

STRATEGI PEDAGANG TUAK DI JALAN ARENGKA DUA KECAMATAN PAYUNG SEKAKI KOTA PEKANBARU

Lintong Simbolon/1101136452
Email: lintong.simbolon@gmail.com
Pembimbing: Dra. Risdayani, M.Si

Jurusan Sosiologi-Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Riau
Kampus bina widya Jl. H.R. Soebrantas Km.12,5 Simp. Baru Pekanbaru 28293-
Telp/Fax. 0761-63277

Abstrak

Penulisan skripsi yang berjudul “Strategi Pedagang Tuak di Jalan Arengka Dua Kecamatan Payung Sekaki” berawal dari ketertarikan penulis melihat terjadinya fenomena tentang keberadaan penjual tuak. Pedagang tuak merupakan salah satu sektor informal yang mana kegiatannya dilakukan setiap hari. Tuak adalah salah satu minuman yang termasuk dalam golongan alkohol, hasil fermentasi dari bahan minuman/buah yang mengandung gula. Sehingga para penjual Tuak dituntut untuk memiliki strategi agar usaha yang dijalankannya tersebut dapat bertahan. Strategi yang digunakan dapat berupa strategi fisik, atau tampak seperti melakukan pekerjaan lain dan menambahkan barang dagangan lain dan juga strategi yang tidak tampak seperti interaksi dan modal sosial yang dilakukan oleh para pedagang tuak. Penelitian ini dilakukan secara subjek dengan mewawancarai pemilik lapo tuak yang ada di jalan arengka dua. Hasil dari penelitian ini merupakan hasil analisis data dari data yang diperoleh melalui wawancara mendalam dan observasi yang dilakukan

Kata Kunci: Profil, Strategi, Sektor Informal

**WINE MERCHANT STRATEGY STREET ARENGKA DUA DISTRICTS OF
PAYUNG SEKAKI PEKANBARU CITY**

Lintong Simbolon/1101136452
Email: lintong.simbolon@gmail.com
Counsellor: Dra. Risdayati, M.Si

Sociology Major
Departement Of Faculty social And Political Sciences
University Of Riau, Pekanbaru
Campus Bina Widia At HR Soebrantas Street Km. 12,5 Simpang Baru
Pekanbaru Indonesia

28293-Telp/Fax. 0761-63277

Abstract

Thesis titled "Strategies Merchant Tuak street Arengka Dua District of Payung Sekaki" began with the interest the authors look at the phenomenon of the existence of palm wine seller. Wine merchant is one of the informal sector where the activities carried out every hari. Tuak is one of the drinks are included in the group alcoholic, fermented beverage ingredients / fruits that contain sugar. Tuak so that the sellers are required to have a strategy for the business being operated can survive. The strategies used can be either a physical strategy, or appears to be doing other work and add other merchandise and also a strategy that does not look like interaction and social capital committed by wine merchants. This research was conducted in subjects with interviewing owners of existing wine lapo Arengka Dua streets. Results from this study is the result of data analysis of the data obtained through interviews and observations conducted.

Keywords: Profile, Strategy, Informal Sector.

PEDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tuak adalah salah satu minuman yang termasuk dalam golongan alkohol, hasil fermentasi dari bahan minuman/buah yang mengandung gula.

Kota Pekanbaru merupakan berpenduduk asli Suku Melayu, sedangkan suku pendatang adalah Minang, Jawa, Batak, Tionghoa dan lainnya. Dalam perkembangannya Kota Pekanbaru merupakan kota perdagangan dan jasa, termasuk sebagai kota dengan tingkat pertumbuhan migrasi dan urbanisasi yang tinggi. Saat ini Kota Pekanbaru sedang berkembang pesat menjadi kota dagang yang multi etnik, keberagaman ini telah menjadi modal sosial dalam mencapai kepentingan bersama untuk dimanfaatkan bagi kesejahteraan masyarakat.

Lapo tuak telah menjamur di Kota Pekanbaru sejak dahulu sampai sekarang, dapat kita lihat di sudut-sudut Kota Pekanbaru seperti yang sekarang ini di daerah Marpoyan, Kulim, Rumbai, jalan Arengka, namun banyak yang kita lihat lapo tuak tutup karena tidak banyak pembelinya, mungkin karena tempat lapo tuak tersebut tidak strategis dan rasa tuak tidak seperti yang di harapkan peminum tuak. Seperti halnya di jalan Arengka dua terdapat lapo tuak kurang lebih dari 20 kedai, namun sekarang hanya bertahan kurang lebih dari 8 lapo tuak saja dan dari 8 lapo tuak tersebut selalu ramai oleh pelanggan tuak. Lapo-lapo tuak di jalan Arengka dua bisa dikatakan tempat berkumpulnya orang-orang penikmat tuak karena Arengka dua adalah bagian dari Kecamatan Payung Sekaki yang dimana merupakan salah satu pintu masuknya Kota Pekanbaru.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dalam latar belakang diatas, maka beberapa permasalahan yang diambil adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana profil pedagang tuak di Jalan Arengka dua Kecamatan Payung Sekaki?
2. Bagaimana strategi pedagang tuak tetap bertahan dilingkungan Jalan Arengka dua Kecamatan Payung Sekaki?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Mengetahui bagaimana profil pedagang tuak di Jalan Arengka dua Kecamatan Payung Sekaki.

