BAB IV

PERTUKARAN SOSIAL YANG TERJADI ANTARA IBU – IBU RUMAH TANGGA PENGGUNA JASA DENGAN PEDAGANG *MINDRING* DI KELURAHAN LONTAR KECAMATAN SAMBIKEREP KOTA SURABAYA

Dalam bab empat ini peneliti akan mendeskripsikan tentang rumusan masalah kedua yaitu untuk mendeskripsikan bentuk pertukaran social yang terjadi antara ibu – ibu rumah tangga pengguna jasa dengan pedagang *mindring* di wilayah Lontar. Dimana pada wilayah tersebut terdapat dua orang pedagang *mindring* yang menawarkan jasanya kepada ibu – ibu rumah tangga didaerah tersebut. Dengan adanya dua orang pedagang *mindring* maka secara tidak langsung kedua pedagang *mindring* tersebut bersaing dalam menarik minat berbelanja dari ibu – ibu. Maka dari itu ibu -ibu pengguna jasa dan pedagang *mindring* harus memiliki pertukaran social yang baik agar saling memiliki rasa percaya.

Dari hasil wawancara dengan 10 orang ibu – ibu pengguna jasa dan 2 orang pedagang *mindring*, peneliti mendapatkan jawaban yang serupa terkait dengan pertanyaan tentang pertukaran social antara ibu – ibu pengguna jasa dengan pedagang *mindring* di Kelurahan Lontar. Salah satu contohnya yaitu ibu SY yang mana dia membeli barang kepada pedagang *mindring* karena adanya kemudahan dan penawaran yang ditawarkan oleh temannya, sehingga secara tidak langsung dia juga menjadi pusat informasi pedagang tersebut. Selain ibu SY pedagang *mindring* juga memiliki peran penting dalam pertukaran yang terjadi. Pedagang *mindring* menawarkan beberapa pertukaran diantaranya adalah *persenan* dan *kortingan* yang diberikan kepada pelanggannya.

4.1 Pemberian *Mindring* Kepada Ibu – Ibu Rumah Tangga

4.1.1 Kortingan

Pada setiap ibu – ibu ingin membeli barang baru *mindring* selalu memberikan potongan harga atau sering disebut oleh ibu – ibu sebagai *kortingan*. *Kortingan* yang diberikan juga berbeda – beda setiap orangnya sesuai dengan besaran harga barang yang akan diambil. *Mindring* juga mempertimbangkan keuntungan dalam hal menentukan besaran *kortingan* yang diberikan. Sehingga jumlah *kortingan* yang diberikan berbeda – beda sesuai dengan keuntungan, besaran harga barang dan juga berapa lama pelanggan menggunakan jasanya. Semakin lama pelanggan maka *kortingan* yang diberikan juga berbeda dengan pelanggan baru. Salah satu pelanggannya yaitu ibu Parwati yang mana dia mendapatkan *kortingan* disaat akan mengambil barang baru. *Kortingan* paling besar yang didapatkan ibu Parwati yaitu sebesar Rp 20.000,-

> "*Kalo kortingan pas mau ambil barang baru lagi mba, Paling besar Rp 20.000*"
>
> Diwawancarai Pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu PW, 36 tahun berprofesi sebagai Ibu Rumah Tangga)

Sama dengan ibu Parwati, ibu Susi juga mendapatkan *kortingan* disetiap ingin mengambil barang dari *mindring*, walaupun terkadang ibu Susi tidak membayarkan setorannya secara tepat waktu. Meskipun begitu dia mendapatkan potongan yang sama besar dengan sebelumnya yaitu sebesar Rp 20.000,-

> *"Kalau saya dapetnya potongan harga mba, kalau hadiah ga pernah soalnya masih baru pakek mindring, Pas awal mau ambil mba, Biasanya Rp 20.000 mba. Pernah tidak bayar mba Pas*

belanjanya ga ada sisa,, yang pas kebutuhan habis bersamaan itu mba"

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

Sama dengan ibu – ibu yang lain sebelumnya. Ibu Yulaikah juga mendapatkan *kortingan* diawal mengambil barang kepada *mindring*. Yang membedakan ibu Yulaikah dengan ibu – ibu yang lain yaitu besaran *kortingan* yang didapatkan yaitu kisaran Rp 5.000 sampai dengan Rp 15.000,-

"Kortingan itu mba, dapetnya pas mau ambil barang baru mba. Biasanya paling sedikit Rp 5.000 paling banyak Rp 15.000 mba"

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

Berbeda pula dengan Ibu Saudah mendapatkan potongan atau *kortingan* paling besar yang pernah dia dapatkan yaitu Rp 10.000,-.

"Paling kortingan pas mau ambil mba, paling gede Rp 10.000,-"

Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu SU 47 th berprofesi sebagai pedagang bakso).

Berbeda pula dengan ibu Widji yang mendapatkan *kortingan* disetiap awal ingin membeli barang kepada *mindring*. Namun ibu Widji mendapatkan *kortingan* dengan cara negosisasi dengan *mindring*, walaupun akhirnya juga mendapatkan *kortingan* sedikit. Selain *kortingan* ibu Widji juga pernah memesan barang kepada *mindring* namun *mindring* lupa membawakannya. Tetapi ibu Widji tidak pernah menggunakan jasa *mindring* lain, selain yang biasanya datang kewilayah tersebut.

> *"Kortingan mba biasanya, pas mau ambil barang baru lagi mba, negosiasi dulu, Halah Cuma sedikit aja mba. Pernah pesan mba. Tidak mba, ya yang ada disini aja"*
>
> Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu WL 38 tahun bereprofesi sebagai Pedagang Bakso).

Sama dengan ibu – ibu lain, ibu Dasriani juga mendapatkan *kortingan* sebesar Rp 5.000,- disetiap awal ingin membeli barang kepada *mindring*.

> *"kortingan pas arep njukuk barang maneh dipotong regone. Rp. 5000 dipotonge pas arep njikok maneh"*
>
> *(Kortingan saat mau ambil barang lagi dipotong harganya. Rp 5.000,- dipotongnya saat mau ambil lagi)*. Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu DS 34 tahun berprofesi sebagai Asisten Rumah Tangga).

Hal tersebut juga sama dengan pernyataan ibu Suyati, yang juga mendapatkan *kortingan* disetiap ingin melakukan pengambilan barang baru. Dia mendapatkan *kortingan* paling banyak Rp 5.000,-

> *"Kortingan Pas awal mau ambil barang Paling mentok ya Rp 5.000 mba"*
>
> Diwawancarai pada tanggal 19 Juni 2023 (Ibu SY 44 tahun berprofesi sebagai pedagang bakso).

Beberapa penuturan diatas juga berbeda dengan ibu Sumarnik, dia mendapatkan *kortingan* sebesar Rp 5.000 – Rp 25.000,- dimana *kortingan* tersebut didapatkan pada saat ingin mengambil barang baru lagi.

> *"Kortingan pas mau ambil barang baru lagi. Paling sedikit Rp 5.000 paling banyak mungkin ada kalau Rp 25.000 mba"*
>
> Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu SM 55 th, berprofesi sebagai Ibu Rumah Tangga)

Sama seperti ibu – ibu yang lain, ibu Fani juga pernah tidak membayar secara tepat waktu, hal tersebut dikarenakan tidak memiliki uang yang cukup. Namun ibu Fani juga mendapatkan *kortingan* atau potongan tetapi

yang membedakannya dengan ibu – ibu yang lain yaitu, ibu Fani mendapatkan potongan pada saat melakukan pembayaran terakhir sedangkan ibu – ibu yang lainnya diberikan potongan pada saat awal mengambil barang. Potongan yang didapatkan oleh beliau sebesar Rp 20.000,-

> *"Oleh diskon potongan iku biasane, pas terakhir bayar. Pernah ga bayar nek pas ga onok duit, Potonga rego iku Rp 20.000"*
>
> *(Dapat diskon potongan itu biasanya, pas terakhir bayar. Pernah tidak bayar kalau pas tisak ada uang. Potongan harga itu R p 20.000)* diwawancarai pada tanggal 19 Juni 2023 (Ibu FN 29 Tahun berprofesi sebagai pegawai catering).

