

mindring

by Riska Rahmawati

Submission date: 21-Aug-2023 09:04PM (UTC+0700)

Submission ID: 2148932365

File name: 05._REVISI_SKRIPSII_RISKA.pdf (1.48M)

Word count: 27518

Character count: 169672

ABSTRAK

Masyarakat perkotaan identik dengan penggunaan teknologi, termasuk dalam hal berbelanja. Terdapat jasa kredit yang ditawarkan melalui *e-commerce* yaitu *paylater* dan terdapat pula pedagang *mindring*. Biasanya *mindring* identik dengan masyarakat dipedesaan tetapi pada kemajuan teknologi masih ditemui pedagang *mindring* diperkotaan. *Mindring* banyak diminati oleh warga di wilayah kelurahan Lontar Kecamatan Sambikerep Surabaya, ibu – ibu sering menggunakan *mindring* untuk memenuhi kebutuhan mereka baik pakaian, alat rumah tangga dan barang lainnya. Padahal penghasilan mereka diatas rata-rata umk. Tujuan penelitian adalah untuk mendeskripsikan latarbelakang ibu rumah tangga pengguna jasa pedagang *mindring* dan bentuk pertukaran sosial yang terjadi antara rumah tangga pengguna jasa dengan pedagang *mindring* di kelurahan Lontar menggunakan teori pertukaran sosial milik George C. Homans.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Data penelitian ini diperoleh melalui observasi, wawancara, serta dokumentasi. Peneliti mewawancarai 12 orang, diantaranya 10 ibu rumah tangga dan 2 pedagang *mindring*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa latarbelakang ibu rumah tangga dalam membeli barang kepada *mindring* disebabkan sistem pembayaran yang mudah, seringnya melihat tetangga membeli barang kepada *mindring*, meniru kebiasaan orang tua, hubungan pertemanan dan barang yang dijual lengkap. Sedangkan pertukaran sosial antara ibu rumah tangga dengan pedagang *mindring* menunjukkan keseimbangan, dimana ganjaran dan hukuman terjadi secara seimbang pada kedua pihak. Sehingga mereka merasa saling terbantu dan memiliki keterikatan.

Kata Kunci: Cara Berbelanja, Ibu Rumah Tangga Diperkotaan, Pertukaran Sosial

ABSTRAK

Urban society is identical with the use of technology, including in terms of shopping. There are credit services offered by e-commerce, that is paylater and there are also mindring sellers. Usually mindring is identical to rural communities but in technological advances there are still mindring sellers in urban areas. Mindring is in great interest by the people in the Lontar sub-district of Sambikerep Surabaya, mothers often use mindring to meet their needs for clothing, household items and other products. Even though their income is above the average umk. The purpose of the study is to describe the background of housewives who use the services of mindring sellers and the form of social exchange that occurs between housewives who use services with mindring sellers in Lontar village using George C. Homans' social exchange theory. Homans' social exchange theory.

The method used in this research is a qualitative method with a descriptive approach. The observational, interview, and documentation research were collected. Researchers interviewed 12 people, including 10 housewives and 2 mindring sellers. The results showed that the background of housewives in buying goods to mindring was because of easy payment systems, often seeing other people's habits, following the parents' habits, friendship relationships and complete goods sold. Meanwhile, the social exchange between housewives and mindring sellers shows balance, where rewards and punishments occur in balance on the two sides. So that they feel mutually helped and have an attachment.

Keywords: *Methods of Shopping, Urban Housewives, Social Exchange*

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
ABSTRAK.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	9
1.3 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Manfaat Penelitian.....	10
1.4.1 Bagi Penulis.....	10
1.4.2 Bagi Pembaca.....	10
1.5 Kajian dan Tinjauan Pustaka.....	10
1.5.1 Ibu Rumah Tangga.....	10
1.5.2 Pedagang Barang Kredit Keliling <i>Mindring</i>	11
1.5.3 Pertukaran Sosial.....	12
7 1.6 Penelitian Terdahulu.....	15
1.7 Teori Yang Digunakan.....	27
2 1.7.1 Teori Pertukaran Sosial George Caspar Homans.....	27
1.8 Metode Penelitian.....	36
1.8.1 Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	36
1.8.2 Kehadiran Peneliti.....	37
1.8.3 Lokasi Penelitian.....	37
1.8.4 Data dan Sumber Data.....	38
1.8.5 Teknik Pengumpulan Data.....	40
1.8.6 Teknik Analisis Data.....	43
BAB II GAMBARAN UMUM KELURAHAN LONTAR, KECAMATAN SAMBIKEREP, KOTA SURABAYA.....	46
2.1 Sejarah Pedagang <i>Mindring</i>	46
2.2 Kondisi Sosial dan Ekonomi Masyarakat Lontar.....	49

2.3 Kondisi Masyarakat Lontar	52
2.4 Ekosistem Pedagang <i>Mindring</i> Di Kelurahan Lontar.....	53
2.5 Pedagang <i>Mindring</i> dan Perilaku Berbelanja Ibu – Ibu Di Kelurahan Lontar.....	55
BAB III LATARBELAKANG IBU RUMAH TANGGA DI KELURAHAN LONTAR PENGGUNA JASA <i>MINDRING</i>	59
3.1 <i>Mindring</i> Berkeliling Ke Rumah - Rumah	60
3.2 Seringnya Melihat Tetangga Membeli Barang Kepada <i>Mindring</i>	65
3.3 Meniru Kebiasaan Orang Tua	72
3.4 Hubungan Pertemanan <i>Mindring</i>	74
3.5 Sistem Pembayaran Yang Mudah	76
3.6 Barang Yang Dijual Lengkap.....	89
BAB IV PERTUKARAN SOSIAL YANG TERJADI ANTARA IBU – IBU RUMAH TANGGA PENGGUNA JASA DENGAN PEDAGANG <i>MINDRING</i> DI KELURAHAN LONTAR KECAMATAN SAMBIKEREP KOTA SURABAYA.....	96
4.1 Pemberian <i>Mindring</i> Kepada Ibu – Ibu Rumah Tangga.....	97
4.1.1 Kortingan	97
4.1.2 Persenan	103
4.1.3 Rasa Saling Memaklumi	108
4.2 Pemberian Ibu – Ibu Rumah Tangga Kepada <i>Mindring</i>	115
4.2.1 Mendapatkan Pelanggan Baru.....	115
4.2.2 Memberikan Keuntungan Bagi <i>Mindring</i>	117
4.3 Pengorbanan Pedagang <i>Mindring</i> dan Ibu Rumah Tangga	120
4.3.1 Pengorbanan <i>Mindring</i> Adanya pelanggan yang tidak membayar	120
4.3.2 Pengorbanan Ibu Rumah Tangga Dengan Adanya Harga Yang Lebih Mahal	122
BAB V PENUTUP	127
5.1 Kesimpulan	127
5.2 Saran	129

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Tabel Penelitian Terdahulu	18
Tabel 1. 2 Data Informan	39
Tabel 2. 1 Penduduk	49
Tabel 2. 2 Pekerjaan.....	49
Tabel 2. 3 Pekerjaan Informan	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Skema Perputaran Hubungan Pertemanan Pedagang Mindring	76
Gambar 4. 1 Arus Ganjaran Dari Adanya Pertukaran Sosial	120
Gambar 4. 2 Arus Hukuman Dari Adanya Pertukaran Sosial	126

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Masyarakat perkotaan (*urban*) merupakan masyarakat yang muncul dan berkembang melalui proses *modernitas* pada peraturan modern, dimana menurut Anthony Gidden masyarakat urban digambarkan sebagai masyarakat yang hidup pada sepuluh tahun terakhir yaitu abad ke – 20 yang mempunyai kesempatan terbagi secara luas ke seluruh belahan dunia, selain itu masyarakat urban juga memiliki sisi menyeramkan, pada fenomena nyata dewasa. Masyarakat urban sendiri sering dikaitkan dengan warga yang modern atau maju dan tidak seperti warga pedesaan atau sering disebut masyarakat tradisional yang dapat dilihat dari segi budayanya¹.

Masyarakat modern merupakan masyarakat dimana sebagian besar warganya memiliki orientasi kultur yang terarah pada kehidupan saat ini, mendatang atau sering disebut modern. Secara umum dikatakan bahwa masyarakat modern hidup di ruang kota sehingga disebut sebagai masyarakat perkotaan. Dalam masyarakat modern dapat dijumpai perbedaan antara masyarakat pedesaan (*rural*) maupun masyarakat perkotaan (*urban*), namun perbedaan ini dianggap tidak relevan terhadap pengertian dari masyarakat sederhana hal tersebut terjadi karena dalam masyarakat modern, dimana seberapa kecil komponen desa masih terdapat beberapa pengaruh dari kota.

¹ Nurfajriyanti Haeruddin, "Masyarakat Dan Budaya Perkotaan," *Jurnal Medika* 23, no. 1 (2022): 2.

Berikut karakteristik masyarakat modern yaitu; 1.) Hubungan yang dilakukan secara Bersama didasari pada kebutuhan pribadi masing-masing individu. 2.) Hubungan yang dijalin dengan masyarakat luar bersifat terbuka dan saling memiliki pengaruh. 3.) Masing-masing mereka meyakini bahwa ilmu pengetahuan dan teknologi berguna untuk menambah kualitas hidupnya. 4.) Masyarakat kota terpecah atas dasar profesi dan kemampuan yang berfungsi sebagai pelatihan serta pendidikan. 5.) Pendidikan pada masyarakat diperkotaan jauh lebih tinggi berbeda dengan masyarakat dipedesaan. 6.) Hukum serta aturan yang digunakan oleh masyarakat kota bersifat formal dan juga cukup kompleks. 7.) Tatanan ekonomi yang berlaku secara umum pada masyarakat diperkotaan yaitu ekonomi – pasar yang mana tatanan tersebut mengarah pada uang, persaingan, serta nilai-nilai inovatif lainnya².

Dengan adanya karakter diatas dapat disimpulkan bahwa masyarakat kota bersifat individual dan lebih maju dari pada masyarakat dipedesaan. Masyarakat kota sendiri identik atau cenderung lebih maju pada pemanfaatan teknologi. Dimana masyarakat diperkotaan sudah lebih dulu mengenal berbagai *platform* media sosial maupun *e-commerce* guna berbelanja kebutuhan dibandingkan dengan masyarakat di pedesaan³.

Belanja bukan lagi hal yang menyusahkan melainkan hanya dengan menunggu di rumah serta memanfaatkan ponsel semua kebutuhan yang dibutuhkan dapat terpenuhi. Modernisasi sendiri memiliki peran penting dalam

² Adon Nasrullah Jamaludin, "Sosiologi Perkotaan Memahami Masyarakat Kota Dan Problematikanya," *Sosiologi Perkotaan* 2, no. 2 (2017): 474.

³ Basirun Lukman et al., "Perkembangan Teknologi Kabupaten Bintan," *Jurnal Masyarakat Maritim* 1, no. 2 (2017): 1–6.

setiap prosesnya. Salah satu dampak positif dari adanya modernisasi yaitu pada bidang perdagangan. Pada saat ini masyarakat dimudahkan dengan adanya *e-commerce* guna pemenuhan kebutuhannya, baik di dalam maupun luar negeri semua barang yang dibutuhkan sudah tersedia tanpa perlu pergi kemanapun dan tanpa perlu bertatap langsung dengan penjualnya. Berbeda dengan kebiasaan masyarakat dahulu, dimana masyarakat harus meluangkan waktunya untuk pergi ke pusat – pusat perdagangan untuk membeli sesuatu dan bagi individu yang kurang memiliki waktu luang memerlukan agen atau individu lain guna memenuhi kebutuhannya⁴.

Cara berbelanja yang masih diminati oleh masyarakat dari dulu hingga sekarang adalah dengan cara kredit. Pada saat sebelum munculnya belanja online, masyarakat sering menggunakan jasa pedagang keliling terutama dengan cara kredit atau sering disebut *mindring*⁵. Walaupun dimudahkan dengan adanya *e-commerce* dimana *e-commerce* juga dapat melakukan pembayaran secara kredit atau *paylater* tetapi di wilayah Lontar, Surabaya masih dapat dijumpai pedagang barang keliling dengan cara kredit *mindring* yang menawarkan jasa tersebut. Padahal hasil studi yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya yaitu Elfi Nofika dkk dengan judul Perilaku Ibu Rumah Tangga Pengguna Kredit Barang *Mindring* di Jorong Lubuak Muaro Nagari Sungai Abu, dengan hasil yang menunjukkan adanya beberapa perilaku ibu

⁴ Ariesani Hermawanto and Meaty Angrani, *Globalisasi, Revolusi Digital Dan Lokalitas: Dinamika Internasional Dan Domestik Di Era Borderless World*, 2020.

⁵ Elfi Nofika, Sri Rahmadani, and Yenita Yatim, "Perilaku Ibu Rumah Tangga Pengguna Kredit Barang *Mindring* Di Jorong Lubuak Muaro Nagari Sungai Abu," *Jurnal Pendidikan Sosiologi dan Humaniora* 13, no. 2 (2022): 758.

rumah tangga dalam menggunakan barang kredit diantaranya yaitu; 1.) membeli barang yang disebabkan karena dibutuhkan dan ketidak mampuan 2.) membeli barang karena konsumtif 3.) kemudahan memperoleh barang 4.) membeli barang karena pengaruh sosial 5.) perilaku ibu rumah tangga pada saat membayar tagihan kredit. Dari hasil penelitian tersebut diketahui bahwa kegiatan yang terjadi didominasi oleh ibu rumah tangga.

Studi kedua dilakukan oleh Agung Setiawan dengan judul Analisis perilaku konsumtif wanita dengan menggunakan *Mindring* sebagai *Local Wisdom* dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi kasus Wanita di desa Klayeran Kecamatan Petarukan Kabupaten Pemasang) dengan hasil bahwa; 1.) Masyarakat menggunakan *mindring* karena ketidak pemilikan uang dengan kondisi ekonomi menengah kebawah. 2.) terdapat factor internal dan eksternal dalam menggunakan *mindring* yang dominan adalah kemudahan dalam mendapatkan barang 3.) adanya dampak negatif dari adanya kegiatan *mindring* tersebut yang menyebabkan ibu – ibu tidak memiliki tabungan. Penelitian tersebut juga merupakan penelitian yang dilakukan dipedesaan. Dari kedua penelitian diatas menunjukkan bahwa jasa *mindring* biasanya terjadi didaerah pedesaan, yang memiliki penghasilan dibawah rata – rata sehingga dalam memenuhi kebutuhan akan barang mereka lebih memilih membelinya dari pedagang *mindring*. Berbanding terbalik dengan masyarakat diperkotaan yang memiliki penghasilan yang cukup bahkan lebih untuk kehidupan mereka. Pada nyatanya *mindring* masih diminati diwilayah perkotaan walaupun masyarakat perkotaan memiliki penghasilan yang cukup.

