

Profil dan Kinerja Usaha ‘Mindring’ di Sektor Informal

Studi Eksplorasi tentang Kisah Perantau Kuningan di Godean Sleman Yogyakarta

Ipah Susepah

Pekerja Sosial Kuningan Jawa Barat

Email: ipahsusepah296@gmail.com

Abstract

This article aims to examine the profile and performance of Mindring enterprise in the informal sector, especially the Kuningan migrants in Padukuhan Pandean VII Sidoluhur, Godean, Sleman, Yogyakarta. In this paper, the study is the development of the results of research using qualitative methods. Reports are prepared using descriptive-narrative methods, resulting in a deep story with an exploration of Mindring enterprise activists. Mindring is the sale of goods by means of credit. This transaction is favored by someone who is not enough money to get the desired item. Actors of Mindring like to provide convenience to their customers. It gives credit for various items needed by customers with a flexible payment system, such as letting customers make installments as best they can, occasionally customers are allowed not to pay installments in installments. Because it is natural, this Mindring business actor is often labeled as a helping angel by his customers. The flexibility of this payment system is actually a method of attracting customers not to run away from their business circles. They realize that increasing enterprise competition is a threat that must be faced, and cannot be avoided. Therefore, good performance is needed for the enterprise of Mindring to mind that their business will continue, and the relationship between harmony with customers also can be increased.

Keywords: profile; performance; ‘mindring’ enterprise; informal sector.

Abstrak

Artikel ini hendak mengkaji mengenai profil dan kinerja usaha Mindring di sektor informal, khususnya para perantau Kuningan yang ada di Padukuhan Pandean VII Sidoluhur Godean Sleman Yogyakarta. Studi pada kajian ini merupakan



pengembangan dari hasil penelitian yang menggunakan metode kualitatif. Laporan disusun menggunakan cara deskriptif-naratif, sehingga menghasilkan cerita yang mendalam dengan eksplorasi para pegiat usaha Mindring. Mindring adalah penjualan barang dengan cara kredit. Transaksi ini digemari oleh seseorang yang tidak cukup uang demi mendapatkan sebuah barang yang diinginkan. Pelaku Mindring suka memberi kemudahan kepada pelanggannya. Dia memberikan kredit berbagai barang yang dibutuhkan pelanggan dengan sistem pembayaran yang luwes, seperti membiarkan pelanggan memberikan angsuran semampunya, sesekali pelanggan diperbolehkan untuk tidak menyicil angsurannya. Karena itu wajar, pelaku usaha Mindring ini sering diberi label sebagai sosok malaikat penolong oleh para pelanggannya. Keluwesan sistem pembayaran ini sesungguhnya adalah sebuah metode menarik pelanggan agar tidak lari dari lingkaran bisnisnya. Mereka menyadari bahwa meningkatnya persaingan usaha merupakan sebuah ancaman yang mesti harus dihadapi, dan tidak dapat dihindarkan. Karena itu, dibutuhkan kinerja yang baik bagi pelaku usaha mindring agar usahanya tetap berjalan dan hubungan harmoni dengan pelanggan terus meningkat.

Kata Kunci: profil; kinerja; usaha 'mindring'; sektor informal.

Pendahuluan

Di Indonesia, masalah pengangguran menjadi topik yang hangat dan banyak diperbincangkan di semua kalangan masyarakat. Hal ini disebabkan oleh lapangan pekerjaan yang terbatas, sehingga mereka yang berpendidikan rendah sulit mencari pekerjaan. Meskipun pemerintah sudah menyediakan lapangan pekerjaan baik yang sifatnya formal maupun informal, tetapi luapan angka pengangguran masih tetap tinggi. Itu disebabkan karena jumlah pengangguran lebih tinggi dari pada lapangan pekerjaan. Akibatnya, masyarakat miskin sulit untuk bertahan hidup.

