

PEDAGANG KAKI LIMA (PKL) DAN JARINGAN SOSIAL: SUATU ANALISIS SOSIOLOGI

Bukhari, MHS

Dosen Program Studi Sosiologi
Universitas Syiah Kuala, Banda Aceh

Abstract

This paper examines how social work takes place along with other people who like to behave similarly to the existing business people in peunayong market environment. This study uses a qualitative approach, with this approach the data produced by the descriptive of the word spoken and written, and the behavior that can be observed from the person being studied. The results of the analysis show that the network and collectivity of street vendors is a manifestation of the interdependence of fellow street vendors / marketers and it is embedded in the concept of entrepreneurship itself. The existence of an adequate and orderly network will make the poor able to create opportunities and compete to get out of poverty.

Keywords: *Street Vendors, Network, Collectivity*

Pendahuluan

Keberadaan pedagang kaki lima bukan merupakan hal baru. Keberadaan mereka telah dianggap sebagai bentuk diversifikasi terhadap perluasan lapangan kerja terutama bagi penduduk daerah perkotaan dan menjadi mekanisme pasar dalam melakukan pemerataan pendapatan. Dalam aspek lain, keberadaan pedagang kaki lima (PKL) juga menghadirkan sejumlah dampak negatif terutama ketika dikaitkan dengan pentaan dan keindahan kota. Banda Aceh sebagai ibukota propinsi yang coba terus berbenah juga merupakan ladang bagi PKL terutama dengan berkembangnya sentra-sentra perdagangan baik yang telah lama ada maupun yang baru dibangun. Ditambah dengan kemunculan kawasan-kawasan baru setelah pembukaan jalan-jalan utama yang baru seperti jalan Batoh, Pango dan peremajaan pusat-pusat pertokoan telah berkontribusi terhadap secara tidak langsung memberikan peluang baru bagi PKL dalam menekuni usaha PKL nya.

Meskipun keberadaan PKL sering dikaitkan dengan determinan-determinan sosial seperti pendapatan rendah, pekerjaan tidak tetap, pendidikan tidak memadai, kemampuan berorganisasi yang rendah dan unsur-unsur ketidak pastian, ternyata PKL tidak luput dari hukum persaingan bisnis, solidaritas sosial, jaringan sosial sesama mereka. Hubungan sosial antar PKL dan pengguna pasar lainnya memberikan makna tersendiri bagi terbentuknya jaringan sosial, intensitas hubungan sosial yang terjadi antara PKL dengan pembeli, sesama PKL, pengguna pasar dan instansi pasar membentuk hubungan yang terstruktur. Damsar menyebutkan bahwa struktur tersebut dalam sosiologi ekonomi disebut sebagai “keterlekatan” didalam suatu jaringan sosial yang didalamnya terdapat norma dan kepercayaan, kepercayaan tidak muncul secara tiba-tiba atau seketika tetapi hadir dari proses hubungan antar individu atau kelompok dari aktor-aktor yang sudah lama terlibat dalam perilaku ekonomi secara bersama (Damsar, 2002: 34). Lebih lanjut, dinamika sosial yang terjadi pada PKL akan mempengaruhi struktur didalam pasar secara luas.

Berdasarkan hal tersebut di atas, dalam tulisan ini akan mengkaji tentang bagaimana pola jaringan sosial yang terjadi sesama pedagang kaki lima, pedagang kakilima dengan pengguna pasar lainnya serta bagaimana pengaruh jaringan sosial tersebut terhadap perilaku berdagang PKL yang ada di ada di kawasan pasar peunayong.

Kerangka Teori

Teori Jaringan yang dirumuskan oleh Mark Granovetter dalam (George Ritzer, 2007) menjabarkan kaitan tindakan sebagai sesuatu “yang melekat” pada “hubungan pribadi dan struktur yang kongkrit atau “jaringan” dari hubungan-hubungan semacam itu yang mendasari kaitan mengenai gagasan bahwa „aktor” (individu atau kolektif) dapat memiliki akses berlainan pada sumber-sumber daya yang bernilai (kekayaan, kekuasaan, informasi). Akibatnya dalah sistem yang terstruktur cenderung terstratifikasi, dengan beberapa komponen yang saling bergantung. Selanjutnya Ganovetter membedakan „ikatan kuat” dengan „ikatan lemah”. Ikatan kuat semisal individu dengan teman-teman dekat sementara ikatan lemah individu dengan kenalannya. Ikatan lemah kemudian menjadi penting perannya karena bisa menjadi jembatan antara dua kelompok dengan ikatan internal yang kuat.