Berbeda pula dengan ibu Lestari dimana beliau tidak pernah mendapatkan potongan, dikarenakan ibu Lestari tidak pernah menawar harga barang kepada *mindring*. Sehingga dia tidak pernah mendapatkan potongan walaupun selalu membayar hutangnya secara rutin.

> *"Ga mba, saya ga pernah ngenyang soalnya"*
> *(tidak mba, saya ga pernah nawar soalnya)* diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu BL 40 tahun beprofesi sebagai Ibu Rumah Tangga).

Kedua *mindring* juga menyatakan hal yang sama dimana mereka selalu memberikan potongan harga atau sering disebut sebagai *kortingan*. Namun besaran *kortingan* setiap ibu selalu berbeda – beda. Seperti ibu SK yang memberikan *kortingan* dengan jumlah pastinya mulai dari Rp 5.000 sampai dengan Rp 10.000,- hal tersebut tergantung dengan berapa lama pelanggan tersebut membeli barang kepada *mindring*.

> *"Pernah potongan harga, Rp 5.000 – Rp 10.000 sing pasti Onok, lak wes suwe kan akeh pasti njokoke"*

> *(pernah, potongan harga Rp 5.000 – Rp 10.000 yang pasti, kalau sudah lama pasti banyak ambilnya (ambil kredit barang).* Diwawancarai pada tanggal 24 Juni 2023 (Ibu SK 45 tahun Mindring).

Berbeda pula dengan bapak M, beliau tidak memberikan *persenan* tetapi beliau memberikan *kortingan*. *Kortingan* yang beliau berikan sendiri berbeda dengan *mindring* yang sebelumnya yaitu kisaran 5 – 20% hal tersebut dibedakan sesuai dengan gampang atau susahnya pelanggan tersebut dalam melunasi hutangnya. Selain hal tersebut, pemberian *kortingan* juga tergantung dengan berapa lama pelanggan tersebut membeli barang kepada beliau.

> *"Pernah, kortingan mba. kortingane pokok 5-20% Iyo tergantung akeh utange ambi angel opo gampang setorane mba, pasti mba nek utange akeh yo lumayan. Onok, lak wes suwe kan akeh pasti njokoke"*
>
> *(Pernah, kortingan mba, kortingannya pokok 5 -20% iya tergantung banyak hutangnya sama susah apa mudah setorannya mba, pasti mba kalau hutangnya banyak ya lumayan. Ada kalau sudah lamakan banyak pasti ambil barangnya).* Diwawancarai pada tanggal 26 Juni 2023 (Bapak M 48 tahun mindring).

Dari pernyataan diatas diketahui bahwa ibu – ibu mendapatkan *kortingan*, namun yang membedakannya yaitu besaran *kortingan* yang diberikan oleh *mindring*. Penentuan *Kortingan* sendiri tergantung dengan susah atau gampangnya ibu – ibu membayar hutang kepada *mindring*. Selain itu *kortingan* juga dipengaruhi oleh banyak atau sedikitnya ibu – ibu membeli barang kepada *mindring.* Dikaitkan dengan teori pertukaran social pemaparan diatas termasuk kedalam proposisi Rasionalitas dimana aktor

menentukan berbagai alternatif yang ada, aktor akan memilih salah satu diantaranya yang memiliki nilai yang cukup tinggi bagi sang aktor.[1]

Dalam kasus ini yaitu ibu – ibu membutuhkan kemudahan dalam membeli barang dan *mindring* menyediakan hal tersebut dengan kelebihan dimana semakin sering ibu – ibu membeli barang kepada *mindring* maka *kortingan* yang diberikan akan semakin besar, dengan adanya *kortingan* yang semakin besar bisa jadi ibu – ibu akan membeli barang secara terus menerus kepada *mindring*. Selain itu pernyataan diatas juga mengarah pada proposisi Kejenuhan - Kerugian dimana dimasa dahulu seseorang mendapatkan imbalan atau penghargaan maka imblan yang selanjutnya akan semakin berukurang nilainya.[2] Sama halnya dengan pelanggan ibu – ibu yang susah untuk melunasi barang yang telah diambil maka *kortingan* yang diberikan juga akan berkurang. Yang awalnya mendapatkan *kortingan* yang lumayan maka lama kelamaan *kortingan* yang diberikan akan semakin sedikit bahkan bisa saja tidak akan mendapatkan *kortingan* lagi.

4.1.2 Persenan

Dari berbagai macam hal yang menjadi daya tarik dalam melakukan *mindring* salah satunya adalah *persenan* atau sering disebut hadiah yang diberikan oleh *mindring* kepada para pelanggannya yaitu para ibu – ibu disetiap hari raya. *Persenan* yang diberikan pada ibu – ibu pengguna jasa

---

[1] Shokhibul Mighfar. 2015. Sosial Exchange Theory : Telaah Konsep George C. Homans Tentang Teori Pertukaran. *Journal.ibrahimy.ac.id,* 278.

[2] Anike Nurmalita Riski Putri Suryono, Mahendra Wijaya, Argyo Demartoto. 2015. Perilaku Ibu Rumah Tangga Pemakai Kredit Barang Keliling (Mindring:Studi Kasus Pada Ibu Rumah Tangga Pemakai Kredit Barang Keliling Mindring) Di Dukuh Pundung Tegal Sari Desa Manjung Kecamatan Sawit Kabupaten Boyolali. *Jurnal Analisa Sosiologi,* 84.

mindring juga berbeda – beda bentuknya mulai dari kaos, daster dan baju tidur atau sering juga disebut *baby doll*. Hal tersebut sama dengan penuturan dari ibu Lestari, dia mendapatkan *persenan* disetiap hari raya. Ibu Lestari merupakan ibu rumah tangga yang rutin dalam membayarkan setoran disetiap minggunya, dia tidak pernah libur dalam melakukan pembayaran. Namun dia juga menggunakan *mindring* lain, hal tersebut dikarenakan adanya harga yang lebih murah.

> *"Pernah mba persenan itu, pas hari raya, dapatnya kaos. Angsurannya dibayar terus mba. Pernah menggunakan mindring lain Karena lebih murah mba"*
> Diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu BL 40 tahun berprofesi sebagai Ibu Rumah Tangga).

Begitupula dengan Ibu Parwati yang juga mendapatkan *persenan* disaat hari raya walaupun dia hanya membeli barang sebanyak 4 kali tetapi juga mendapatkan *persenan*. Menurut ibu Parwati *persenan* yang diberikan berbeda – beda setiap tahunnya.

> *"Pernah dapet persenan pas hari raya dapetnya Kaos mba"*
> diwawancarai pada tanggal 9 juni 2023 (Ibu PW 36 tahun sebagai Ibu Rumah Tangga).

Begitu juga dengan ibu Yulaikah, beliau mendapatkan *persenan* disetiap hari raya walaupun dia pernah tidak membayar secara tepat waktu.