Untuk mengetahui strategi bertahan pedagang tuak di Jalan Arengka dua Kecamatan Payung Sekaki.

KERANGKA TEORI

2.1 Tindakan Sosial

Kita sebagai makhluk hidup senantiasa melakukan tindakan-tindakan untuk mencapai tujuan tertentu. Tindakan merupakan suatu perbuatan, perilaku, atau aksi yang dilakukan oleh manusia sepanjang hidupnya guna mencapai tujuan tertentu. Tindakan sosial menurut Max Weber¹ adalah suatu tindakan individu sepanjang tindakan itu mempunyai makna atau arti subjektif bagi dirinya dan diarahkan kepada tindakan orang lain.

2.1.1 Tindakan sosial dengan sifat rasionalitas instrumental

¹Ritzer, G. 1992. Sosiologi Ilmu Pengetahuan berparadigma Ganda. Terjemahan Alimandan. Jakarta: Rajawali, hal. 37.

Tingkat rasionalitas yang paling tinggi ini meliputi pertimbangan dan pilihan sadar yang berhubungan dengan tujuan tindakan itu dan alat yang dipergunakan untuk mencapainya. Individu dilihat memiliki macam-macam tujuan yang mungkin diinginkannya, dan atas dasar suatu kriteria menentukan suatu pilihan diantara tujuan-tujuan yang saling bersaing ini. Individu itu lalu menilai alat yang mungkin dapat dipergunakan untuk mencapai tujuan yang dipilih tadi

2.1.2 Tindakan sosial dengan sifat orientasi nilai

Dibandingkan dengan rasionalitas, sifat rasionalitas yang berorientasi nilai yang penting adalah bahwa alat-alat hanya merupakan obyek pertimbangan dan perhitungan yang sadar, tujuan tujuannya sudah ada dalam hubungannya dengan nilai-nilai individu yang bersifat absolut atau merupakan nilai akhir baginya.

2.1.3 Tindakan Tradisional

Tindakan tradisional merupakan tipe tindakan sosial yang bersifat non rasional, kalau seseorang memperlihatkan perilaku karena kebiasaan tanpa refleksi yang sadar atau perencanaan, perilaku seperti itu digolongkan sebagai tindakan tradisional. Individu itu akan membenarkan atau menjelaskan tindakan itu kalau diminta dengan hanya mengatakan bahwa dia selalu bertindak dengan cara seperti itu atau perilaku seperti itu merupakan kebiasaan baginya.

Tindakan afektif

Tipe tindakan afektif ini ditandai oleh dominasi perasaan atau emosi tanpa refleksi intelektual atau perencanaan yang sadar. Seseorang

yang sedang mengalami perasaan yang meluap-luap seperti cinta, kemarahan, kegembiraan dan secara spontan mengungkapkan perasaan itu tanpa refleksi, yang artinya sedang memperlihatkan tindakan afektif. Tindakan itu benar-benar tidak rasional karena kurangnya pertimbangan logis, atau kriteria rasionalitas lainnya. Menurut Weber, perilaku yang murni efektif itu menunjukkan pada reaksi yang tidak terkontrol terhadap rangsangan khusus. Jadi tindakan sosial afektif itu ditentukan oleh keadaan perasaan khusus si aktor.

2.3.1 Jaringan Sosial Antar Pedagang

Hubungan antara sesama pedagang tuak sebaiknya didasarkan pada rasa saling percaya dan saling tolong menolong dari sesama mereka, dikarenakan mereka saling membutuhkan antara satu dengan yang lain. Hal tersebut berpengaruh terhadap jaringan sosial diantara mereka. Kuatnya jaringan sosial antara pedagang tuak tidak hanya dapat digambarkan dengan keharmonisan, akan tetapi juga dapat menguntungkan sesama pedagang. Pedagang yang kekurangan modal dapat meminjam kepada pedagang yang lain agar tidak terjadi kesalahpahaman atau konflik terutama yang berkaitan dengan keuntungan. Setiap pedagang pasti mengharap keuntungan yang besar, namun tidak terkecuali pedagang lainnya.

Para pedagang tuak memang bersaing dalam merebut pembeli, namun mereka bekerjasama dalam beberapa hal, misalnya dalam penetapan harga. Itu bisa dilakukan karena para pedagang memiliki jaringan. Melalui jaringan tersebut mereka bisa melakukan komunikasi diantara mereka dalam menetapkan

tingkatan harga dari satuan barang atau jasa.

