

### BAB III

#### LATARBELAKANG IBU RUMAH TANGGA DI KELURAHAN LONTAR PENGGUNA JASA *MINDRING*

Dalam bab tiga ini penulis akan mendeskripsikan tentang latar belakang ibu rumah tangga di Kelurahan Lontar Kecamatan Sambikerep Surabaya dimana mereka lebih memilih membeli barang kepada *mindring* dibandingkan dengan membeli barang dengan cara lain. Terlebih pada saat ini dimana teknologi telah dirancang untuk mempermudah kehidupan manusia. Salah satu *platform* yang menawarkan kemudahan bagi ibu – ibu yang tidak memiliki uang dan menginginkan barang yaitu dengan cara *paylater*, dimana ibu – ibu dapat mengkredit barang lewat *e-commerce* yang tersedia. Namun hal tersebut tidak sama sekali menggeser *mindring* yang biasanya berada didaerah pedesaan, tetapi pada saat ini masih eksis diwilayah perkotaan pada saat ini.

*Mindring* merupakan salah satu cara yang dilakukan dalam kegiatan jual beli, dimana jual beli dilakukan dengan membayarkan harga dengan cara dicicil secara berkala yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Pembeli yang dibahas pada penelitian ini yaitu Ibu – ibu rumah tangga pengguna jasa *mindring*. Cara mudah yang ditawarkan oleh *mindring* inilah yang membuat para ibu – ibu bergantung padanya. Setiap ibu – ibu membutuhkan suatu barang maka mereka akan memesan kepada *mindring* sehingga kebutuhannya dapat terpenuhi. Dari hasil wawancara terhadap ibu – ibu pengguna jasa *mindring* mereka memiliki beberapa jawaban yang berbeda – beda terkait latar belakang ibu rumah tangga di Kelurahan Lontar yang lebih memilih membeli barang kepada *mindring*.

### 3.1 *Mindring* Berkeliling Ke Rumah - Rumah

*Mindring* menawarkan jasa berjualannya dengan cara berkeliling, mendatangi konsumennya. Sehingga pada akhirnya banyak ibu – ibu yang menggunakan jasanya. Salah satu pengguna jasa atau konsumen yang merasakan hal tersebut yaitu ibu Budi Lestari 40 tahun yang berprofesi sebagai Ibu Rumah Tangga dengan jumlah anggota keluarga sebanyak 3 orang yaitu Ibu, Ayah dan Anak, dengan penghasilan sebesar Rp 7.000.000,- dengan tingkat Pendidikan beliau yaitu SD. Ibu Budi Lestari atau sering dipanggil mba Ri mengenal *mindring* karena *mindring* menawarkan jasa penjualannya salah satunya kerumah ibu Lestari. Ibu Lestari telah menggunakan jasa *mindring* selama 2 tahun. Dia membeli barang kepada *mindring* cukup sering karena pembayarannya dilakukan secara kredit atau diangsur dan kebutuhannya dapat terpenuhi dengan cara memesan barang kepada *mindring* tanpa adanya persyaratan khusus.

*“Orange datang sendiri mba paling ada nek 2tahunan. Sering ambil mba, pokoknya ada barang baru lihat kalau srek ya diambil wes. Iya terbantu mba, kan enak mau ambil apa aja bisa dicicil lagi Kalau yang pasti itu pakaian, spre, sama barang yang kecil mba, kalau mau barang yang lain ya mesti pesen dulu”*

*(Orangnya datang sendiri mba, mungkin ada kalau 2 tahunan. Sering ambil mba, pokoknya ada barang baru lihat kalau cocok ya diambil wes. Iya mba terbantu mba kan enak mau ambil apa saja bisa dicicil. Kalau yang pasti pakaian, spre, sama barang yang kecil mba, kalau mau barang yang lain ya harus pesan dulu). Diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu BL 40 tahun berprofesi sebagai ibu rumah tangga).*

Hal tersebut sama dengan ibu Sumarnik atau sering dipanggil mba Menik yang berusia 55 tahun sebagai Ibu Rumah Tangga yang memiliki enam anggota keluarga yaitu dia sebagai ibu, suami, anak, menantu dan dua cucunya, keluarga dia memiliki penghasilan sebanyak Rp 5.000.000,- dengan tingkat pendidikan SMA ibu Menik mengenal *mindring* karena *mindring* menawarkan jasa berdagangnya secara berkeliling, salah satu ke rumahnya yang menjadi tujuan *mindring*. Ibu Sumarnik sendiri telah membeli barang kepada *mindring* sejak anaknya masih remaja hingga sekarang dia telah memiliki dua cucu. Ibu Sumarnik merasa terbantu dengan adanya *mindring* sebab barang yang di inginkan dapat terpenuhi tanpa adanya pembayaran secara tunai melainkan dengan pembayaran yang dicicil. Ibu Menik telah menggunakan *mindring* secara terus menerus atau bisa dibilang sering.

*“Orangnya sendiri yang dateng ke rumah mba. Lama mba, pas anak saya masih remaja kayaknya sampai sekarang sudah punya dua anak. Perjanjian khusus ya ga ada mba. Lo ya jelas terbantu mba, siapa yang ga terbantu, barang terpenuhi tapi bayarnya masih nyicil. Waduh ga pernah ngitung mba, banyak kok barang saya dari mindring”*

Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu SM, 55 th berprofesi sebagai ibu rumah tangga).

Sama halnya dengan ibu Suyati 44 tahun yang berprofesi sebagai pedagang bakso dengan jumlah anggota sebanyak 3 orang yaitu, ibu, ayah, dan anak. Penghasilan keluarga tersebut sebesar Rp 10.000.000,- dengan tingkat Pendidikannya yaitu SMP. Ibu Suyati mengenal *mindring* karena *mindring* yang menawarkan jasanya dengan berkeliling dan ibu Suyati akhirnya juga membeli barang kepada *mindring* tersebut. Ia telah membeli barang kepada *mindring* kurang lebih selama satu tahun setengah dan telah membeli barang

sebanyak 5 kali bahkan lebih. Ibu Suyati membeli barang kepada *mindring* karena merasa bahwa dengan menggunakan *mindring* menjadi lebih ringan dalam memenuhi kebutuhan.

*“Pas mindringnya keliling, kalau yang satunya lagi temennya suami mba. Kurang lebhnya sudah 1 setengah tahun sih mba. Kalau beli barang mungkin ada kalau 5 kali lebih mba, karena lebih ringan kan bisa dikredit. Iya kalau barang yang bisa dikredit terpenuhi semua mba, kan ada barang yang mesti dibeli secara cash”*

Diwawancarai pada tanggal 19 Juni 2023 (Ibu SY 44 tahun berprofesi sebagai pedagang bakso).

Selain berkeliling *mindring* juga menawarkan dagangannya dengan cara memanfaatkan lingkungan terdekatnya. Dimana lingkungan terdekat yang dimaksudkan yaitu lingkungan dari anaknya yaitu sekolah. Pedagang *mindring* memanfaatkan lingkungan sekolah sang anak untuk menawarkan jasanya. Salah satu pelanggan yang menggunakan jasanya disekolah adalah ibu Fani Nuraini yang berusia 29 tahun, berprofesi sebagai pegawai catering roti dengan 3 anggota keluarga yaitu ibu, ayah dan anak. Pendapatan setiap bulannya sebanyak Rp 3.500.000,- dengan tingkat Pendidikan SMP. Ia telah menggunakan jasa *mindring* selama 3 hingga 4 tahun. Tetapi walaupun sudah lama ibu Fani tidak selalu membeli barang, terkadang dia juga hanya melihat – lihat dan hanya membeli barang pada saat menginginkan saja. Ibu Fani memilih untuk menggunakan *mindring* karena kemudahan yang ditawarkan.

*“Kenal teko sekolahan, digowo melbu. uwes suwe dek, onok paling 3 nek ga 4 tahunan Engga dek, kadang ndelok tok, nek pengen tok njukuk peng 3 tok nek gak salah. Ga onok perjanjian dek, yowes biasa ae. Iyo kan enak isok dicicil”*

*(Kenal dari sekolahan, dibawa masuk. Sudah lama dek, ada kalau 3 sampai 4 tahunan. Tidak selalu ambil dek, terkadang dilihat saja, kalau pingin baru ambil. 3 kali kalau ga salah. Tidak ada perjanjian dek, ya sudah biasa saja. Iya kan enak bisa dicicil.)* diwawancarai pada tanggal 19 Juni 2023 ( Ibu FN, 29 tahun berprofesi sebagai pegawai catering roti).

Hal tersebut dibenarkan oleh *mindring*, dimana pada awal melakukan bisnisnya tersebut, *mindring* berkeliling dan memanfaatkan lingkungan sekitar. *Mindring* menawarkan jasa berdagangnya dari rumah kerumah serta di sekolah sang anak. *Mindring* tersebut adalah ibu SK 45 tahun yang memiliki 4 anggota keluarga yaitu Ibu, Ayah, dan dua anaknya dengan penghasilan sebesar Rp 6.000.000,-. Beliau telah menjadi *mindring* selama 17 tahun.