Tidak hanya sampai di situ saja, Indonesia juga merupakan salah satu negara dengan tingkat urbanisasi tertinggi di Asia Tenggara, dengan jumlah sekitar 32 persen orang miskin yang tinggal di wilayah pedesaan ataupun perkotaan. Sebagian besar penduduk miskin yang ada di wilayah pedesaan ataupun perkotaan bekerja di sektor informal yang pertumbuhannya melebihi sektor formal. Sektor informal menjadi pilihan masyarakat pedesaan maupun perkotaan yang berpendidikan rendah dan tidak mempunyai *skill* atau

keterampilan yang tidak terserap di bagian sektor formal, dan kurang mampu dalam memenuhi kebutuhannya. Karena itu, mereka kesulitan dalam mencari kesempatan kerja dan menghasilkan pendapatan bagi dirinya sendiri. Sektor informal menjadi solusi untuk menghadapi masalah kerja yang tidak terserap dan terlempar dari sektor formal.¹

Keberadaan dan kelangsungan sektor informal dalam perekonomian di Indonesia bukanlah gejala yang negatif, namun sebagai realitas perekonomian kerakyatan yang sangat berperan penting dalam pengembangan masyarakat dan pembangunan nasional. Ketika program pembangunan yang dicetuskan oleh pemerintah kurang mampu dalam menyediakan lapangan pekerjaan, sektor informal dengan segala keterbatasannya mampu berperan sebagai penampung dan peluang kerja bagi para pencari kerja. Luapan angkatan kerja dipedesaan sangat tinggi ditambah lagi pertumbuhan penduduk di desa-desa yang tinggi pula. Sementara itu, kesempatan kerja sangat terbatas telah mendorong proses migrasi besar-besaran dari desa ke kota untuk mencari kehidupan yang lebih baik.²

Menurut Subarsono yang dikutip oleh Sugeng Haryanto, sektor informal adalah unit usaha yang berskala kecil yang dapat menghasilkan atau mendistribusikan barang maupun jasa dengan tujuan untuk menciptakan lapangan pekerjaan bagi dirinya sendiri. Sektor informal ini biasa disebut aktivitas informal dengan jam kerja sesuai keinginan personal yang diciptakan dirinya sendiri. Aktivitas sektor informal ditandai dengan 1) mudah untuk dimasuki oleh siapa saja; 2) bersumber pada sumber daya lokal; 3) usaha milik sendiri; 4) beroperasi dalam skala kecil; 5) banyak menghasilkan karya; 6) keterampilan diperoleh dari luar sekolah; 7) tidak tersentuh oleh pemerintah; 8) pasarnya bersifat kompetitif; 9) teknologi secara sederhana; 10) biasanya milik keluarga; 11) unit usahanya tidak terorganisir; 12) tidak ada

¹ Eko Handoyo, "Kontribusi Modal Sosial dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima Pasca Relokasi," *Komunitas* 5, no. 2 (2013): 252-266, <https://doi.org/10.15294/komunitas.v5i2.2743>.

² Patrick C. Wauran, "Strategi Pemberdayaan Sektor Informal Perkotaan di Kota Manado," *Jurnal Pembangunan Ekonomi dan Keuangan Daerah* 7, no. 3 (2012).

akses keuangan; dan 13) tidak mempunyai ijin dari pemerintah.³

Seseorang dapat masuk ke dalam pekerjaan sektor informal karena ada faktor yang menyebabkan mereka terjun ke dunia informal, yaitu proses memperoleh sektor formal itu memerlukan biaya transaksi yang begitu besar bagi sebagian masyarakat yang kurang mampu. Akhirnya mereka masuk ke dalam sektor informal karena alasan ekonomi. Sampai saat ini, sektor informal berkembang cukup pesat sebagai akibat dari keterpurukan sektor formal. Pada gilirannya, sektor informal telah menjadi katup pengaman bagi angkatan kerja yang setiap tahunnya mengalami peningkatan.⁴ Keberadaan sektor informal menjadi sangat penting karena mampu menjadi alternatif penyedia lapangan pekerjaan, dan mampu bertahan dipertanian tanpa bantuan dari pemerintah. Dengan demikian, peran sektor informal sebagai basis ekonomi kerakyatan di beberapa kawasan kota maupun desa memegang fungsi strategis sebagai penyangga untuk menyelamatkan sebagian penduduk yang hidup di bawah tekanan.⁵

