



**Modal Sosial Pedagang Sayur
Untuk Memperoleh Bahan Dagangan
(Studi di Pasar Pulau Rakyat Pekan Kecamatan Pulau Rakyat
Kabupaten Asahan Provinsi Sumatera Utara)**

Christin Sari Elnaomi Hutagaol¹ Yoskar Kadarisman²

Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Riau,
Pekanbaru, Provinsi Riau, Indonesia

		Abstrak
Received:	02 Agustus 2026	This study aims to identify and analyze the social capital of vegetable traders in obtaining merchandise supplies at Pulau Rakyat Pekan Market, Pulau Rakyat District, Asahan Regency, North Sumatra Province. The focus of this study is on trust, social networks, and social norms owned by vegetable traders in obtaining merchandise supplies from agents and suppliers. This research employs James Coleman's Social Capital Theory, which explains that social relationships can serve as resources utilized by individuals to achieve specific goals. This research uses a qualitative method with a descriptive approach. The informants consisted of eight vegetable traders who obtained merchandise supplies through agents and suppliers without purchasing directly from production centers. Data were collected through observation, in-depth interviews, and documentation. Data analysis was conducted using the Miles and Huberman interactive model, which includes data reduction, data display, and conclusion drawing. The findings reveal that social capital plays an important role in obtaining merchandise supplies. Trust is the most dominant element of social capital, as reflected in cooperative relationships that enable traders to obtain goods through flexible payment systems, such as post-sale payments and trade credit arrangements. Social networks help traders gain access to information regarding product availability, prices, product quality, and alternative suppliers when stock shortages occur. Meanwhile, social norms in the form of payment commitments, honesty in transactions, and maintaining good relationships with suppliers serve as the foundation for sustaining cooperative relationships. The study concludes that trust, social networks, and social norms are interconnected in forming social capital, which assists traders in obtaining merchandise supplies and sustaining their vegetable trading businesses at Pulau Rakyat Pekan Market.
Revised:	13 Agustus 2026	
Accepted:	02 September 2026	
		Kata Kunci: Social Capital, Vegetable Traders, Trust, Social Networks, Social Norms.

(*) Corresponding Author: christin.sari3261@student.unri.ac.id Yoskar.kadarisman@lecturer.unri.ac.id

How to Cite: Hutagaol, C., & Kadarisman, Y. (2026). Modal Sosial Pedagang Sayur Untuk Memperoleh Bahan Dagangan. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 12(9.D), 45-50. Retrieved from <https://jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP/article/view/14857>.

PENDAHULUAN

Pasar tradisional merupakan institusi ekonomi yang tidak hanya berfungsi sebagai tempat transaksi jual beli, tetapi juga sebagai ruang interaksi sosial yang mempertemukan berbagai aktor ekonomi dalam kehidupan sehari-hari. Hubungan sosial yang terbentuk di pasar tradisional sering kali memengaruhi aktivitas ekonomi para pelaku usaha, termasuk pedagang sayur. Dalam menjalankan aktivitas perdagangan, pedagang tidak hanya membutuhkan modal ekonomi, tetapi juga memerlukan modal sosial yang dapat membantu memperoleh akses terhadap sumber daya yang dibutuhkan. Modal sosial merupakan sumber daya yang lahir dari hubungan sosial dan dapat dimanfaatkan individu untuk mencapai tujuan tertentu. Coleman (1988) menjelaskan bahwa modal sosial berada dalam struktur hubungan sosial dan menjadi

sumber daya yang memudahkan tindakan individu. Modal sosial terdiri atas kepercayaan (*trust*), jaringan sosial (*social network*), serta norma dan kewajiban sosial yang berkembang dalam suatu kelompok sosial.