Teori jaringan dibangun atas prinsip-prinsip sebagai berikut:

- a. Ikatan antar actor biasanya bersifat simetris baik isi maupun intensitasnya
- b. Ikatan antar individu harus dianalisis dalam konteks struktur dan jaringan yang lebih besar
- c. Penstrukturan ikatan sosial mengarah pada berbagai jaringan yang tidak acak
- d. Keberadaan kelompok mengarah pada fakta bahwa mungkin saja terdapat kaitan saling silang antar kelompok antar individu
- e. Terdapat ikatan simetris antar elemen dalam suatu sistem, yang akibatnya adalah bahwa sumber daya yang berlainan terdistribusikan secara berlainan. Akhirnya, ketimpangan distribusi sumber daya yang langka melahirkan kolaborasi dan kompetisi.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan pendekatan ini data yang dihasilkan secara deskriptif dari kata lisan maupun tulisan, dan tingkah laku yang dapat diamati dari orang yang diteliti. Alasan menggunakan kualitatif karena, pertama peneliti akan berinteraksi langsung dengan informan agar memperoleh informasi yang akurat. Kedua, observasi dan wawancara terhadap informan dalam bentuk Tanya jawab yang mendalam agar informan bias dan leluasa mengungkapkan pengalaman, persepsi dan pemikiran mereka. Ketiga, penelitian ini bersifat alamiah (*natural setting*).

Untuk itu, penelitian ini lebih bersifat kontekstual dan kasuistik, yang berlaku pada tempat dan waktu tertentu. Karenanya tidak dikenal sampel. Adapun subjek penelitian ini adalah pedagang kaki lima yang ada di kawasan pasar peunayong. Objek penelitian yaitu secara umum jaringan sosial yang terjadi di pasar peunayong. Pengumpulan data akan dilakukan dengan menggunakan teknik observasi tertutup atau bersifat tidak berpartisipasi namun menjelaskan maksud dari observasi yang akan dilakukan. Catatan lapangan adalah catatan tertulis yaitu catatan peneliti tentang semua kegiatan yang terjadi tanpa melibatkan diri dalam kegiatan yang dilakukan subjek. Wawancara akan dilakukan terhadap BLUD UPTD pasar, satpol PP pemilik toko dan pihak yang terkait.

Teknik analisis data dilakukan melalui tiga tahapan atau alur yaitu; (1) reduksi (2) penyajian (3) penarikan kesimpulan. Pada tahap pertama, peneliti membaca, mengkaji dan menelusuri data yang telah dikumpulkan berdasarkan hasil wawancara. Pada tahap kedua, mencatat dan memilih data yang dikumpulkan sesuai dengan tema yang diangkat. Tahap ketiga, mengambil kesimpulan dari penyajian data yang dilakukan pada tahap sebelumnya.

Hasil Dan Pembahasan

Melalui studi di lapangan yang peneliti lakukan, peneliti mengidentifikasi sekitar Sembilan titik kunci yang mencirikan ekonomi PKL di Peunayong. Kesembilan titik kunci tersebut adalah konsumen, keluarga, kawan sejawat, pedagang grosir, penyalur barang, pemerintah/ polisi pamong praja, bank/ lembaga keuangan dan peminjam uang/modal.

Ilustrasi1: Ekonomi PKL Peunayong dan Sistem Pertukaran



Ilustrasi 1 memperlihatkan system transaksi dan struktur ekonomi di pasar peunayong. Hubungan antar titik dalam struktur pasar berbeda levelnya dalam aspek kekuatan hubungan (*strength*), garis penghubung yang lebih tebal menunjukkan keuatan hubungan yang terjadi dibandingkan dengan garis penghubung yang lebih tipis.