> *"Ya persenan pas hari raya dapetnya Kaos tuipis ikulo mba. Pernah mba, kalau ga ada duit ya bilang prei ae mba"*
>
> *(ya persenan pas hari raya dapetnya kaos tipis itulo mba. Pernah mba kalau tidak ada uang ya bilang prei (Libur) aja mba).*
> Diwawancarai pada tangga 9 Juni 2023 (Ibu YL 47 tahun berprofesi sebagai ibu rumah tangga).

Begitupula dengan ibu Sumarnik yang juga mendapatkan *persenan*, namun berbeda dengan ibu – ibu lain. Ibu Sumarnik pernah mendapatkan

persenan berupa daster, kaos serta panci. Hal tersebut didapatkan karena dia merupakan pelanggan lama dari pedagang *mindring* dibandingkan dengan pelanggan lain, walaupun terkadang dirinya pernah tidak membayar setoran secara tepat waktu.

> *"Ya pernah lah mba, saya kan sudah lama dibandingkan orang – orang, dapetnya pas hari raya mba. Saya pernah tidak membayar tepat waktu mba, tapi jarang, seringan tepat waktu. Persenanya dulu daster pernah, kaos, panci juga pernah"*
>
> Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu SM 55 th, berprofesi sebagai Ibu Rumah Tangga).

Ibu Saudah juga mengatakan hal yang sama, yang juga mendapatkan *persenan* disetiap hari raya dengan bentuk yang berbeda – beda. Walaupun ibu Saudah pernah tidak membayarkan hutangnya secara tepat waktu tetapi dia masih mendapatkan *persenan* disetiap tahunnya.

> *"Iya pernah persenan itu mba Pas hari raya Dikasik kaos tipis mba ada juga yang daster. Pernah tidak membayar tepat waktu karena tidak ada uang mba"*
>
> Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu SU 47th berprofesi sebagai pedagang bakso).

Ibu Widji juga mengatakan hal yang sama, dimana dia mendapatkan *persenan* kaos disaat hari raya. Ibu Widji selalu membayar setorannya secara rutin tiap minggunya.

> *"Dapet mba Kaos mba Pas hari raya. Ga pernah mba, pasti saya bayar terus"*
>
> Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu WL 38 tahun berprofesi sebagai Pedagang Bakso).

Ibu Dasriani, beliau juga mendapatkan *persenan* berupa baju di setiap hari raya. Ibu Dasriani tidak pernah telat untuk membayar setoran setiap

minggunya, walupun setoran yang diberikan Rp 10.000 ataupun Rp 20.000,-

> *"Persenan baju Pas riyoyo. Tidak, ga ketang Rp. 10.000 / Rp. 20.000 tapi mesti tiap minggune"*
> *(Persenan baju, pas hari raya. tidak, walaupun Rp. 10.000/ Rp 20.000 tapi pasti setiap minggunya.)* diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu DS 34 tahun berprofesi sebagai Asisten Rumah Tangga).

Sama halnya dengan Ibu Suyati, dia juga mendapatkan *persenan* disetiap hari raya, tetapi *persenan* ibu Suyati sedikit berbeda dengan ibu – ibu yang lainnya. Ibu Suyati mendapatkan *persenan* berupa daster, babydo1 atau setelan baju tidur dan juga kaos. Walaupun begitu ibu Suyati juga pernah tidak membayarkan setoran secara rutin jika kebutuhan sedang banyak. Ibu Suyati juga menggunakan jasa *mindring* selain yang telah ada, dia menggunakan jasa *mindring* lain karena *mindring* tersebut merupakan teman dari suami beliau.

> *"Pernah mba pas hari raya. Biasanya mba, dapetnya kaos mba dulu. Ya pernah mba, pas lagi banyak kebutuhan ya libur dulu. Pakai mindring lain Ya karena diakan temennya suami dan harganya juga lebih miring sedikit mba"*
>
> Diwawancarai pada taggal 19 Juni 2023 (Ibu SY 44 tahun berprofesi sebagai Pedagang Bakso).

Berbeda dengan ibu – ibu yang lain, Ibu Susi justru tidak pernah mendapatkan *persenan* hal tersebut dikarenakan dirinya merupakan konsumen baru sehingga tidak atau belum mendapatkan *persenan*.

> *"Kalau saya dapetnya potongan harga mba, kalau hadiah ga pernah soalnya masih baru pakek mindring"*
>
> Diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu SS 30 tahun berprofesi sebagai Penjual Rujak).

Hal tersebut juga sama dengan pernyataan ibu Fani, dimana dia tidak pernah mendapatkan *persenan* karena tidak pernah bertemu dengan *mindring* disaat hari raya.

> *"Ga pernah dek, karena aku ga pernah ketemu wonge pas riyoyoan"*
>
> (Tidak pernah dek, karena saya tidak pernah bertemu orangnya saat hari raya) diwawancarai pada tanggal 19 Juni 2023 (Ibu FN 29 tahun berprofesi sebagai pegawai catering roti).

Hal diatas juga dibenarkan oleh salah satu *mindring,* yaitu ibu SK dimana dia selalu memberikan *persenan* kepada pelanggannya. Ibu SK memberikan *persenan* yang berbeda – beda sesuai banyak sedikitnya total hutang pelanggan tersebut.

> *"Pernah, yoiku persen. Iyo, pasti mba lak iku, nek utange akeh yo lumayan"*
>
> *Pernah, yaitu persen. Iya, Pasti mba kalau itu, kalau hutangnya banyak ya lumayan).* Diwawancarai pada tanggal 24 Juni 2023 (Ibu SK 45 tahun Mindring).

Pemaparan dari ibu – ibu yang mendapatkan *persenan* diatas dapat diketahui bahwa kegiatan membeli barang kepada *mindring* merupakan hal yang positif dimana selain ibu – ibu terbantu dengan keberadaannya, ibu – ibu juga mendapatkan hadiah berupa *persenan* yang diberikan oleh mindring. Dimana hal diatas termasuk kedalam Proposisi Nilai dimana semakin berharga atau semakin tinggi imbalan yang diberikan maka akan semakin sering tindakan tersebut dilakukan.[3] Seperti halnya dengan semakin sering ibu – ibu diberikan *persenan* maka terdapat kemungkinan untuk ibu – ibu juga semakin sering membeli barang kepada *mindring.* Serta semakin banyak *persenan* yang

[3] Shokhibul Mighfar. 2015. Sosial Exchange Theory : Telaah Konsep George C. Homans Tentang Teori Pertukaran. *Journal.ibrahimy.ac.id,* 276.

diberikan maka memiliki kemungkinan untuk ibu – ibu semakin sering membeli barang kepada *mindring*.

Diberikannya *persenan* merupakan pendorong bagi ibu – ibu agar membeli barang kepada *mindring* dikemudian hari. Namun berbeda dengan ibu – ibu yang tidak mendapatkan *persenan* karena beliau telah membeli barang kepada *mindring* tetapi tidak mendapatkan hasil apa – apa dalam hal ini *persenan*. Hal diatas sesuai dengan proposisi Kejenuhan – Kerugian, disaat dahulu seseorang mendapatkan imbalan namun akan semakin berkurang imbalan yang diberikan dikemudian hari.[4] Sama halnya dengan ibu – ibu yang tidak mendapatkan *persenan* dirasa kurang menguntungkan karena tidak terdapat imbal balik yang saling menguntungkan selain kemudahan yang ditawarkan oleh *mindring*.