*“Akeh mba, onok sing nang sekolahan, onok sing nak omah-omah. Nyedeki sekolahan mba, soale cedek sekolahane anakku, dadie kenal teko sekolahan. Onok lak 17 than”*

*(Banyak mba, ada yang disekolahan, ada yang dirumah – rumah. Mendekati sekolahan mba, soalnya dekat sekolahannya anakku, jadinya kenal dari sekolahan. Ada kalau 17 tahunan).* Diwawancarai pada tanggal 24 Juni 2023 (Ibu SK 45 tahun *Mindring*).

Berbeda dengan *mindring* diatas, selanjutnya adalah *mindring* kedua yang menawarkan jasanya hanya dari rumah kerumah saja yaitu Bapak M 48 tahun yang memiliki 4 anggota keluarga diantaranya Ibu, Ayah, dan kedua anaknya. Penghasilan setiap bulannya sebesar Rp 5.000.000,- dia telah menekuni profesi sebagai *mindring* selama 13 tahun.

*“sak durunge yo sembarang mba, kabeh dicobak. Trus wes ngerti cirine uwong nang daerah kene iki ngene nak daerah kono ngunu kae yo pilih sing lumayan apik yo nak omah-omahe uwong mba, Onok lak 13 than”*

(Sebelumnya ya terserah mba, semua dicoba terus sudah tahu cirinya orang didaerah sini seperti ini, didaerah sana seperti itu ya pilih yang lumayan ya dirumah – rumahnya orang mba, Ada kalau 13 tahunan). Diwawancarai pada tanggal 26 Juni 2023 (Bapak M 48 tahun Mindring).

Dari penuturan diatas dapat diketahui bahwa *mindring* telah berhasil dalam menarik pelanggan agar membeli barang kepadanya. Hal tersebut jika dikaitkan dengan teori Pertukaran Sosial milik G. C. Homans maka, dari jawaban ibu – ibu diatas termasuk kedalam proposisi sukses. Pada proposisi sukses dikatakan bahwa seseorang melakukan sebuah kegiatan yang dianggapnya mendapatkan imbalan yang di inginkan maka, sebuah Tindakan tersebut akan dilakukan secara terus menerus.<sup>1</sup> Dalam hal ini semakin sering *mindring* menawarkan dagangannya maka akan mungkin untuk ibu – ibu membeli barang kepadanya. Terbukti dengan tertariknya beberapa orang diatas yaitu ibu Budi Lestari, Ibu Sumarnik atau sering disebut ibu Menik dan ibu Suyati yang menggunakan *mindring* karena *mindring* menjajakan dagangannya dengan berkeliling kerumah mereka serta ibu Faani Nuraini yang menggunakan *mindring* karena selain kerumah – rumah *mindring* juga menjajakan dagangannya ke lingkungan terdekat mereka yaitu sekolah. Pada awalnya *mindring* menawarkan dagangan serta kemudahan – kemudahan untuk menarik pelanggan. Penawaran tersebut tentunya tidak terjadi hanya dalam satu kali melainkan terjadi beberapa kali hingga akhirnya ibu – ibu mau membeli barang kepada *mindring*. Dengan

---

<sup>1</sup> Ulfi Kurotin Fadhilah and Indarti, "PERTUKARAN SOSIAL DALAM NOVEL SANG PEWARTA KARYA ARU ARMANDO ( PRESPEKTIF TEORI PERTUKARAN SOSIAL GEORGE C . HOMANS ) Siti Ulfi Kurotin Fadhilah Titik Indarti Abstrak."

tertariknya beberapa ibu – ibu maka hal tersebut menjadi peluang bagi *mindring* untuk menarik pelanggan lainnya.

### **3.2 Seringnya Melihat Tetangga Membeli Barang Kepada *Mindring***

Dalam keseharian ibu – ibu rumah tangga yang disibukkan dengan rutinitasnya masing - masing, mereka juga memiliki waktu luang yang digunakan untuk saling berkumpul dan bertukar informasi. Salah satunya informasi tentang pedagang *mindring*, dimana kebanyakan ibu – ibu rumah tangga didaerah tersebut menggunakan jasa *mindring* karena sering melihat ibu – ibu lain yang berkumpul disalah satu rumah ibu pengguna jasa *mindring* dan ibu – ibu yang lainpun ikut tertarik, akhirnya mereka juga ikut menggunakan jasa *mindring* tersebut. Sama seperti penuturan dari ibu Parwati yang berusia 36 tahun, berprofesi sebagai ibu rumah tangga yang memiliki 4 anggota keluarga yaitu Ibu, Ayah, dan dua orang anak. Penghasilan keluarga beliau yaitu sebanyak Rp 4.000.000,-. Ibu Parwati menggunakan jasa *mindring* karena sering melihat tetangga dan akhirnya dia juga ikut melihat – lihat dan seiring berjalannya waktu dia menginginkan barang yang dibawa oleh *mindring*. Ibu Parwati menggunakan jasa *mindring* kurang lebihnya selama 2 atau 3 tahun dan telah menggunakan jasa *mindring* hanya sebanyak 4 kali selebihnya beliau hanya melihat – lihat. Ibu Parwati merasa sedikit terbantu dengan adanya *mindring*.

*“Ya karena liat orang – orang ngumpul dirumahnya mba Ri, ternyata ada mindring itu. Awalnya Cuma liat tapi lama – lama ada yang tak pingin ya akhirnya ambil. Kurang luwihe onok kalo 2/3 thn, Mungkin 4kali sing njukuk tapi seringnya ndelok tok, sedikit terbantu karena ga semua beli dari mindring”*

*(Ya karena liat orang – orang ngumpul dirumahnya mba Ri, ternyata ada mindring itu. Awalnya Cuma liat tapi lama – lama*

*ada yang tak pingin ya akhirnya ambil. Kurang lebihnya ada kalau 2/3thn, Mungkin 4kali yang ambil tapi seringnya lihat aja, sedikit terbantu karena tidak semua dari mindring).*  
Diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023. (Ibu PW, 36 Tahun, Ibu Rumah Tangga).

Begitu pula dengan ibu Susilowati berusia 30 tahun berprofesi sebagai pedagang Rujak yang memiliki empat anggota keluarga yaitu ibu, ayah, dan kedua anaknya. Keluarga ibu Susilowati memiliki penghasilan setiap bulannya sebanyak Rp 4.500.000,- dengan tingkat pendidikan SMA. Ibu Susi mengenal *mindring* dari orang – orang disekitarnya, ibu Susi baru menggunakan *mindring* selama 4 bulan dan telah menggunakan jasa pedagang *mindring* sebanyak 4 kali. Ibu Susi merasa terbantu dengan adanya *mindring* yang mudah diakses, sehingga dia selalu menggunakan *mindring* dalam pemenuhan kebutuhan peralatan rumah tangganya.

*“Dari orang -orang mba, Mungkin ada kalau 4 bulan mba belum kalau tahun. Ga ada perjanjian mba, ga pernah. Kurang lebihnya ada kalau 4 kali ambil mba, Iya mba, mau minta apa juga ada Iya mb, tapi ya gitu jadinya dimindring semua”*

Diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 ( Ibu SS 30 tahun berprofesi sebagai Pedagang Rujak).

Hal tersebut sama dengan penuturan dari ibu Saudah yang berusia 47 tahun berprofesi sebagai pedagang bakso yang memiliki 3 anggota keluarga yaitu Ibu, Ayah dan I anak yang masih bersekolah dengan penghasilan Rp 8.000.000,- tingkat pendidikan ibu Saudah adalah SD. Beliau menuturkan bahwa, pada awalnya bisa mengenal *mindring* dari tetangga yang suka berkumpul dan hal tersebut membuatnya penasaran yang pada akhirnya dia juga ikut membeli barang kepada *mindring*. Ibu Saudah menggunakan *mindring* kurang lebih sudah 10 tahun, dimana dia menuturkan bahwa menggunakan jasa

*mindring* secara pasti disetiap hari raya. Selain itu ibu Saudah merasa terbantu dengan adanya *mindring* karena hampir semua kebutuhannya dapat terpenuhi secara mudah tanpa adanya persyaratan khusus.

*“dari tetangga, kan suka ngumpul terus penasaran ternyata ada mindring yaudah ikut pisan dari anak pertama saya masih kecil sampek sekarang sudah nikah, mungkin ada 10 th lebih, pakai mindring enak, Hampir semua barang mba, tapi Sebagian saya masih beli cash dan ndak ada perjanjian”*

*(Dari tetangga, kan suka ngumpul lalu penasaran ternyata ada mindring, ya sudah ikut sekalian. Dari anak pertama saya masih kecil sampai sekarang sudah nikah, mungkin ada 10 tahun lebih, karena menggunakan mindring enak, hampir semua barang mba, tetapi Sebagian saya masih beli cash dan tidak ada perjanjian.)* diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu SU 40 th, pedagang bakso).