Dalam aktivitas perdagangan sayur, modal sosial menjadi penting karena komoditas sayuran memiliki karakteristik mudah rusak dan membutuhkan pasokan yang berkelanjutan. Ketersediaan bahan dagangan menjadi faktor utama yang menentukan keberlangsungan usaha pedagang. Namun demikian, tidak semua pedagang memiliki kemampuan untuk memperoleh barang dagangan secara langsung dari daerah sentra produksi. Sebagian pedagang memperoleh barang melalui agen atau pemasok yang memiliki hubungan kerja sama dengan mereka. Menurut Putnam (2000), modal sosial dapat meningkatkan efisiensi masyarakat melalui jaringan, norma, dan kepercayaan yang memfasilitasi koordinasi dan kerja sama. Dalam konteks perdagangan, hubungan sosial yang baik dapat membantu pedagang memperoleh informasi pasar, kemudahan akses barang, serta dukungan dalam menjalankan usaha. Pasar Pulau Rakyat Pekan merupakan salah satu pusat aktivitas perdagangan masyarakat di Kecamatan Pulau Rakyat Kabupaten Asahan. Sebagian besar pedagang sayur di pasar ini memperoleh bahan dagangan melalui agen dan pemasok dari luar daerah. Dalam praktiknya, hubungan antara pedagang dan pemasok tidak hanya didasarkan pada transaksi ekonomi semata, tetapi juga dibangun melalui kepercayaan, jaringan sosial, dan norma yang berkembang dalam hubungan perdagangan.

Penelitian Riyanto, Hidayat, dan Sukesu (2014) menunjukkan bahwa modal sosial dalam komunitas pedagang sayuran mampu memperlancar aktivitas pemasaran melalui kepercayaan dan jaringan sosial yang dibangun antaraktor. Demikian pula penelitian Putri dkk. (2024) menemukan bahwa modal sosial membantu pedagang pasar tradisional mempertahankan aktivitas ekonominya melalui hubungan kerja sama yang dibangun secara berkelanjutan. Meskipun demikian, penelitian mengenai modal sosial pedagang sayur dalam memperoleh bahan dagangan masih relatif terbatas, khususnya pada konteks pasar tradisional di Kabupaten Asahan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana kepercayaan, jaringan sosial, dan norma sosial dimanfaatkan oleh pedagang sayur dalam memperoleh bahan dagangan di Pasar Pulau Rakyat Pekan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian dilakukan di Pasar Pulau Rakyat Pekan Kecamatan Pulau Rakyat Kabupaten Asahan Provinsi Sumatera Utara. Informan penelitian berjumlah delapan orang pedagang sayur yang memperoleh bahan dagangan melalui agen atau pemasok dan tidak melakukan pembelian langsung ke daerah sentra produksi. Pemilihan informan dilakukan secara purposive dengan mempertimbangkan kesesuaian informan terhadap fokus penelitian. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan model analisis interaktif Miles dan Huberman yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Untuk menjamin keabsahan data, penelitian menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik.

Tabel 1. Data Informan

No	Nama Informan	Usia	Lama Berdagang	Sumber Bahan Dagangan	Kategori Informan
1	Agus Salim	29 Tahun	4 Tahun	Marbun, Markus, Hutagaol	Informan Utama
2	Romanda Sinaga	38 Tahun	7 Tahun	Marbun, Anggi, Hutagaol, Susi, Silalahi	Informan Utama
3	Binsar Sinaga	49 Tahun	7 Tahun	Mak Anggi	Informan Utama
4	Darmawan	50 Tahun	13 Tahun	Mak Anggi	Informan Pendukung
5	Madon Siagian	38 Tahun	4 Tahun	Mak Anggi	Informan Pendukung
6	Ewin	55 Tahun	20 Tahun	Mak Anggi, Susi	Informan Pendukung
7	Imah	54 Tahun	10 Tahun	Mak Anggi	Informan Pendukung
8	Puteri	32 Tahun	4 Tahun	Susi, Amran, Mak Anggi	Informan Pendukung

Sumber: olahan data penulis 2026

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Kepercayaan sebagai Dasar Memperoleh Bahan Dagangan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kepercayaan menjadi unsur modal sosial yang paling dominan dalam memperoleh bahan dagangan. Kepercayaan tersebut terlihat dari sistem pembayaran yang diterapkan antara pedagang dan pemasok.