4.1.3 Rasa Saling Memaklumi

Selain beberapa tawaran diatas, *mindring* dan para pelanggan juga harus memiliki rasa saling percaya sehingga tercipta keadaan yang rukun. Dengan adanya perasaan saling percaya maka akan muncul pula rasa kekeluargaan yang saling memaklumi. Hal tersebut dibuktikan dengan perilaku *mindring* dan juga para ibu – ibu pengguna jasanya. Dimana saat ibu – ibu tidak membayarkan cicilannya tepat waktu maka *mindring* akan memaklumi. Begitu pula dengan ibu – ibu, disaat *mindring* lupa membawakan pesanannya maka ibu – ibu akan memaklumi dan menunggu pesanannya ada. Hal tersebut dirasakan oleh salah satu informan yaitu ibu

[4] Anike Nurmalita Riski Putri Suryono, Mahendra Wijaya, Argyo Demartoto. 2015. Perilaku Ibu Rumah Tangga Pemakai Kredit Barang Keliling (Mindring:Studi Kasus Pada Ibu Rumah Tangga Pemakai Kredit Barang Keliling Mindring) Di Dukuh Pundung Tegal Sari Desa Manjung Kecamatan Sawit Kabupaten Boyolali. *Jurnal Analisa Sosiologi,* 84.

Lestari juga pernah memesan barang dan tidak dibawakan oleh mindring, hal tersebut terjadi karena tidak adanya stok. Respon yang diberikan ibu Lestaripun cukup baik yaitu memakluminya.

> *"Pernah mba pesen tapi ga dibawain, Karena stoknya habis mba. Memaklumi aja mba jadinya"*
>
> Diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu BL 40 tahun berprofesi sebagai ibu Rumah Tangga).

Begitu juga dengan ibu Yulaikah, yang pernah memesan barang kepada *mindring* tetapi tidak dibawakan namun, walaupun begitu ibu Yulaikah tetap memaklumi *mindring* karena hal tersebut dapat terjadi akibat stoknya yang tidak ada. Tapi ibu Yulaikah juga membeli barang kepada *mindring* lain hal tersebut dikarenakan keinginannya yang muncul sebab melihat dan cocok terhadap barang yang dibawa oleh *mindring*.

> *"Ya gapapa mba Namanya juga kebutuhan orang beda-beda jadinya ya maklum aja. Pernah pesan mba, Pokok kalau ada barange ya digawano mba, tapi kalau ga ada ya engga."*
>
> *(ya tidak apa – apa mba Namanya juga kebutuhan orang beda – beda jadinya ya maklum saja. Pernah pesan mba, pokok kalau ada barangnya ya dibawakan mba, tapi kalau tidak ada ya tidak.)*. Diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu YL 47 tahun berprofesi sebagai ibu rumah tangga).

Pernyataan diatas sama dengan yang dinyatakan oleh ibu Sumarnik, dia pernah tidak membayar secara tepat waktu, ibu Sumarnik juga pernah memesan barang kepada *mindring* walaupun jarang tetapi pernah memesannya, akan tetapi *mindring* juga pernah tidak membawakan pesanannya. Walaupun begitu respon keduanya cukup baik, dimana *mindring* dan ibu Sumarnik sama – sama memakluminya.

> *"Biasa aja mba responnya, Engga mba kalau marah, tapi gatau lagi kalau diluar sana ya. Jarang pesen saya mba, kebanyakan barang yang ada itu yang saya beli, Misalkan kalau baju, saya srek sama ini tapi ga srek warnanya itu baru saya pesen mba klo ga dibawainnya ya jarang mba kecuali kalau stoknya ga ada. Kalau ga dibawain yaudah aja mba, orang mindringnya kan ga bawain kita aja. Kalau yang barang ini ga sih mba, Cuma kalau uang atau ga mobil ini saya juga kredit mau kredit yang bagaimana lagi mba"*
>
> Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu SM 55 th, berprofesi sebagai Ibu Rumah Tangga)

Sama dengan ibu Saudah, yang pernah tidak membayar *mindring* secara tepat waktu dan respon yang diberikan *mindring* cukup dimaklumi. Selain itu ibu Saudah juga pernah memesan barang kepada *mindring* tetapi tidak dibawakan oleh *mindring* dan respon ibu Saudah juga sama yaitu cukup memaklumi.

> *"Pernah karena tidak ada uang mba. Responnya ya maklum mba, yang pentingkan bayar sampe lunas, bebas. Saya pernah pesan barang tapi ndak dibawakan karena Stoke habis biasane mba. Ya ndak papa mba Namanya juga pesen"*
>
> *(pernah karena tidak ada uang mba, responnya ya maklum mba, yang pentingkan bayar sampai lunas, bebas. Saya pernah pesan barang tapi tidak dibawakan karena stoknya habis biasanya mba. Ya tidak apa – apa mba, Namanya juga pesan)* diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu SU 47 th Berprofesi sebagai Pedagang Bakso).

Hal tersebut juga sama dengan ibu Suyati dimana dia juga pernah memesan barang kepada *mindring* tetapi *mindring* tidak membawakan pesanannya sedangkan respon ibu Suyati cukup memaklumi dan menunggu pesanannya. Begitu pula disaat ibu Suyati tidak membayarkan hutangnya secara tepat waktu maka *mindring* akan memakluminya.

> *"Ya biasa aja mba, memaklumi. Kalau lupa tidak dibawakan kayaknya engga mba Cuma kadang stoknya yang ga ada. Ya gapapa mba, tapi saya juga masih nunggu pokoknya sampai stoknya ada"*
>
> Diwawancarai pada tanggal 19 Juni 2023 (Ibu SY 44 tahun berprofesi sebagai pedagang Bakso).

Begitu pula dengan ibu Fani yang merasakan hal yang sama dimana dia juga pernah tidak membayar secara tepat waktu namun respon yang diberikan *mindring* cukup memakluminya. Begitu pula sebaliknya saat ibu Fani memesan barang dan *mindring* tidak membawakan maka ibu Fani juga memakluminya.

> *"Iya gapapa, kan jarang – jarang. Pernah pesan, pasti dibawakan ngga pernah kalo ga dibawakan, kalo ga dibawakan ya gapapa"*
>
> Diwawancarai pada tanggal 19 Juni 2023 (Ibu FN 29 tahun berprofesi sebagai pegawai catering roti).

Sama seperti ibu – ibu yang lain ibu Lestari juga pernah memesan barang dan tidak dibawakan oleh *mindring,* hal tersebut terjadi karena tidak adanya stok. Respon yang diberikan ibu Lestaripun cukup baik yaitu memakluminya.

> *"Pernah mba pesen tapi ga dibawain, Karena stoknya habis mba. Memaklumi aja mba jadinya"*
>
> Diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu BL 40 tahun berprofesi sebagai ibu Rumah Tangga).

Berbeda dengan ibu – ibu yang lain, ibu Parwati menyatakan bahwa dia tidak pernah memesan barang karena ibu Parwati membeli barang ataupun pakaian pada saat *mindring* membawanya, sehingga dia tidak pernah memesan barang.

> *"Ga pernah mba, sing cocok tok sing dijukok"*

> *(tidak pernah mba, yang cocok saja yang diambil)* diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu PW 36 tahun berprofesi sebagai Ibu Rumah Tangga).

Sama halnya dengan ibu Susi, dia tidak pernah memesan barang kepada *mindring.* Namun *mindring* juga memaklumi disaat ibu Susi tidak membayarkan setoran secara rutin.

> *"Ya gapapa mba kalau libur dulu, saya ga pernah pesan mba"*
>
> Diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu SS 30 tahun berprofesi sebagai pedagang Rujak).