Hubungan dengan Kosnumen dan Kompetisi Sesama PKL

Dalam tata kawasan kota peunayong yang tidak terputus, terdapat pembagian bagian kota dengan jenis usaha yang berbeda. Konsentrasi PKL terjadi di pasar sayur, buah yaitu sepanjang jalan Kartini, A. Yani dan Daud Syah dan sebagian jalan Khairil Anwar. Intensitas PKL juga mudah terlihat di Jalan Hasan Krueng Kale yaitu didepan pasar ikan, pasar ayam dan daging. Dengan akses yang berbeda bagi setiap tempat konsentrasi PKL, untuk mendapatkan konsumen merupakan tantangan tersendiri bagi PKL. Sebagai kawasan urban, peunayong dipenuhi oleh berbagai tipe konsumen yaitu: penduduk lokal, mahasiswa, pekerja pendatang dan konsumen khusus dikarenakan kedekatan dengan tempat seperti hotel, pemberhentian bus kota. Pemilihan tempat membeli bagi konsumen yang mengunjungi peunayong dan kemampuan ekonomi pembeli sangat beragam. Pedagang mempunyai kluster pembeli yang berbeda dibandingkan dengan pedagang lainnya. Misalnya pedagang X dengan jenis sayuran yang sama dengan pedagang Y mengaku mempunyai pembeli yang berbeda, pembeli pedagang X banyak dari kalangan local yang menetap di peunayong sementara pedagang Y banyak dibeli oleh pembeli dari kalangan pendatang yang menetap sekitar kawasan diluar peunayong.

Apa yang menjelaskan pengaturan tersebut diatas? Analisa terhadap pertukaran yang melekat (*embedded exchange*) menjawab pertanyaan diatas. Dengan analisa tesebut, kami membantah penemuan oleh Geertz 1963; 1978) terhadap ekonomi bazaar (*bazaar economy*) dimana dia berpendapat bahwa tujuan (PKL/bazaar dibandingkan dengan sector formal) adalah untuk mendapatkan sebanyak mungkin pembeli atau kosumen untuk sesaat. Pejual bazaar hanya berusaha mendapatkan pembeli kecil dan pembelian dalam jumlah banyak tanpa pernah punya usaha untuk membangun klien atau membangun bisnis yang punya prospek pertumbuhan (1963:35). Greerzt berpendapat bahwa prinsip pemasran hanya berlaku terhadap sector formal semata. Namun sebaliknya kita menemukan

bahwa pelaku PKL selalu mencoba menemukan cara untuk membangun hubungan yang kuat dengan konsumen dan untuk tujuan jangka panjang. Temuan empiris kami menunjukkan pedagang PKL menyadari sepenuhnya dan laba yang lebih didapat dari kemampuan memberikan kemudahan bagi pembeli terutama berkaitan dengan harga dangangan. Menjaga kejujuran dalam negosiasi harga merupakan prinsip yang selalu pegang oleh PKL. Tidak jarang penjual meluangkan waktu untuk meladeni pembicaraan dengan kosumen kadang diwaktu-waktu padat pembeli. Mekanisme ini dimana pemamfaatan kesempatan dengan mengandalkan pengetahuan karakter yang mendalam terhadap pembeli (Weber, 1978) merupakan strategi dalam masyarakat tradisional dalam mengendalikan persaingan. Hubungan pedagang dengan konsumen mesti ditempatkan dalam kondisi dimana pembeli dengan mudah bisa berpindah menjadi konsumen kepada pedagang lainnya. Karenanya kemampuan untuk menjalin hubungan dengan pembeli dengan mekanisme harga dan hubungan lebih mendalam menjadi ciri penting dalam aktifitas ekonomi. Selama observasi yang kami lakukan, kita sering menemukan penjual memberikan jenis barang lain yang tidak diminta, ini jelas memperlihatkan pentingnya kebangunan hubungan dengan pedagang dan pembeli.