Agus Salim menjelaskan:

“Kalau tauke berangkat belanja baru kubayar lunas. Kadang yang bayar lunas langsung, tapi ada juga yang masih ada sisa tertinggal. Hitungannya dua hari setelah penjualan barang baru melunasi semua pembayaran.”

Temuan yang sama juga ditemukan pada Romanda Sinaga dan Binsar Sinaga yang memperoleh kelonggaran pembayaran melalui sistem ngebon.

Sistem pembayaran tersebut menunjukkan bahwa hubungan pedagang dan pemasok dibangun atas dasar kepercayaan. Coleman menjelaskan bahwa kepercayaan menciptakan kewajiban dan harapan yang memungkinkan kerja sama berlangsung secara berkelanjutan.

2. Jaringan Sosial sebagai Akses Memperoleh Barang

Jaringan sosial yang dimiliki pedagang menjadi sumber daya penting dalam memperoleh bahan dagangan.

Agus Salim memperoleh barang dari Marbun, Markus, dan Hutagaol pada hari yang berbeda. Romanda Sinaga memperoleh barang dari Marbun, Anggi, Hutagaol, Susi, dan Silalahi. Sementara Binsar Sinaga bergantung pada Mak Anggi yang menyediakan barang setiap hari. Variasi pemasok tersebut menunjukkan bahwa pedagang membangun jaringan sosial dengan lebih dari satu pemasok untuk mengurangi risiko kekurangan barang.

Ketika barang tidak tersedia, Agus Salim mencari alternatif melalui pedagang lain di pasar.

“Kalau dikasih tahu lebih awal bisa ditelepon orang lain. Jadinya cari di pasar ini lah. Siapa yang punya barang lebih, dibeli di sini.”

Temuan ini menunjukkan bahwa jaringan sosial berfungsi sebagai saluran informasi sekaligus sumber akses terhadap bahan dagangan.

3. Norma Sosial dalam Hubungan Pedagang dan Pemasok

Norma sosial menjadi unsur penting yang menjaga keberlangsungan hubungan kerja sama antara pedagang dan pemasok.

Madon Siagian tetap memperoleh barang dari Mak Anggi karena hubungan yang telah berlangsung sejak masa orang tuanya berjualan.

“Karena dari dulu, dari awal ayah jualan juga udah sama Mak Anggi.”

Demikian pula Darmawan yang memilih Mak Anggi karena hubungan kerja yang telah terjalin sejak ia menjadi sopir pemasok tersebut.

Hubungan jangka panjang tersebut menciptakan norma tidak tertulis berupa komitmen pembayaran, kejujuran, dan tanggung jawab. Norma-norma tersebut menjadi mekanisme sosial yang menjaga keberlangsungan kerja sama dan memperkuat kepercayaan di antara pelaku perdagangan.

Tabel 2. Matriks Temuan Modal Sosial Pedagang Sayur Berdasarkan Teori James Coleman

Indikator Modal Sosial	Temuan Lapangan	Bentuk Modal Sosial
Kepercayaan (Trust)	Pedagang memperoleh barang melalui sistem pembayaran setelah barang terjual, sistem ngebon, dan sistem cucuk cabut.	Hubungan saling percaya antara pedagang dan pemasok.
Kepercayaan (Trust)	Pemasok tetap memberikan barang meskipun pembayaran belum dilakukan secara penuh.	Kepercayaan yang dibangun melalui rekam jejak

		pembayaran dan hubungan jangka panjang.
Jaringan Sosial (Network)	Pedagang memiliki lebih dari satu pemasok seperti Mak Anggi, Marbun, Markus, Hutagaol, Susi, dan Silalahi.	Akses terhadap berbagai sumber bahan dagangan.
Jaringan Sosial (Network)	Pedagang memperoleh informasi harga dan ketersediaan barang dari sesama pedagang dan pemasok.	Saluran informasi dalam aktivitas perdagangan.
Jaringan Sosial (Network)	Ketika stok habis, pedagang memperoleh barang dari pedagang lain di pasar.	Jaringan sosial sebagai strategi mengatasi keterbatasan pasokan.
Norma Sosial (Norms)	Pedagang membayar sesuai kesepakatan yang telah dibuat dengan pemasok.	Kepatuhan terhadap aturan tidak tertulis.
Norma Sosial (Norms)	Hubungan kerja sama berlangsung bertahun-tahun antara pedagang dan pemasok.	Komitmen menjaga hubungan sosial dan ekonomi.
Norma Sosial (Norms)	Pedagang menjaga kejujuran dan komunikasi dengan pemasok.	Norma timbal balik dan tanggung jawab sosial.

