosial Ekonomi Pedesaan*. DEEPPUBLISH.
- Guritno, A. L. (2018). *Adaptasi Sosial Mahasiswa Rantau dalam Dunia Hiburan Malam (Studi Deskriptif Tentang Adaptasi Sosial Mahasiswa Rantau Jakarta dalam Dunia Hiburan Malam di Kota Surabaya)*. Thesis. Universitas Airlangga.
- Putra, H. S. A., (2003). *Ekonomi Moral, Rasional, dan Politik dalam Industri Kecil di Jawa*. Kepel Press.

- Wirianto, & Br. Saragih, R. (2019). Strategi adaptasi masyarakat pendatang (Suku Kaamay) Di Pulau Enggano. *JURNAL KAGANGA*, 3(2).
- Nanda Amilia, S., Zahro, A. H., Salsa, F., Sari, B., Maharanie, P., Hidayat, N. R., Si, M., Ikaningtyas, M., & Ab, M. (2024). Pengembangan UMKM dalam Strategi Digitalisasi dan Adaptasi terhadap Perubahan Era Digital. *JMA*, 2(4), 3031–5220. <https://doi.org/10.62281>
- Riyadi. (2025). Strategi komunikasi dan adaptasi lokalitas bakso sentral palopo 1980-2024 dalam mempertahankan bisnis kuliner UMKM. *Jurnal Ilmu Komunikasi UHO: Jurnal Penelitian Kajian Ilmu Komunikasi dan Informasi*, 10(1), 79–96.
- Nurmansyah, G., Rodliyah, N., & Hapsari, R. A. (2019). *Pengantar antropologi: sebuah ikhtisar mengenal antropologi*. CV. Anugrah Utama Raharja.
- Ayatrohaedi. (1986). *Kepribadian budaya bangsa (local genius)*. Pustaka Jaya. Jakarta.
- Safarudin, R., Zulfamanna, K. M., & Sepriyanti, N. (2023). Penelitian Kualitatif. *INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research*, 3(2), 9680–9694.
- Creswell, J. W. (2008). *Research Design Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches Third Edition*. Sage Publications
- Aflah, F. R., & Murhayati. N. (2025). Penelitian Fenomenologis. *Jurnal Pendidikan Tambusan*, 9(20), 13099-13109.
- Fadhillah, M., Azijah, D. N., & Sugiarti, C. (2022). Menelaah Peran Bina Marga dalam Meningkatkan Penerangan Jalan Publik. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 8(4), 126-134.
- Sugiyono. (2013). *Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D*. CV Alfabeta.
- Alif Purnama Putra. (2025, 1 November). Muaro Paiti: Babak Kedua dan Memulun Ingatan Kolektif. Marewai. <https://marewai.com>
- Saiful Guci. (2017, 18 November). Sejarah Kecamatan Kapur IX. Salingkaluak. <https://salingkaluak.com>
- Hezza, L. R. (2022). Pelaksanaan Pungutan Iuran Petani Gambir Berdasarkan Peraturan Nagari Muaro Paiti Nomor 2 Tahun 2021 Tentang Sumber Pendapatan Asli Nagari Muaro Paiti di Kenagarian Muaro Paiti Kecamatan Kapur IX Kabupaten Lima Puluh Kota (Skripsi). UIN Suska Riau.
- Andiansyah, F. (2025). Praktik Hutang Piutang Masyarakat Perspektif Ekonomi Syariah: Studi Kualitatif di Kabupaten Aceh Tenggara. *Al Mudayanah: Journal of Islamic Economics and Finance*, 1(2), 148-156.
- Rahmadani, R. S., & Resdati. (2025). Pengaruh Jaringan Sosial Terhadap Keberlanjutan Usaha Pedagang Konveksi di Pasar Simpang Aur Kota Bukittinggi. *JISPENDIORA: Jurnal Ilmu Sosial, Pendidikan Dan Humaniora*, 4(1), 401-425. <https://doi.org/10.56910/jispendiora.v4i1.2187>
- Mendrofa, D., Simbolon, E. T., Sitepu, Y. K. S., Firmando, H. B., & Sitorus, M. H. (2024). Strategi Adaptasi Ekonomi Perantau Nias di Kecamatan Tarutung Kabupaten Tapanuli Utara. *WISSEN: Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora*, 2(4), 207-217. <https://doi.org/10.62383/wissen.v2i4.379>
- Azila, N., & Resdati. (2024). Fungsi Keluarga terhadap Prestasi Anak Tunagrahita di Sekolah Luar Biasa (SLB) Negeri Bangkinang Kabupaten Kampar. *Journal of Education Research*, 5(3), 3555-3566.
- Putri, R., & Resdati. (2025). Modal Sosial pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Rumah Batik Simpeja. *JiiP*, 8(7), 7713-7719.

- Andriyanti, L., Yusuf., & Resdati. (2024). Strategi Tauke Kelapa Sawit dalam Mempertahankan Klien di Desa Pasir Emas Kecamatan Singingi Kabupaten Kuantan Singingi. *ETNOREFLIKA: Jurnal Sosial dan Budaya*, 13(3), 369-380.
- Yunara, I. S., Nazori., Martaliah, N. (2023). Moralitas Tindakan Ekonomi Pedagang Pasar Kamis Sungai Manau Kabupaten Merangin Provinsi Jambi. *Jurnal Penelitian Ilmu Ekonomi dan Keuangan Syariah (JUPIEKES)*, 1(3), 83-98. <https://doi.org/10.59059/jupiek.es.v1i3.286>
- Food and Agriculture Organization of the United Nations. (1977). *The Rubber Tree*. Institut Africain Pour.
- Hildayanti., Idrus, I. I., & Ahmad, M. R. S. (2021). Pertukaran Sosial Masyarakat Lokal Dan Tenaga Kerja Asing (TKA) di Desa Fatufia Kabupaten Morowali Sulawesi Tengah. *Jurnal predestinasi*.