Sama dengan ibu – ibu yang lain ibu Widji Lestari 38 tahun berprofesi sebagai pedagang bakso dengan anggota keluarga sebanyak 4 orang yaitu Ibu, Ayah, dan dua anaknya dengan pendapatan perbulan sebanyak Rp 5.000.000,- dengan pendidikan terakhir SMP. Ibu WL menggunakan jasa *mindring* karena seringnya melihat tetangga. Ibu Widji telah menggunakan jasa *mindring* selama anak pertamanya masih kecil hingga sekarang telah lulus SMP. Ibu Widji merupakan pengguna *mindring intens* atau sering karena tidak adanya perjanjian khusus yang diberikan oleh *mindring* dan kemudahan dalam pengambilan barang.

*“Dari tetangga mba, sudah Dari anak pertama masih kecil mba sampai sekarang sudah lulus SMP. sering mba, ga pernah ngitung Pasti mba, apalagi gampang mau ambil apa aja”*

Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu WL 38 tahun berprofesi sebagai pedagang bakso).

Hal yang serupa juga dialami oleh ibu Dasriani 34 tahun berprofesi sebagai Asisten Rumah Tangga yang memiliki 4 anggota keluarga yaitu ibu, ayah dan dua anaknya. Penghasilan keluarganya yaitu Rp 3.500.000,- dengan pendidikan terakhir SD. Ibu Dasriani menggunakan *mindring* karena seringnya melihat teman – teman yang menggunakan jasa *mindring* dalam membeli barang, selain itu ibu Dasriani merasa bahwa dirinya tidak memiliki uang sehingga menggunakan *mindring* dan juga orang tuanya yang dahulu juga menggunakan *mindring*. Dia telah menggunakan jasa *mindring* dari anaknya masih kecil hingga sekarang telah menginjak bangku SMP. Ibu Dasriani menjelaskan bahwa dulu sering menggunakan jasa *mindring* pada saat mendekati hari raya tetapi pada saat ini dia jarang membeli barang kepada *mindring*, karena menurutnya disaat mendekati *mindring* maka dia akan membeli barang yang awalnya tidak ingin membeli apapun tidak jarang setelah membeli barang kepada *mindring* ibu Dasriani merasa menyesal. Walaupun begitu ibu Dasriani merasa terbantu dengan adanya *mindring* karena tidak perlu mengumpulkan uang terlebih dahulu.

*“Karena sering melihat tetangga dan aku merasa tidak memiliki uang Dari anak pertama saya kecil sampai sekarang dia sudah SMP mba. Dulu sering, sekarang jarang, Banyak mba, pas hari raya itu pasti, terus kalau liat – liat kadang jadinya ambil, kayak kesihir gitu mba Ya awalnya kan ga mau beli tapi pas mendekat gitu jadinya mau beli, padahal nanti pas dibawa kerumah kadang iku menyesal mba. Ya mesti wong ga perlu ngumpulno duit sek kok soale kabeh iso di utang, emas ae iso malah barang.”*  
*(Karena sering melihat tetangga dan aku merasa tidak memiliki uang Dari anak pertama saya kecil sampai sekarang dia sudah SMP mba. Dulu sering, sekarang jarang, Banyak mba, pas hari raya itu pasti, terus kalau liat – liat kadang jadinya ambil, kayak kesihir gitu mba Ya awalnya kan ga mau beli tapi pas mendekat gitu jadinya mau beli, padahal nanti pas dibawa kerumah kadang iku menyesal mba. Ya pasti orang tidak perlu mengumpulkan uang dulu kok soalnya semua bisa diutang, emas saja bisa*

*diutang apalagi barang*). Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu D 34 tahun berprofesi sebagai asisten rumah tangga).

Berbeda dengan ibu – ibu yang lain, ibu Yulaikah 47 tahun yang berprofesi sebagai Ibu Rumah Tangga dengan jumlah anggota keluarga sebanyak 3 orang yaitu Ibu, Ayah dan Anak. Keluarga ibu Yulaikah memiliki penghasilan sebanyak Rp 8.000.000,- sampai dengan 10.000.000,- setiap bulan dengan tingkat pendidikan SMA. Ibu Yulaikah selain karena sering melihat ibu – ibu lain yang menggunakan *mindring* dia juga mendapatkan stimulus dari orang tuanya dimana pada dahulu kala ibu Yulaikah sering melihat orang tuanya membeli barang kepada *mindring*. Ibu Yulaikah telah menggunakan jasa *mindring* selama 3 sampai dengan 4 tahun, dia merasa nyaman karena tidak terdapat perjanjian khusus yang diberikan. Dengan adanya hal tersebut ibu Yulaikah dapat memenuhi kebutuhannya dengan mudah sehingga menyebabkan dirinya membeli barang secara terus menerus.

*“Karena orang tua dulu juga pakai, terus yang di Bu Ri itu karena sering lihat orang – orang. Mungkin ada kalau 3 sampai 4 tahunan mba, Ga ada perjanjian mba, udah langsung ambil aja, yang penting mindringnya tahu. Udah banyak barang mba, lunas njaluk lunas njaluk, Iya, yang awalnya ga punya kan jadi punya karena ada mindring ini mba. Iya kalau yang bisa dikredit mba kalo ga bisa, Ya beli mba Cuma nunggu duitnya ada”*

*(Karena orang tua dulu juga pakai, terus yang di bu Ri itu karena sering melihat orang – orang. Mungkin ada kalau 3 – 4 tahunan mba. Tidak ada perjanjian mba, sudah langsung ambil saja, yang penting mindringnya tahu. Sudah banyak barang mba (yang dibeli dari mindring) lunas minta lunas minta. Iya yang awalnya tidak punya kan jadi punya karena ada mindring ini mba. Iya kalau yang bisa dikredit mba kalau tidak bisa, ya beli mba Cuma menunggu uangnya ada).* Diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu YL 47 tahun berprofesi sebagai ibu Rumah Tangga).

Pedagang *Mindring* juga telah menyatakan hal yang sama dimana tidak terdapat perjanjian apapun dengan pelanggan mereka yaitu ibu – ibu. Hal

tersebut dikarenakan *mindring* takut jika terdapat perjanjian maka pelanggan tidak akan menggunakannya dalam memenuhi kebutuhannya. Hal tersebut sama dengan apa yang dijelaskan oleh ibu SK dimana dia menyatakan bahwa takut jika pelanggannya kabur karena adanya perjanjian tersebut.

*“Ga onok, lakyo mlayu wong – wong nek tak kek I perjanjian”*  
*(tidak ada, orang – orang bisa lari kalau saya kasih perjanjian).*  
Diwawancarai pada tanggal 24 Juni 2023 (Ibu SK 45 tahun *mindring*).

Sama dengan yang sebelumnya bapak M juga tidak memiliki perjanjian khusus terhadap pelanggannya. Hanya saja beliau berharap pelanggan tersebut akan membayar.

*“Ga onok sing penting gelem nyaur”*  
*(tidak ada, yang penting mau bayar).* Diwawancarai pada tanggal 26 Juni 2023 (Bapak M 48 tahun *mindring*).

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa *Mindring* telah sukses menarik lebih banyak ibu – ibu. Jika dikaitkan dengan teori pertukaran Homans maka hal diatas juga termasuk kedalam Proposisi Sukses. Jika sebuah tindakan menghasilkan keinginan yang ingin dicapai maka tindakan tersebut akan semakin sering diulang pada kemudian hari.<sup>2</sup> Terbukti Yang pada awalnya *mindring* hanya menawarkan dagangannya kepada beberapa orang, berakhir dengan *mindring* yang selalu datang kebeberapa rumah orang tersebut maka hal itu menjadi perhatian bagi ibu – ibu lain dengan sendirinya. Semakin seringnya *mindring* datang respon ibu – ibu yang pada awalnya penasaran, lama kelamaan mendekat, berakhir membeli barang yang mereka butuhkan. Selain ketertarikan

---

<sup>2</sup> Shokhibul, Mighfar. (2015). Sosial Exchange Theory Telaah Konsep George C. Homans Tentang Pertukaran Sosial. *Journal.ibrahimiy.ac.id*, 275.

tersebut ibu – ibu juga merasa dimudahkan karena tidak adanya perjanjian dan uang sebagai dp terlebih dahulu. Sehingga ibu – ibu merasa terbantu karena kebanyakan dari mereka merupakan Ibu Rumah Tangga yang juga bekerja untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Dengan adanya *mindring* mempermudah mereka dalam beberapa pemenuhan kebutuhan tersebut. Ketelatenan *mindring* mendatangi rumah pelanggannya berakir ibu – ibu lain juga tertarik membeli barang kepada *mindring*. Hal tersebut dapat menjadi tujuan awal *mindring* menawarkan barang dagangannya ke beberapa orang agar orang yang dituju tersebut dapat memberitahukan kepada orang – orang disekitarnya dan berakir banyak orang yang membeli barang kepada *mindring*.