Table 3. Hubungan Temuan Penelitian dengan Teori James Coleman

Konsep Coleman	Temuan Penelitian	Analisis
Obligations and Expectations	Adanya sistem ngebon dan pembayaran setelah barang terjual.	Hubungan kepercayaan menciptakan kewajiban pedagang untuk melunasi pembayaran dan harapan pemasok untuk menerima pembayaran tepat waktu.
Information Channels	Pedagang memperoleh informasi harga, kualitas, dan ketersediaan barang dari pemasok maupun sesama pedagang.	Jaringan sosial berfungsi sebagai saluran informasi yang membantu pedagang memperoleh bahan dagangan.
Norms and Effective Sanctions	Pedagang menjaga komitmen pembayaran dan hubungan baik dengan pemasok.	Norma sosial menjadi mekanisme yang menjaga keberlanjutan hubungan kerja sama.

Temuan penelitian menunjukkan bahwa modal sosial tidak hanya berfungsi sebagai sumber daya sosial, tetapi juga sebagai sumber daya ekonomi yang membantu pedagang memperoleh bahan dagangan secara berkelanjutan. Dalam perspektif Coleman (1988),

hubungan sosial yang terbentuk melalui kepercayaan, jaringan sosial, dan norma sosial dapat menghasilkan manfaat ekonomi bagi individu yang terlibat di dalamnya. Pada pedagang sayur di Pasar Pulau Rakyat Pekan, manfaat tersebut terlihat dari kemudahan memperoleh barang dagangan, fleksibilitas pembayaran, akses terhadap informasi pasar, serta keberlangsungan pasokan barang. Temuan ini sejalan dengan penelitian Riyanto, Hidayat, dan Sukesu (2014) yang menunjukkan bahwa modal sosial mampu memperkuat aktivitas perdagangan melalui hubungan kepercayaan dan jaringan sosial yang dibangun antar pelaku usaha. Modal sosial juga berfungsi sebagai mekanisme untuk mengurangi ketidakpastian dalam aktivitas perdagangan, terutama ketika terjadi keterbatasan pasokan barang atau keterbatasan modal usaha.

KESIMPULAN

Modal sosial memiliki peran penting dalam memperoleh bahan dagangan bagi pedagang sayur di Pasar Pulau Rakyat Pekan. Kepercayaan memungkinkan pedagang memperoleh kemudahan pembayaran melalui sistem ngebon, pembayaran dua hari setelah barang terjual, dan sistem cucuk cabut. Jaringan sosial memberikan akses terhadap berbagai pemasok seperti Mak Anggi, Marbun, Markus, Hutagaol, Susi, dan Silalahi sehingga pedagang dapat menjaga kontinuitas pasokan barang. Norma sosial yang berupa komitmen pembayaran, kejujuran, dan hubungan kerja sama jangka panjang memperkuat keberlangsungan hubungan antara pedagang dan pemasok. Dengan demikian, modal sosial menjadi sumber daya yang membantu pedagang memperoleh bahan dagangan dan mempertahankan keberlangsungan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Creswell, J. W. (2016). *Research Design: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan Mixed*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Field, J. (2010). *Modal Sosial*. Bantul: Kreasi Wacana.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). *Qualitative Data Analysis*. California: Sage Publications.
- Moleong, L. J. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.
- Riyanto, S., Hidayat, K., & Sukesu, K. (2014). Modal Sosial dalam Komunitas Pedagang Sayuran di Desa Tawangargo Kecamatan Karangploso Kabupaten Malang.