Berbedapula dengan ibu Widji, dimana ibu Widji selalu membayarkan setoran setiap minggunya dengan rutin. Walaupun begitu dia pernah memesan barang kepada *mindring* namun *mindring* pernah lupa untuk membawakan pesanannya. Respon yang diberikan ibu Widji terhadap *mindring* yaitu menerima dengan pasrah dan maklum karena hal tersebut terjadi karena barang yang di inginkan tidak ada bukan kesalahan dari *mindring.*

> *"Ga pernah mba, pasti saya bayar terus. Pernah mba, Biasanya barang tidak ada mba, Ya tidak apa-apa mau bagaimana lagi mba"*
>
> Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu WL 38 tahun berprofesi sebagai pedagang bakso).

Sama halnya dengan ibu Widji, Ibu Dasriani juga rutin membayarkan setoran setiap minggunya tetapi hal tersebut tidak mempengaruhi kemungkinan yang ada. Ibu Dasriani pernah memesan barang kepada *mindring* tetapi tidak dibawakan hal tersebut disebabkan karena *mindring* lupa dan terkadang stok yang dimiliki *mindring* tidak ada.

> *“ga ketang Rp. 10.000 / Rp. 20.000 tapi mesti tiap minggune. Pernah, bajune arek cilik tapi wonge lali, Yo gpp arep yaopo maneh stoke ga onok pisan.”*
>
> *(walaupun Rp. 10.000/ Rp 20.000 tapi pasti setiap minggunya. Pernah tapi orangnya lupa, ya tidak apa – apa stoknya tidak ada juga).* Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu DS 34 tahun berprofesi sebagai Asisten Rumah Tangga).

Mindring memiliki alasan tersendiri mengapa mereka tidak membawakan pesanan pelangganya. Salah satunya ibu SK dimana dia pernah tidak membawakan pesanan pelanggannya karena lupa tidak mencatat pesanan tersebut kedalam bukunya sehingga disaat dia *kulakan* (membeli barang dagangan) tidak membelikannya.

> *“Pernah, Kadang lali ga kecatet, nek kulak ga onok catetane yo lali”*
>
> *(Pernah, Kadang lupa tidak ke catat, kalau kulak (membeli barang dagangan) tidak ada catatannya ya lupa).* Diwawancarai pada tanggal 24 Juni 2023 (Ibu SK 45 tahun Mindring).

Berbeda dengan yang sebelumnya bapak M tidak pernah lupa tetapi lebih kepada mengulur waktu pemenuhan jika yang memesan barang tersebut merupakan orang yang susah dalam pembayarannya hal merupakan imbas dari modal yang sudah melebihi batas dan belum kembali. Berbeda jika yang memesan barang merupakan orang yang mudah untuk memberikan setoran setiap minggunya. Saat ibu tersebut memesan barang maka akan langsung dibawakan pada minggu berikutnya, bahkan jika ibu yang rutin membayarkan setoran disaat hutang yang pertama lunas maka Bapak M akan menawarkan dagangannya Kembali agar ibu tetap membeli barang kepada *mindring*.

> *“ora nek lali, tergantung pesenane opo mba, imbas teko modal ga onok mba, dadi kadang dipending sek, kadang barange ga*

> *onok trus kadang nek wong sing angel Tarik ane yo di ulur – ulur mba waktune pokok yaopo carane. yo nek pas entek – entek an ditawani mba butuh barang opo maneh, nek wonge sing sregep bayar. Nek sing angel ya gapopo mba malah kan nggarakno marani terus dadi iso nawani pelanggan liyone sisan"*
>
> *(tidak kalau lupa, tergantung pesanannya ap amba, imbas dari modal tidak ad amba, jadi kadang dipending dulu, kadang barangnya tidak ada terus kadang kalau orangnya susah setoran tiap minggunya ya diulur – ulur mba waktunya pokoknya gimana caranya. Kalau pas habis – habisan ditawari mba butuh barang apalagi, kalau orangnya tertib bayarnya. Kalau yang susah juga tidak apa -apa mba, malah buat tujuan terus jadi bisa menawarkan ke pelanggan yang lain sekalian).* Diwawancarai pada tanggal 26 Juni 2023 (Bapak M 48 tahun mindring).

Dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa ibu – ibu pengguna jasa dan *mindring* memiliki hubungan yang baik. Jika dianalisis menggunakan teori pertukaran milik Homans dengan proposisi Persetujuan – Agresi proposisi B.[5] Dimana ibu – ibu memaklumi disaat *mindring* lupa membawakan pesanannya karena menurut mereka hal tersebut merupakan hal yang wajar terjadi. Tetapi ibu – ibu tidak mengetahui bahwa sebenarnya *mindring* memiliki alasannya sendiri mengapa tidak membawakan pesanan tersebut. Salah satu faktor terpenting dalam penentuan pesanan yaitu setoran setiap minggunya, jika ibu yang memesan barang merupakan orang yang susah dalam pembayaran maka pesanannya akan ditunda. Sedangkan untuk ibu – ibu yang membayar dengan rutin jika memesan barang tetapi tidak dibawakan maka modal yang dikeluarkan *mindring* belum terkumpul kembali.

[5] Ritzer,G. 2012. Teori Sosiologi dari Sosiologi Klasik sampai Perkembangan Postmodern. Yogyakarta:Pustaka Belajar. hal 722 – 723.

Pada kasus diatas terdapat ibu – ibu yang pernah tidak membayar secara rutin dan tidak jarang *mindring* memberikan pesanan tersebut. Maka hal tersebut merupakan emosi positif yang diberikan oleh *mindring* kepada pelanggannya tersebut. Selain dengan proposisi Persetujuan – Agresi hal diatas juga dapat ditarik menggunakan proposisi nilai, semakin bernilai tindakan tersebut maka, tindakan tersebut memiliki kemungkinan besar untuk diulang di kemudian hari.[6] Dapat dilihat dengan *mindring* membawakan pesanan ibu – ibu tersebut walaupun terkadang ibu – ibu tidak membayar secara rutin hal tersebut akan membuat ibu – ibu merasa nyaman dan membeli bahkan memesan barang kepada *mindring* dikemudian hari. Ibu – ibu tersebut merasa memiliki tempat tersendiri pada *mindring* sehingga walaupun beliau tidak membayar setoran secara rutin barang yang beliau inginkan terpenuhi akhirnya hal tersebut menjadikan ibu – ibu semakin senang dan mengulang untuk memesan barang kembali.

4.2 Pemberian Ibu – Ibu Rumah Tangga Kepada *Mindring*

4.2.1 Mendapatkan Pelanggan Baru

Selain ibu – ibu pengguna jasa tentunya *mindring* juga mendapatkan timbal balik yang cukup baik. Salah satunya adalah dengan semakin luasnya jangkauan mindring. Dimana jangkauan tersebut tidak didapatkan secara instan melainkan membutuhkan waktu dan juga dorongan agar *mindring* mampuu menjangkau semua lapisan. Salah satu dorongan yang didapatkan oleh *mindring* bersumber dari ibu – ibu, dimana dengan adanya ibu – ibu

[6] *Ibid.* 720 – 721.

pengguna jasanya dan kebiasaan berkumpul tersebut menjadikan *mindring* dikenal secara luas. Kinerja *Mindring* dapat tersampaikan dari mulut ke mulut, sehingga peminatnya menjadi lebih banyak hal tersebut terbukti pada latarbelakang ibu – ibu yang menggunakan *mindring*. Kebanyakan ibu – ibu mengenal mindring karena seringnya melihat ibu – ibu lain berkumpul dan melakukan *mindring.* Salah satu yang merasakan hal tersebut adalah ibu SK yang awalnya hanya mendatangi satu rumah dan yang melakukan kredit hanya dirumah tersebut, hingga akhirnya sekarang dia telah menjadi terkenal dibeberapa wilayah.