### **3.3 Meniru Kebiasaan Orang Tua**

Selain beberapa faktor diatas salah satu faktor yang lainnya yaitu adanya dorongan dari orang tua yang juga pengguna *mindring*, dimana ibu – ibu pernah melihat ataupun mengikuti orang tua yang juga membeli barang kepada *mindring*. Sehingga hal tersebut dapat menjadi salah satu pendorong ibu – ibu membeli barang kepada *mindring* dikemudian hari. Hal tersebut sama halnya ibu Lestari dimana selain *mindring* yang datang kerumahnya, ibu Lestari juga pernah melihat orang tuanya yang dulunya membeli barang kepada *mindring* untuk memenuhi kebutuhan akan barang – barang mereka.

“*Iya tau mba biyen tapi*”  
(*iya pernah mba dulu tapi*). Diwawacarai pada tanggal 9 Juni  
2023 (Ibu BL 40 tahun berprofesi sebagai Ibu Rumah Tangga).

Selain ibu Lestari, ibu Susilowati juga mengatakan bahwa dia sering melihat orang tuanya membeli barang kepada *mindring*, sehingga hal tersebut juga

menjadi salah satu dorongan bagi ibu Susi untuk ikut membeli barang kepada *mindring*.

*“Oh iya mba pernah, dulu lihat orang tua juga”*

Diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu SS 30 tahun berprofesi sebagai Pedagang Rujak).

Sama dengan ibu – ibu yang lain, ibu Yulaikah mengetahui *mindring* dari orang tuanya, kedua orang tua ibu Yulaikah membeli barang kepada *mindring* untuk memenuhi kebutuhan mereka. Sehingga hal tersebut menjadi salah satu pendorong bagi ibu Yulaikah untuk juga membeli barang melalui *mindring*.

*“Karena orang tua dulu juga pakai, terus yang di Bu Ri itu karena sering lihat orang – orang. Kalau orang tua dulu seringan buat beli barang mba”*

Diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu YL 47 tahun berprofesi sebagai Ibu Rumah Tangga).

Begitu pula dengan ibu – ibu yang lain, dimana selain stimulus dari tetangga ibu Dasriani juga dipengaruhi karena orang tuanya yang juga membeli barang melalui *mindring*. Ibu Dasriani menjelaskan bahwa orang tuanya memiliki pekerjaan sebagai seorang petani yang setiap harinya disawah dan membeli barang melalui pedagang *mindring*.

*“Iyo mbak, wong mbok iku wong ga nduwe kerjaane tani nang sawah, dadine kabeh kredit.”*

*(iya mbak, orang ibu itu orang tidak punya kerjaannya tani disawah, jadinya kredit semua).* diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu DS 34 tahun berprofesi sebagai Asisten Rumah Tangga).

Dari penuturan diatas dapat diketahui bahwa hal tersebut merujuk pada teori pertukaran proposisi stimulus dimana dengan kemudahan yang didapatkan dimasa lampau maka memiliki kemungkinan untuk hal tersebut diulang dimasa

mendatang.<sup>3</sup> Dapat dikatakan hal diatas merupakan regenerasi dimana pada akhirnya situasi tersebut diperbaiki oleh kegagalan yang pernah terjadi dimasa lampau dan mungkin akan terulang kembali. Pada awalnya ibu – ibu mendapatkan dorongan berupa melihat orang tuanya yang memenuhi kebutuhan mereka dengan cara membeli barang kepada *mindring* yang disebabkan tidak adanya uang untuk membeli barang secara tunai kepasar. Hingga respon yang terjadi akibat dorongan orang tua pada saat ini yaitu ibu - ibu lebih memilih menggunakan *mindring* karena kemudahan untuk memiliki barang yang di inginkan, yang mana alasan tidak memiliki uang berganti dengan pemenuhan keinginan atas kebutuhan mereka. Sesuai dengan hasil penelitian yang disampaikan oleh Ibu Budi Lestari, Ibu Susilowati, Ibu Yulaikah dan Ibu Dasriani latar belakang ibu rumah tangga di kelurahan Lontar kecamatan Sambikerep pengguna jasa *mindring* salah satunya adalah adanya stimulus atau dorongan yang didapatkan dari orang tua mereka yang juga menggunakan *mindring*. Mereka pernah berada diposisi melihat orang tua mereka membeli barang kepada *mindring* hingga akhirnya mereka memiliki keadaan yang sama dan merasakan hal tersebut terjadi secara berulang. Dorongan tersebut semakin kuat dengan banyaknya penawaran yang diberikan oleh *mindring* sehingga ibu – ibu semakin yakin dalam membeli barang kepada *mindring*.

### **3.4 Hubungan Pertemanan *Mindring***

Selain berkeliling *mindring* juga menawarkan dagangaannya lewat hubungan pertemanan, dimana pedagang *mindring* menawarkan barang kepada

---

<sup>3</sup> Anike Nurmalita Riski Putri Suryono, Mahendra Wijaya, Argyo Demartoto. (2015). Perilaku Ibu Rumah Tangga Pemakai Kredit Barang Keliling (*Mindring*) Di Dukuh Pundung Tegal Sari Desa Manjung Kecamatan Sawit Kabupaten Boyolali. *Jurnal Analisa Sosiologi*, 83.

teman – temannya. Salah satu yang mengenal *mindring* sebab pertemanan adalah ibu Suyati. Dia menyatakan bahwa mengenal *mindring* dari suaminya. Ibu Suyati telah menggunakan *mindring* tersebut selama satu setengah tahun.

*“Yang satunya lagi temennya suami mba. Kurang lebihnya 1 setengah tahun sih mba.”*

Diwawancarai pada tanggal 19 Juni 2023 (Ibu SY 44 tahun berprofesi sebagai pedagang bakso).

Hal tersebut dibenarkan oleh bapak M dimana dia merupakan rekan dari suami Ibu Suyati, sehingga bapak M dapat dikenal oleh banyak orang disekitaran wilayah tersebut.

*“Ohh iyo mba bojo e koncoku, tak tawani biyene terus dadi kenal Wong kunu sisan”*

*(ohh iya mba suaminya teman saya, saya tawari dulunya terus jadi kenal orang situ juga).* Diwawancarai pada tanggal 26 Juni 2023 ( Bapak M 48 tahun Mindring).

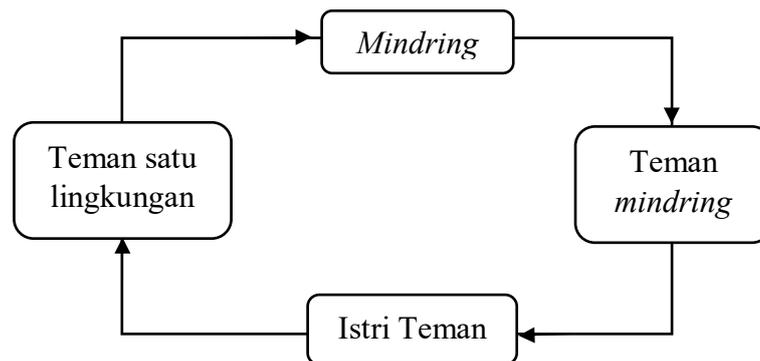
Hal diatas termasuk kedalam proposisi sukses dimana semakin sering *mindring* mendapatkan pelanggan baru yang didapatkan dari orang disekeliling beliau dengan cara menawarkan dagangannya, maka besar kemungkinan untuk *mindring* mengulangi kegiatan tersebut.<sup>4</sup> Sehingga *mindring* telah berhasil menawarkan dagangannya kepada teman beliau. Pada akhirnya istri dari teman beliau membeli barang kepadanya bahkan dapat menarik ibu – ibu lain dilingkungan sekitarnya. Dengan adanya hal diatas maka dapat memperluas jangkauan *mindring* dalam menawarkan dagangannya. Dapat dikatakan bahwa dengan tindakan *mindring* menawarkan jasa dan barangnya kepada teman beliau maka hasil yang didapatkan oleh *mindring* adalah tertariknya istri teman

---

<sup>4</sup> Shokhibul, Mighfar. (2015). Sosial Exchange Theory Telaah Konsep George C. Homans Tentang Pertukaran Sosial. *Journal.ibrahimy.ac.id*, 275.

beliau bahkan dengan cara tersebut *mindring* dapat menjajakan dagangannya lebih luas lagi melebihi bayangan awalnya yang hanya menawarkan kepada teman beliau.

Berikut skema perputaran hubungan pertemanan antara *mindring* dengan teman – temannya.