Ikatan jaringan sosial ikut pula membantu penyebaran ide dan kebijaksanaan. Jaringan sosial antar pedagang tua tidak hanya terbentuk secara vertikal, yaitu antara pedagang ritel dengan pedagang distributor, tetapi juga secara horizontal antara sesama pedagang sejenis. Baik jaringan sosial vertikal dan horizon

2.5 Pengertian Pedagang Sektor Informal (Pedagang Kaki Lima)

Konsep sektor informal pertama kali di pergunakan oleh Keirt Hard dari University of Manchester pada tahun 1973 yang menggambarkan bahwa sektor informal adalah bagian angkatan kerja di kota yang berada di luar pasar tenaga kerja yang terorganisir. Kemudian konsep informal dikembangkan oleh ILO dalam berbagai penelitian di Dunia Ketiga. Konsep itu digunakan sebagai salah satu alternatif dalam menangani masalah kemiskinan di Dunia Ketiga dalam hubungannya dengan pengangguran, migrasi dan urbanisasi. Sejak saat itu konsep sektor informal sering digunakan untuk menjelaskan bahwa sektor informal dapat mengurangi pengangguran di kota-kota yang terdapat pada Negara yang sedang berkembang.

Bahkan beberapa pengamat pembangunan di Negara sedang berkembang memandang sektor informal sebagai strategi alternatif pemecahan masalah keterbatasan peluang kerja. Sektor informal berfungsi sebagai “katup pengaman” yang dapat meredam ledakan sosial akibat meningkatnya pencari kerja, baik dalam kota maupun pendatang dari desa.

2.5.1 Ciri-Ciri Pedagang Sektor Informal.

Urip Soewarno dan Hidayat mengemukakan 11 ciri dari sektor informal yang garis besarnya hampir sama seperti yang dikemukakan oleh Wirosarjono. Kesebelas ciri tersebut adalah²:

1. Aktifitas pada sektor ini tidak terorganisir secara baik karena tidak melalui institusi yang ada;
2. Kebijakan pemerintah tidak sampai pada sektor ini, maka sektor informal tidak mempunyai hubungan langsung dengan pemerintah
3. Pada umumnya setiap unit usaha tidak mempunyai izin usaha dari pemerintah;
4. Pola kegiatan tidak teratur baik dalam arti tempat ataupun jam kerja;
5. Unit usaha pada sektor ini mudah keluar masuk dan masuk dari sub sektor ke lain sub sektor;
6. Teknologi yang digunakan termasuk ke dalam teknologi yang sederhana;
7. Modal dan perpustakaan usaha relatif kecil, maka skala operasi unit usaha ini kecil pula;
8. Skala operasinya kecil dan tingkat teknologinya sangat sederhana, maka untuk mengelola usaha tidak diperlukan tingkat pendidikan tertentu, bahkan keahliannya didapat dari sistem pendidikan non formal dan pengalaman;
9. Kebanyakan unit usaha ini termasuk dalam one-man enterprise atau kalau mempunyai buruh, maka buruh tersebut berasal dari lingkungan keluarganya dan unit tersebut dinamakan family enterprise;

²Jurnal: Yunus A.I. Potret Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Kaki Lima Di Kota Makassar. Universitas Sumatera Utara, hal. 21.

10. Sumber dana untuk modal tetap atau modal kerja kebanyakan berasal dari tabungan sendiri dan dari sumber keuangan tidak resmi;
11. Hasil produksi dan jasa di sektor ini dikonsumsi oleh golongan berpenghasilan rendah dan kadang-kadang oleh golongan menengah ke atas (Urip, 1978:425-427).

Dengan ciri-ciri yang dimiliki oleh sektor informal, maka pencari kerja serta pendatang baru dengan mudah dapat memasukinya. Sektor informal benar-benar merupakan sumber penghidup baru yang tidak menuntut persyaratan terlalu berat kepada peminatnya.

4.1.2 Sektor Informal

Tingkat perekonomian suatu wilayah biasanya dapat dilihat dari banyak sedikitnya fasilitas perekonomian yang terdapat di wilayah tersebut, seperti pasar, pertokoan, industri dan sejenisnya. Tempat-tempat ini merupakan unsur penting dalam menunjang pemenuhan kebutuhan hidup masyarakat. Salah satunya adalah warung/kios (pedagang kaki lima), pada tahun 2013 perekonomian penduduk di kecamatan Payung Sekaki terus mengalami peningkatan, dimana jumlah warung/kios menjadi 6.316 unit.

Bertambahnya sarana perekonomian setiap tahunnya pada jumlah pasar, warung/kios (pedagang kaki lima) di kecamatan Payung Sekaki, telah membuktikan bahwa sebagian besar masyarakat di kecamatan Payung Sekaki lapangan pekerjaannya bergerak dibidang perdagangan yaitu sebanyak 7.722 orang atau sebesar 29,92 persen dari total penduduk usia kerja.

Pada tanggal 17 November 2014 pengusuran telah dilakukan di

Pasar Pagi Arengka, jalan Soekarno Hatta, Pekanbaru. Namun untuk Payung Sekaki yaitu sepanjang jalan jl. Arengka dua tidak ditindak tegas, parang pedagang tuak dan pedagang lainnya dengan bebas membangun lapo tuak nya tanpa memilk izin yang sah dari pemerintah kota Pekanbaru. Hal ini dapat kita lihat adanya beberapa bangunan liar semi permanen di sepanjang jl. Arengka dua. Kondisi ini tentunya bisa mengganggu ketertiban umum dan keindahan kota. Hal ini terjadi karena kurangnya pengawasan dari pihak terkait. Baik Satpol PP, Dinas Pasar atau pun pihak kecamatan. Seharusnya dengan sudah menjamurnya PKL tersebut³, pihak pemerintah kota Pekanbaru harus memberikan sanksi yang tegas kepada pedagang-pedagang yang tidak memiliki izin (sah). Memang Satpol PP sesekali berkeliling disepanjang jalan Arengka dua. Tapi tidak membuat PKL jera, bahkan terkesan kucing-kucingan. Setelah Satpol PP pergi, mereka berjualan lagi.