Sama dengan masyarakat di kelurahan Lontar, kecamatan Sambikerep kota Surabaya. Sebagian masyarakatnya masih menggunakan jasa *mindring* mingguan untuk memenuhi kebutuhannya. Mulai dari perabotan rumah tangga hingga pakaian. *Mindring* biasanya identik dengan masyarakat desa dan kebanyakan pengguna *mindring* sendiri adalah masyarakat dengan ekonomi menengah kebawah, yang kurang mampu dalam memenuhi kebutuhannya. Sehingga mereka menggunakan jasa *mindring* tersebut untuk memenuhinya⁶.

Pada umumnya cara kredit dipilih karena adanya ketidak mampuan seseorang dalam memenuhi kebutuhan mereka sehari – hari sehingga mereka berhutang atau kredit untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Tetapi pada wilayah Lontar masih ditemui ibu – ibu pengguna jasa *mindring* yang pada saat ini *mindring* bukan hanya digunakan sebagai pemenuhan kebutuhan karena ketidak mampuan melainkan sebagai pemenuhan keinginan atau pemuas bagi masyarakat khususnya para ibu – ibu di wilayah tersebut⁷.

Diketahui bahwa kelurahan Lontar merupakan wilayah kelas menengah keatas dari beberapa informan yang memiliki penghasilan lebih dari Rp 4.000.000. Ibu – ibu rumah tangga di kelurahan tersebut membeli barang kepada *mindring* bukan karena tidak memiliki uang melainkan tertarik karena barang yang ditawarkan. Terlebih lagi ibu – ibu yang mengikuti beberapa gaya

⁶ Erna Yuyun Yuningsih, “Perilaku Konsumtif Ibu Rumah Tangga Pemakai Kredit Barang Keliling Dilingkungan Cimanggu Kabupaten Ciamis,” *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952. 3, no. 1 (2018): 10–27, <https://medium.com/@arifwicaksanaa/pengertian-use-case-a7e576e1b6bf>.

⁷ Agung Setiawan, “Analisis Perilaku Konsumtif Wanita Dengan Menggunakan Mindring Sebagai Local Wisdom Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Wanita Di Desa Klayeran Kecamatan Petarukan Kabupaten Pemalang),” *Eprints.Walisongo.Ac.Id* (Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 1958), <http://eprints.walisongo.ac.id/id/eprint/5958/>.

hidup ataupun *trend* tertentu. Transaksi dengan menggunakan cara kredit sendiri adalah transaksi yang dilakukan tidak secara tunai atau di angsur dimana pembeli sudah menerima barang yang di inginkannya tetapi pembeli belum membayar sama sekali, baik keseluruhan maupun setengah dari harga barang tersebut. Cara kredit sendiri dilakukan diantara penjual dan pembeli dengan persetujuan kedua belah pihak, cara kredit banyak diminati ibu – ibu di kelurahan Lontar karena dengan cara tersebut ibu - ibu dapat membeli barang dengan mudah walaupun uang yang digunakan untuk membeli barang tersebut belum terkumpul sepenuhnya. Ibu – ibu sendiri juga menerima dengan baik adanya pedagang *mindring* tersebut. Ibu – ibu di Lontar selalu rutin mengangsur sesuai jadwal, jika mereka merasa tidak sanggup membayar maka mereka akan meminta keringanan pada pedagang *mindring* agar dapat membayarnya diminggu berikutnya. Sehingga kedua belah pihak merasa nyaman dan tidak merasa dirugikan.

Cara kredit diminati karena tidak adanya minimal pembayaran yang disetorkan, sehingga para pengguna *mindring* merasa nyaman. Selain itu berbelanja dengan cara kredit ini dirasa cukup mudah karena tanpa perlunya dokumen – dokumen pendukung untuk persyaratannya, hanya cukup pedagang *mindring* datang salah satu rumah pelanggannya dan pelanggan yang lain akan mendatangnya sedangkan untuk pelanggan baru hanya memberitahukan alamat rumahnya. Hal tersebut terjadi atas dasar keyakinan yang diberikan oleh pedagang *mindring* dengan pelanggannya. Cara kredit ini juga tidak mengganggu perputaran uang bagi kebutuhan sehari – hari.

Ibu – ibu pengguna jasa *mindring* hanya perlu menyisihkan uang sisa dari kebutuhan yang lain tanpa harus dipatok besarnya dan juga tidak ada tenggang waktu pelunasan, jika para ibu – ibu tidak memiliki uang pada saat tertentu maka bisa diganti pada minggu lain sehingga para ibu – ibu tidak merasa diberatkan. Harga yang diterapkan oleh pelaku *mindring* tidak berbeda jauh dari harga yang ditawarkan pada umumnya, sehingga banyak ibu – ibu yang lebih memilih membeli barang dengan cara kredit dibandingkan dengan cara kontan atau *cash* karena dengan cara kredit mereka tidak perlu mengumpulkan uang terlebih dahulu. Dalam hal ini ibu – ibulah yang memiliki peran penting guna pemenuhan kebutuhan keluarga.

Para ibulah yang mengetahui kebutuhan setiap anggota keluarganya dan harus mempertimbangkan kebutuhan mana yang harus dipenuhi terlebih dahulu agar tidak berakibat buruk bagi perekonomian keluarga tersebut. Tetapi pada nyatanya ibu – ibu pengguna jasa *mindring* akan terus melakukan kredit setelah kredit pertamanya lunas atau selesai, hal tersebut bisa saja terjadi secara berulang – ulang. Dapat dikatakan jika ibu – ibu tersebut seperti kecanduan terhadap jasa *mindring*. Selain adanya kecanduan ibu – ibu di kelurahan Lontar juga didorong oleh stimulus – stimulus yang di dapatkan dari orang tua dan juga ibu – ibu lain untuk melakukan kredit secara terus menerus.

Ibu – ibu di Lontar memiliki kebiasaan berkumpul disaat memiliki waktu luang baik pada saat sore hari maupun pada malam hari sehingga mereka dapat bertukar informasi dengan cepat dan mudah. Hal tersebut dapat dimanfaatkan oleh pedagang *mindring* guna menawarkan jasanya pada ibu – ibu. Dari adanya

kebiasaan tersebut perlu adanya pemeliharaan hubungan antara ibu – ibu dengan pedagang *mindring*, agar ibu – ibu tidak berpindah ke pedagang lain ataupun berpindah menggunakan jasa yang ditawarkan oleh *e-commerce* yang ada. Selain itu pedagang *mindring* harus memiliki daya tarik tersendiri untuk mengikat minat ibu – ibu pengguna jasanya. Salah satu cara yang digunakan pedagang *mindring* yaitu kesepakatan yang mudah sehingga ibu - ibu merasa nyaman membeli barang kepadanya⁸.

Selain itu perlu upaya pemeliharaan hubungan secara nyata yang harus dilakukan oleh *mindring* agar usahanya tetap berjalan dengan lancar. Sama halnya yang dilakukan oleh pelaku *mindring* di wilayah Lontar yaitu dengan cara pedagang *mindring* selalu memberikan penawaran barang – barang, pakaian model terbaru, potongan harga, hadiah disetiap tahunnya dan juga pedagang *mindring* selalu membuka dagangannya tanpa diminta agar para ibu – ibu tertarik untuk membelinya. Adanya hal tersebut ibu – ibu dapat melakukan kredit secara terus menerus sebelum kredit sebelumnya lunas. Upaya lainnya juga harus dilakukan agar kedua pihak tidak merasa dirugikan dan terkesan pedagang *mindring*lah yang selalu diuntungkan dengan adanya laba yang diterimanya. Dari temuan tersebut diketahui bahwa ibu – ibu lebih memilih menggunakan jasa pedagang *mindring* dibandingkan menggunakan jasa *e-*

⁸ Gita Novita Akub, “Relasi Sosial Pemilik Lahan Dan Pencari Kelapa (Studi Kasus Di Desa Timbuolo Tengah Kecamatan Botupingge Kabupaten Bone Bolango),” *repository.ung.ac.id* (2018), <https://repository.ung.ac.id/skripsi/show/281413043/relasi-sosial-pemilik-lahan-dan-pencari-kelapastudi-kasus-di-desa-timbuolo-tengah-kecamatan-botupingge-kabupaten-bone-bolango.html>.

commerce karena kemudahan dan tawaran – tawaran yang diberikan oleh pedagang *mindring*.

Berdasarkan dari penjelasan diatas tentang Ibu – ibu rumah tangga pengguna jasa kredit keliling, maka peneliti tertarik untuk memfokuskan penelitian tentang kehidupan ibu – ibu diperkotaan pengguna jasa pedagang barang keliling dengan cara kredit.

1.2 Rumusan Masalah

1. Apa yang melatarbelakangi ibu rumah tangga di kelurahan Lontar, kecamatan Sambikerep memilih membeli barang kepada *mindring*?
2. Bagaimana bentuk pertukaran sosial yang terjadi antara ibu – ibu rumah tangga pengguna jasa dengan pedagang *mindring* di kelurahan Lontar, kecamatan Sambikerep?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah diatas, adapun tujuan dari penelitian yaitu :

1. Untuk mendeskripsikan latar belakang ibu rumah tangga di wilayah kelurahan Lontar pengguna jasa *mindring*.
2. Untuk mendeskripsikan bentuk pertukaran social yang terjadi antara ibu – ibu rumah tangga pengguna jasa dengan pedagang *mindring* di wilayah kelurahan Lontar.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Bagi Penulis

Penulis dapat mengetahui latar belakang dan bentuk pertukaran yang terjadi antara ibu – ibu dengan pedagang *mindring* yang timbul dari kegiatan tersebut.

1.4.2 Bagi Pembaca

Pembaca mendapat informasi tentang latar belakang dan bentuk pertukaran yang terjadi antara ibu – ibu dengan pedagang *mindring*.

1.5 Kajian dan Tinjauan Pustaka

1.5.1 Ibu Rumah Tangga

Kamus Besar Bahasa Indonesia mendefinisikan ibu rumah tangga adalah perempuan yang bertanggung jawab atas kelangsungan kehidupan keluarga, mulai dari memasak, mendidik anak, membersihkan rumah, dan mengatur pemutaran ekonomi keluarga setiap harinya secara keseluruhan (tidak bekerja diluar rumah)⁹. Ibu rumah tangga merupakan konstruksi sosial masyarakat tentang perempuan yang hanya memiliki waktu dirumah untuk membimbing buah hatinya menuju pola asuh yang benar, selain itu ibu rumah tangga adalah seorang istri yang memberikan waktunya untuk

⁹ Olivia Shirley Y. V. I Ggon Hendrik pongoh L.Alfons, “Peran Ibu Rumah Tangga Dalam Meningkatkan Status Sosial Keluarga Di Kelurahan Karombasan Selatan Kota Manado,” *Acta Diurna Komunikasi* (2017): 1–11, <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/actadiurnakomunikasi/article/view/16572>.

kehidupan berumah tangga. Hasil konstruksi dari masyarakat tentang mendidik anak, merawat rumah merupakan kodrat dari perempuan¹⁰.

Ibu rumah tangga (*housewife*) menurut Meriam Webster diartikan sebagai seorang perempuan yang bertanggung jawab terhadap kebutuhan rumah tangga secara keseluruhan dan memiliki status sudah menikah Status sebagai ibu rumah tangga juga dapat dilihat pada Kartu Tanda Penduduk (KTP) pada kolom pekerjaan. Hal tersebut diartikan bahwa memang pekerjaannya mengurus rumah secara terus menerus. Berbeda jika perempuan tersebut memiliki pekerjaan diluar rumah, kantor maka status pekerjaannya adalah seorang karyawan.¹¹.

1.5.2 Pedagang Barang Kredit Keliling *Mindring*

Mindring merupakan salah satu cara yang dilakukan dalam kegiatan jual beli yang dilakukan dengan membayarkan harga dengan cara dicicil secara berkala. Dalam *mindring* sendiri pedagang memberikan barang atau dagangannya secara kontan sedangkan pembeli membayar barang tersebut secara berkala dengan kesepakatan besaran uang yang dibayarkan dan jangka waktu yang disepakati. Untuk kepentingannya sendiri seorang *mindring* diperbolehkan untuk menaikkan harga jualnya lebih tinggi dari harga pasar karena adanya jangka waktu serta besaran setoran yang mereka

¹⁰ Haryanto & Dkk, *Sistem Sosial Budaya Indonesia*, ed. Suhria Atmana (Tangerang: Universitas Terbuka, 2017).

¹¹ Heri Junaidi, "Ibu Rumah Tangga: Stereotype Perempuan Pengangguran," *Jurnal Kajian Gender dan Anak* 12, no. 1 (2017): 77–78.

dapatkan.¹² *Mindring* merupakan kegiatan menjual barang rumah tangga maupun alat dapur dengan cara berkeliling menggunakan transaksi secara kredit atau dicicil dengan kesepakatan kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli.¹³

Dengan adanya *mindring* masyarakat mampu memenuhi barang kebutuhannya tanpa harus pergi ke toko dan memiliki uang yang cukup. *Mindring* sendiri dianggap sebagai penolong karena dengan adanya *mindring*, masyarakat yang tidak mampu memenuhi kebutuhannya menjadi mampu memenuhinya tanpa adanya persyaratan – persyaratan administrasi yang rumit dan memakan waktu lama. *Mindring* sendiri merupakan usaha di bidang informal yang menyediakan berbagai barang misalkan perabotan rumah tangga, barang pecah belah, kebutuhan sandang serta elektronik. Oleh karena itu *mindring* sangat digemari di kalangan masyarakat¹⁴.