Peran Keluarga Dalam Menjaga Keberlangsungan Usaha

Keluarga merupakan tulang punggung PKL. Pendapatan keluarga sangat tergantung dari hasil penjualan, oleh karena itu kami menemukan hubungan antara kedai dan pola kerja keluarga dalam beragam rupa. Keluarga dapat berperan sebagai pensuplai tenaga kerja, sumber pengetahuan baru dan penguatan secara keseluruhan. Untuk menilai peran keluarga, maka harus dilihat dalam konteks PKL peunayong sebagai sistem pemenuhan lapangan kerja kepada keluarga. Dalam hal ketidak mampuan pedagang untuk membayar pekerja, maka keluarga menjadi pilihan yang paling efektif. Keluarga juga mempengaruhi jam kerja juga juga aktifitas dagang, salah seorang penjual mengatakan ia akan menutup jualannya jika ada acara keluarga di kampungnya atau jika anggota keluarganya sakit juga akan mempengaruhi jam kerja. Dalam kasus penjual yang mempunyai anggota keluarganya sebagai pembantu dalam aktifitas dagangannya, maka kejadian emergensi dalam keluarga tidak mempengaruhi buka-tutup usahanya. Jadi kekuatan dukungan

keluarga mempengaruhi jalannya usaha PKL. Keberadaan anggota keluarga sebagai PKL meskipun dengan jenis dagangan yang lain juga mempengaruhi, terbentuknya jaringan keluarga terutama dalam pemilihan tempat, suplai barang dan informasi-informasi penting lain member kelebihan kekuatan dalam menjaga keberlangsungan usaha.

Peunayong Sebagai Pusat Sirkulasi Hubungan Perkawanan

Temuan dari observasi kami bahwa semua pedagang yang menjadi sumber informasi mengaku bahwa mereka bergantung kepada kawan saat mereka membutuhkan uang/modal. Menurut mereka modal dari kawan adalah pilihan sangat atraktif dimana tidak adanya bunga yang dibebankan. Keadaan ini dilatari oleh hubungan timbal balik (reciprocal) dimana transaksi keuangan tanpa melibatkan bunga. Hubungan timbal-balik ini selalu menjadi opsi pertama bukan hanya dalam bentuk pinjam uang juga berbagi informasi penting tentang pasar. Jadi kawan menjadi salah satu sumber informasi termasuk dalam membangun hubungan dengan pensuplai barang juga dalam pemilihan tempat dan jenis dagangan. Banyak pedagang yang menjadi sumber informasi mengaku mereka awalnya juga memelih peunayong karena ajakan kawan. Pola ini lebih kentara bagi pedagang yang datang dari luar Banda Aceh/Aceh Besar atau bahkan bagi mereka yang datang dari luar Aceh. Meminjam uang di bank atau lembaga keuangan lainnya bisanya dijadikan alternatif terakhir, karena hubungan lemah terjadi dengan lembaga tersebut dengan mengikuti prosedur formal.

Sudah menjadi kesepakatan umum bahwa tengkulak/rentenir merepakan pilihan yang terburuk untuk dijadikan sebagai sumber mendapatkan modal. Sehingga resiko tidak adanya kawan atau tidak dapat meminjam dari bank adalah sangat tinggi. Selama observasi lapangan yang kami lakukan, kami menemukan kasus dimana kawan membantu PKL dalam menentukan harga jualan sesuai dengan keadaan pasar yang berubah. Nampak bahwa kawan juga menentukan dalam menentukan strategi. Pentingnya keberadaan kawan juga menentukan laku-tidaknya jualan atau eksistensi PKL itu sendiri secara keseluruhan. Kedatangan mereka untuk membeli, membawa kawan lain atau sekedar memberitahukan kepada orang memperlihatkan sentralitas dari peran kawan. Labih jauh lagi, kedatangan atau tidak hadirnya mereka ketempat itu sendiri mengidikasikan tempat tersebut sebagai tempat umum dan setaip

orang tau hanya mereka yang akan menjadi pembeli ditempat tersebut. Kaedaan ini memberikan keuntungan (power of recognition) kepada pedagang tersebut dalam pengabsahan tempat dan konsumen kepada pedangan lain, penduduk local. Cara penempatan diri yang tidak formal dilakukan dengan cara membentuk jaringan perkwanan sekitar tempat berdagang. Jaringan perkawanan ini berperan sebagai pelindung yang tersembunyi dari pesaing maupun pemerintah.