> *"yo biyen cuma ndek mba Menik kan awale mba, saiki dadi akeh soale podo wes ngerti, enak dadie mba. Aku saiki yo ndek Bulu, yo ndek Sambisari mba".*
>
> *(ya dulu Cuma di mba Menik aja awalnya mba, sekarang jadi banyak soalnya sudah tahu, enak jadinya mba. Aku sekarang ya di Bulu, Ya di Sambisari mba).* Diwawancarai pada tanggal 24 Juni 2023 (Ibu SK 45 tahun Mindring).

Begitu pula dengan bapak M yang menyatakan hal yang sama. Pada awalnya hanya dikenal dibeberapa wilayah saja tetapi dengan seringnya dia datang kewilayah tersebut, penanganan dan pendekatan yang baik menjadikan bapak M terkenal dibeberapa wilayah. Sebab ibu – ibu memperkenalkan bapak M kepada tetangga – tetangganya.

> *"Yo diapiki mba olehe nangani sabar ae, aku biyen yo dicobak i kabeh terus pas wes ngerti apik kinerjaku terus yo dididuhno nak tonggo teparo e, ikulo mindring e apikan, sabar. Yoiku mba dadi akeh pelangganku"*
>
> *(Ya diperbaiki mba penanganannya sabar saja, aku dulu ya dicobai semua lalu saat sudah tahu bagus kinerjaku lalu diberitahukan ke tetangga sebelahnya, itulo mindringnya baik, sabar. Yaitu mba jadi banyak pelangganku).* Diwawancarai pada tanggal 26 Juni 2023 (bapak M 48 tahun mindring).

Hal diatas termasuk kedalam proposisi sukses, dijelaskan bahwa disaat dahulu orang tersebut mendapatkan hadiah/manfaat maka akan besar kemungkinannya beliau mendapatkannya kembali dimasa sekarang[7]. Dimana keberhasilan proposisi sukses terbagi menjadi tiga tahap yang pertama yaitu tindakan seseorang, dalam kasus ini adalah tindakan *mindring* yang menawarkan jasa dan barangnya kepada ibu - ibu. Yang kedua yaitu hasil/manfaat dalam hal ini adalah tertariknya ibu -ibu dan pemanfaatan terhadap kebiasaan ibu – ibu yang berkumpul dan menyebarkan keberadaan *mindring* dengan hasil yaitu semakin luasnya cakupan *mindring*. Yang terakhir yaitu pengulangan hal yang asli ataupun serupa dengan tindakan awalnya atau penghargaan dalam capaian *mindring,* pedagang *mindring* telah berhasil mencapai tujuannya yaitu menawarkan jasanya kepada ibu rumah tangga dan semakin luas cakupan *mindring* ke beberapa wilayah. Sehingga dapat diketahui pertukaran dari ibu – ibu yang diberikan kepada *mindring* yaitu dengan menyebar luaskan keberadaan *mindring* tersebut.

4.2.2 Memberikan Keuntungan Bagi *Mindring*

Selain semakin luasnya jangkauan keuntungan yang didapatkan *mindring* selanjutnya yaitu keuntungan dalam penjualan *mindring.* Dimana keuntungan merupakan hal yang telah dipertimbangkan oleh *mindring* sebelum beliau melakukan kegiatan tersebut. Namun keuntungan juga dipengaruhi oleh tingkat kesadaran ibu – ibu dalam melunasi pembayaran, dimana semakin cepat ibu – ibu melunasi barang yang beliau beli maka

[7] Sokhibul, Mighfar. (2015). Sosial Exchange Theory Telaah Konsep George C. Homans Tentang Teori Pertukaran Sosial. *Journal.ibrahim.ac.id,275.*

keuntungan *mindring* akan lebih cepat didapatkan dan keuntungan tersebut dapat digunakan kembali untuk membeli barang baru yang kemudian dijual kembali oleh *mindring.* Hal diatas sama dengan penuturan *mindring*. Ibu SK mengawali usahanya tersebut dengan modal pribadi dan keuntungan yang beliau dapatkan merupakan modal selanjutnya untuk membeli barang (*kulak*) dikemudian hari sehingga ibu SK juga membutuhkan keuntungan tersebut untuk melanjutkan usahanya.

> *"Modal teko nggonanku dewe mba, yo sing pasti untung mba, kan aku yo butuh gae transpot gae kulak barang. Teko untung kan dadi isok oleh barang akeh mba".*
>
> *(Modal dari punya saya sendiri mba, ya yang pasti untung mba, kan saya ya butuh buat transpot, buat beli barang dagangan (kulak). Dari untungkan jadi bisa dapat barang banyak mba).* Diwawancarai pada tanggal 24 Juni 2023 (Ibu SK 45 tahun mindring).

Begitupula dengan penuturan bapak M dimana selain jangkauan yang semakin luas beliau juga mendapatkan keuntungan disaat ibu – ibu membeli barang kepadanya. Dia mendapatkan modal dari bos dan mendapatkan gaji dari banyaknya barang yang dijual. Sehingga semakin ibu – ibu sering dan banyak membeli barang kepada bapak M maka, dia akan mendapatkan gaji semakin banyak. Begitu pula saat ibu – ibu tidak membayarkan kreditnya secara tepat waktu maka barang yang dibawa oleh bapak M akan semakin sedikit akibat modal yang beliau keluarkan belum kembali dan akan berimbas pula kepada ibu – ibu yang memesan barang kepadanya. Namun bapak M juga memiliki keunggulannya dalam memenuhi keinginan ibu – ibu dibandingkan dengan *mindring* yang memiliki modal sendiri, karena

bapak M mampu membawakan pesanan ibu – ibu dalam berbagai barang, baik elektronik ataupun barang – barang kebutuhan rumah tangga lainnya.

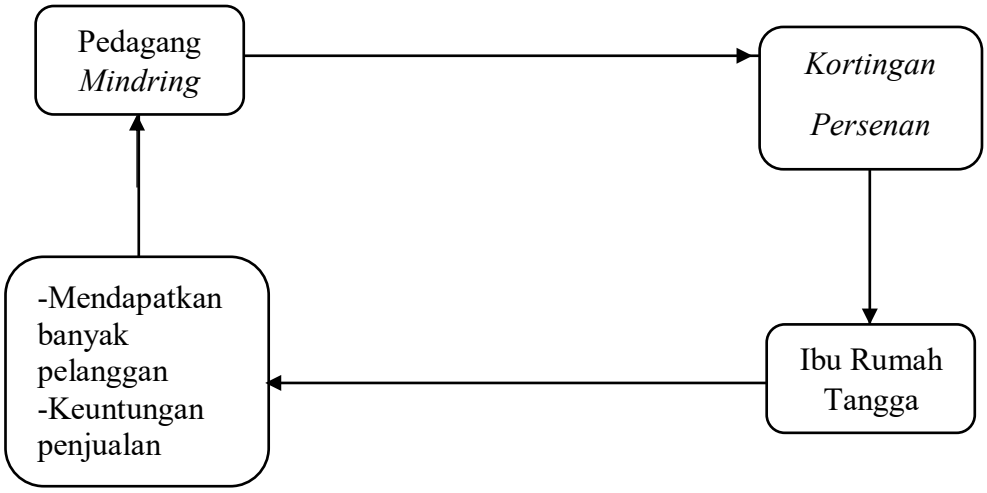
> *"Gaji iku persenan setiap penjualan mba, dadine wes ditentukno, terus antara wonge tuku cash opo kredit iku regone podo ae mba ga onk bedone. Awal mindringkan disurvei sek mba, terus seiring berjalannya waktu yo ibu – ibu ngerti aku mba, teko wong sing pernah tuku nang aku terus didudohno iku lo mindring apik, teko lambe nang lambe mba nek wes mlaku pokok kinerjane apik."*
>
> *(Gaji itu persenan dari setiap penjualan mba, jadinya ditentukan. Terus antara orangnya beli tunai atau kredit itu harganya sama saja tidak ada bedanya. Awalnya mindringkan disurvei dulu mba lalu seiring berjalannya waktu ya ibu – ibu tahu saya mba, dari orang yang pernah beli disaya lalu diberi tahukan itu lo mindring baik, dari mulut ke mulut mba kalau sudah jalan yang penting kinerjanya bagut).* Diwawancarai pada tanggal 26 Juni 2023 (Bapak M 48 tahun mindring).