**Gambar 3. 1 Skema Perputaran Hubungan Pertemanan Pedagang *Mindring***

### 3.5 Sistem Pembayaran Yang Mudah

Pedagang *mindring* dalam menawarkan jasanya memberikan banyak kemudahan bagi para pelanggannya. Sehingga banyak pelanggan yang memilih membeli barang kepadanya dibandingkan dengan membeli barang kepada orang lain baik secara tunai ataupun secara kredit melalui *e-commerce*. Dengan kemudahan tersebut *mindring* menjadi salah satu alternatif dalam pemenuhan kebutuhan bagi ibu – ibu di kelurahan Lontar. Dimana pada wilayah tersebut masih banyak dijumpai pelanggan *mindring*. Banyak alasan mengapa mereka masih membeli barang kepada *mindring* salah satunya tidak adanya persyaratan yang diberikan oleh *mindring*. Selain kemudahan – kemudahan diatas ibu – ibu lebih memilih melakukan *mindring* dibandingkan dengan membeli secara kredit melalui *e-commerce* adalah adanya rasa takut

yang disebabkan banyaknya kasus penipuan dimana barang yang dipesan dan barang yang dikirimkan merupakan barang yang tidak sesuai.

Selain itu kemudahan dalam transaksi pembayarannya, dimana *mindring* selalu datang kesalah satu rumah pelanggannya untuk melakukan kegiatan tersebut dan diketahui dari hasil wawancara bahwa kebanyakan ibu – ibu membayar hutangnya dengan cara menyisihkan uang belanja mereka setiap harinya sehingga hal tersebut menjadi salah satu solusi instan bagi ibu – ibu. Sehingga mereka lebih memilih membeli kepada *mindring* dibandingkan dengan membeli secara online. Hal tersebut dijelaskan oleh ibu Lestari yang mengaku bahwa lebih menyukai menggunakan *mindring* dibandingkan dengan membeli barang secara kredit melalui *e-commerce* karena takut barang yang dipesan dengan barang yang datang tidak sesuai dengan keinginannya. Selain itu lebih memilih menggunakan *mindring* karena walaupun memiliki uang sedikit dia bisa mendapatkan barang yang di inginkan, tetapi dengan begitu maka ibu Lestari menumpuk hutangnya kepada *mindring*. Ibu Lestari selalu bertemu dengan *mindring* dirumahnya sedangkan untuk pembayarannya menggunakan uang yang telah disiapkan dengan cara ibu Lestari telah memperinci pengeluaran keluarganya.

*“Ya kan enak mba, punya uang sedikit wes dapet barang, walaupun akhirnya kadang numpuk. Kalau beli online takut mba, nanti tiwas ambil kredit online tapi barang yang datang ga sesuai. Ketemunya dirumah mba, bareng – bareng sama yang lain juga. Dari uang yang disisihkan mba khusus buat bayar jadinya sudah dipos”*

*(Ya kan enak mba, punya uang sedikit sudah dapat barang, walaupun akhirnya kadang menumpuk. Kalau beli online takut mba, nanti percuma ambil kredit online tapi barang yang datang tidak sesuai. Ketemunya dirumah mba, bareng – bareng sama*

*yang lain juga. Dari uang yang disisihkan mba khusus buat bayar jadinya sudah dipos pos). diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu BL 40 tahun berprofesi sebagai ibu rumah tangga).*

Sama halnya dengan ibu Parwati, yang mengatakan bahwa lebih nyaman menggunakan *mindring* dibandingkan dengan membeli barang secara kredit melalui *e-commerce* karena tidak adanya persyaratan, patokan serta tenggat waktu pelunasan, selain itu ibu Parwati takut barang yang dipesan melalui *e-commerce* tidak sesuai dengan keinginannya.

*“Wedi mba nek ga sesuai yaopo. Biasanya kalau bayar mindring dirumahnya mba Ri, bayarnya dari uang sisa belanja”  
(Takut mba kalau tidak sesuai bagaimana. Biasanya kalau bayar mindring dirumahnya mba Ri, bayarnya dari uang sisa belanja)  
diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu PW 36 th Ibu rumah tangga).*

Seperti ibu Purwati, Ibu Susi juga menyatakan bahwa lebih nyaman menggunakan *mindring* karena telah mengetahui pedagang dan juga barang yang ingin dibeli. Sedangkan jika membeli secara cash dia harus menabung terlebih dahulu dan hal tersebut dirasa cukup memakan waktu. Ibu Susi biasanya membayar *mindring* setiap minggu menggunakan uang yang dikumpulkan sedikit demi sedikit dari uang sisa berbelanja disetiap harinya. Ibu Susi bertemu dengan *mindring* dirumah salah satu tetangganya yaitu ibu Budi Lestari.

*“Nyaman yang langsung tau orang sama barangnya mba, kalau beli cash itu mesti ngunggu nanti-nanti dulu mba. Ketemuanya dirumah bu Ri mba. Uangnya dari sisa uang belanja mba, sedikit – sedikit dikumpulin setiap minggunya”*

Diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu SS 30 tahun berprofesi sebagai Pedagang Rujak).

Sama seperti ibu – ibu yang lainnya, ibu Yulaikah lebih memilih menggunakan *mindring* dibandingkan dengan membeli secara *cash* yaitu perlunya menabung terlebih dahulu sedangkan jika membeli barang dengan menggunakan *e-commerce* ditakutkan barang yang dibeli dengan barang yang dikirim berbeda. Ibu Yulaikah membayar barang yang telah diambil ke pedagang *mindring* dengan menyisihkan sisa belanja. Biasanya dia bertemu dengan *mindring* disalah satu rumah tetangganya yaitu bu Ri.

*“Ya kalau beli langsung itu nunggu punya uang mba, kalau online takut barang yang datang ga sesuai, Disisihno mba, duit turahan blonjo. Biasanya ketemu dirumahnya mba Ri”*

*(Ya kalau beli langsung itu nunggu punya uang mba, kalau online takut barang yang datang tidak sesuai. Disisihkan mba uang sisa belanja, biasanya ketemu dirumahnya mba Ri). Diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu YL 47 tahun berprofesi sebagai Ibu Rumah Tangga).*

Begitu juga dengan ibu Widji yang lebih memilih membeli barang kepada *mindring* karena bisa melihat barang aslinya dan juga bisa dikredit dibandingkan dengan membeli barang secara *cash* atau melalui *e-commerce*. Sehingga dia merasa dimudahkan dengan adanya *mindring*, ibu Widji membayar setoran setiap minggunya dengan cara mengumpulkan uang sisa dari belanja. Dia biasanya bertemu dengan *mindring* dirumah salah satu pengguna jasa yang lain yaitu ibu Menik.

*“Bisa dikredit mba, kalau online kan ga bisa lihat barang aslinya, Dari uang sisa belanja mba pasti sisa mba, kan udah dibagi dari awal, Dirumahnya mba menik”*

Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu WL 38 tahun berprofesi sebagai Pedagang Bakso).

Pernyataan diatas sama dengan pernyataan yang diberikan oleh ibu Saudah. Dia lebih memilih *mindring* dibandingkan dengan membeli barang secara online dengan cara kredit karena takut barang yang datang tidak sesuai keinginannya dan lebih memilih membeli barang menggunakan *mindring* dibandingkan membeli barang dengan cara tunai dipasar karena pembayarannya lebih mudah dimana ibu Saudah selalu bertemu dengan *mindring* disalah satu rumah tetangganya dan pembayarannya dapat diangsur secara berkala dengan menyisihkan sisa uang belanja disetiap minggunya.

*“Polae bisa cicil, kalau ke pasarkan juga mesti cash, kalau online takut barangnya ga sesuai biasanya ketemu dirumahnya mba menik uangnya dari turahan blonjo mba”*

*(Soalnya bisa dicicil, kalau ke pasar juga harus cash, kalau beli online takut barangnya tidak sesuai, biasanya ketemu dirumahnya mba menik uangnya dari sisa belanja mba)*  
diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu SU 47 berprofesi sebagai pedagang bakso).

Ibu Dasriani juga menyatakan hal yang sama dimana dia membeli barang melalui *mindring* karena kemudahan pembayaran yang dapat diangsur, menurutnya pada beberapa saat yang lalu uang merupakan hal yang susah untuk didapatkan, sehingga dia membeli barang melalui *mindring*. Ibu Dasriani biasanya bertemu dengan *mindring* disalah satu rumah tetangganya yaitu dirumah ibu Menik. Ibu Dasriani membayar angsuran *mindring* menggunakan uang sisa belanja disetiap harinya.

*“Karena bisa diangsur, nek cash durung tentu nduwe duite, jaman biyenkan angel duit mba. Dirumahnya mbak Menik mba, wes pasti ngumpul ndek situ. Yo nggae duit siso blonjo iku”*

*(Karena bisa diangsur, kalau cash belum tentu punya uangnya, zaman dulukan susah uang mba. Dirumahnya mba Menik mba, udah pasti kumpul disitu. Ya pakai uang sisa belanja itu).*

Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu DS 34 tahun berprofesi sebagai Asisten Rumah Tangga).

Sama dengan ibu Dasriani, ibu Suyati menggunakan jasa *mindring* karena pembayarannya yang dapat dikredit. Selain hal tersebut ibu Suyati lebih memilih *mindring* karena suami telah menyiapkan pembayarannya disetiap minggu dan suami juga menggunakan jasa *mindring* tersebut dalam pemenuhan keinginannya.