1.5.3 Pertukaran Sosial

Pertukaran dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) memiliki arti perbuatan bertukar, mempertukarkan, pergantian serta peralihan.¹⁵ Sedangkan pengertian dari pertukaran sosial adalah suatu cara yang digunakan untuk mendapatkan produk atau barang yang diinginkan dengan

¹² Hanung Lathifatul Fadhilah, "Jual Beli Pakaian Kredit Di Dusun Macanan Desa Jemawan Kecamatan Jatinom Kabupaten Klaten (Studi Sosiologi Hukum Islam)," *Gastronomia Ecuatoriana y Turismo Local*. (Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 1967).

¹³ Ipah Susepah, "Profil Dan Kinerja Usaha 'Mindring' Di Sektor Informal: Studi Eksplorasi Tentang Kisah Perantau Kuningan Di Godean Sleman Yogyakarta," *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat: Media Pemikiran dan Dakwah Pembangunan* 2, no. 1 (2019): 87–108.

¹⁴ *Ibid.* hal 25

¹⁵ KBBI, "Pertukaran," *Jagokata.Com*.

menawarkan sesuatu yang berbeda sebagai gantinya.¹⁶ Definisi lain dari pertukaran social adalah keadaan social didalam kondisi social yang saling mencari keuntungan ataupun manfaat bagi satu dengan yang lain. Pertukaran dapat terjadi melalui sebuah proses dimana kedua pihak ingin melakukan pertukaran dan melakukan diskusi untuk mencapai sebuah persetujuan. Jika keduanya telah menyetujui maka pertukaran tersebut akan berubah menjadi transaksi. Pada umumnya pertukaran tersebut digambarkan sebagai kegiatan yang untung ataupun rugi. Secara umum teori pertukaran menurapkan teori yang menjelaskan bahwa setiap ubungan social memiliki beberapa unsur penghargaan, pengorbanan dan adanya interaksi dari berbagai pihak.¹⁷

Dalam melancarkan sebuah transaksi sendiri juga membutuhkan relasi yang baik dan keduanya didasarkan pada rasa saling percaya. Marcel Mauss berpendapat bahwa pertukaran barang serta jasa tidak termasuk kedalam transaksi mekanis tetapi mengarah pada transaksi moral yang berguna untuk membangun hubungan antara individu dan juga kelompok. Pada intinya menurut Mauss tidak ada pemberian tetapi lebih kebutuhan akan *reward*, yang mana *reward* tidak diberikan diwaktu yang bersamaan tetapi *reward* diberikan diwaktu yang berbeda. Hal tersebut akhirnya menciptakan siklus yang terjadi secara terus menerus dari satu periode ke

¹⁶ Tengku Ezni Balqiah and Hapsari Setyowardhani, "Pemahaman Konsep Dan Studi Perilaku Konsumen Dalam Pengembangan Strategi Pemasaran" (n.d.): 1-49.

¹⁷ Pandu Akram, "Teori Pertukaran Sosial : Definisi, Prinsip, Dan Ciri - Cirinya," *Gramedia.Com*, <https://www.gramedia.com/literasi/teori-pertukaran-sosial/>.

periode – periode berikutnya bahkan bisa dari satu generasi berlanjut pada generasi kedepannya.¹⁸

Pertukaran social merupakan timbal balik antara kedua belah pihak. Homans mengemukakan teori pertukaran social didasarkan pada asumsi atas orang yang melakukan tindakan dengan mengharapkan ganjaran dan menghindari hukuman. Pertukaran tersebut merupakan prinsip dasar dalam bertransaksi ekonomi secara sederhana. Seseorang melayani orang lain dan mendapatkan upah dari adanya kegiatan tersebut. Kedua orang tersebut mendapatkan ganjaran dan jika terdapat kesalah dari keduanya maka mereka akan mendapatkan hukuman atas kegiatan tersebut. Dari penjelasan diatas diketahui garis besar pada teori George C. Homans didasarkan pada ganjaran dan hukuman. Pada setiap pertukaran diharapkan mendapatkan ganjaran dan tidak sekalipun mengharapkan hukuman. Jika seseorang mendapatkan ganjaran atas tindakannya maka, orang tersebut akan melakukan tindakan itu secara berulang. Berbeda jika saat seseorang melakukan kegiatan namun yang didapatkan adalah hukuman maka, kegiatan tersebut tidak akan diulangnya kembali.¹⁹

¹⁸ Oni Andriani Putri, "TeoriPertukaran Sosiaal Menurut Para Ahli," *Sosiologi.Info*.

¹⁹ Siti Ulfi Kurotin Fadhillah and Titik Indarti, "PERTUKARAN SOSIAL DALAM NOVEL SANG PEWARTA KARYA ARU ARMANDO (PRESPEKTIF TEORI PERTUKARAN SOSIAL GEORGE C . HOMANS) Siti Ulfi Kurotin Fadhillah Titik Indarti Abstrak," *ejournal.unesa.ac.id* (2020): 1–11.

1.6 Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan 3 penelitian terdahulu dengan tema yang relevan yaitu 2 judul dengan tema pedagang barang keliling dengan cara kredit (*mindring*) dan 1 judul dengan tema pertukaran sosial sebagai rujukan peneliti guna melihat persamaan serta perbedaan yang ada. Adapun 3 penelitian terdahulu yang digunakan adalah :

1. Jual beli pakaian kredit di Dusun Macanan Desa Jemawan Kecamatan Jatinom Kabupaten Klaten (Studi Sosiologi Hukum Islam) oleh Hanung Lathifatul Fadhilah. Penelitian tersebut membahas tentang awal mula masyarakat di desa Jemawan Kecamatan Jatinom Kabupaten Klaten yang melakukan praktek jual beli pakaian kredit hingga menjadi ketergantungan dan pandangan hukum islam terhadap kredit pakaian tersebut. Hasil dari penelitian tersebut diketahui bahwa masyarakat di Dusun Mancanan melakukan kredit tersebut karena kebutuhan yang semakin meningkat, sehingga menjadi kebiasaan karena masyarakat merasa sistem tersebut mudah dan ringan tanpa adanya patokan angsuran. Praktek jual beli pakaian secara kredit di Dusun Macanan ternyata memenuhi beberapa syarat dan rukun tetapi terdapat syarat yang tidak terpenuhi yaitu kejelasan tentang harga yang ditawarkan, dimana penjual tersebut tidak menjelaskan harga yang ditawarkan tersebut untuk harga kredit atau tunai, hal tersebut bisa saja disebut sebagai penipuan atau *garar* karena tidak adanya bukti pelunasan yang sah dan tidak adanya tenggat waktu untuk menyelesaikan kredit. Dalam

pandangan sosiologi hukum hal itu disebut *al- 'aruf al-fasid*. Dapat diketahui bahwa praktek jual beli di dusun Macanan merupakan hal yang kurang baik, dimana jual beli tersebut tergolong dalam masalah *al-mulghah* yang berbeda dengan ketentuan dalil-dalil tentang jual beli dalam hukum islam.

2. 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 oleh Anike Nurmalita Riski Putri Suryono, Mahendra Wijaya, Argyo Demartoto. Penelitian tersebut membahas tentang berbagai macam karakter, faktor internal dan eksternal yang berpengaruh, pengetahuan tentang *mindring* yang ibu rumah tangga pelajari dari stimulus orang tua mereka dahulu kala, dan dampak positif serta negatif dari adanya kredit barang keliling tersebut. Dari penelitian tersebut menghasilkan penjelasan bahwa pada awalnya para ibu rumah tangga memilih *mindring* karena ketidak mampuan finansial dimana kebanyakan ibu rumah tangga selalu memposisikan dirinya sebagai orang yang kurang mampu dilihat dari jenis pekerjaan dan juga penghasilannya dengan adanya *mindring* para ibu merasa dipermudah karena tidak ada patokan minimal pembayaran. Selain itu ibu rumah tangga juga di dorong oleh kebutuhan akan status sosial. Ibu rumah tangga menganggap *mindring* adalah bon, hal tersebut didapat dari stimulus – stimulus orang tua mereka. Dari penelitian ini dapat diketahui

dampak positif dari adanya mendring yaitu, membantu para ibu rumah tangga untuk memiliki barang, memenuhi kebutuhan serta dipermudah dalam pembayarannya yaitu dengan cara cicil. Selain dampak positif tentu akan timbul dampak negatif akibat dari adanya mindring diantaranya, ibu rumah tangga tidak memiliki tabungan akibat adanya angsuran secara terus menerus, timbulnya perilaku konsumtif, serta timbulnya perilaku kabur dari tanggung jawab membayar hutang sehingga timbul sanksi-sanksi social.

3. Pola Konsumsi Petani Terhadap Barang Kredit Rumah Tangga di Jorong Koto Tuo Kenagarian Koto Tuo Kecamatan Harau Kabupaten 50 Kota oleh Ramadhani. Penelitian ini membahas tentang pola konsumsi masyarakat petani terhadap barang kredit dan faktor – faktor yang mempengaruhi pola konsumsi petani terhadap barang kredit rumah tangga. Dari hasil penelitian tersebut diketahui bahwa pola konsumsi rumah tangga terbagi menjadi dua yaitu konsumsi pangan dan konsumsi non pangan. Dimana pola konsumsi yang dimaksudkan dalam penelitian ini yaitu kecenderungan masyarakat pengguna jasa dalam menggunakan jasa kredit barang keliling dengan kemudahan yang diberikan dalam memperoleh barang yang di inginkan. Setiap konsumen memesan barang kepada kreditur, kreditur secara langsung akan membawakan barang yang di pesan setelah itu pembayarannya dilakukan secara berkala atau dicicil, dengan adanya kemudahan tersebut menyebabkan masyarakat akan tergiur untuk melakukan kredit secara terus menerus

seperti perangkat. Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi pola konsumsi masyarakat terhadap barang kredit diantaranya yaitu kemudahan dalam pembayaran, kualitas barang yang ditawarkan, kemudahan dalam memperoleh barang yang diinginkan, melakukan kredit berdasarkan kebutuhan, jarak serta faktor imitasi lainnya.

Tabel 1. 1 Tabel Penelitian Terdahulu

Judul Penelitian/ Penulis	Rumusan Masalah	Teori	Metode	Hasil Penelitian
Jual Beli Pakaian Kredit di Dusun Macanan Desa Jemawan Kecamatan Jatinom Kabupaten Klaten (Studi Sosiologi Hukum	1. Mengapa masyarakat Dusun macanan gemar melakukan praktek jual beli pakaian kredit dan bagaimana praktek tersebut terhadap hukum islam?	Teori Hierarki Kebutuhan Maslow	Metode Penelitian Kualitatif	Hasil dari penelitiannya menunjukkan bahwa masyarakat di Dusun Macanan melakukan kredit tersebut karena kebutuhan yang semakin meningkat sehingga menjadi kebiasaan, karena masyarakat merasa sistem tersebut mudah dan ringan

Islam) oleh Hanung Lathifatul Fadhilah	2. Bagaimana praktek jual beli pakaian kredit tersebut ditinjau dari perspektif sosiologi hukum?			tanpa adanya patokan angsuran. Praktekjual beli pakaian secara kredit di dusun macanan terjadi karena kebutuhan masyarakat dan keadaan ekonomi masyarakatnya yang kurang memadahi.
Perilaku Ibu Rumah Tangga Pemakai Kredit Barang Keliling (MINDRING: Studi Kasus Pada Ibu Rumah Tangga Pemakai	1. Mengetahui bagaimanakah karakteristik ibu rumah tangga pemakai kredit barang keliling (mindring). 2. Mengetahui faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi	Teori Keterlekat an Uang Nugroho, Konsep Perilaku BF Skinner, Teori Pertukaran Homans	Metode Penelitian Kualitatif	Hasil penelitiannya menjelaskan bahwa pada awalnya paraibu rumah tangga memilih mindring karena ketidakmampuan finansial dimana kebanyakan ibu rumah tangga selalu memposisikan dirinya sebagai orang yang kurang mampu dilihat dari jenis

Kredit Barang Keliling Mindring) Di Dukuh Pundung Tegal Sari Desa oleh Anike Nurmalita Riski Putri Suryono, Mahendra Wijaya, Argyo Demartoto	ibu rumah tangga memakai kredit barang keliling (mindring). 3. Mengetahui bagaimanakah perilaku ibu rumah tangga pemakai kredit barang keliling (mindring). 4. Mengetahui dampak perilaku ibu rumah tangga pemakai kredit barang keliling (mindring).			pekerjaan dan juga penghasilannya dengan adanya mindring para ibu merasa dipermudah karena tidak ada patokan minimal pembayaran. Selain itu ibu rumah tangga juga di dorong oleh kebutuhan akan status sosial.
---	--	--	--	---

Pola Konsumsi Petani Terhadap Barang Kredit Rumah Tangga di Jorong Kuto Tuo Kenagarian Kota Tuo Kecamatan Harau Kabupaten 50 Kota	<p>1. Bagaimana pola konsumsi petani terhadap barang kredit rumah tangga di Jorong Koto Tuo Kecamatan Harau Kabupaten 50 Kota?</p> <p>2. Faktor – faktor apa saja yang berpengaruh terhadap pola konsumsi petani terhadap barang kredit rumah tangga di Jorong Koto Tuo Kenagarian Koto Tuo Kecamatan Harau</p>	Teori Interaksi Pertukaran oleh George Simmel	Metode Penelitian Kualitatif	Dari penelitian tersebut diketahui bahwa pola konsumsi rumah tangga terbagi menjadi dua yaitu konsumsi pangan dan konsumsi no pangan. Dimana pola konsumsi yang dimaksudkan dalam penelitian ini yaitu kecenderungan masyarakat pengguna jasa dalam menggunakan jasa kredit barang keliling dengan kemudahan yang diberikan dalam memperoleh barang yang di inginkan. Setiap konsumen memesan barang kepada keditur,
---	---	---	------------------------------	--

	Kabupaten 50 Kota?		<p> kreditur secara langsung akan membawakan barang yang di pesan setelah itu pembayarannya dilakukan secara berkala atau dicicil, dengan adanya kemudahan tersebut menyebabkan masyarakat akan tergiur untuk melakukan kredit secara terus menerus seperti perangkap. Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi pola konsumsi masyarakat terhadap barang kredit diantaranya yaitu kemudahan dalam pembayaran, </p>
--	--------------------	--	--

				<p>kualitas barang yang ditawarkan,</p> <p>kemudahan dalam memperoleh barang yang di inginkan,</p> <p>melakukan kredit berdasarkan kebutuhan, jarak serta faktor imitasi lainnya.</p>
--	--	--	--	---

Sumber : (Fadhilah, 2017), (Nurmalita Riski Putri Suryono, Wijaya , & Demartoto, 2015), (Ramadhani, 2017).