Dari penuturan diatas dapat disimpulkan bahwa *mindring* mendapatkan keuntungan dari ibu – ibu yang kemudian diputarkan kembali untuk membeli barang baru yang kemudian beliau jual kembali. Sehingga dari keuntungan tersebut dapat mempengaruhi berbagai hal baik perputaran modal dan juga gaji yang diterima oleh *mindring*. Dari hal diatas dapat dianalisis menggunakan teori Homans pada Proposisi Nilai. Semakin tinggi hadiah/manfaat yang didapatkan maka semakin besar kemungkinan untuk melakukan tindakan tersebut secara berulang.[8] Jika dikaitkan dengan penelitian ini maka dengan semakin seringnya ibu – ibu membeli barang kepada *mindring* dan ibu – ibu melakukan pembayaran secara teratur maka *mindring* mendapatkan keuntungan yang maksimal. Dimana *mindring* dapat memenuhi kebutuhan barang, bahkan bisa lebih banyak barang yang dibawa oleh *mindring* dan *mindring* mendapatkan keuntungan yang lebih banyak

[8] Ritzer, *Teori Sosiologi Dari Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Postmodern*.

serta gaji yang juga dapat meningkat. Karena bagi sebagian *mindring* mendapatkan gaji dari hasil banyak sedikitnya barang yang beliau jual. Sehingga keuntungan penjualan juga mempengaruhi gaji yang akan diterima nantinya.

Gambar 4. 1 Arus Ganjaran Dari Adanya Pertukaran Sosial



4.3 Pengorbanan Pedagang *Mindring* dan Ibu Rumah Tangga

4.3.1 Pengorbanan *Mindring* Adanya pelanggan yang tidak membayar

Selain penghargaan, pengorbanan juga merupakan hal yang selalu ada disetiap pertukaran yang terjadi, dimana pengorbanan adalah hal yang dihindari oleh kebanyakan orang. Namun pada kenyataannya pengorbanan masih tetap ada terlebih pada fenomena pedagang *mindring* dan pelanggannya. Masih banyak ditemui pelanggan yang tidak ingin membayar hutangnya kepada *mindring*, sehingga *mindring* menganggap hal tersebut sebagai resiko dalam profesinya. Seperti yang dirasakan oleh pedagang *mindring* yaitu ibu SK yang juga mengalami hal tersebut. Dia pernah menemui ibu – ibu yang tidak mau membayar hutang kepadanya. Ibu SK pernah menagih hutang tersebut kepada ibu yang tidak membayar

namun hal tersebut tidak berhasil dan akhirnya beliau mengiklaskan hutang tersebut.

> *"Pernah mba tak jaluk tapi wonge yo pancet ga gelem bayar, yowes yaopo maneh. Yawes babahno mba, yaopo maneh jenenge wong dagang kreditan yowes resiko ku"*
> *(Pernah mba, saya minta tapi orangnya ya tetap saja tidak mau bayar, yasudah mau bagaimana lagi. Yasudah biarkan saja mba, bagaimana lagi namanya juga orang jual kreditan ya sudah resiko saya).* Diwawancarai pada tanggal 24 Juni 2023 (Ibu SK 45 tahun mindring).

Begitu juga dengan bapak M, dia juga menemui ibu rumah tangga yang tidak ingin membayarkan hutangnya. Tetapi bapak M tidak menyerah pada keadaan tersebut. Adanya kejadian tersebut bapak M malah semakin memperbaiki pelayanan, melakukan pendekatan dan selalu rutin mendatangi ibu – ibu yang tidak ingin membayarkan hutangnya, hingga lama kelamaan ibu – ibu tersebut luluh dan membayarkan hutang tersebut walaupun memakan waktu yang tidak sebentar.

> *"Pernah. ya ditekani tiap runu mba, diperbaiki pelayanane, perlu pendekatan dan dilayani ambi lemah lembut mba, wong kasarkan ga isok nek dikasari balik kudune dilembuti, nek wes gaiso yawes jarno mba, yaopo maneh jenenge wong dagang kreditan yowes resikone. kadang nek wong sing angel tarik ane terus pesen yo di ulur – ulur mba waktune pokok yaopo carane"*
> *(Pernah. Ya didatangi setiap kesitu mba, diperbaiki pelayanannya, perlu pendekatan dan dilayani dengan lemah lembut mba, orang kasarkan tidak bisa kalau dikasari balik harusnya dilembuti, kalau sudah tidak bisa ya sudah biarkan mba, bagaimana lagi namanya orang dagang kreditan ya sudah resikonya. Terkadang kalau orangnya yang susah ditarik hutangnya terus pesan ya di ulu – ulur mba waktunya pokoknya bagaimana caranya)*. Diwawancarai pada tanggal 26 Juni 2023 (Bapak M 48 tahun mindring).

Dari penuturan diatas diketahui bahwa setiap *mindring* memiliki caranya masing – masing dalam menghadapi ibu – ibu yang tidak ingin membayar hutangnya. Respon ibu – ibu sendiri juga berbeda – beda, ada

yang lama kelamaan membayar dan adapula yang tetap tidak membayar hutangnya walaupun *mindring* telah mengupayakan agar ibu – ibu membayar hutangnya. Dari pernyataan diatas hal tersebut termasuk kedalam proposisi kejenuhan – kerugian, dimana kerugian adalah hilangnya penghargaan yang disebabkan karena tidak suksesnya seseorang dalam melakukan tindakan dengan jalur alternatif. Terbukti dengan hasil penelitian yang menyatakan bahwa dengan adanya ibu – ibu yang tidak ingin membayar hutangnya jika ibu tersebut memesan barang maka pesanan ibu tersebut akan ditunda oleh *mindring* bahkan tidak dibawakan.

4.3.2 Pengorbanan Ibu Rumah Tangga Adanya Harga Yang Lebih Mahal

Selain kemudahan – kemudahan yang ada, harga yang ditawarkan oleh *mindring* juga memiliki pengaruh bagi beberapa ibu – ibu. Semakin mahal harga yang ditawarkan maka ibu – ibu akan melakukan negosiasi atau mempertimbangkan kembali untuk membeli barang yang di inginkan tersebut. Salah satu ibu yang merasakan hal tersebut adalah ibu Parwati, dia membandingkan harga yang ditawarkan oleh *mindring* satu dengan *mindring* lain hingga beliau mengetahui harga yang ditawarkan terkadang lebih mahal 50% dari harga asli.

> *"Lebih murah mba, sama mindring satunya itu mahal tapi dapet persenan sama kortingan".*
> Diwawancarai pada tanggal 9 Juni 2023 (Ibu PW, 36 tahun, Ibu Rumah Tangga).