Pedagang Kaki Lima dadakan juga banyak terdapat pada sepanjang jalan Arengka dua ini, para pedagang dadakan biasanya muncul pada hari-hari besar seperti menjelang hari kemerdekaan yang identik menjual bendera merah putih dan hari raya idul fitri yang biasanya menjual makanan untuk berbuka puasa, biasanya para PKL dadakan tidak memiliki lapak permanen.

Para pedagang tuak di jl. Arengka dua yang melakukan kegiatan berjualan dari pagi hari hingga malam hari, umumnya sudah memiliki lapak yang berupa bangunan semi permanen, biasanya para pedagang tuak ini sudah berdagang

³<http://pekanbaru.tribunnews.com/2016/04/29/minim-pengawasan-pkl-di-panam-tambah-menjamur-lagi>

tuak dalam waktu yang sudah cukup lama yaitu 3 hingga 5 tahun.

1.5 Defenisi Operasional

Untuk menghindari salah pengertian tentang konsep-konsep yang digunakan dalam penelitian ini dan menciptakan persamaan persepsi tentang konsep yang digunakan dalam penelitian ini penulis kiranya perlu mendefenisikan konsep-konsep tersebut sebagai berikut:

1. Profil yang dimaksud disini adalah meliputi usia, etnis, agama, jaringan sosial
2. Lapo (warung) adalah tempat yang berbentuk bangunan semi permanen yang terbuat dari papan maupun beton yang memiliki ruang setengah tertutup untuk meja dan tempat duduk. Dimana lapo tersebut digunakan untuk tempat berkumpul dan saling berbincang/berdiskusi antara pembeli dengan pembeli lainnya serta si pedagang tuak.
3. Strategi yang dimaksud adalah bagaimana cara pemilik lapo tuak bertahan menjual tuak di lokasi tersebut.
4. Strategi bertahan. Strategi yang dimaksud disini adalah cara pedagang tuak dalam pemilihan lokasi untuk membuka lapo tuak. Dalam maksud lapo tuak tetap hidup ditengah menentangny penduduk muslim.
5. Lokasi dan tempat ialah dimana tiap ruang atau lapangan baik terbuka atau tertutup, bergerak maupun menetap dimana terdapat tenaga kerja yang bekerja atau sering dimasuki orang

bekerja untuk keperluan suatu usaha dan dimana terdapat sumber-sumber bahaya.

6. Tempat yaitu memilih tempat yang strategis untuk membuka lapo tuak, yang dimaksud tempat yang strategis adalah tempat yang jauh dari hunian penduduk dan menyesuaikan dengan komunitas.
7. Modal sosial. Yang dimaksud dengan modal sosial adalah cara pedagang tuak melakukan hubungan yang baik dengan para pelanggan membaur dengan komunitas dan sebagainya.
8. Interaksi sosial yang dimaksud dalam penelitian ini adalah hubungan sosial antara pedagang dengan penjual maupun hubungan sosial pedagang dengan pembeli/pelanggan.

METODE PENELITIAN

Metode sangat penting dan berpengaruh besar terhadap berhasil tidaknya suatu penelitian, terutama metode yang digunakan dalam pengumpulan data. Sebab data yang diperoleh dalam suatu penelitian merupakan cermin dari objek yang telah diteliti.

3.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di Jalan Arengka dua Kecamatan Payung Sekaki, dimana pada lokasi ini terdapat beberapa lapo tuak. Lapo tuak tersebut selalu ramai dikunjungi peminum tuak. Pada umumnya Jalan Arengka Dua adalah salah satu pintu masuk Kota Pekanbaru, terminal Bandar Raya Payung Sekaki adalah terminal utama di Kota Pekanbaru. Dalam

penelitian ini si peneliti memilih lapo tuak di Jalan Arengka dua yang sudah menjual tuak dilokasi tersebut kurang lebih dari tiga tahun.

3.2 Subjek Penelitian

Pada penelitian ini adapun yang menjadi subjek adalah pedagang tuak di jalan Arengka dua Kecamatan Payung Sekaki. Yang langsung kepada pemilik lapo tuak yang berada di jalan arengka dua kecamatan payung sekaki, bertempat tinggal di lapo (warung) maupun yang tidak langsung bertempat tinggal di lapo tuak tersebut.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Untuk mempermudah peneliti dalam pengumpulan data, maka langkah pertama yang peneliti lakukan sebelum mengadakan penelitian secara resmi, yaitu mengadakan pendekatan langsung secara resmi ke lokasi penelitian, setelah itu baru penulis menentukan metode pengumpulan datanya. Adapun pengumpulan data yang diperlukan dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

1. Observasi
Observasi adalah alat pengumpulan data yang dilakukan dengan mengamati dan mendengar dalam rangka memahami, mencari jawaban, mencari bukti terhadap fenomena sosial dalam beberapa waktu tanpa mempengaruhi fenomena yang ada diobservasi dengan mencatat dan merekam fenomena tersebut guna penemuan data analisis. Observasi ditujukan pada pedagang tuak di jalan arengka dua/ kelurahan payung sekaki. Observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan jalan mengamati perilaku

tindakan dan aktivitas pedagang tuak, observasi ini dilakukan langsung ke lokasi penelitian yaitu kelapo tuak tersebut.