Kolaborasi/Kerjasama Sesama Pelaku PKL

Kerjasama sesama kompetitor adalah strategi lumrah untuk mengurangi saling ketergantungan. Pesaing boleh saja bergabung dalam satu usaha melalui *joint ventures*, saling bertukar teknologi, pemasaran dan pengaturan distribusi dll. Melalui strategi tersebut, tujuannya biasanya “untuk mendapatkan keuntungan secara tidak fair dan mengganggu mekanisme pasar” (Lauman 1978:467). Tidak ada pengecualian terhadap PKL, hasil observasi menunjukkan PKL membentuk asosiasi atau organisasi dengan tujuan utama melawan gangguan dari pemerintah dan memperjuangkan hak-hak mereka. PKL dalam kawasan Banda Aceh tergabung dibawah Persatuan Persaudaraan Pedagang Pasar Aceh (P4A). Menarik untuk diperhatikan adalah kami menemukan bagaimana organisasi ini memperjuangkan hak PKL kepada pemerintah. P4A adalah badan yang terstruktur yang mewadahi pedagang yang mendapat izin usaha. Fungsi utama organisasi ini adalah sebagai penghubung. Fungsi ini meliputi berbagai aspek seperti mendapatkan izin usaha dari pemerintah, tawar-menawar dengan pemerintah secara kolektif, kompensasi atau bantuan jika terjadi musibah, akses untuk mendapat kredit.

Dalam berbagai kasus yang disebutkan sebelumnya, peran politik dari organisasi terlihat jelas. Dengan P4A sebagai wadah atau patron, mediasi dengan pemerintah juga tergantung kapasitas PKL peunayong itu sendiri. Salah satu dari PKL menjelaskan kepada kami bahwa negosiasi dengan pemerintah dalam hal kenaikan pungutan pajak telah berhasil dilakukan dalam menekan pajak yang lebih bersahabat dengan pendapatan PKL. Keberhasilan negosiasi seperti ini dengan menggunakan proxy asosiasi lokal PKL peunayong memberikan akses terhadap koridor kekuasaan di pemerintahan. Selanjutnya asosiasi ini juga mengakomodir posisi formal organisasi

seperti ketua asosiasi yang legal secara hukum yang berprofesi sebagai PKL. Kesempatan menduduki posisi formal seperti ini memberikan implikasi penting buat PKL, karenanya mencapai posisi teratas dikalangan PKL menjadi penting bagi individual PKL. Dinamika politik internal PKL menjadi penting untuk diperhatikan dalam memahami jaringan yang terbentuk dan dampaknya terhadap perilaku.

Peran lainnya dari organisasi ini adalah memberi perlindungan kepada PKL dari ancaman eksternal. Ancaman pengusuran oleh pihak berwenang biasanya berbentuk pungutan liar (pungli) maupun pungli dari „preman“ bahkan polisi merupakan isu yang selalu menekutkan pihak PKL. Anjaria (2006) dengan tepat mengatakan bahwa pedagang jalanan (street Vendors) lebih takut kepada pemerintah yang cenderung predator daripada negara yang menjunjung hukum. Dalam konteks ini, bermamfaat untuk mengulas penemuan oleh Cross (1998), dimana memperlihatkan keadaan di Mexico bahwa PKL yang beradaptasi dengan kebijakan pemerintah memperlihatkan kesuksesan. Sebaliknya terdapat juga di kalangan PKL yang tidak tergabung dalam asosiasi pedagang tersebut. Hasil dari wawancara, salah satu pelaku PKL yang usahanya relatif besar di Jalan Kartini dengan beberapa karyawan mengatakan tidak berniat dan tidak tertarik untuk bergabung dengan asosiasi, “saya tidak membutuhkan pertolongan dari asosiasi, saya mempunyai orang yang menjadi penghubung dan menolong saya untuk berurusan dengan pemerintah. Bahkan informan tersebut juga menceritakan bagaimana dia menghalau polisi pamong praja ketika terjadi operasi penertiban.