*“Ya kaya tadi mba, yang bisa dikredit ya dikredit, yang harus beli cash ya harus beli cash, menyesuaikan kondisi aja mba. Dikasih suami mba Iya mba, kan kadang juga barangnya dia juga dari mindring. Ketemunya dirumah mba”*

Diwawancarai pada tanggal 19 Juni 2023 (Ibu SY 44 tahun berprofesi sebagai pedagang bakso).

Berbeda dengan ibu Menik, dimana dia menggunakan jasa *mindring* sebab merasa tidak memiliki uang yang cukup, sehingga ibu Menik merasa dipermudah dalam pemenuhan kebutuhannya akan barang – barang dan juga pakaian. Hal tersebut disebabkan karena ibu Menik mendapatkan uang untuk kebutuhan belanja dari anaknya, sehingga dia melakukan kredit dalam pemenuhan kebutuhannya dan membayarnya dengan uang sisa belanja. Selain itu yang menjadi pendorong ibu menik melakukan kredit secara terus menerus yaitu karena rumahnyalah yang digunakan untuk bertemu antara pedagang *mindring* dengan pengguna jasanya.

*“Karena ga ada uang mba, yang biasanya online itu anak sama menantu saya itu. Sayakan dikasih uang belanja dari anak ya mba, ya uang sisa itu yang saya pakek buat bayar, ga ada persiapan apapun. Ketemunya dirumah mba, mindringnya dateng sendiri”*

Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu SM, 55 th berprofesi sebagai Ibu Rumah Tangga).

Berbeda pula dengan ibu Fani, yang lebih memilih menggunakan *mindring* karena tidak ingin mengambil resiko sebab tidak mengenal pedagang yang menawarkan barangnya. Ibu Fani selalu menyipakan uang pembayaran dan membayarkan setorannya secara rutin, dimana jika dia tidak dapat membayarkan secara langsung maka dia akan menitipkan uang setoran tersebut kepada temannya. Ibu Fani biasanya bertemu dengan pedagang *mindring* disekolahan sang anak, dimana biasanya terdapat ibu – ibu yang berkumpul.

*“Karena dulu tidak tau, tidak mau ambil resiko juga soalnya ga kenal yang jualan, kalo mindringkan kenal orangnya. Nak sekolahan iku tok, nek aku gaisok ngekekno yo tak titipno nang koncoku dek. wes disipi ga ketang titik sak durunge.”*

*(Karena dulu tidak tahu, tidak mau ambil resiko juga soalnya tidak kenal yang jualan. Kalau mindringkan kenal orangnya. Disekolahan itu aja kalau tidak bisa memberikan (menyetorkan) ya saya titipkan ke temanku dek. Sudah disipi walaupun sedikit sebelumnya.)* Diwawancarai pada tanggal 19 Juni 2023. (Ibu FN 29 tahun berprofesi sebagai pegawai catering).

Dari penjelasan diatas jika ditarik kepada teori pertukaran Homans maka pemaparan diatas termasuk kedalam proposisi Rasionalitas, dimana pada proposisi ini Homans menyatakan bahwa semakin mudah seseorang mendapatkan suatu barang maka hal tersebut akan dilakukan secara berulang walaupun barang yang dimaksudkan memiliki nilai yang rendah namun menurut mereka (ibu – ibu pengguna *mindring*) hal tersebut dianggap bernilai.<sup>5</sup>

Sesuai dengan penuturan ibu – ibu diatas dimana dapat disimpulkan bahwa *mindring* merupakan solusi instan bagi para ibu – ibu yang tidak memiliki cukup uang dan juga kemudahan yang mereka anggap sebagai penyelamat bagi

---

<sup>5</sup> George Ritzer, *Teori Sosiologi Dari Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Terakhir Potmodern* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2012).

mereka tetapi dengan kemudahan tersebut maka ibu – ibu akan terperangkap pada hutang. Dimana mereka akan selalu membeli barang apapun melalui *mindring* bahkan sebelum hutang – hutang mereka lunas. Padahal jika ditotal mereka membayarkan harga yang lebih mahal dibandingkan dengan membeli barang secara tunai dipasar ataupun ditempat – tempat lainnya. Walaupun begitu ibu – ibu tetap terus membeli barang kepada *mindring*.

Selain kemudahan diatas terdapat pula kebebasan yang ditawarkan oleh *mindring* dimana *Mindring* selalu rutin datang setiap minggunya untuk menagih hutang kepada pelanggannya. Selain menagih hutang *mindring* juga menawarkan barang – barang baru ataupun pakaian yang dia bawa agar ibu – ibu membeli barang kepadanya kembali. Sehingga ibu – ibu akan melakukan hutang secara terus menerus dan hal tersebut dapat dilakukan secara berkepanjangan.

Ibu – ibu akan semakin merasa terbantu karena mereka bisa melakukan *mindring* dengan mudah dan mereka dapat melakukan pembayaran secara bebas besaran setoran setiap minggunya, bahkan masih dijumpai beberapa ibu – ibu yang terkadang tidak membayarkan setoran secara rutin serta tidak adanya tenggat waktu yang diberikan oleh *mindring* sehingga ibu – ibu pengguna jasa *mindring* merasa bebas, bisa mengatakan libur kapanpun mereka mau. Selain hal diatas ibu – ibu merasa terbantu dengan adanya *mindring* karena mereka tidak perlu mengumpulkan uang untuk membeli barang yang mereka mau, hanya cukup mendatangi *mindring* tanpa adanya persyaratan – persyaratan yang diajukan. Ibu – ibu merasa sangat terbantu

karena mereka dapat memiliki barang serta tidak sedikit dari mereka yang merahasiakan hal tersebut dari suami dan *mindring* menyetujui hal tersebut.

Ibu Lestari menuturkan bahwa tidak terdapat patokan yang diberikan oleh *mindring* baik itu jumlah atau besaran setoran setiap minggunya, serta tidak adanya tenggat waktu pelunasan. Ibu Lestari lebih terbuka dengan suami sehingga suaminya mengetahui bahwa ibu Lestari menggunakan jasa *mindring*.

*“Tidak mba, sak karepe wonge, waktunya terserah juga mba, kadang orang – orangkan juga pernah libur dulu. Suami saya tahu mba”*

*(Tidak mba terserah orangnya, waktunya terserah juga mba, kadangkan orang – orang juga pernah libur dulu. Suami saya tahu mba).* Diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu BL 40 tahun Berprofesi sebagai Ibu Rumah Tangga).

Hal tersebut sama dengan penuturan ibu Parwati, dia merasa terbantu dengan adanya *mindring* karena sebagian kebutuhannya akan barang dan pakaian dapat terpenuhi serta *mindring* dirasa mudah untuk ditemui.

*“untuk patokan pembayarannya ga onk dan waktune yo bebas terserah wonge sing njukuk. Suami saya ngga tau mba”*

*(untuk patokan pembayarannya tidak ada dan waktunya juga bebas terserah orangnya yang ambil. Suami saya tidak tahu mba)* diwawancarai pada tanggal 9 juni 2023 (Ibu PW 36 tahun berprofesi sebagai Ibu Rumah Tangga)

Sama halnya yang dikatakan oleh ibu Susilowati, menurut penuturannya tidak ada perjanjian mengenai patokan pembayaran setiap minggunya. Selain Patokan ibu Susi juga dibebaskan atas waktu setoran, sehingga dia merasa sangat terbantu. Suaminya juga mengetahui bahwa ibu Susi telah menggunakan *mindring*.

*“Ngga ada patokan mba, waktunya juga ngga, terserah orangnya aja mba. Suami saya tau mba”*

Diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu SS 30 tahun berprofesi sebagai pedagang rujak)

Begitu juga dengan yang dinyatakan oleh ibu Yulaikah bahwa, tidak terdapat patokan pembayaran disetiap minggunya serta tidak ada tenggat waktu yang diberikan untuk melunasi hutang mereka kepada mindring. Ibu Yulaikah merupakan salah satu ibu yang memberitahu suaminya bahwa dia menggunakan jasa pedagang keliling.

*“Tidak mba, Itu tergantung orangnya mba, kalau saya paling Rp 20.000 – Rp 30.00 tiap minggunya. Tidak ada waktu pelunasan mba. Suami saya tahulah mba.”*

Diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu YL 47 Tahun berprofesi sebagai Ibu Rumah Tangga).

Sama dengan penuturan sebelumnya, ibu Menik juga menuturkan bahwa tidak terdapat patokan yang diberikan oleh mindring baik itu jumlah atau besaran setoran setiap minggunya, serta tidak adanya tenggat waktu pelunasan. Ibu Menik lebih terbuka dengan suami sehingga suaminya mengetahui kalau ibu Menik menggunakan jasa *mindring* namun suaminya tidak terlalu ikut campur dalam kegiatan tersebut.