2. Wawancara
Wawancara merupakan suatu proses teknik pengumpulan data secara tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan antara dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi atau keterangan-keterangan. Pelaksanaan penelitian dengan membawa pedoman wawancara berupa garis besar tentang hal-hal yang akan ditanyakan. Pedoman wawancara ini dilakukan untuk menghindari kemungkinan beberapa persoalan yang relevan serta sebagai bimbingan secara mendasar tentang apa yang diungkapkan. Wawancara yang dilakukan adalah wawancara mendalam (*Indepth Interview*) dengan teknik wawancara tidak berstruktur. Yakni wawancara yang dilakukan berdasarkan suatu pedoman atau catatan yang hanya berisi pokok-pokok pemikiran mengenai hal-hal yang ditanyakan pada wawancara berlangsung dan peneliti akan mencari informasi pada responden agar menghasilkan jawaban yang benar-benar merupakan aspirasi responden tersebut, dan subjek wawancara adalah pemilik lapo tuak.
3. Dokumentasi
Dokumentasi adalah untuk memperoleh dengan cara mengumpulkan seluruh informasi yang berhubungan

dengan masalah yang diteliti dan mempunyai nilai ilmiah seperti referensi dan buku perpustakaan, jurnal, koran, internal dan lainnya sehingga data-data ini dipergunakan sebagai bukti yang nyata telah dilakukan penelitian yaitu mengenai pedagang tuak.

3.4 Sumber dan Jenis Data

Sumber data yang mendukung dalam penelitian ini dibagi menjadi dua yaitu:

1. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung peneliti dari subjek yang bersangkutan melalui pengamatan dan wawancara, seperti :

- a. Profil pedagang tuak.
- b. Asal mula bekerja sebagai pedagang tuak.
- c. Bagaimana strategi bertahan pedagang tuak.
- d. Bagaimana alokasi waktu pedagang tuak dalam kegiatan sehari-hari.
- e. Apa saja kegiatan-kegiatan yang dibuat pedagang tuak kepada peminum tuak.
- f. Suka dan duka sebagai pedagang tuak selama bekerja.

2. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari literatur-literatur dan buku-buku yang berhubungan dengan permasalahan terkait dalam penelitian ini.

3.5 Analisis Data

Analisa data dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari hasil observasi dan hasil wawancara langsung dari pemilik lapo tuak, dimana data ini

akan dianalisa dengan metode deskriptif kualitatif yaitu penggambaran, penjelasan dan penguraian secara mendalam dan sistematis dalam bentuk kalimat tentang keadaan yang sebenarnya pedagang tuak (lapo tuak) tersebut. Dalam hal ini penulis akan menggambarkan apa saja yang diperoleh dari hasil penelitian lapangan, sehingga data tersebut menghasilkan tulisan atau suatu kesimpulan serta saran-saran dari suatu kasus yang diteliti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Profil Pedagang Tuak

Sebelum saya utarakan bahwa tulisan ini bukan sebagai alasan pembenaran, pembelaan atau hal lainnya terkait keberadaan lapo (kedai) tuak. Yang biasa kita dengar dalam kehidupan sehari-hari dimana dalam hal ini lapo tuak dipermasalahkan, banyak orang mengartikan lapo itu adalah tempat orang mabuk mabukan, berjudi dan lainnya. Disini saya akan memberikan perspektif dalam memahami lapo tuak.

Lapo atau kode (kedai), sama halnya warung biasa seperti rumah makan minang, warung tegal, dan warung-warung lainnya. Di lapo, penjual/pedagang hanya menyediakan makanan (khas batak) dan minuman layaknya sebuah rumah makan. Namun ada sedikit perbedaan dibanding warung-warung makan lainnya, biasanya dan hampir semua lapo pasti menyediakan tuak (minuman tradisional yang dibuat dari kelapa atau aren), itulah kenapa kata Lapo (kedai) selalu disandingkan dengan kata tuak.

Beberapa tahun lalu sempat mencuat upaya untuk melarang keberadaan lapo-lapo tuak di beberapa daerah di Indonesia dengan alasan meresahkan masyarakat,

masyarakat menilai bahwa keberadaan lapo-lapo tuak itu mengganggu. Namun ternyata keberadaan lapo tuak itu banyak diminati oleh berbagai kalangan suku yang ada di jalan arengka dua kecamatan payung sekaki kota Pekanbaru.