Berdasarkan uraian tabel diatas tentang penelitian terdahulu, maka terdapat persamaan dan perbedaan dengan penelitian terdahulu dengan penelitian yang sedang dilakukan, yakni penelitian terdahulu pertama oleh Hanung Lathifatul Fadhilah tentang Jual beli pakaian kredit di Dusun Macanan Desa Jemawan Kecamatan Jatinom Kabupaten Klaten (Studi Sosiologi Hukum Islam). Penelitian kedua yang dilakukan oleh Anike Nurmalita Riski Putri Suryono, Mahendra Wijaya, Argyo Demartoto tentang 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. Selanjutnya yang ketiga dilakukan oleh Ramadhani tentang Pola Konsumsi Petani Terhadap

Barang Kredit Rumah Tangga Di Jorong Koto Tuo Kenagarian Koto Tuo Kecamatan Harau Kabupaten 50 Kota. Sedangkan pada penelitian ini membahas tentang Pertukaran Sosial Ibu Rumah Tangga dengan *Mindring* di Kelurahan Lontar Kecamatan Sambikerep, Surabaya.

Teori yang digunakan pada penelitian pertama adalah teori Hierarki Kebutuhan dari Maslow, yang mengemukakan bahwa manusia harus mengutamakan kebutuhan yang paling rendah tingkatannya sebelum menuju ke tingkatan paling tinggi. Tingkatan paling rendah harus dipenuhi terlebih dahulu sebelum mencapai pada tingkatan selanjutnya. Dalam mencapai tingkatan selanjutnya seseorang memerlukan motivasi, dimana motivasi terbagi menjadi dua yaitu motivasi kekurangan dan motivasi perkembangan. Itu sebabnya mengapa peneliti tidak menggunakan teori Hierarki kebutuhan milik Maslow karena teori tersebut kurang relevan disebabkan karena pada temuan pada penelitian Pertukaran Sosial antara Ibu Rumah Tangga dengan Pedagang *Mindring* di Kelurahan Lontar merupakan ibu – ibu yang memiliki penghasilan menengah keatas. Ibu – ibu membeli barang kepada *mindring* bukan karena tidak memiliki uang tetapi kemudahan yang diberikan oleh *mindring*.

Teori pada penelitian kedua adalah teori Keterlekatan Uang dari Nugroho yang menyatakan bahwa uang bukan hanya sebagai alat tukar tetapi juga sebagai alat sosial dan politik. Pada fungsi sosialnya uang digunakan untuk menggambarkan status sosial seseorang pada masyarakat, kemudian uang

pada fungsi politik yaitu sebagai alat pemaksa kepentingan seseorang yang ditujukan untuk orang lain. Konsep Perilaku dari BF Skinner dimana perilaku dipengaruhi oleh adanya bantuan yang didapatkan, dimana bantuan tersebut dapat diartikan sebagai ganjaran jika suatu ganjaran tidak memiliki pengaruh apapun terhadap aktor maka tindakan tersebut tidak akan diulangi. Perilaku pada awalnya merupakan kegiatan mengamati kejadian disekitarnya dilanjutkan dengan menangkap stimulus dengan panca indra dan diolah menjadi informasi, dengan adanya informasi maka akan muncul persepsi dengan adanya persepsi akan timbul reaksi dan reaksi terjadi secara berulang sehingga menjadi perilaku. Teori Pertukaran dari Homans dalam penelitian ini dilihat dari burung dara dimana bentuk pertukaran yang terjadi merupakan bentuk perilaku satu arah yang diperankan oleh ibu rumah tangga yang memenuhi kebutuhan keluarga dan menginginkan adanya hadiah dari anggota keluarganya. Pada penelitian Perilaku Sosial Antara Ibu Rumah Tangga dengan Pedagang *Mindring* di kelurahan Lontar Kecamatan Sambikerep lebih mengarah kepada pertukaran dua arah yang terjadi antara Ibu Rumah Tangga dengan Pedagang *mindring* tersebut. Selain itu teori – teori diatas juga mengarah kepada tidak adanya kepemilikan uang sedangkan pada penelitian selanjutnya memiliki penghasilan dengan taraf menengah keatas.

Penelitian ketiga menggunakan Teori Interaksi Pertukaran oleh George Simmel. Pertukaran merupakan tindakan yang memiliki sifat subyektif dimana seseorang menukarkan sesuatu untuk mendapatkan sesuatu yang bernilai baginya. Uang merupakan media pertukaran dan dirasa penting

untuk hubungan timbal balik sebagai suatu nilai yang obyektif dan baku. Teori diatas tidak dapat digunakan dalam penelitian tentang Pertukaran Sosial antara Ibu Rumah Tangga dengan Pedagang *Mindring* dikelurahan Lontar kecamatan Sambikerep kota Surabaya karena tidak dapat mengungkap pertukaran yang terjadi.

Sedangkan dalam penelitian saat ini menggunakan teori Pertukaran dari George Homans. Dimana menurut Homans terdapat syarat – syarat terjadinya pertukaran. Syaratnya yaitu adanya tujuan dan sarana untuk mencapai tujuan. Tujuan yang dimaksud pada penelitian ini adalah memenuhi keinginan berupa barang – barang rumah tangga dan sarana yang digunakan adalah pedagang *mindring* yang mampu memenuhi keinginan ibu rumah tangga tersebut.

Persamaan dari penelitian terdahulu adalah sama – sama menggunakan metode kualitatif. Berdasarkan dari penelitian terdahulu, penelitian ini berguna untuk melengkapi penelitian sebelumnya dan untuk memperbanyak studi tentang pertukaran sosial ibu rumah tangga di perkotaan dan *Mindring*, dimana *mindring* biasanya terjadi di wilayah pedesaan sedangkan pada penelitian ini terjadi di perkotaan. Dua penelitian sebelumnya membahas tentang cara kredit *mindring* dan satu penelitian membahas tentang relasi social. Pentingnya penelitian ini yaitu untuk melihat pertukaran social ibu rumah tangga di perkotaan dan pedagang *Mindring* di wilayah Lontar, dengan menggunakan teori pertukaran milik George Homans sebagai analisis, yang menjelaskan bahwa manusia bertindak atau berperilaku untuk mencapai

sebuah tujuan, tujuan yang dimaksudkan yaitu mencukupi kebutuhan antara lain kebutuhan sekunder dapat berupa perabotan rumah tangga. Serta untuk menjelaskan bahwa mindring tidak hanya ada di masyarakat pedesaan saja, tetapi juga pada masyarakat dipertanian dan mendeskripsikan pertukaran – pertukaran yang terjadi antara ibu rumah tangga dengan pedagang *mindring*.

1.7 Teori Yang Digunakan

1.7.1 Teori Pertukaran Sosial George Caspar Homans

Teori yang digunakan pada penelitian ini yaitu teori Pertukaran dari George Caspar Homans. George C. Homans lahir pada 11 Agustus pada tahun 1910 di Boston, Massachusetts, Amerika. Homans berasal dari keluarga yang kaya dan mendapatkan gelar sarjana mudanya di Harvard tahun 1932. Homans pernah mengalami depresi berat, meskipun begitu tidak mengubah status kayanya menjadi melarat. Pada tahun 1932 lebih tepatnya pada musim gugur L.J. Henderson seorang fisiolog memberikan kuliah yang membahas tentang teori – teori Vilfredo Pareto dan Homans diminta untuk menghadiri acara tersebut, beliaupun menyanggupi untuk datang, dimana pada saat yang bersamaan Parsons juga menghadiri acara tersebut.

Keterbukaan Homans pada Pareto menghasilkan sebuah karya yaitu buku yang berjudul *An Introduction to Pareto* yang beliau tulis bersama dengan Charles Curtis yang diterbitkan pada tahun 1934. Dari penerbitan buku tersebut Homans telah menjadi sosiolog walaupun satu – satunya sosiologi yang pernah beliau baca hingga saat itu yaitu karya Pareto. Pada tahun yang sama juga Homans dipilih oleh *senior fellow* karena potensi

yang dimilikinya cukup luar biasa serta mendapatkan tiga tahun beasiswa untuk menjadi *junior fellow* di Universitas Harvard. Pada tahun 1939 Homans masih menjadi *junior fellow* dan Homans juga bergabung dengan sosiologi namun hubungan itu diputuskan oleh perang, ketika perang telah selesai Homans kembali tetapi hubungan tentang sosiologi telah didiran oleh Parsons, walaupun begitu Homans tetap bergabung dengannya.²⁰

Homans menyatakan bahwa teori merupakan skema – skema konseptual dan teori tidak dapat dikatakan sebagai teori jika tidak memuat beberapa proposisi. Teori yang bersangkutan dengan fenomena merupakan penjelas dari terjadinya fenomena tersebut dimulai dari proposisi dari golongan generalitas rendah menjadi proposisi umum yang dituliskan pada buku kecil dengan judul *The Nature of Social Science*. Homans mengakui bahwa orang – orang bersifat social dan menghabiskan banyak waktu untuk berinteraksi dengan orang lain.²¹

Inti dari teori pertukaran milik Homans terdiri dari beberapa kumpulan proposisi fundamental yang terdiri setidaknya dua orang yang berinteraksi. Proposisi tersebut didasari oleh prinsip – prinsip psikologis dan juga prinsip ekonomi elementer dimana seseorang menawarkan jasa dan barangnya dengan harapan barang yang dibawa adalah barang yang di inginkan oleh konsumennya. Pada prinsip ekonomi elementer pertukaran

²⁰ George Ritzer, *Teori Sosiologi Dari Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Postmodern* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2012), PUSTAKAPELAJAR.CO.ID.

²¹ *Ibid.* hal 712.

dilakukan agar mendapat ganjaran. Setiap pengeluaran dapat dianggap sebagai pertukaran ekonomis.

Berikut syarat – syarat terjadinya pertukaran social :

1. Perilaku tersebut harus berorientasi pada tujuan yang akan dicapai lewat interaksi tersebut.
2. Perilaku yang dilakukan selalu menjurus pada sarana untuk mencapai tujuan.²²

Kesimpulannya setiap perilaku yang dilakukan selalu memiliki tujuan, serta tujuan tersebutlah yang menjadi kriteria seseorang untuk menjalin hubungan atau relasi dengan orang lain. Hal tersebut juga dikatakan psikologis karena memiliki dua alasan. Pertama proposisi pada umumnya dinyatakan dan diuji secara empiris oleh para psikolog. Kedua proposisi tersebut bersifat psikologis karena lapisan wilayahnya berhubungan dengan individu dalam masyarakat. Pada penelitian ini yang menjadi sarana adalah pedagang *mindring* sedangkan tujuan dalam penelitian ini adalah ibu rumah tangga yang membeli barang kepada pedagang *mindring*. Pendekatan bagi Homans merupakan suatu proses yang menunjukkan bagaimana proposisi atau pernyataan dari proses yang disebut sebagai ilmu (sosiologi) sedangkan pada konteks psikologi logika berasal dari pernyataan yang umum diterima dari ilmu lain. Homans berusaha menjelaskan perilaku social menggunakan prinsip – prinsip psikologis

²² Umar, “Pendekatan Social Exchange Perspektif George c. Homans,” *Tajdid: Jurnal Pemikiran dan Kemanusiaan* 1, no. 1 (2017): 103.

berasal dari pernyataan umum psikologis tentang pernyataan hasil kepada perilaku manusia tidak akan mengalami perubahan ketika hasil itu berasal dari manusia.²³

Homans mengembangkan beberapa proposisi diantaranya sebagai berikut:

1. Proposisi Sukses

Orang diberi penghargaan terhadap perilaku yang dilakukan maka orang tersebut akan melakukan perilaku tersebut secara terus menerus. Proposisi sukses terbagi menjadi tiga yaitu Tindakan seseorang, hasil dan yang terakhir yaitu diberikannya penghargaan. Maka kegiatan tersebut akan terus diulang dalam beberapa kali. Homans memperinci kembali tentang proposisi sukses yaitu :

- a. Walaupun secara umum penghargaan yang sering meningkat tetapi hal tersebut tidak dapat berlanjut secara tidak terbatas pada masa tertentu individu tidak dapat bertindak seperti yang sering dilakukan.
- b. Semakin cepat diberikan penghargaan maka semakin sering pula seseorang melakukan perilaku tersebut. Sebaliknya jika penghargaan tersebut lama diberikan maka semakin berkurang pengulangan perilaku tersebut.

²³ Anike Nurmalita Rizki Putri Suryono, Mahendra Wijaya, and Argyo Demartoto, "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* 4, no. 2 (2018).

- c. Pada akhirnya penghargaan yang diberikan secara sewaktu – waktu lebih mungkin mendatangkan perilaku yang berulang dibandingkan dengan penghargaan yang berulang. Dimana penghargaan yang teratur menghasilkan kebosanan dan kejenuhan sementara penghargaan secara sewaktu – waktu sangat mungkin mendatangkan perilaku berulang.²⁴

2. Proposisi Stimulus

Stimuli merupakan tindakan seseorang yang diberi penghargaan, sehingga hal tersebut akan semakin mirip di masa sekarang dengan masa lampau, yang mengakibatkan orang tersebut akan sering melakukan tindakannya. Proses generalisasi membuat Homans tertarik pada kecenderungan guna semakin luasnya perilaku terhadap kondisi – kondisi yang mirip. Jika stimuli terjadi terlalu lama sebelum adanya perilaku tersebut maka hal itu tidak benar – benar merangsang perilaku. Kepekaan aktor dapat terjadi secara berlebih jika stimuli sangat bernilai bagi aktor. Dalam faktanya sang aktor dapat merespon dalam stimuli yang tidak relevan, hingga situasi tersebut diperbaiki oleh kegagalan yang terjadi secara berulang dan semua itu dipengaruhi oleh kewaspadaan individu atau sikap kepada stimuli tersebut.²⁵

3. Proposisi Nilai

Pada saat itu Homans memiliki konsep mengenai ganjaran dan hukuman. Penghargaan merupakan sebuah kegiatan yang memiliki

²⁴ Ibid.