Pasokan Bahan Baku/Barang Dagangan

Pasokan bahan baku atau barang dagangan di peunayong terbagi kedalam dua katagori hubungan: pasokan dalam grosiran dan pasokan dalam jumlah kecil. Dalam interview terungkap bahwa pelaku PKL menempatkan pasokan grosir sebagai input yang paling menentukan dalam bisnis mereka. Pasokan grosiran terutama bagi PKL yang menjual sayuran dan buah-buahan dan juga makanan yang melakukan dagangan pada malah hari. Toko-toko grosir yang banyak terdapat Peunayong merupakan sumber pasokan barang kepada PKL. Sehingga hubungan kedua jenis pedagang ini dapat digambarkan sebagai hubungan kuat (strength ties). Meskipun

hubungan antara PKL dengan pedagang grosiran terlihat seperti hubungan kotrak biasa, namun pada dasarnya membentuk jaringan yang kompleks. Interaksi bisnis-ke-bisnis membentuk jaringan 3 atau empat pedagang dan grosir. Hubungan ini belum lagi termasuk pemilik- pemilik toko yang mengantungkan suplai barang dagangan dari sirkulasi jaringan ini. Jelas hubungan transaksi yang terjadi tiap harinya memberikan laba kepada kedua belah pihak.

Hubungan PKL-Grosir juga dicirikan oleh sistem pembayaran baik langsung maupun tidak langsung. Banyak PKL diuntungkan oleh sistem pembayaran yang *flexible* yang diberikan pihak grosir. Untuk barang yang cepat rusak seperti sayuran hijau dan buah yang tersedia local, pengantaran barang terjadi tiap harinnya bahkan kadang-kadang penjual bisa meminta barang dua kali sehari yaitu pagi dan sore. Keadaan ini memberikan iklim bagi terbentuknya hubungan yang dekat dan kuat antara pemasok dan penjual. Banyak juga pasokan barang melibatkan anggota keluarga atau baying yang dijual adalah dihasilkan oleh anggota keluarga penjual PKL.

Kesimpulan

Penelitian ini memperlihatkan pentingnya hubungan antar pelaku PKL. Titik pelaku pasar seperti konsumen, keluarga dan pelaku PKL secara luas di Peunayong, kawan, pedagang grosiran, pemasok semua berperan dalam memberikan dukungan. Peran mendukung (supportive) terjadi dalam kerangka jaringan melekat (embedded relation). Hubungan dengan pihak lain seperti tengkulak/rentenir/peminjam uang, bank/lembaga komersil, pemerintah/polisi PP/penarik pajak berbentuk hubungan seadanya. Peran dari orgnisasi/badan seperti P4A mempunyai pengaruh langsung terhadap keberlangsungan PKL (biasanya dalam mewedahi penyelesaian konflik).

Analisis terhadap link atau hubungan yang terjadi antar titik yang menentukan sistem ekonomi peunayong memperlihatkan bagaimana pelaku PKL di Peunayong tidak hanya sebagai actor/pelaku ekonomi yang bersifat atomistic. Mereka merupak unit “nano Unit” yang menciptakan proses jual beli yang bersifat *microcosm* informal yang banyak bertebaran dalam masyarakat. Jaringan *microcosms* dapat membantu kita dalam memahami cara PKL mengoperasikan fungsinya dan bagaimana informality terbentuk.

Jaringan yang terjadi antar institusi pasar (berdasarkan kompetisi) dan hirarki (Grannovetter, 1985). Argumentasi tersebut menjadi lebih kuat ketika dikaitkan dengan konteks kompetisi tidak sempurna dan peran identitas individu di pasar. Identitas individu actor (pelaku pasar) adalah penyebab sekaligus akibat dari afiliasi kepada kelompok, jaringan sosial dan perilaku moral yang melekat dengan kelompok dan jaringan.