5.1 Subjek I (Lapo/warung Gayus)

Gayus merupakan salah satu pedagang tuak di Arengka dua yang melakukan aktifitas berdagang tuaknya buka setiap harinya pada pukul 16.10 wib–12.00 wib. Usianya 46 tahun dan sudah menikah. Beliau merupakan masyarakat pendatang dari kota Tebing Sumatera Utara. Alasan yang dimilikinya memilih sebagai pedagang tuak karena faktor pendidikannya yang hanya sebatas tamatan SMA yang membuat dirinya sulit untuk pekerjaan lain. Selain itu, juga faktor berdagang tuak secara turun-temurun untuk melanjutkan usaha yang dimana orang tuanya pada dahulu juga sudah berdagang tuak. Beliau ini bersuku Batak Toba dan beragama kristen.

5.2 Subjek II (Lapo/warung Barat)

Lokasi lapo tuak S. Hutabarat berada di Jl. Arengka dua samping Showroom Mobil Isuzu. Hutabarat menjalankan usahanya sudah dua tahun lebih, saat usia S. Hutabarat adalah 31 tahun sudah menikah memiliki 3 orang anak. Beliau berasal dari kota Padang Sidempuan (Sumatera Utara), agama yang dianutnya adalah agama Kristen Protestan dan bersuku Batak Toba. Profesi beliau sebelumnya adalah sebagai supir mobil travel dan dari sanalah ia dapat mengumpulkan modal untuk membuka usaha lapo tuak.

Alasan utama S. Hutabarat memilih profesi sebagai pedagang tuak ialah dikarenakan pendidikannya yang rendah, kemudian beliau tidak meninggalkan istri dan tiga anaknya dirumah lagi. Usaha lapo tuak yang dimilikinya adalah pendapatan utama keluarganya, adapun usaha sampingannya adalah sebagai penampung barang-barang bekas dari pemulung. Modal utama yang dimiliki S. Hutabarat untuk mendirikan lapo tuak miliknya sekitar Rp. 7.500.000, usaha lapo tuak sangat membantu bagi keluarganya serta pekerjaannya tidak terlalu menyulitkan selain itu hubungan dengan istri dan anaknya selalu terjaga dengan baik.

5.3 Subjek III (Lapo/warung Tampu)

Keluarga H. Tampubolon berasal dari Kota Cane (Aceh Tenggara), usianya 36 tahun dan sudah menikah memiliki dua orang anak agama Protestan dan bersuku Batak. Profesi sebagai pedagang tuak sudah cukup lama dijalani H. Tampubolon kurang lebih dari 5 tahun, pekerjaan sebelumnya ialah pedagang keliling. Beliau menjual barang-barang seperti jam tangan, sepatu, ikat pinggang, dompet, dan lainnya yang dimana pekerjaan ini dijalannya sebelum menikah. Alasan H. Tampubolon memilih profesi sebagai pedagang tuak karena faktor pendidikan yang rendah, beliau hanya tamat sekolah menengah pertama kemudian sempat melanjutkan ke tingkat menengah atas namun karena faktor ekonomi orang tua yang tidak mampu, sehingga beliau terpaksa putus sekolah dan pergi merantau ke Pekanbaru.

Awal mula mendirikan lapo tuak miliknya adalah dengan modal

sendiri berjumlah Rp. 8.800.000. Lokasi lapo tuak Tampu terletak di Jl. Naga Sakti (stadion utama riau), ia memilih mendirikan lapo tuak dilokasi tersebut dikarenakan salah satu tempat yang strategis, nyaman, selain jauh dari pemukiman warga dan mendapat ijin dari pemilik lahan. Dengan mendirikan usaha lapo tuak H.Tampubolon terbantu dalam memenuhi kebutuhan ekonomi keluarganya. Lapo tuak Tampu dibuka setiap hari biasanya dimulai pukul 15:30-22:00.

Dalam kesehariannya lapo boru hombing menyediakan tuak sebanyak 70 botol, bahan tuak yang didapatkannya berasal dari Pasir Putih (Baruhu) salah satu pemasok tuak. Kendala yang sering dialami dalam menjalankan usaha berdagang tuak selain pertengkaran antara pelanggan, kendala lainnya ialah faktor cuaca. Apabila hujan malam untuk rasa tuak keesok harinya tidak akan sama seperti biasanya. Harga yang diberikan kepada pelanggan untuk perbotolnya senilai Rp.3000 untuk harga pertekonya Rp. 20.000 yang menjadi pelanggan lapo tuak boru Hombing adalah kebanyakan dari supir truk, buruh bangunan dan pelanggan lainnya seperti, anak terminal, perbengkelan, pegawai swasta/negeri.

5.4 Subjek IV (Lapo/warung Br Hombing)

P. Boru Hombing merupakan salah satu pemilik lapo tuak perempuan di jl.Arengka dua, dengan usia 42 tahun, bersuku Batak, beragama Kristen Protestan dan sudah menikah mempunyai tiga orang anak. Pendidikan terakhir yang ditempuh Diploma 3, usaha lapo tuak yang dijalankannya sudah lebih 6 tahun. Sebelumnya P. boru Hombing pernah bekerja sebagai

karyawan disalah satu perusahaan di Perawang, namun setelah masa kontrak kerjanya habis beliau kembali ke Pekanbaru. Lapo boru Hombing berada Jl. Arengka dua di depan Kantor Dinas Pekerjaan Umum (PU). Alasan utama Boru Hombing mendirikan lapo tuak di lokasi tersebut adalah dikarenakan lahan untuk mendirikan lapo tersebut sudah milik pribadi, serta keberadaan lapo tuak masih jarang ditemukan di lokasi tersebut. Modal awal yang dimiliki Boru Hombing untuk mendirikan lapo tuak tersebut adalah sekitar Rp. 7.800.000.