²⁵ Ulfi Kurotin Fadhillah and Indarti, “PERTUKARAN SOSIAL DALAM NOVEL SANG PEWARTA KARYA ARU ARMANDO (PRESPEKTIF TEORI PERTUKARAN SOSIAL GEORGE C . HOMANS) Siti Ulfi Kurotin Fadhillah Titik Indarti Abstrak.”

nilai positif dan semakin tinggi penghargaan maka memungkinkan untuk seseorang melakukan kegiatan yang di inginkan. Sedangkan hukuman kegiatan yang memiliki nilai negatif semakin meningkatnya hukuman maka sang aktor kurang memungkinkan untuk melakukan perilaku yang tidak di inginkannya. Menurut Homans hukuman bukanlah alat yang memadahi untuk mengubah perilaku karena seseorang dapat berbuat sesuatu yang tidak di inginkan oleh hukuman. Lebih baik tidak memberikan ganjaran kepada perilaku yang tidak di inginkan agar perilaku tersebut tidak dilakukan kembali dan akhirnya berhenti.²⁶

4. Proposisi Kejenuhan – Kerugian

Menurut Homans semakin sering seseorang menerima penghargaan khusus, maka semakin berkurang penghargaan yang akan diterima nantinya. Pada titik ini Homans menjelaskan konsep – konsep mendasar lainnya yaitu kerugian dan keuntungan. Kerugian dari sebuah perilaku yaitu hilangnya penghargaan yang disebabkan karena tidak suksesnya seseorang dalam melakukan tindakan dengan jalur alternatif. Sedangkan keuntungan dalam pertukaran yaitu dilihat dari besarnya jumlah penghargaan yang diterima dari pada kerugian yang muncul. Dari hal tersebut Homans menyimpulkan bahwa jika tindakan yang

²⁶ Umar, “Pendekatan Social Exchange Perspektif George c. Homans.”

dilakukannya memberikan keuntungan yang lebih besar maka seseorang akan semakin sering melakukan tindakan tersebut.²⁷

5. Proposisi Persetujuan – Agresi

Homans juga mengikut sertakan konsep frustrasi dan kemarahan hal tersebut diakibatkan karena akan mengacu pada keadaan mental.

Proposisi A :

Jika seseorang melakukan tindakan tetapi seseorang tersebut tidak mencapai penghargaan yang dia harapkan atau orang tersebut menerima hukuman yang tidak dia harapkan maka seseorang tersebut akan marah sehingga dia akan merasa berharga jika berperilaku agresif dalam hal tersebut.

Proposisi B :

Seseorang melakukan tindakan dan menerima penghargaan yang diharapkan atau mungkin melebihi bayangannya ataupun seseorang tersebut tidak menerima hukuman yang dibayangkannya, maka orang tersebut akan berperilaku menyetujui dimana hal tersebut memiliki hasil yang bernilai baginya. Dari kedua proposisi diatas dapat disimpulkan bahwa proposisi A lebih mengarah pada emosi negatif, sedangkan proposisi B mengarah pada emosi – emosi positif.²⁸

²⁷ George Ritzer, *Teori Sosiologi Dari Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Postmodern* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2012).

²⁸ *Ibid.*

6. Proposisi Rasionalitas

Seseorang melakukan tindakan alternatif pada saat yang sama tindakan tersebut memiliki nilai hasil atau *value* yang lebih besar. Mereka juga memperhitungkan kemungkinan – kemungkinan dalam mendapatkan penghargaan semakin sulit aktor untuk mendapatkan penghargaan tersebut. Maka nilai dari penghargaan tersebut menurun padahal penghargaan tersebut bernilai tinggi, berbanding dengan apa yang mereka rasa mudah untuk mendapatkannya maka akan meningkat pula nilainya di mata mereka walaupun penghargaan yang di dapatkan kurang bernilai.

Proposisi rasionalitas memaparkan tentang kemungkinan seseorang untuk melakukan suatu tindakan. Hal tersebut tergantung pada persepsi mereka akan keberhasilan yang paling memungkinkan. Homans menghubungkan tiga proposisi untuk menghasilkan proposisi rasionalitas yaitu proposisi nilai, proposisi stimulus, dan proposisi sukses. Proposisi mengenai peluang berhasil tinggi/rendah ditentukan oleh keberhasilan dimasa lampau, serta kemiripan situasi saat ini dan pada saat situasi sukses dimasa lampau.²⁹

Teori Homans diatas dapat disimpulkan bahwa sesuatu mengenai aktor yang menjadi pencari keuntungan yang bersifat rasional. Homans menyatakan bahwa struktur yang memiliki skala besar dapat dimengerti

²⁹ Shokhibul Mighfar, "Sosial Exchange Theory : Telaah Konsep George C. Homans Tentang Teori Pertukaran Sosial," *Jurnal Lisan Al-Hal* 9, no. 2 (2015): 261–287.

jika kita juga mengerti tentang perilaku social elementer. Beliau menyatakan bahwa proses pertukaran memiliki sifat identik pada tahap individual dan masyarakat, sedangkan pada tahap masyarakat proses fundamental yang tergabung akan menjadi lebih rumit³⁰.

Relevansinya dengan penelitian saat ini adalah relasi ibu – ibu rumah tangga pengguna jasa *mindring* tidak hanya melakukan kegiatan *mindring* tetapi terdapat interaksi dan juga hubungan timbal balik yang melibatkan ibu – ibu rumah tangga dengan pedagang *mindring* yang mereka sadari bahwa diantara mereka telah melakukan pertukaran dalam hidup mereka. Mereka juga menyadari bahwa mereka berdua saling membutuhkan. Hal tersebut sinkron dengan proposisi – proposisi yang disebutkan oleh Homans, dimana kedua belah pihak saling terkait, para ibu rumah tangga membutuhkan pedagang *mindring* agar keinginan mereka dapat terpenuhi. Ibu rumah tangga juga menyadari bahwa mereka juga memiliki tanggung jawab jika mereka melupakannya maka mereka akan mendapat hukuman. Pada hal ini pengorbanan yang terjadi pada pedagang *mindring* dan ibu – ibu rumah tangga dilakukan oleh *mindring*, terkadang pelanggan tidak membayarkan hutangnya sehingga *mindring* menanggung pembayaran dan melakukan segala upaya agar ibu tersebut membayar hutangnya. Pada penghargaan didapatkan oleh ibu rumah tangga yang telah

³⁰ Ritzer,G. 2012. *Teori Sosiologi dari Sosiologi Klasik sampai Perkembangan Postmodern*. Yogyakarta:Pustaka Belajar. hal 714-726

memperoleh *kortingan* atau potongan harga disaat ingin membeli barang baru dan juga *persenan* disetiap hari rayanya.

1.8 Metode Penelitian

1.8.1 Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian tentang pertukaran sosial antara ibu – ibu rumah tangga dengan pedagang *Mindring* di Kelurahan Lontar Kecamatan Sambikerep kota Surabaya merupakan penelitian kualitatif dan termasuk kedalam tipe penelitian deskriptif, dimana peneliti ingin meneliti dan mendeskripsikan tentang pertukaran sosial yang terjadi antara ibu rumah tangga dengan pedagang *Mindring* di wilayah Lontar dengan data yang diperoleh dari berbagai macam sumber dan dilakukan secara terus menerus hingga data yang ditemukan bersifat jenuh. Pendekatan deskriptif digunakan untuk memperoleh informasi ataupun data mengenai pertukaran sosial ibu rumah tangga dengan pedagang *Mindring* di kelurahan Lontar Kecamatan Sambikerep Kota Surabaya lebih dalam, selain itu penelitian ini juga dapat mengungkap latar belakang dari ibu rumah tangga di perkotaan yang menggunakan jasa *Mindring* di Wilayah Kelurahan Lontar Kecamatan Sambikerep, Surabaya. Pada penelitian ini peneliti melakukan wawancara kepada informan hingga hasil yang ditemukan bersifat jenuh atau sama.

1.8.2 Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian ini peneliti berperan sebagai instrument aktif serta pengumpul data untuk mengumpulkan data di lapangan. Dalam penelitian kualitatif, peneliti ialah alat pengumpul data yang paling utama, dimana dalam penelitian ini diperlukan riset dan analisis oleh peneliti. Kehadiran peneliti sebelum melangsungkan penelitian serta pengumpulan data adalah untuk melakukan observasi secara non partisipan di wilayah Lontar, dengan melihat kebiasaan para ibu rumah tangga pada saat melakukan kegiatan *mindring* di wilayah tersebut, serta berinteraksi dengan beberapa ibu rumah tangga yang menggunakan jasa *mindring*.³¹ Pada penelitian ini peneliti telah melakukan penelitian kepada 12 informan terdiri dari ibu – ibu rumah tangga dan pedagang *mindring*. Peneliti melakukan penelitian secara langsung kepada informan dengan mewawancarai, melakukan observasi dan dokumentasi.

1.8.3 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat atau wilayah dimana proses penelitian berlangsung untuk memperoleh pemecahan masalah. Menetapkan lokasi penelitian merupakan hal terpenting agar mendapatkan data dalam melakukan penelitian. Guna mendapatkan data primer, lokasi penelitian yang dipilih yaitu di wilayah Kelurahan Lontar Kecamatan Sambikerep, Surabaya. Lokasi tersebut dipilih karena masih ditemui ibu -

³¹ Salmaa, "Jenis - Jenis Penelitian," *Deepublisher*, last modified 2021, accessed January 2, 2023, <https://penerbitdeepublish.com/jenis-jenis-penelitian/>.

ibu rumah tangga pengguna jasa *mindring*, yang mana kegiatan tersebut masih terjadi di lingkungan perkotaan, mengingat pengguna *mindring* identik dengan masyarakat dipedesaan.

Selain itu masyarakat di perkotaan juga identik dengan kemajuan teknologi yang lebih cepat dibandingkan dengan di pedesaan, sehingga banyak kemungkinan masyarakat diperkotaan sudah beralih menggunakan jasa *e-commerce* menggunakan cara *paylater* dibandingkan dengan menggunakan jasa pedagang barang keliling menggunakan cara kredit (*mindring*). Ibu – ibu rumah tangga diwilayah tersebut juga telah memiliki gadget yang canggih yang setiap harinya digunakan dan dibawa kemana saja. Selain itu diwilayah tersebut didatangi oleh para *mindring* 3 kali dalam satu minggu dan pengguna jasa *mindring* diwilayah tersebut cukup banyak yaitu 40 – 50 orang dengan jumlah yang berbeda – beda. Sehingga hal tersebut menarik untuk diteliti secara keseluruhan.

1.8.4 Data dan Sumber Data

1. Data Penelitian

Data merupakan sebuah keterangan atau materi nyata yang berguna untuk menjadi dasar dari penelitian. Data penelitian kualitatif sendiri merupakan data yang dinyatakan dalam bentuk kata, kalimat, ungkapan narasi dan juga gambar.³²

³² Salmaa, "Data Penelitian," *Deepublisher*, last modified 2021, accessed January 4, 2023, <https://penerbitdeepublish.com/data-penelitian/>.

2. Sumber Data

Berikut sumber data yang digunakan dalam penelitian :

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang di dapatkan dari tangan pertama oleh peneliti. Sumber data primer adalah informan individu maupun kelompok. Dalam penelitian ini data primer diperoleh dengan cara melakukan wawancara dengan informan, yaitu ibu – ibu rumah tangga diperkotaan pengguna jasa dengan pedagang *mindring*, selain wawancara peneliti juga mendapatkan data atau informasi dari kelurahan Lontar mengenai warga di kelurahan Lontar.³³

Tabel 1. 2 Data Informan

No	Nama	Usia	Pendidikan	Pekerjaan	Penghasilan	Jumlah Anggota Keluarga
1.	Budi Lestari	40 tahun	SD	Ibu Rumah Tangga	Rp7.000.000	3 Orang
2.	Parwati	36 tahun	SMP	Ibu Rumah Tangga	Rp4.000.000	4 Orang
3.	Susilowati	30 tahun	SMA	Pedagang Rujak	Rp4.500.000	4 Orang
4.	Yulaikah	47 tahun	SMA	Ibu Rumah Tangga	Rp 8.000.000 s/d Rp10.000.000	3 Orang
5.	Sumarnik	55 tahun	SMA	Ibu Rumah Tangga	Rp5.000.000	6 Orang
6.	Saudah	47 tahun	SD	Pedagang Bakso	Rp8.000.000	3 Orang

³³Kemendikbud. "Data dan Sumber data Kualitatif"
https://lmsspada.kemdikbud.go.id/pluginfile.php/553988/mod_folder/content/0/Data%20dan%20Sumber%20Data%20Kualitatif.pdf?forcedownload=1 diakses pada tanggal 4 Januari 2023.

7.	Widji Lestari	38 tahun	SMP	Pedagang Bakso	Rp5.000.000	4 Orang
8.	Dasriani	34 tahun	SD	Asisten Rumah Tangga	Rp3.500.000	4 Orang
9.	Suyati	44 tahun	SMP	Pedagang Bakso	Rp10.000.000	3 Orang
10.	Fani Nuraini	29 tahun	SMP	Pegawai Catering Roti	Rp3.500.000	3 Orang
11.	SK	45 tahun	SMA	Mindring	Rp6.000.000	4 Orang
12.	M	48 tahun	SMA	Mindring	Rp5.000.000	4 Orang

Data didapatkan dari hasil wawancara.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang telah dikumpulkan dari sumber data yang telah ada guna mendukung data primer. Data sekunder bersumber dari catatan, dokumentasi, publikasi pemerintah, serta internet. Data sekunder penelitian ini adalah referensi jurnal dan buku yang berkaitan dengan penelitian yang diteliti.