Politik Identitas ini sudah terbukti dalam kasus ekonomi informal, yang difungsikan dalam kerangka jaringan, yang kemudian menentukan tingkat akses terhadap mekanisme yang formal. Ketidakpastian yang terjadi pada PKL merupakan bentuk atau fungsi dari jaringan itu sendiri. PKL sangat menyadari bahwa kehilangan link-link penting bisa berakibat terhadap kehilangan pekerjaan. Dalam konteks tersebut menjadi penting untuk melihat pentingnya pelaku PKL secara kolektif dalam membentuk asosiasi atau bergabung kedalam asosiasi seperti P4A. Kolektifitas tersebut sebagai manifestasi atau pelembagaan akan saling ketergantungan sesama pelaku PKL/pasar. Dari analisis jaringan yang kita lakukan nampak bahwa fungsi tersebut melekat (embedded) didalam konsep entrepreneurship itu sendiri. Dari analisis di atas jelas bahwa keberadaan jaringan yang memadai dan tertata, orang-orang miskin mampu menciptakan peluang dan bersaing untuk keluar dari kemiskinan. Kesimpulan ini mempunyai implikasi penting terhadap pengambil kebijakan terutama berkaitan dengan menciptakan fasilitas-fasilitas yang memungkinkan menampung dan memajukan sector informal.

DAFTAR PUSTAKA

- Agusyanto, Ruddy. 2007. *Jaringan Sosial Dalam Organisasi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Anjaria, J. S. (2006) "Street hawkers and public space in Mumbai," *Economic and Political Weekly*, May 27 pp. 2140-46. Baker, W. E. & Faulkner, R. R. (1993) "The social organization of conspiracy: Illegal networks in the heavy electrical equipment industry" in *American Sociological Review*. 58(6) pp.837-60.
- Arikunto, Suharsini. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Bungin, Burhan. 2003. *Ananlisis Data Penelitian Deskriptif (Pemahaman Filosofis dan Metodologis ke Arah Penguasaan Model Aplikatif)*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Damsar. 2002. *Sosiologi Ekonomi (Edisi Revisi)*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Ison, D. (2004). Social policy and macroeconomic performance: Integrating "the economic" and "the social". In T. Mkandawire (Ed.), *Social policy in a development context*. London: Palgrave.
- Geertz, C. (1963) *Peddlers and princes: social change and economic modernization in two Indonesian towns*. Chicago: University of Chicago Press.
- Geertz, C. (1978) *The Bazaar economy: information and search in peasant marketing*. In *American Economic Review* 68(2) pp. 28-32.
- Granovetter, M. (1985) *Economic action and social structure: The problem of embeddeness*. In *American Journal of Sociology* 91 (3). pp.481-510.
- Johnson, Doyle Paul. 1986. *Teori Sosiologi Klasik dan Moderen (Jilid 2)*. Jakarta: PT Gramedia.
- Karafir. 2007. *Pembangunan Masyarakat*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.

- Manning, Cris dan Tadjuddin Noer Effendi. 19985. *Urbanisasi, Pengangguran dan Sektor Informal Perkotaan*. Jakarta: PT Gramedia.
- Mustafa, Ali Achsan. 2008. *Model Transformasi Sosial Sektor Informal (Sejarah, Teori dan Praktis Pedagang Kaki Lima)*. Malang: INSPIRE.
- Mustafa, Ali Achsan. 2008. *(Transpormasi Sosial Masyarakat Marginal Mengukuhkan Eksistensi Pedagang Kaki Lima Dalam Pusaran Modernitas)*. Malang: INSPIRE.
- Nove Cahayani Z, Ruth.2012. Kondisi Sosial Ekonomi Pedagang Kaki Lima Yang Beroperasi di Jalan Prof. Dr. M. Yamin (Studi di Kelurahan Akcaya Kecamatan Pontianak Selatan). *Jurnal Ilmu Sosiatri FISIP Universitas Tanjungpura*, Vol 1 no (1). Hal 1-30.
- Purba, Jonny. 2005. *Pengelolaan Lingkungan Sosial*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Ritzer, George dan Douglas J. Goodman. 2007. *Teori Sosiologi (Dari Teori Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Mutakhir Teori Sosial Postmoderen)* edisi terbaru. Yogyakarta: Kreasi Wacana.
- Scott, J. (1991) *Social Network Analysis*. London: Sage Publications.
- Usman, Sunyoto. 2006. *Pembangunan dan Pemberdayaan masyarakat*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Weber, M. (1978) *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*. Berkeley: University of California Press.