Tekanan atas kenaikan harga barang dan jasa membuat penganggur dan masyarakat miskin sulit melakukan penyesuaian diri, apalagi bertahan hidup tanpa penghasilan yang pasti. Solusinya adalah mereka masuk ke dalam sektor informal agar dapat bertahan dan bisa memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.⁶ Salah satu aktivitas sektor informal dapat disebut pula kegiatan wirausaha. Berwirausaha tidak hanya sekedar menjadi alat untuk melakukan perbaikan dan perubahan dalam meningkatkan kualitas hidup, tetapi juga terbukti dapat berperan cukup signifikan dalam meningkatkan kualitas bangsa. Salah satunya melalui kegiatan wirausaha Mindring. Usaha ini tidak terlalu membutuhkan ilmu pengetahuan yang tinggi, namun cukup

³ Sugeng Haryanto, "Peran Aktif Wanita dalam Peningkatan Pendapatan Rumah Tangga Miskin: Studi Kasus Pada Wanita Pemecah Batu di Pucanganak Kecamatan Tugu Trenggalek," *Jurnal Ekonomi Pembangunan* 9 no. 2 (2008), hal. 220.

⁴ Sugeng Haryanto, hal. 221.

⁵ Ahmad Izudin, *Gerakan Sosial Petani: Strategi, Pola, dan Tantangan di Tengah Modernitas* (Yogyakarta: Samudra Biru, 2017), hal. 87-93.

⁶ Handoyo, "Kontribusi Modal Sosial dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima Pasca Relokasi."

mebutuhkan niat yang sungguh-sungguh dalam melakukannya.

Di Yogyakarta banyak perantau yang berasal dari luar kota. Mereka tinggal di kota ini dengan berbagai kepentingan seperti kuliah, bekerja, usaha dan sebagainya. Pengusaha Mindring yang ada di Yogyakarta rata-rata adalah perantau dari luar daerah. Mereka kebanyakan berasal dari Jawa Barat, khususnya dari wilayah Kuningan. Mereka menyebar dalam kegiatan usahanya; ada yang di Bantul, Gunungkidul, Sleman, Kulonprogo, dan wilayah Kota Yogyakarta. Mindring adalah berjualan alat-alat rumah tangga atau peralatan dapur yang dilakukan secara berkeliling dengan sistem pembayaran kredit atau mengangsur sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli.

Menjadi wirausahawan Mindring rata-rata dimulai dari titik nol. Karena itu, banyak tahapan dan proses yang harus dilalui ketika ingin mengawali usaha Mindring tersebut. Usaha mindring tidaklah mudah dilakukan, karena berwirausaha harus mempunyai tekad yang kuat untuk memulainya. Selain itu, modal fisik dan modal sosial sangat dibutuhkan dalam usaha Mindring ini. Karena itu, menarik untuk dilakukan kajian yang lebih mendalam mengenai profil dan kinerja usaha Mindring di sektor informal, khususnya terhadap para perantau Kuningan yang ada di Padukuhan Pandean VII Sidoluhur Godean Sleman Yogyakarta.

Sejauh ini, kajian tentang sektor informal ada banyak yang sudah melakukan analisis secara mendalam baik dilihat dari aspek profil maupun kinerjanya. Namun yang secara spesifik mengkaji usaha Mindring belum ditemukan. Daripada itu, mengkaji lebih dalam tentang usaha Mindring akan lebih menarik, pasalnya kebaruan ide dan gagasan menjadi point penting pada artikel ini. Sementara itu, beberapa kajian tentang sektor informal yang penulis jadikan sebagai tinjauan literatur ide sehingga dapat menjadi dasar pengembangan informasi awal dan data, antara lain: karya Suwandi yang membahas lebih dalam tentang persepsi masyarakat kota Surakarta tentang keberadaan Pedagang Kaki Lima (PKL) sebagai sektor usaha informal ditinjau dari aspek ekonomis, sosial dan hukum. Karya Suwandi ini memberikan

kesimpulan bahwa alternatif keberadaan PKL yang berada di tengah kota dapat dikategorikan positif bagi pembangunan sosial. Hal ini terlihat dengan hasil uji analisis regresi berganda menunjukkan nilai positif semua dari input pengolahan data.⁷