1.8.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan sebuah cara yang dilakukan peneliti yang berguna untuk mengumpulkan data maupun informasi yang akan digunakan sebagai pendukung sebuah penelitian. Berikut jenis – jenis data yang akan dikumpulkan :

a. Observasi

Observasi merupakan proses pengamatan kegiatan individu yang berada di lokasi penelitian dan kegiatan tersebut berlangsung secara terus - menerus. Dalam penelitian ini peneliti melakukan

pencatatan, merekam. Jenis observasi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu observasi secara non partecipan, dimana peneliti melakukan observasi tidak secara keseluruhan, hanya pada saat ibu – ibu melakukan kegiatan dengan *mindring*.³⁴ Dari hasil observasi diketahui bahwa banyak ibu – ibu rumah tangga yang membeli barang kepada *mindring* dan barang yang dibeli setiap ibu – ibu rumah tangga berbeda – beda bentuknya. Observasi dilakukan pada wilayah yang menjadi objek penelitian yaitu di Kelurahan Lontar Kecamatan Sambikerep Kota Surabaya.

b. Wawancara

Wawancara merupakan dialog yang memiliki maksud tertentu dan dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara dan informan atau terwawancara. Peneliti dapat melakukan wawancara secara bertatap – tatapan dengan informan, wawancara melalui sambungan telepon, atau mengikuti wawancara dalam kelompok hingga menemukan hasil.³⁵ Penentuan informan dalam penelitian ini menggunakan Teknik purposive, dimana Teknik purposive dipilih berdasarkan tujuan atau masalah penelitian dan dianggap dapat memberikan informasi yang dibutuhkan.³⁶ Peneliti memilih kriteria informan yaitu pedagang *mindring* dan ibu – ibu rumah tangga di

³⁴ John w. Creswell, *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif Dan Campuran*, 4th ed. (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2017).

³⁵ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2021).

³⁶ Hanindita Basmatulhana, "Ketahui Jenis - Jenis Sampling Penelitian," *Detikedu*, last modified 2022, accessed January 4, 2023, <https://www.detik.com/edu/detikpedia/d-6140687/ketahui-jenis-jenis-sampling-agar-tak-salah-saat-penelitian>.

Kelurahan Lontar yang menggunakan jasa *mindring*, serta ibu rumah tangga yang bekerja baik sebagai pedagang, asisten rumah tangga ataupun yang lainnya dan mereka memiliki gadget. Peneliti melakukan wawancara dengan menggunakan pedoman wawancara berupa rumusan – rumusan pertanyaan untuk memperoleh informasi mengenai pertukaran sosial antara ibu rumah tangga dengan pedagang *mindring* di kelurahan Lontar kecamatan Sambikerep kota Surabaya. Wawancara dilakukan di siang dan sore hari karena disaat tersebut banyak ibu – ibu yang sedang beristirahat dan telah selesai melakukan pekerjaannya. Wawancara dilakukan secara satu persatu disetiap rumah informan. Adapun beberapa alat pendukung yang digunakan dalam mewawancarai yaitu buku, bulpoin, catatan lapangan dan juga *handphone*.

c. Dokumentasi

Dokumentasi dapat berupa surat, foto, makalah, laporan kantor serta catatan lapangan yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan. Dalam penelitian ini menggunakan dokumentasi berupa foto dan juga rekaman yang berguna sebagai kelengkapan bahwa peneliti benar – benar turun lapangan guna melakukan penelitian dan wawancara pada ibu – ibu rumah tangga di perkotaan pengguna jasa dan pedagang *mindring* di wilayah Lontar.³⁷

³⁷ Creswell, *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif Dan Campuran*.

Dokumentasi dalam penelitian ini berupa foto pada saat melakukan wawancara dan juga rekaman suara.

1.8.6 Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan upaya mencari data, Menyusun data atau mengorganisasikan data, memilah satuan data yang dapat dikelola, mentesis serta menemukan pola yang penting dan dapat dipelajari guna dapat memutuskan apa yang akan dideskripsikan kepada orang lain.³⁸

Berikut adalah beberapa tahapan analisis data menurut Milles & Huberman :

a. Reduksi Data

Reduksi data merupakan kegiatan rangkuman, membuat kategori serta pola sehingga terdapat makna terhadap temuan data di lapangan. Reduksi data adalah bentuk analisis yang berguna untuk mempertajam, memilih, memfokuskan, memilih tema dan Menyusun data guna pengambilan kesimpulan. Dimana pada penelitian ini mereduksi data pada pertukaran Sosial Ibu Rumah Tangga Dengan Pedagang Mindring di wilayah Kelurahan Lontar Kecamatan Sambikerep, Surabaya, yang berarti merangkum, memilah hal pokok, lebih memfokuskan ke hal yang penting, serta pencarian tema dan polanya.hal ini dilakukan dengan penulisan hasil wawancara kemudian dicocokkan dengan data di lapangan, observasi dan dokumentasi. Pada transkrip wawancara dibagi

³⁸ Ibid.

menjadi beberapa kategori sub bab yang dibutuhkan dan peneliti memilah data tentang pertukaran social ibu rumah tangga dengan pedagang *mindring* di Kelurahan Lontar Kecamatan Sambikerep Kota Surabaya.

b. Penyajian Data

Penyajian data merupakan sajian data setelah dilakukannya reduksi sehingga memudahkan pembaca untuk memahami apa yang terjadi. Penyajian data berbentuk bagan, hubungan antar kategori, pola dan lain sebagainya sehingga data tersebut lebih mudah dipahami oleh pembacanya. Penyajian data pada penelitian ini sebagai bentuk deskriptif yang terbentuk dari gambar, tabel, matriks dan perhitungan. Pada penelitian ini bentuk yang digunakan telah dimodifikasi berdasarkan pada jenis data yang didapat selama proses pengumpulan data yang terdiri dari wawancara secara mendalam serta observasi dan dokumentasi. Adanya penyajian data pada penelitian ini adalah untuk memudahkan peneliti dalam melihat gambaran dari data penelitian. Dalam penelitian ini data disajikan dengan menggunakan teks deskriptif yang berasal dari hasil wawancara yang dilakukan di Kelurahan Lontar kecamatan Sambikerep Kota Surabaya kemudian di seleksi dan diurutkan menurut kelompok serta disusun menurut kategori yang sejenis untuk disajikan agar sesuai dengan masalah yang dihadapi.

c. Penarikan Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian harus memberikan jawaban atas rumusan masalah yang diajukan, selain itu kesimpulan juga harus melahirkan temuan baru yang sebelumnya belum ada. Temuan tersebut dapat berbentuk deskripsi tentang fenomena yang sebelumnya masih belum pasti menjadi lebih pasti.³⁹ Pada penelitian ini, setelah data direduksi dan penyajian data dilakukan dalam bentuk kutipan wawancara kemudian ditarik kesimpulan yang sesuai untuk menjawab kedua rumusan masalah pada pertukaran sosial antara ibu rumah tangga dengan pedagang *mindring* dikelurahan Lontar kecamatan Sambikerep kota Surabaya.

³⁹ Hengki Wijaya Helaludin, *Analisis Data Kualitatif: Sebuah Tinjauan Teori Dan Praktik* (Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2019), https://www.researchgate.net/publication/337632237_Analisis_Data_Kualitatif_Sebuah_Tinjauan_Teori_Praktik.

BAB II
GAMBARAN UMUM KELURAHAN LONTAR, KECAMATAN
SAMBIKEREK, KOTA SURABAYA

Pada bab dua ini penulis akan menjelaskan tentang gambaran umum ibu – ibu di kelurahan Lontar kecamatan Sambikerep kota Surabaya yang membeli barang melalui *mindring*. Yang dimaksudkan adalah uraian terkait kondisi dan uraian situasi yang didapatkan dari observasi pada ibu – ibu yang membeli barang kepada *mindring*.

2.1 Sejarah Pedagang *Mindring*

Mindring merupakan cara berjualan barang dengan diangsur. *Mindring* muncul karena adanya peralihan pembayaran pajak tanah pada masa pemerintahan Hindia Belanda yang awalnya masyarakat membayar pajak dengan kerja serta menyerahkan hasil pertanian, namun berganti menjadi pembayaran pajak menggunakan uang. Aturan tersebut secara langsung meningkatkan kebutuhan masyarakat terhadap uang tunai. Cara masyarakat mendapatkan uang tunai secara instan adalah dengan menyewakan lahan kepada perusahaan, namun hal tersebut juga menimbulkan masalah yang lebih kompleks. Masyarakat memang mendapatkan kemudahan dalam memperoleh uang tunai dengan menyewakan lahan mereka tetapi mereka kehilangan lahan

yang biasanya mereka gunakan untuk bercocok tanam dan berakhir mereka menjadi buruh ditanah mereka sendiri.⁴⁰

Kondisi tersebut dimanfaatkan oleh pedagang Cina yang menjajakan dagangan berupa barang secara berkeliling dimana pembeli tidak harus membayarkan barang yang mereka beli secara lunas. Pedagang tersebut diberi nama pedagang klonthong karena pedagang keliling Cina menjajakan barang dagangan mereka dengan menggunakan alat yang berbunyi klonthong. Barang yang ditawarkan oleh pedagang kelonhthong juga beragam diantaranya alat makan, panci, kemeja, celana dan lain sebagainya. Kredit barang pada saat itu dilakukan selama 10 kali dan penarikannya disetiap satu minggu sekali dengan bunga sebesar 5 – 7% pada setiap barangnya. Selain keuntungan atas penjualannya pedagang Cina juga mendapatkan keuntungan secara sosial karena adanya interaksi yang terjadi diantara mereka. Dari interaksi tersebut muncullah rasa saling percaya.⁴¹

Pada dahulu *mindring* dilatar belakangi oleh pedagang kelonhthong Cina, namun pada saat ini *mindring* masih tetap tersedia walaupun bukan lagi orang Cina yang menjadi pedagangnya. Istilah *mindring* berasal dari kata *in-minding* yang memiliki arti mengurangi. Terdapat pula istilah lainnya yaitu Cina *mindringan* atau *toekang renten* yang memiliki arti Cina adalah etnis sedangkan toekang adalah profesi yang sama sering digunakan oleh orang – orang non cina. Pada saat ini pedagang *mindring* tidak jauh berbeda dengan masyarakat Cina, yaitu sama – sama menawarkan barang dagangan dengan cara berkeliling dengan pembayaran yang diangsur setiap minggunya. Perbedaannya saat dahulu peminat *mindring* merupakan masyarakat desa yang kebanyakan berprofesi sebagai petani sedangkan pada saat ini *mindring* tidak

⁴⁰ “Mindring: Pengertian, Sejarah Dan Fungsi,” *Bukuwarung.Com*, last modified 2023, <https://bukuwarung.com/pengertian-mindring/>.

⁴¹ phesolo, “Pedagang Klonthong Dan Minding Cina Di Jawa Masa Kolonial,” *Phesolo.Wordpress.Com*, <https://phesolo.wordpress.com/2012/06/28/perdagang-klonhthong-dan-minding-cina-di-jawa-masa-kolonial/>.

hanya digunakan oleh masyarakat dipedesaan saja melainkan dikota juga terdapat pedagang *mindring*.⁴²

Barang yang ditawarkan oleh pedagang *mindring* di kelurahan Lontar Kecamatan Sambikerep kota Surabaya yaitu berupa alat dapur, pakaian, lemari dan lain sebagainya. *Mindring* yang berada di kelurahan Lontar berbeda karena masyarakat didaerah tersebut memiliki beragam profesi dan penghasilan yang berbeda – beda. Sehingga jika disimpulkan dari hasil wawancara dengan informan, *mindring* diminati karena kemudahan mereka, bukan lagi karena ketidak pemilikan uang. Selain kemudahan *mindring* banyak diminati karena adanya gaya hidup diwilayah tersebut. Seseorang membeli barang yang memiliki harga mahal dengan fungsi yang sama dari barang dengan harga murah, hal tersebut disebabkan karena adanya dorongan atau keinginan untuk menunjukkan kelas sosialnya. Menurut Adorno seseorang tersebut ingin membeli fungsi sosial yang disebut *ersatz* dimana seseorang membeli sesuatu bukan karena fungsi utamanya atau fungsi *inheren* dari barang tersebut. Pola konsumsi yang dibangun oleh produsen melalui citra menjadikan tumpuan terciptanya komunikasi. Citra selanjutnya dijadikan sebagai Bahasa komunikasi sosial pada masyarakat konsumen yang telah dibagi sesuai dengan kelas, status dan selera dari masyarakat tersebut.⁴³

Kebiasaan pembeli dan pedagang *mindring* di kelurahan Lontar sudah diketahui bukan karena ketidak pemilikan uang tetapi sebagai pemuas atas keinginan ibu – ibu diwilayah tersebut. Selain itu mengutip dari wawancara salah satu informan yaitu ibu SM yang mengatakan bahwa dia membeli barang kepada pedagang *mindring* berupa pakaian baik atasan dan gamis bahkan sampai memesan barang yang sama dengan ibu lain serta melakukan hutang kepada bank dan dealer dengan jumlah yang cukup banyak, hal tersebut juga menjadi salah satu cara untuk membangun citra bagi dirinya dimasyarakat.

⁴² Muhammad Agus Massholeh, "Mindring Sebagai Budaya Kredit Masyarakat Desa," *Blog.Unnes.Ac.Id*.

⁴³ Bagong Suyanto, *Sosiologi Ekonomi Kapitalisme Dan Konsumsi Di Era Masyarakat Post-Modernisme* (Jakarta: Kencana, 2017).

Tidak jarang ibu – ibu disekeliling merasa iri dengan apa yang biasa ibu SM gunakan walaupun ibu – ibu lain tidak mengetahui asal barang tersebut. Dari hal diatas dapat diketahui bahwa ibu SM membeli barang karena ingin membangun citra atau menunjukkan kelas sosialnya pada Masyarakat disekitarnya.