Lapo boru Hombing dibuka setiap hari biasanya dimulai pada pukul 16:30-22:30 WIB. Dalam menjalankan usaha penjualan tuak milknya, boru Hombing mengatakan kita harus ramah dan sopan contohnya dalam menghadapi pembeli tuak yang sebelumnya belum pernah membeli tuak dilapo tersebut, dan menghadapi peminum tuak yang sudah berlebihan mengkonsumsi tuak. Boru Hombing langsung sigap apabila ada percekcoan antara pelangganya seperti menyuruh pelanggan yang lama pindah tempat duduk karena biasanya apabila sudah menjadi pelanggan dilapo tersebut Boru Hombing sudah memahami bagaimana sifat-sifat pelanggannya.

5.5 Subjek V (Lapo/warung Paredang-edang)

Lapo Paredang edang merupakan salah satu yang memiliki merek yang berlokasi di Jl.Arengka dua depan simpang Jl. Nagasaki (stadion utama). Pemilik lapo paredang edang ialah R. Marbun, usia 32 tahun, bersuku Batak dan agama Katolik, status pernikahan janda, memiliki satu orang anak, R. Marbun merupakan masyarakat pendatang dari kota Parapat,

Kabupaten Toba Samosir, Sumatera Utara. Beliau menjajakan tuak di lokasi tersebut sudah 8 tahun lebih, modal awal mendirikan lapo senilai Rp. 7.000.000 usaha tersebut adalah milik pribadi dengan meminjam modal dari saudara (keluarga).

Faktor pendidikan adalah alasan utama yang membuatnya membuka lapo tuak, pendidikan yang ditempuh hanya tingkat menengah atas. Memilih lokasi mendirikan lapo tuak Jl. Arengka dua dikarenakan merupakan lokasi yang strategis, selain itu sasaran target pembelinya adalah supir mobil truk yang melintas, bahan tuak yang dijual diperolehnya dari salah satu pemasok tuak daerah pasir putih (Sihombing). Dalam kesehariannya lapo paredang edang biasanya mulai beraktifitas mulai pukul 16:00 sampai pukul 22:00, dan jumlah tuak yang disediakan oleh lapo paredang edang sebanyak 50 botol, harga yang diberikan kepada pelanggannya adalah senilai Rp. 7000/botol.

Untuk menjaga hubungan dengan pelanggan lapo paredang edang selalu bersikap ramah, sopan, dan menjaga komunikasi dengan pelanggan contohnya seperti pemberitahuan apabila ada yang memesan tambul (makanan) daging b1, b2. Komunikasi pemberitahuan dilakukan melalui telfon, ataupun sms, hal ini dilakukan sehari sebelum pemesanan tambul dari peternak.

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Para pedagang tuak di jl. Arengka dua umumnya dilakukan oleh pria dan wanita dengan usia 31 tahun - 48 tahun. Kebanyakan mereka bersuku Batak yang

merupakan masyarakat pendatang ke kota Pekanbaru yang telah menetap di Pekanbaru dalam jangka waktu yang cukup lama. Lama berjualan di lokasi sepanjang jalan jl. Arengka dua dikisaran 2-8 tahun. Mayoritas bersuku Batak dan beragama Kristen. Tingkat pendidikan yang dimiliki adalah tamatan SMP, SMA dan SMK. Modal awal responden Rp.6.000.000,00 sampai Rp.8.000.000,00 kebanyakan merupakan dari upaya sendiri dan bantuan keluarga.

Strategi yang digunakan oleh para pedagang tuak di jl. Arengka dua dalam menarik perhatian pembeli cukup beragam. Dalam hal ini sebagian besar para pedagang tuak akan memberikan kualitas rasa yang baik dan kenyamanan kepada pembelinya, baik itu konsumen yang baru pertama kali membeli kepada si pedagang tuak maupun pembeli yang termasuk kategori pelanggan. Bahkan dengan adanya beberapa fasilitas yang mendukung seperti alat musik gitar, speaker, keyboard untuk menghibur pembeli dan pelanggan. Selain itu beberapa lapo tuak juga menyediakan catur, batu domino, tv, kulkas dan pondok lesehan untuk bersantai sudah menjadi daya tarik tersendiri yang diterapkan para pedagang tuak terhadap pembelinya. Dengan begitu si pembeli akan merasa puas dan begitu juga dengan pelanggan tetap para pedagang tuak. Mereka telah membuktikan bahwa mereka mampu menjalankan strateginya dengan baik sehingga mereka dapat tetap eksis dalam menjalankan usaha tersebut. Strategi yang dilakukan tidak hanya berupa strategi fisik (yang terlihat) saja tetapi juga strategi yang berbentuk interaksi sosial dan modal sosial yang mereka miliki, dimana mereka mampu untuk berinteraksi dan

menjalankan modal sosial mereka dengan baik, interaksi sosial dan modal sosial yang mereka miliki menyebabkan kesadaran untuk saling bekerja sama dalam menjalankan usahanya. Adapun strategi yang digunakan oleh para penjual tuak untuk tetap bertahan hidup karena pendapatan yang tidak tetap adalah dengan mengurangi biaya pengeluaran seperti uang rokok yang secukupnya saja, serta menyekolahkan anaknya di sekolah negeri maupun swasta agar cukup untuk membiayai pendidikan anaknya.