Begitu juga dengan ibu Saudah yang menyatakan bahwa tidak memiliki uang sehingga beliau juga mempertimbangan harga yang ditawarkan oleh pedagang *mindring.*

> *"ya mba mahal kadang mikir – mikir dulu kalau mau beli kan tidak punya uang".*

Diwawancarai pada tanggal 12 Juni 2023 (Ibu SU 40 tahun, pedagang bakso).

Sama halnya dengan ibu Dasriani yang juga menyatakan hal sama. Dia mengetahui bahwa pedagang *mindring* menawarkan harga yang lebih besar hingga akhirnya dia membeli barang kepada *mindring* lain. Adanya hal tersebut semakin menambah persaingan antar pedagang *mindring* secara tidak langsung. Bahkan dapat menyebabkan berpindahnya para pelanggan.

"Lebih murah, yang awal itu ambile 50% mba, ada baru ya pakek mindring yang baru juga".
Diwawancarai pada tangga 12 Juni 2023 (Ibu DS, 34 tahun Asisten Rumah Tangga).

Penuturan diatas dapat dikelompokkan pada proposisi Nilai yang memiliki konsep ganjaran dan hukuman. Pada pemaparan diatas termasuk kedalam hukuman, hukuman sendiri adalah kegiatan yang memiliki nilai negatif. Jika hukuman semakin meningkat maka, actor tidak mungkin untuk melakukan perilaku yang tidak di inginkannya.[9] Pada kasus diatas ibu – ibu merasa terbebani dengan harga yang diberikan oleh pedagang *mindring*. Sehingga kebanyakan dari mereka berpindah mencari solusi agar mendapatkan harga yang lebih endah bahkan sampai membeli barang kepada pedagang *mindring* yang lain. Hal tersebut terjadi karena memang harga yang ditawarkan cukup mahal namun dengan harga yang cukup mahal tersebut ibu – ibu juga diberikan *kortingan* dan juga *persenan* sehingga terkadang mereka juga berpikir ulang dalam membeli barang kepada pedagang *mindring*. Diketahui bahwa penghasilan keluarga ibu – ibu termasuk menengah tetapi mereka tetap mempertimbangkan harga yang diberikan oleh pedagang *mindring*.

[9] Ibid.

Dari penuturan diatas dapat diketahui pertukaran sosial yang terjadi antara ibu rumah tangga dengan pedagang *mindring* dapat dianalisis menggunakan beberapa proposisi diantaranya yaitu proposisi Nilai, proposisi Kejenuhan – Kerugian, proposisi rasionalitas, proposisi persetujuan – agresi, dan proposisi sukses. Pada proposisi nilai mengungkapkan tentang penghargaan, yang dimaksudkan dalam penghargaan adalah dengan adanya *kortingan* dan *persenan* semakin sering ibu – ibu diberikan penghargaan tersebut maka akan memungkinkan untuk mereka semakin sering membeli barang kepada pedagang *mindring*. Proposisi kejenuhan – kerugian ditemukan hasil bahwa terdapat ibu – ibu yang tidak mendapatkan penghargaan yang sama dengan ibu – ibu lain. Hal tersebut dapat terjadi karena sering tidaknya ibu – ibu tidak membayarkan hutangnya dengan rutin sehingga mempengaruhi tingkat penghargaan yang diberikan.

Selanjutnya proposisi rasionalitas memiliki peran penting bagi ibu – ibu dalam pemelihan kemudahan, dimana ibu – ibu membutuhkan barang dan pedagang *mindring* memberikan penawaran tersebut bahkan terdapat kelebihan yang ditawarkan juga. Kelebihan yang dimaksudkan yaitu dengan adanya pedagang *mindring* menawarkan kemudahan dan adanya pendukung lain berupa *kortingan* dan juga *persenan* sehingga ibu – ibu merasakan adanya penawaran yang lebih menguntungkan. Proposisi persetujuan – agresi pada sub B yang digunakan untuk menganalisis adanya rasa saling percaya dan saling memaklumi.

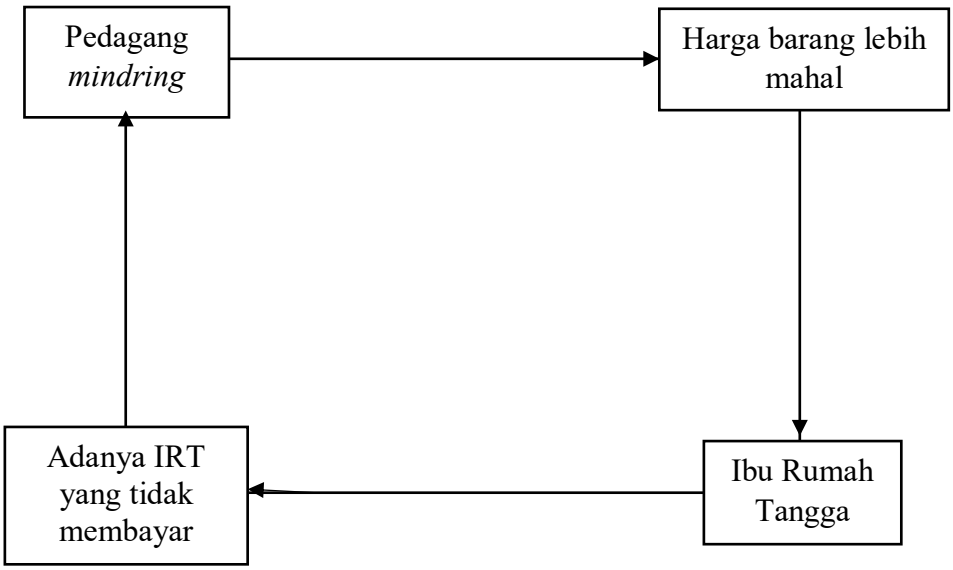
Ibu – ibu memaklumi disaat pedagang *mindring* lupa membawakan pesanannya, walaupun mereka tidak mengetahui alasan pedagang *mindring* lupa dan juga pedagang *mindring* yang memaklumi keterlambatan ibu – ibu dalam membayarkan hutang mereka. Bahkan tidak jarang pula ibu – ibu mengatakan *prei* atau libur disaat mereka tidak memiliki uang. Yang terakhir yaitu proposisi sukses terbagi menjadi tiga tahapan yang pertama yaitu Tindakan, hasil/manfaat dan ketiga pengulangan Kembali.

Dari hasil penelitian diketahui bahwa Tindakan yang dimaksudkan yaitu Tindakan pedagang *mindring* yang menawarkan jasanya kepada ibu – ibu, kemudian hasil/manfaatnya yaitu adanya minat atau tertariknya ibu – ibu untuk membeli barang kepada pedagang *mindring* serta pemanfaatan terhadap kebiasaan ibu – ibu diwilayah kelurahan Lontar Kecamatan Sambikerep kota Surabaya yang suka berkumpul bertukar cerita dan informasi hingga akhirnya mencapai hasil semakin luasnya cakupan pedagang *mindring*. Didukung dengan pengulangan – pengulangan yang dilakukan oleh keduanya.

Dari pemaparan diatas dapat diketahui proposisi yang paling dominan adalah proposisi Nilai, dimana proposisi tersebut digunakan untuk mempertimbangkan ganjaran atau hukuman yang akan didapatkan. Selain itu dapat diketahui bahwa pertukaran sosial yang terjadi antara ibu rumah tangga dengan pedagang *mindring* merupakan pertukaran dua arah yang terdapat ganjaran dan hukuman.

Berikut skema untuk menggambarkan hukuman yang terjadi :

Gambar 4. 2 Arus Hukuman Dari Adanya Pertukaran Sosial


Pedagang *mindring*
Harga barang lebih mahal
Ibu Rumah Tangga
Adanya IRT yang tidak membayar