*“Engga mba, semauanya aja. Suami saya tahu mba, tapi kan suami saya ga begitu ngurusi jadi yasudah terserah”*

Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu SM 55 th, berprofesi sebagai Ibu Rumah Tangga).

Pernyataan tersebut sama dengan yang dijelaskan oleh ibu Saudah, menurutnya *mindring* memberikan kebebasan penuh terhadap pelanggannya. Para pelanggan bisa bebas melakukan pembayaran kapanpun serta tidak adanya patokan besaran dalam pembayarannya dan *mindring* dapat

merahasiakan hal tersebut dari suami konsumen, sehingga para konsumen merasa nyaman dalam menggunakan jasa *mindring*.

*“Ndaklah, sak nduwene duit. Nek ga nduwe ya prei sek, Ndak, sak enteke mindring pokoke lunas waktune bebas. Suami saya gak tau rahasia”*

*(Tidaklah, sepunyanya uang, kalau tidak punya ya libur dulu. Tidak, sehabisnya mindring pokoknya lunas waktunya bebas. Suami saya tidak tahu, rahasia)* diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu SU, 47 Tahun berprofesi sebagai pedagang Bakso).

Sama seperti penuturan beberapa ibu – ibu diatas ibu Widji menyatakan bahwa tidak terdapat patokan setoran setiap minggunya. Selain tidak adanya patokan setoran terdapat pula kebebasan dalam jangka waktu pembayaran. Ibu Widji juga terus terang kepada suaminya bahwa dia menggunakan jasa *mindring*.

*“Ga mba, seadanya uang aja kalau setoran, Ga mba bebas pokoknya mau sampai kapan. Suami saya tahu mba”*

Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu WL 38 tahun berprofesi sebagai pedagang bakso).

Ibu Dasriani juga menyatakan hal yang sama dengan ibu – ibu yang lain yaitu, tidak adanya patokan disetiap pembayarannya. Selain tidak ada patokan pelanggan juga dibebaskan dalam hal waktu pelunasan sehingga bisa dicicil hingga kapanpun, bahkan sebelum cicilan pertama lunas. Suaminya juga mengetahui setiap ibu Dasriani membeli barang melalui *mindring*.

*“Yo engga, wong aku bayar biasane Rp. 10.000 / Rp. 20.000. yang utange gede biasane juga gede bayare. Tidak ada waktunya, biasane terserah orang yang kredit. Suami saya taulah.”*

*(Ya tidak, orang aku nayar biasanya RP 10.000/ Rp 20.000 yang hutangnya besar biasanya juga besar bayarnya. Tidak ada*

waktunya, biasanya terserah orang yang kredit. Suami saya taulah). Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu DS 34 Tahun berprofesi sebagai Asisten Rumah Tangga).

Hal yang sama juga dinyatakan oleh ibu Suyati, dimana dia menyatakan bahwa *mindring* membebaskan konsumennya dalam hal setoran maupun tenggat waktu dalam melunasi hutangnya. Bahkan ibu Suyati mengatakan bahwa yang menyiapkan setoran setiap minggunya yaitu suaminya, sehingga suaminya mengetahui jumlah hutangnya kepada *mindring*.

*“Engga mba, bebas semaunya. Suami tahu mba, tahu semua malahan, kan yang lunasin dia yang nyiapin uangnya juga diakan. Kan kadang juga barangnya dia juga dari mindring”*

Diwawancarai pada tanggal 19 Juni 2023 (Ibu SY 44 tahun berprofesi sebagai pedagang Bakso).

Begitu juga dengan ibu Fani, tidak ada besaran patokan pembayaran serta tenggat waktu yang diberikan. Ibu Fani juga terbuka dengan suaminya dimana, suami ibu Fani mengetahui bahwa dia menggunakan jasa pedagang *mindring*, tetapi tidak semuanya diketahui.

*“Engga si biasane sak karepe wonge, cuman ngerti umume tok ga kabeh ngerti”*

*(Engga si biasanya terserah orangnya, suami cuma tahu umumnya saja tidak semua tahu.)* diwawancarai pada tanggal 19 Juni 2023 (ibu FN 29 tahun berprofesi sebagai Pegawai catering).

*Mindring* juga menyatakan hal yang sama dimana mereka tidak memberikan patokan setoran disetiap minggunya ataupun waktu pelunasan. Hal tersebut terjadi karena *mindring* takut jika terdapat patokan maka

dagangan beliau tidak akan laku. Sama seperti penuturan ibu SK sebagai mindring.

*“Ga mba, sak karepe wonge sak mampune wonge, nek ga ngunu yo ga sido payu mba”*

*(tidak mba, terserah orangnya semampunya orangnya, kalau tidak begitu ya tidak jadi terjual mba). Diwawancarai pada tanggal 24 Juni 2023 (Ibu SK 45 tahun mindring).*

Sama halnya dengan bapak M yang juga tidak memberi patokan setoran setiap minggunya dan tidak ada tenggat waktu untuk pelunasan hutang hal tersebut terjadi karena dia takut jika diberikan patokan maka pelanggannya akan kabur.

*“ga onok mba, wedine nek koyok ngunu wong – wong podo mlayu keweden”*

*(tidak ada mba, takutnya kalau seperti itu orang – orang akan lari ketakutan). Diwawancarai pada tanggal 26 Juni 2023 (Bapak M 48 tahun mindring).*

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat patokan serta tenggat waktu yang diberikan oleh *mindring* dimana *mindring* juga membenarkan hal tersebut karena jika diberikan patokan ditakutkan pelanggan *mindring* akan beralih membeli barang ke toko. Jika dikaitkan dengan teori Homans maka pada kasus ini termasuk kepada proposisi Persetujuan – Agresi pada sub Proposisi B dimana dengan melakukan sebuah tindakan dan mendapatkan imbalan yang di inginkan bahkan dapat lebih besar dari yang dibayangkan atau tidak menerima hukuman yang dibayangkan maka seseorang tersebut akan merasa senang dan kemungkinan akan mengulangi tindakan

tersebut.<sup>6</sup> Pada prakteknya *mindring* membebaskan patokan hingga tenggat waktu demi menarik minat ibu – ibu agar tetap membeli barang kepadanya, sehingga hal tersebut menjadi keuntungan tersendiri bagi *mindring*. Bahkan *mindring* mengikuti kemungkinan – kemungkinan yang ada agar mendapatkan hasil yang lebih besar dan pelanggan yang lebih banyak. Sedangkan bagi ibu – ibu hal tersebut sangat menguntungkan bagi mereka, disaat mereka tidak memiliki uang maka mereka akan menyetorkan sedikit sisa uang mereka bahkan mereka akan mengatakan libur disaat tidak memiliki uang untuk membayarnya. Sehingga ibu – ibu merasa senang karena walaupun mereka tidak membayar secara tepat waktu bahkan libur tidak membayar mereka tidak menerima hukuman apapun dan hal tersebut menjadi pendorong ibu – ibu untuk membeli barang kepada *mindring* dikesempatan berikutnya.

### **3.6 Barang Yang Dijual Lengkap**

Dalam membeli barang kepada *mindring*, ibu – ibu memiliki perilaku yang berbeda – beda dalam memilah barang yang mereka inginkan. Karena setiap orang memiliki selera yang berbeda – beda sehingga hal tersebut menjadi salah satu pertimbangan *mindring*. *Mindring* harus bisa menyediakan barang yang dimaksud oleh ibu – ibu. Barang yang diminta ibu – ibupun beragam mulai dari pakaian sampai dengan barang – barang lain. Pernyataan tersebut sesuai dengan informan, salah satunya Ibu Parwati, yang membeli barang kepada *mindring* berupa pakaian, sprei dan juga lemari dimana permintaan tersebut

---

<sup>6</sup> Titik Indarti & Siti Ulfi Kurotin Fadhilah. 2020. Pertukaran Sosial Dalam Novel Sang Pewarta Karya Aru Armando (Perspektif Teori Pertukaran Sosial George C. Homans). *Ejurnal.unesa.ac.id*,9.

telah dipenuhi oleh *mindring* secara mudah. Tanpa perlu adanya pembayaran dimuka.

*“Biasanya baju, sprei, lemari kecil”*

Diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu PW, 36 Tahun berprofesi sebagai ibu rumah tangga).

Sama seperti Ibu Purwati, Ibu Yulaikah menggunakan *mindring* untuk membeli baju, jubah /abaya, sprei dan juga gorden. Menurut ibu Yulaikah *mindring* tersedia secara mudah pada wilayah tersebut.

*“Klambi, Jubah sprei, gorden, Kalau sayasih ngerasa mudah ya mba”*

*(Baju, Jubah Sprei, gorden. Kalai saya merasa mudah ya mba).*  
Diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu YL 47 tahun berprofesi sebagai Ibu Rumah Tangga).

Hal tersebut sama juga dengan pernyataan ibu Susilowati, dimana dia menggunakan *mindring* untuk membeli pakaian hingga alat rumah tangga. Sehingga *mindring* memiliki daya tarik tersendiri baginya dalam memenuhi kebutuhan barang rumah tangga.