2.2 Kondisi Sosial dan Ekonomi Masyarakat Lontar

Menurut data yang didapat dari kelurahan diketahui bahwa kelurahan Lontar memiliki ± 30.757 jiwa penduduk, per tahun 2022 untuk lebih jelasnya dapat dilihat dibawah ini :

Tabel 2. 1 Penduduk

No	Penduduk	Laki - Laki	Perempuan	Jumlah
1.	WNI	14.518	14.513	29.031
2.	WNA	658	1.068	1.726
3.	Jumlah	15.176	15.581	30.757

Sumber data : Kelurahan Lontar

Dan jika dilihat dari jenis pekerjaan masyarakat di Kelurahan Lontar terbagi menjadi :

Tabel 2. 2 Pekerjaan

No	Pekerjaan	Jumlah
1.	PNS	739 Orang
2.	TNI	436 Orang
3.	POLRI	387 Orang
4.	Swasta	4.379 Orang

5.	Pensiunan	648 Orang
6.	Wiraswasta	872 Orang
7.	Tani/Ternak	464 Orang
8.	Pelajar/ Mahasiswa	1.025 Orang
9.	Buruh Tani	388 Orang
10.	Dagang	376 Orang
11.	Ibu Rumah Tangga	1.184 Orang
12.	Pembantu	380 Orang
13.	Belum Bekerja	1.232 Orang

Sumber data : Kelurahan Lontar

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa kelurahan Lontar memiliki penduduk yang sangat banyak dengan pekerjaan yang beragam. Selain itu dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa tidak banyak dari warga dikelurahan Lontar memiliki waktu luang disetiap harinya karena mereka memiliki kesibukan dan pekerjaan yang berbeda - beda. Ibu rumah tangga sendiri menempati posisi ketiga terbanyak pada kelurahan Lontar. Hal tersebut memungkinkan untuk *mindring* dalam mencari pelanggan sebanyak – banyaknya dengan berbagai cara dan upaya agar ibu – ibu rumah tangga semakin tertarik membeli barang kepadanya. Waktu luang yang dimiliki ibu – ibu rumah tangga juga dapat mempengaruhi minat berbelanja mereka, terlebih disaat membeli barang kepada *mindring* yang waktu dan tempatnya sudah terjadwal sehingga ibu rumah tangga sudah mengosongkan waktu untuk bertemu dengan *mindring*. Selain itu dengan adanya waktu luang tersebut juga

dimanfaatkan oleh ibu – ibu rumah tangga untuk bertemu dengan teman – teman mereka untuk bertukar informasi ataupun sekedar menggosip, sehingga dengan kebiasaan tersebut ibu – ibu akan menampung informasi yang didapatkannya.

Tabel 2. 3 Pekerjaan Informan

No	Nama	Pendidikan	Pekerjaan	Penghasilan	Jumlah Anggota Keluarga
1.	Budi Lestari	SD	Ibu Rumah Tangga	Rp7.000.000	3 Orang
2.	Parwati	SMP	Ibu Rumah Tangga	Rp4.000.000	4 Orang
3.	Susilowati	SMA	Pedagang Rujak	Rp4.500.000	4 Orang
4.	Yulaikah	SMA	Ibu Rumah Tangga	Rp 8.000.000 s/d Rp10.000.000	3 Orang
5.	Sumarnik	SMA	Ibu Rumah Tangga	Rp5.000.000	6 Orang
6.	Saudah	SD	Pedagang Bakso	Rp8.000.000	3 Orang
7.	Widji Lestari	SMP	Pedagang Bakso	Rp5.000.000	4 Orang
8.	Dasriani	SD	Asisten Rumah Tangga	Rp3.500.000	4 Orang
9.	Suyati	SMP	Pedagang Bakso	Rp10.000.000	3 Orang
10.	Fani Nuraini	SMP	Pegawai Catering Roti	Rp3.500.000	3 Orang
11.	SK	SMA	Mindring	Rp6.000.000	4 Orang
12.	M	SMA	Mindring	Rp5.000.000	4 Orang

Dari tabel diatas diketahui bahwa penghasilan informan termasuk kedalam kelas menengah keatas, pekerjaan yangitekuni oleh kebanyakan informan

yaitu pedagang bakso dan ibu rumah tangga yang suaminya juga berjualan bakso serta memiliki anak buah. Penghasilan yang didapatkan merupakan gabungan antara penjualan sendiri beserta suami dan beberapa anak buah yang mereka miliki. Pedagang bakso didaerah tersebut juga menerima pesanan, tidak jarang mereka berjualan 2 kali dalam sehari karena bakso yang mereka jual sudah cukup terkenal. Hal tersebutlah yang menyebabkan mereka mendapatkan penghasilan yang banyak disetiap bulannya. Selain sesama penjual bakso beberapa informan memiliki pekerjaan sebagai asisten rumah tangga dan juga pegawai catering, suami mereka juga memiliki pekerjaan yang berbeda yaitu sebagai supir dan juga kuli bangunan. Hal tersebut dapat dikelompokkan kedalam dua kelas sosial yaitu kelas menengah bawah dan kelas menengah atas. Kelas menengah bawah di isi oleh ibu – ibu yang memiliki penghasilan dibawah Rp 4.525.479,- sehingga latar belakang ibu – ibu dalam membeli barang kepada pedagang *mindring* terbagi menjadi dua yaitu adanya kemudahan yang diberikan pedagang, hal tersebut dirasakan oleh ibu – ibu dengan penghasilan menengah keatas dan adanya rasa ketidakpemilikan uang yang dirasakan oleh ibu – ibu rumah tangga dengan penghasilan dibawah umk.⁴⁴

2.3 Kondisi Masyarakat Lontar

⁴⁴ Nika Audina, "Cek Angka UMK Surabaya 2023," *Glints.Com*, last modified 2023, [https://glints.com/id/lowongan/umk-surabaya-2023/#:~:text=UMK Surabaya 2023 adalah Rp4,di Jawa Timur Tahun 2023.](https://glints.com/id/lowongan/umk-surabaya-2023/#:~:text=UMK%20Surabaya%202023%20adalah%20Rp4,di%20Jawa%20Timur%20Tahun%202023.)

Kelurahan Lontar terbagi menjadi 16 RW dan 90 RT. Menurut penuturan dari salah satu staff kelurahan mengatakan bahwa kebanyakan masyarakatnya menganut agama Islam. Sebagian besar penduduk di kelurahan Lontar menggunakan Bahasa Jawa untuk berkomunikasi setiap harinya hal tersebut terjadi karena banyaknya penduduk yang memiliki etnis Jawa. Kebanyakan suku Jawa pada umumnya memiliki sifat “*Nrimo atau nriman*” yang memiliki arti bahwa menerima dengan apa adanya dan tidak suka untuk bermacam – macam. Namun dengan adanya kegiatan *mindring* kebiasaan tersebut sedikit tergeser.

Tergesernya hal tersebut disebabkan oleh kemudahan yang diberikan *mindring* yang dapat memenuhi segala kebutuhan yang di inginkan oleh ibu – ibu tersebut. Bukan itu saja selain kemudahan, ibu – ibu juga dituntut untuk memenuhi kebutuhan keluarga mereka secara cepat. Sehingga hal tersebut juga menjadi pendorong untuk ibu – ibu dalam membeli barang kepada *mindring* hingga akhirnya ibu – ibu terlilit dalam kebiasaan tersebut. Namun terdapat pula ibu – ibu yang menggunakan *mindring* karena memang tidak memiliki uang yang cukup, sehingga hal tersebut menjadi alasan untuk ibu – ibu selalu menggunakan *mindring* secara terus menerus.

2.4 Ekosistem Pedagang *Mindring* Di Kelurahan Lontar

Wilayah kelurahan Lontar kecamatan Sambikerep kota Surabaya memiliki dua pedagang *mindring* yaitu ibu SK dan bapak M. Mereka berasal dari latar belakang yang berbeda, ibu SK merupakan pedagang *mindring* yang bertempat tinggal di kelurahan tersebut dan ibu SK memulai usahanya dengan modal

perorangan. Modal yang dikeluarkan oleh ibu SK juga cukup banyak yaitu sebesar Rp 10.000.000 dengan keuntungan yang diambil pada setiap barangnya sebesar 15 sampai 25% dari harga aslinya. Ibu SK memiliki penghasilan rata – rata sebanyak Rp 500.000 sampai dengan Rp 1.000.000 disetiap kali menarik hutang kepada pelanggannya. Ibu SK tidak memberikan patokan untuk besaran setoran dan tidak ada tenggat waktu untuk melunasi hutang bagi pelanggannya, sehingga penghasilan yang didapatkan tidak pasti jumlahnya.

Sedangkan bapak M berasal dari wilayah lain. Pada awalnya dia berjualan *mindring* di wilayah Yogyakarta dan Sragen hingga sekarang beralih ke Surabaya. Bapak M mendapatkan modal dari Perusahaan yang tentunya memiliki Bos sehingga setiap barang yang terjual dan tidak terjual memiliki imbas disetiap transaksinya. Bapak M dimodali sebanyak Rp 200.000.000,- oleh perusahaannya, hingga bapak M mampu membawa banyak barang dan barang yang dibawanya berbagai macam diantaranya panci, lemari, kasur, tikar dan terkadang alat elektronik. Harga yang diberikan bapak M antara membeli secara tunai ataupun membeli secara kredit tidak terdapat perbedaan. Sehingga saat pelanggannya ingin membeli barang dia menawarkan ingin membelisecara tunai atau secara kredit. Bapak M tidak memiliki target secara harian tetapi dia ditarget setiap satu bulan sekali sebesar Rp 50.000.000,- begitupula dengan ketentuan pelanggannya.

Pelanggan bapak M tidak mendapatkan *persenan* tetapi bapak M selalu memberikan *kortingan*. Bapak M tidak memberikan batasan waktu pelunasan dan besaran setoran disetiap minggunya. Perbedaan pencataan yang dilakukan

bapak M sama dengan ibu SK mereka membedakan buku disetiap wilayahnya dengan cacatan sederhana berupa nama pelanggan, jumlah hutang, dan setoran disetiap minggunya. Bapak M menarik hutang disetiap hari senin sampai dengan kamis dengan tempat yang berbeda – beda. Hasil setiap dia menarik hutang yaitu sebesar Rp 2.000.000 dimulai dari pukul 13.00 WIB.

2.5 Pedagang *Mindring* dan Perilaku Berbelanja Ibu – Ibu Di Kelurahan Lontar

Mayoritas ibu - ibu di kelurahan Lontar kecamatan Sambikerep yang menggunakan *mindring* memiliki mata pencaharian sebagai pedagang. Ibu – ibu rumah tangga dengan suaminya yang bekerja sebagai pedagang bakso memiliki banyak tugas dipagi hari mulai dari menyiapkan barang dagangan hari itu dan juga persiapan untuk berdagang diesok harinya seperti mengupas bawang, membuat sambal, dan menyiapkan bumbu. Sedangkan ibu yang bekerja sebagai ART mereka memiliki banyak peran dimulai dari pagi hari mereka mempersiapkan keperluan keluarganya dan setelah semua kebutuhan keluarganya terpenuhi maka ibu tersebut akan segera berangkat untuk bekerja. Ibu – ibu dilingkungan tersebut bertemu pada saat siang hari dimana pekerjaan mereka telah selesai semua dan terdapat pula yang hanya memiliki waktu senggang dimalam hari.

Hal itu menyebabkan *mindring* diwilayah tersebut selalu datang disiang hari dimana saat ibu – ibu tengah berkumpul dan yang berjualan belum berangkat, sehingga mereka akan saling bertemu. Terdapat pula *mindring* yang datang dihari minggu dimana dihari tersebut semua orang

yang tinggal di daerah itu libur dan memiliki banyak waktu senggang. Terkadang para suami juga ikut melihat – lihat barang yang dibawa oleh *mindring* disaat mereka tidak memiliki kegiatan. Sebelum adanya *mindring*, ibu – ibu di daerah tersebut memilih untuk membeli barang secara tunai. Dimana pembelian barang secara tunai dirasa masih sangat susah karena mereka harus mengumpulkan uang terlebih dahulu.

Terkadang juga mereka menggunakan uang yang telah dikumpulkan tersebut untuk memenuhi kebutuhan yang lain sehingga mereka memerlukan waktu yang lebih lama dalam mencapai target. Seiring berjalannya waktu *mindring* mulai tersedia, sedangkan alasan mengapa ibu – ibu membeli barang kepada pedagang *mindring* bukan lagi tentang tidak adanya uang tetapi mereka membeli barang kepada pedagang *mindring* karena kemudahan – kemudahan yang ditawarkan. Pada awalnya *mindring* berkeliling menuju salah satu rumah dan menawarkan jasanya kepada ibu – ibu, dimana ibu – ibu tersebut merupakan ibu dari teman anaknya disekolah. Hal tersebut dilakukan untuk menjalin kepercayaan dan memudahkan *mindring* dalam menentukan targetnya. Terdapat pula *mindring* yang memang menawarkan jasanya lewat teman – temannya yang kemudian para ibu – ibu rumah tangga di daerah tersebut juga menggunakan jasanya. Dari hasil wawancara yang telah dilakukan diketahui bahwa terdapat 2 *mindring* di wilayah tersebut yang berinisial SK dan M. SK merupakan pedagang *mindring* perempuan yang memiliki modal dari perorangan sedangkan M

merupakan pedagang *mindring* laki – laki yang memiliki modal dari instansi.

Keadaan ibu rumah tangga saat menggunakan jasa *mindring* termasuk santai, dimana banyak ibu yang memilah barang yang dibawa oleh *mindring*. Terdapat juga ibu – ibu yang datang hanya untuk melihat – lihat, ada pula ibu – ibu yang datang untuk membayar hutangnya saja. Disaat ibu – ibu sedang memilah barang dan ibu tersebut tertarik untuk membelinya maka ibu tersebut akan menanyakan perihal harganya. Jika harga dirasa masih cukup mahal untuknya, maka ibu tersebut akan melakukan negosiasi agar mendapatkan potongan harga, selanjutnya barang tersebut akan dicatat besaran harganya. Pencatatan yang dilakukan pedagang *mindring* juga cukup sederhana dimana hanya mencatat nama serta besaran harga barang yang dibeli dan total keseluruhan hutangnya. Setiap wilayah memiliki buku yang berbeda – beda dan hari tertentu untuk melakukan kegiatan *mindring*. Saat pedagang *mindring* datang, *mindring* hanya menuju ke satu rumah pelanggannya lalu ibu – ibu mulai memanggil teman – teman mereka agar datang kerumah pelanggan tersebut.

Pedagang barang keliling *mindring* memiliki tempatnya sendiri bagi ibu – ibu rumah tangga, karena dengan adanya *mindring* ibu rumah tangga dapat memenuhi kebutuhan mereka dengan cara yang cukup mudah. Pedagang barang keliling *mindring* didaerah tersebut selalu datang setiap minggunya dan pedagang barang keliling *mindring* juga selalu membawa

barang dagangan. Barang yang dibawa oleh pedagang *mindring* merupakan barang – barang kebutuhan sekunder. Barang yang di maksud berupa pakaian, jas hujan, sprei serta jika ibu rumah tangga menginginkan barang yang tidak dibawa oleh *mindring* maka *mindring* akan menerima pesanan tersebut dan membawakannya di minggu berikutnya. Adanya hal tersebut menjadikan kemudahan bagi ibu rumah tangga sehingga mereka tidak perlu repot lagi dalam memenuhi keinginannya.