Dengan kegigihan dan upaya-upaya yang telah mereka lakukan selama ini para pedagang tuak telah membuktikan mampu bertahan dan juga mampu untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Dimana interaksi sosial dan modal sosial yang mereka miliki turut berperan dalam mempertahankan usahanya.

6.2 Saran

Adapun saran yang diberikan yang diberikan peneliti terkait dengan keberadaan pedagang tuak di jl. Arengka dua kecamatan Payung Sekaki:

1. Pemerintah Kecamatan Payung Sekaki agar lebih memperhatikan kegiatan usaha di sektor informal seperti pedagang tuak sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan pendapatan daerah, dimana pemerintah turut menyediakan sarana yang dibutuhkan oleh sektor informal ini. Sehingga para pedagang tuak memiliki kesadaran yang tinggi untuk membayarkan pajak atas usahanya tersebut.
2. Pemerintah Kecamatan Payung Sekaki dalam melakukan relokasi

terhadap pedagang tuak ataupun pedagang kaki lima lainnya agar memberikan lokasi yang jelas kepemilikan tanah maupun administrasinya dan mempermudah proses pengurusan administrasinya. Sehingga mereka mau untuk mengikuti peraturan tentang penataan kota.

3. Pemerintah Kecamatan Payung Sekaki sebaiknya memberikan tempat yang cocok dan strategis saat melakukan relokasi terhadap pedagang tuak, sehingga mereka tidak kembali merusak tatanan kota dengan kembali berjualan di terotoar jalan.
4. Pedagang tuak sebaiknya tetap menjaga hubungan yang baik dengan pedagang tuak lainnya, agar para Pedagang tuak di jl. Arengka dua saling membantu untuk saling bertahan dalam berjualan.
5. Hendaknya para pedagang tuak memiliki komunitas resmi guna untuk mempererat hubungan yang mereka miliki.
6. Masyarakat turut serta dalam mendukung usaha yang dilakukan oleh para pedagang tuak ini, hal ini juga turut untuk mengurangi angka pengangguran di kecamatan Payung Sekaki.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Agusyanto, Rudy, 2007, Jaringan Sosial dalam Organisasi. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Damsar . MA. Sosiologi ekonomi, Ed.- revisi, Cet. 2- Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2002.
- Damsar. (2011). Pengantar Sosiologi Ekonomi'' Jakarta : Penada Media Group.

- Damsar, 2011. Pengantar Sosiologi Pendidikan. Jakarta: Prenada Media.
- Field, Jhon. 2010. Modal Sosial, Bantul: Kreasi Wacana.
- Fukuyama, F. 2002. Trust: Kebajikan Sosial Dan Penciptaan Kemakmuran. Qalam 2007.
- Field, John. 2011. Modal Sosial. KreasiWacana, Bantul.
- Max Weber dalam Doyle Paul Jhonson, teori sosiologi klasik dan moderen di indonesiakan oleh Robert. M. Z. Lawang (Jakarta, Gramedia, 1986).
- Max Weber dalam Kumanto Sunarto, Pengantar Sosiologi Edisi ke tiga, (Jakarta, Unuversitas Indonesia, 2004).
- Ritzer, G. 1992. Sosiologi Ilmu Pengetahuan berparadigma Ganda. Terjemahan Alimandan. Jakarta: Rajawali.
- Syarbaini, syahrial Rudiya, dasar-dasar sosiologi, Edisi pertama, (yogyakarta: 2009).
- Soekanto, Soerjono. 2006. *Sosiologi Suatu Pengantar*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, hal.
- Soleman B. Taneko, 1984. Struktur Dan Proses Sosial: Suatu Pengantar Sosiologi pembangunan, Jakarta: Rajawali.
- Soekanto, Soerjono, 2006. *Sosiologi Suatu Pengantar*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, hal. 82¹*Ibid.*
- Soekanto, soerjono, kamus sosiologi, (Jakarta: Rajawali Pers, 1993).
- Tim SosiologiUmum. 2002. SosiologiUmum. WirausahaMuda. Bogor.
- Soekanto, Soerjono, 2002. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: Raja Grafmdo Persada.

- Turner, B. 2000. Teori-teori Sosiologi: Modernitas Posmodernitas. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

➤

Jurnal

- Wirdatul Jannah, 2015. Strategi bertahan hidup buruh tani sawit di kelurahan pasir sialang kecamatan bangkinang kabupaten kampar.

Website

- <http://www.horas.web.id/2012/05/uak-dan-efeknya.html>.
- <http://pekanbaru.tribunnews.com/2015/02/11/ketua-lam-riau-al-azhar-semua-harus-perangi-miras>.
- http://pekanbarukota.bps.go.id/websiteV2/pdf_publicasi/statistik-kecamatan-payung-sekaki-2014.pdf.