*“Kebanyakan baju anak, jubah sama teflón mba. Kalau mindringnya ya mudah aja mba”*

Diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu SS 30 tahun berprofesi sebagai penjual Rujak).

Begitupula dengan ibu Menik, dia juga membeli barang yang berbeda dengan ibu – ibu yang lainnya dan *mindring* dapat memenuhi keinginan ibu Menik tersebut. Sehingga bagi ibu Menik *mindring* mudah dilakukan dan tersedia secara mudah.

*“Banyak mba, baju paling sering, panci, blender banyaklah mba. Iya, saya dirumah aja tahu – tahu mindringnya datengkan”*

Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 ( Ibu SM 55 th, berprofesi sebagai ibu rumah tangga).

Hal diatas sama dengan penjelasan ibu Saudah, dia menggunakan *mindring* untuk membeli barang – barang yang berbeda dari yang lain. Walaupun begitu *mindring* tetap memenuhi keinginan ibu Saudah dan akhirnya hal tersebut menimbulkan rasa percaya satu sama lain. Bagi ibu Saudah sendiri *mindring* sangatlah mudah dijumpai.

*“Barang yang diambil biasanya baju, panci yang ukuran gede-gede. Mindring itu Gampang mba, wonge teko dewe, njukuk piro ae oleh”*

*(Barang yang diambil biasanya baju, panci yang ukuran besar – besar. Mindring itu mudah mba, orangnya datang sendiri, ambil berapapun juga boleh)* diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu SU, 47 Tahun berprofesi sebagai pedagang bakso).

Begitu juga dengan ibu Widji yang menggunakan *mindring* untuk membeli baju dan jika menginginkan barang maka beliau akan memesannya terlebih dahulu. *Mindring* bagi ibu Widji tersedia secara mudah.

*“Klambi, kalau misal barang mesti pesan dulu mba baru nanti dibawakno. Gampang mba, orangnya juga keliling jadi gampang kenal”*

*(Baju kalau misal barang harus pesan dulu mba baru nanti dibawakan. Gampang mba, orangnya juga keliling jadi gampang kenal).* Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu WL 38 tahun berprofesi sebagai pedagang Bakso).

Sama seperti ibu – ibu yang lain, ibu Dasriani juga membeli barang yang berbeda – beda. Bahkan dia pernah membeli cincin melalui *mindring*. Menurut ibu Dasriani *mindring* tersedia secara mudah.

*“Baju, biyen cincin pernah, ada juga dulu yang ambil pompa jet pam. Ya mudah. Soale wong mindringe wes keliling dewe.”*

*baju, dulu cincin pernah, ada juga dulu yang ambil pompa jet pam. ya mudah. Soalnya orang mindringnya sudah keliling sendiri). Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu DS 34 tahun berprofesi sebagai Asisten Rumah Tangga).*

Sama dengan Ibu Dasriani, Ibu Suyati juga menggunakan *mindring* untuk memenuhi kebutuhannya, mulai dari membeli barang kebutuhan rumah tangga hingga kebutuhan pribadinya. Menurut ibu Suyati *mindring* tersedia secara mudah pada saat ini.

*“Sprei, Baju, sampai sarung kadang saya juga pesen mba ke mindring. Iya mba gampang sekarang cari mindring”*

Diwawancarai pada tanggal 19 Juni 2023 (Ibu SY 44 tahun berprofesi sebagai Pedagang Bakso).

Hal tersebut juga sama dengan yang diutarakan oleh ibu Fani dimana dia membeli barang dan pakaian kepada *mindring* serta merasakan kemudahan dalam menemukan *mindring*.

*“Gampang, nak sekolah ae onok, Atasan biasane, biyen pernah mantel “*

*(Mudah, di sekolahan saja ada, atasan biasanya, dulu pernah mantel) diwawancarai pada tanggal 19 Juni 2023 (Ibu FN 29 tahun, berprofesi sebagai Pegawai Catering roti).*

Berbeda dengan ibu – ibu yang lain ibu Lestari lebih tertarik membeli pakaian dibandingkan dengan membeli barang – barang. *Mindring* bagi ibu Lestari cukup mudah dan sudah dianggap sebagai saudara baginya.

*“Jubah, atasan seringnya pakaian si mba. Iya mba, wes kayak dulur sendiri”*

*(Jubah atasan seringnya pakaian si mba. Iya mba sudah seperti saudara sendiri). Diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu BL 40 tahun berprofesi sebagai Ibu Rumah Tangga).*

Hal tersebut telah dikonfirmasi oleh para *mindring*, dimana mereka selalu membawa beberapa barang. Terdapat pula *mindring* yang tidak selalu

membawa barang atau perabotan rumah tangga tetapi jika ibu – ibu menginginkan barang tertentu maka *mindring* akan mengusahakan barang tersebut. Seperti ibu SK dimana secara pasti hanya membawa baju saja, tetapi jika ibu – ibu memesan sesuatu maka dia akan membawakannya diminggu berikutnya.

*“Sing pasti digowo yo klambi iki mba, nek pesen barang baru digawakno mene e”*

*(yang pasti dibawa ya baju ini mba, kalau pesan barang baru dibawakan besoknya).* Diwawancarai pada tanggal 24 Juni 2023 (Ibu SK 45 tahun *mindring*).

Berbeda dengan ibu SK, bapak M selalu membawa banyak barang setiap harinya mulai dari perabotan rumah tangga hingga terkadang membawa lemari, Kasur dan barang lainnya.

*“Tergantung kebutuhan konsumen, barang rumah tangga yang pasti, kadang ada yang elektro, kursi, lemari diusahakan sesuai pesanan”*

Diwawancarai pada tanggal 26 Juni 2023 (Bapak M 48 tahun *mindring*).

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa *mindring* selalu menyediakan kebutuhan pelanggannya. Dimulia dari kebutuhan rumah tangga, elektronik, lemari, spre, baju dan lain sebagainya. *Mindring* selalu berusaha memenuhi keinginan pelanggannya. Jika disimpulkan menggunakan teori pertukaran milik Homans maka termasuk kedalam proposisi Nilai, dimana *mindring* selalu berusaha memenuhi kebutuhan pelanggannya. Sehingga pelanggan tersebut akan merasakan nyaman dan dengan rasa nyaman tersebut maka pelanggan akan selalu membeli barang kepada *mindring*. Selain itu dengan *mindring* selalu memenuhi kebutuhan pelanggannya maka pelanggan

tersebut merasa bahwa dirinya dihargai dan memiliki kemungkinan untuk pelanggan tersebut memesan barang kembali kepada *mindring*.<sup>7</sup>

Dari jawaban – jawaban diatas diantara proposisi sukses, proposisi Stimulus, proposisi rasionalitas, proposisi persetujuan – agresi dan proposisi Nilai yang paling sering muncul dari jawaban ibu – ibu diatas adalah proposisi sukses. Dimana pada latar belakang ibu rumah tangga yang membeli barang kepada *mindring* merupakan hasil atau jerih payah dari tawaran – tawaran yang sering dilakukan oleh *mindring* hingga akhirnya banyak ibu rumah tangga yang membeli barang kepadanya. Selain *mindring* ibu rumah tangga juga memiliki peran penting dengan semakin sering ibu rumah tangga memanfaatkan waktunya berkumpul untuk saling bertukar informasi khususnya tentang pedagang *mindring* hal tersebut akan menjadikan *mindring* semakin dikenal banyak orang.

Proposisi stimulus pada penelitian ini dibuktikan dengan adanya dorongan yang didapatkan ibu – ibu dari orang tua mereka yang membeli barang kepada pedagang *mindring*. Proposisi rasionalitas ditunjukkan oleh *mindring* yang dianggap sebagai solusi instan dengan kemudahan – kemudahan yang ditawarkan hingga akhirnya ibu – ibu semakin sering menggunakan *mindring* bahkan terperangkap dengan membeli barang sebelum hutang yang sebelumnya lunas. Proposisi Persetujuan – agresi pada hasil penelitian ini diketahui bahwa *mindring* membebaskan patokan dan tenggat waktu dalam pelunasan hutang ibu – ibu rumah tangga yang membeli barang kepadanya.

---

<sup>7</sup> Ritzer, *Teori Sosiologi Dari Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Postmodern*.

Sehingga semakin banyak ibu – ibu yang tertarik membeli barang kepada *mindring* dengan kemudahan – kemudahan tersebut. Proposisi nilai digunakan untuk memenuhi keinginan pelanggan *mindring* yaitu ibu rumah tangga, hingga mereka merasa nyaman dalam membeli barang secara terus menerus kepada *mindring*. Yang terakhir yaitu proposisi sukses dimana proposisi inilah yang paling banyak muncul dan digunakan untuk menarik pelanggan, mulai dari awal mencari pelanggan hingga akhirnya mendapatkan banyak pelanggan.