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 datang 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 lebihnya 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 sekolahan. 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.⁴⁵ 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

⁴⁵ 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.”

tentunya tidak terjadi hanya dalam satu kali melainkan terjadi beberapa kali hingga akhirnya ibu – ibu mau membeli barang kepada *mindring*. Dengan 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 sayamasih 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, apalagikan 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 samadengan 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.⁴⁶ 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 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 berakhir 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 berakhir banyak orang yang membeli barang kepada *mindring*.

⁴⁶ Shokhibul, Mighfar. (2015). Sosial Exchange Theory Telaah Konsep George C. Homans Tentang Pertukaran Sosial. *Journal.ibrahimy.ac.id*, 275.

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.⁴⁷ 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.

⁴⁷ 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.

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 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).

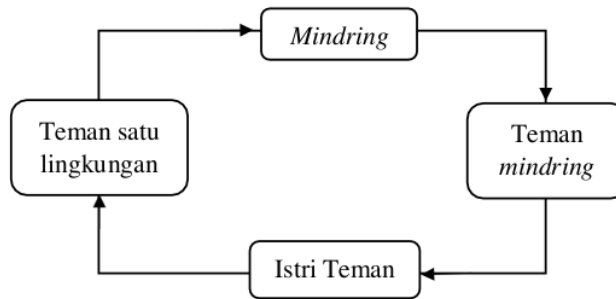
Hal tersebut dibenarkan oleh bapak M dimana dia merupakan rekan dari suami Ibu Suyati, sehingga bapak M dapat dikenal oleh banyak orang disekitaran wilayah tersebut.

*“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.⁴⁸ 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 beliau bahkan dengan cara tersebut *mindring* dapat menjajakan dagangannya lebih luas lagi melebihi bayangan awalnya yang hanya menawarkan kepada teman beliau.

⁴⁸ Shokhibul, Mighfar. (2015). Sosial Exchange Theory Telaah Konsep George C. Homans Tentang Pertukaran Sosial. *Journal.ibrahimy.ac.id*, 275.

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 padawilayah 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 gasesuai. Ketemunya dirumah mba, bareng – bareng sama yang lain juga. Dari uang yang disisihkan mba khusus buat bayar jadinya sudah dipos pos”

(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 beprofesi 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 36th 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 nunggu nanti-nanti dulu mba. Ketemunya 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 biyengan 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 duluan 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, mindringnyadateng 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 disiapi 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 disiapi 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.⁴⁹

⁴⁹ George Ritzer, *Teori Sosiologi Dari Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Terakhir Potmodern* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2012).

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 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, kadangkannya 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 terbantudengan adanya *mindring* karena sebagian kebutuhannya akan barang danpakaian 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, semanya aja. Suami saya tahu mba, tapikan 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 menyiapi 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.⁵⁰ 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

⁵⁰ 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.

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, sprengki dan juga lemari dimana permintaan tersebut telah dipenuhi oleh *mindring* secara mudah. Tanpa perlu adanya pembayaran dimuka.

“Biasanya baju, sprengki, 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, sprengki dan juga gordena. Menurut ibu Yulaikah *mindring* tersedia secara mudah pada wilayah tersebut.

“Klambi, Jubah sprengki, gordena, Kalau sayasih ngerasa mudah ya mba”

(Baju, Jubah Sprengki, gordena. Kalau 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 teflon 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 sekeliling 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 pesen 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 miliki 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*.⁵¹

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

⁵¹ Ritzer, *Teori Sosiologi Dari Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Postmodern*.

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. 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.

BAB IV
PERTUKARAN SOSIAL YANG TERJADI ANTARA IBU – IBU RUMAH
TANGGA PENGGUNA JASA DENGAN PEDAGANG *MINDRING* DI
KELURAHAN LONTAR KECAMATAN SAMBIKEREK 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 negosiasi 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 bereprofesi 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 bereprofesi 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 tidak ada uang. Potongan harga itu Rp 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 berprofesi 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 susah nya 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 gampang nya 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.⁵²

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 berkurang nilainya.⁵³ 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*

⁵² Shokhibul Mighfar. 2015. Sosial Exchange Theory : Telaah Konsep George C. Homans Tentang Teori Pertukaran. *Journal.ibrahimy.ac.id*, 278.

⁵³ 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.

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 *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 tuiipis 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 tanggal 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 minggunya”
(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, babydol 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 tanggal 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.⁵⁴ 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 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.⁵⁵ Sama halnya dengan ibu – ibu yang tidak mendapatkan

⁵⁴ Shokhibul Mighfar. 2015. Sosial Exchange Theory : Telaah Konsep George C. Homans Tentang Teori Pertukaran. *Journal.ibrahimy.ac.id*, 276.

⁵⁵ 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.

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 menunggupesanannya ada. Hal tersebut dirasakan oleh salah satu informan yaitu ibu Lestari juga pernah memesan barang dan tidak dibawakan oleh *mindring*, hal tersebut terjadi karena tidak adanya stok. Respon yang diberikan ibu Lestari pun 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 yatidak.). 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 Lestari pun 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 pesannya. Respon yang diberikan ibu Widji terhadap *mindring* yaitu menerima dengan pasrah dan maklum karena hal tersebut terjadi karena barang yang diinginkan 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 pelanggannya. 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 – habis 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.⁵⁶ Dimana ibu – ibu memaklumi disaat *mindring* lupa membawakan pesannya 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 pesannya akan ditunda. Sedangkan untuk ibu – ibu yang membayar dengan rutin jika memesan barang tetapi tidak dibawakan maka modal yang dikeluarkan *mindring* belum terkumpul kembali.

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

⁵⁶ Ritzer,G. 2012. Teori Sosiologi dari Sosiologi Klasik sampai Perkembangan Postmodern. Yogyakarta:Pustaka Belajar. hal 722 – 723.

untuk diulang di kemudian hari.⁵⁷ 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* mampu menjangkau semua lapisan. Salah satu dorongan yang didapatkan oleh *mindring* bersumber dari ibu – ibu, dimana dengan adanya ibu – ibu 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

⁵⁷ *Ibid.* 720 – 721.

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 di beberapa 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 di beberapa wilayah saja tetapi dengan seringnya dia datang ke wilayah tersebut, penanganan dan pendekatan yang baik menjadikan bapak M terkenal di beberapa 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 diduduhno 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 sekarang⁵⁸. 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 keuntungan *mindring* akan lebih cepat didapatkan dan keuntungan tersebut

⁵⁸ Sokhibul, Mighfar. (2015). Sosial Exchange Theory Telaah Konsep George C. Homans Tentang Teori Pertukaran Sosial. *Journal.ibrahim.ac.id*,275.

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 kandadi 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.”

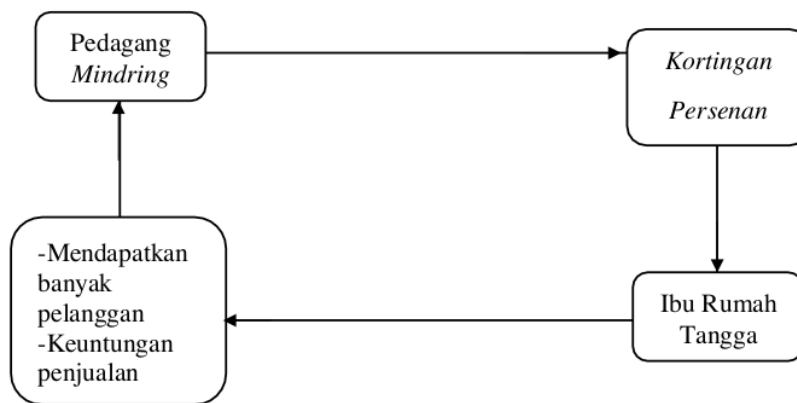
(Gaji itu persenan dari setiap penjualan mba, jadinya ditentukan. Terus antara orangnya beli tunai atau kredit itu harganya sama saja tidak ada bedanya. Awalnya mindringkan disurvei dulu mba lalu seiring berjalannya waktu ya ibu – ibu tahu saya mba, dari orang yang pernah beli disaya lalu diberi tahukan itu lo mindring baik, dari mulut ke mulut mba kalau sudah jalan yang penting kinerjanya bagus). 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.⁵⁹ 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

⁵⁹ Ritzer, *Teori Sosiologi Dari Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Postmodern*.

oleh *mindring* dan *mindring* mendapatkan keuntungan yang lebih banyak 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 tanggal 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.⁶⁰ 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

⁶⁰ Ibid.

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*.

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.

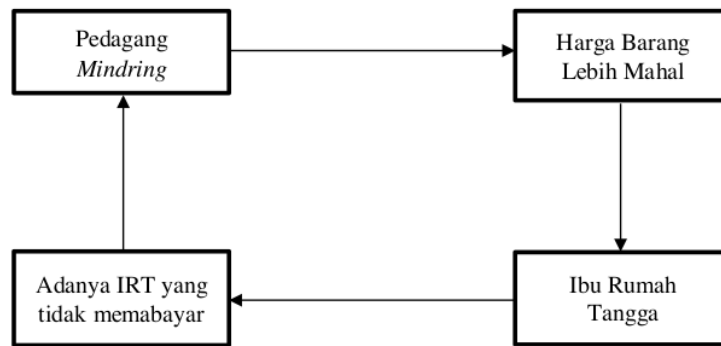
Dari hasil penelitian diketahui bahwa Tindakan yang dimaksudkan yaitu Tindakan pedagang *mindring* yang menawarkan jasanya kepada ibu – ibu, kemudian hasil/manfaatnya yaitu adanya minat atau tertariknya ibu – ibu untuk membeli barang kepada pedagang *mindring* serta pemanfaatan terhadap kebiasaan ibu – 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



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dapat disimpulkan bahwa latarbelakang ibu – ibu rumah tangga di Kelurahan Lontar Kecamatan Sambikerep masih menggunakan jasa *mindring* karena beberapa hal yaitu; 1). Sistem pembayaran yang mudah, disetiap minggunya *mindring* selalu datang ke rumah – rumah pelanggannya. Sehingga memudahkan ibu – ibu tanpa harus keluar rumah dan menabung, barang yang mereka inginkan dapat terpenuhi. 2). Adanya dorongan dari orang tua yang juga menggunakan *mindring* dalam memenuhi kebutuhan barang mereka. 3). Adanya hubungan pertemanan antara pedagang *mindring* dengan ibu rumah tangga. 4). Kelengkapan barang yang dijual oleh pedagang *mindring*, pedagang *mindring* menerima segala pesanan ibu rumah tangga sehingga hal tersebut menjadi pendorong yang baik. Proposisi yang paling sering muncul pada latarbelakang ibu rumah tangga pengguna jasa *mindring* adalah proposisi sukses, dimana proposisi tersebut telah membuktikan bahwa ibu – ibu membeli barang melalui pedagang *mindring* karena adanya tawaran dan pengaruh yang diberikan, baik dari pedagang *mindring* ataupun dari ibu rumah tangga yang telah menggunakan jasa pedagang *mindring* yang lebih dulu.

Pertukaran sosial yang terjadi antara pedagang *mindring* dengan ibu rumah tangga terjadi secara seimbang antara ganjaran dengan hukuman. Ganjaran yang diberikan oleh pedagang *mindring* kepada ibu - ibu disaat membeli barang baru dengan memberikan *kortingan*, *persenan*. Begitu juga dengan sebaliknya

yaitu ganjaran ibu – ibu yang diberikan kepada *mindring*, dengan kebiasaan ibu – ibu yang gemar berkumpul maka informasi dapat tersebar dengan cepat. *Mindring* dengan mudah mendapatkan pelanggan baru disekitaran wilayah tersebut. Selain pelanggan baru *mindring* juga mendapatkan keuntungan dengan seringnya ibu – ibu membeli barang kepadanya. Keuntungan dapat digunakan *mindring* untuk membeli barang baru dan barang yang dibawa akan semakin banyak. Selain barang yang semakin banyak keuntungan yang lain yaitu gaji yang juga semakin naik. Begitu pula dengan hukuman yang didapatkan pedagang *mindring* yaitu adanya pelanggan yang tidak ingin membayarkan hutangnya, hal tersebut menimbulkan kerugian bagi pedagang *mindring*. Hukuman atau pengorbanan yang dilakukan oleh ibu rumah tangga yaitu harga barang yang lebih mahal dari harga pasar, hal tersebut terjadi karena adanya biaya – biaya yang ditimbulkan dari kegiatan tersebut. Proposisi yang paling sering muncul untuk mengungkap pertukaran yang terjadi antara ibu rumah tangga dengan pedagang *mindring* yaitu proposisi nilai, dimana proposisi tersebut digunakan untuk menentukan hukuman dan ganjaran yang akan diterima. Jadi dapat disimpulkan bahwa dengan adanya *mindring* dapat mempermudah ibu – ibu dalam memenuhi kebutuhannya. Selain itu pertukaran sosial yang terjadi dapat memberikan ketertarikan dan keterikatan antara ibu rumah tangga pengguna jasa *mindring* dengan pedagang *mindring*. Sehingga cara *mindring* masih diminati hingga saat ini.

mindring

ORIGINALITY REPORT

23%

SIMILARITY INDEX

22%

INTERNET SOURCES

10%

PUBLICATIONS

14%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repository.ub.ac.id Internet Source	6%
2	sinta.unud.ac.id Internet Source	4%
3	jurnal.untan.ac.id Internet Source	2%
4	journal.unpad.ac.id Internet Source	2%
5	jurnal.stitnualhikmah.ac.id Internet Source	2%
6	eprints.undip.ac.id Internet Source	1%
7	eprints.umm.ac.id Internet Source	1%
8	Astrodein ., Sawangponto, Vicky Richard B. Moniaga, Ribka Magdalena Kumaat. "KONTRIBUSI PENDAPATAN IBU RUMAH TANGGA TERHADAP KELUARGA PETANI DI DESA KIE ICI KECAMATAN IBU KABUPATEN	1%

HALMAHERA BARAT", AGRI-SOSIOEKONOMI, 2019

Publication

9	etheses.uin-malang.ac.id Internet Source	1 %
10	journal2.um.ac.id Internet Source	1 %
11	www.comsci.co.za Internet Source	1 %

Exclude quotes On

Exclude matches Off

Exclude bibliography On