Dari analisis yang disampaikan oleh Suwandi menunjukkan bahwa keberadaan pekerja di sektor informal memiliki aspek positif bagi pembangunan sosial di kota.⁸ Tak dapat dinafikan juga bahwa, analisis Suwandi sangat membantu penulis untuk menganalisis pada artikel ini. Namun tidak pada ranah duplikasi kajian, tetapi hanya sebagai cakupan pengembangan ide tentang konsep alternatif pekerjaan masyarakat yang berada di sektor informal sehingga memiliki kontribusi nyata pada pembangunan sosial di negeri ini.⁹

Pada aspek lain, pekerjaan di sektor informal pun menjadi masalah ketika dihadapkan pada kasus tenaga kerja wanita, buruh kasar wanita dan lainnya. Baru-baru ini yang mendapat perhatian serius dari berbagai pihak adalah kasus TKW yang nasib mereka kurang beruntung di negeri seberang. Misal kajian tentang TKW di perbatasan Kalimantan Barat, tepatnya Kabupaten Sambas. Menurut Indah, kasus TKW yang bekerja di Serawak Malaysia memberikan dampak positif bagi kehidupan mereka yang tinggal dipedesaan. Hal ini karena secara ekonomi hasil bekerja di Serawak ternyata dapat meningkatkan pendapatan. Namun di sisi lain, lalu lalang masyarakat melewati perbatasan Malaysia-Indonesia justru menjadi masalah sendiri karena tidak memiliki dokumen atau disebut pekerja ilegal. Dari kajian kasus ini, tampaknya masalah yang dialami TKW di Kabupaten Sambas lebih banyak disebabkan karena prosedur pemberangkatan secara ilegal.

⁷ Joko Suwandi, "PEDAGANG KAKI LIMA (PKL) DI KOTA SURAKARTA: Persepsi Masyarakat dan Alternatif Penanganannya," *Jurnal Pendidikan Ilmu Sosial* 22, no. 1 (2012): 41–49, <https://doi.org/10.2317/jpis.v22i1.879>.

⁸ Ahmad Izudin, "Penggunaan Paradigma Integrasi-Interkoneksi dalam Proses Pembelajaran Di Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta," *Jurnal Afkaruna* 13, no. 1 (2016): 187–221, <https://doi.org/10.18196/AIJIS.2016.0062.187-221>.

⁹ B. Mujiyadi, "PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MISKIN PINGGIRAN KOTA Studi Pekerjaan Sosial Tentang Petani Penggarap di Lahan Sementara," *Sosio Konsepsia* 17, no. 2 (2012): 192–204, <https://doi.org/10.33007/ska.v17i2.823>.

Kebijakan pemerintah mendorong para calo tenaga kerja menempatkan TKW ke Sarawak tanpa disertai dengan persyaratan dan perlindungan yang memadai.¹⁰

Namun dari sekian kasus pekerjaan di sektor informal yang diangkat di atas, di dalam negeri saat ini tengah dihadapkan pada persoalan semakin semaraknya industri asing yang merambah di dalam kehidupan masyarakat. Kehadiran industri asing tersebut memiliki dampak semakin bertambahnya peluang kerja baru, baik pada sektor formal maupun informal, mengajarkan kedisiplinan dalam bekerja, muncul kesadaran pada orientasi prestasi, desain mebel makin berkembang dan bervariasi, meluasnya jaringan kemitraan antara pengusaha asing dengan pengusaha lokal, dan munculnya orang kaya baru (OKB).¹¹

Persaingan dunia usaha di era disrupsi memang harus jeli memanfaatkan kontens digital. Ada banyak pegiat bisnis, yang secara pekerjaan masuk sektor informal, tapi meraup keuntungan yang begitu besar. Tak ayal, biila orang kaya baru semakin bermunculan. Pada titik inilah, artikel ini melihat dan membandingkan dari karya-karya sebelumnya yang diungkapkan di atas sebagai acuan berpikir. Akan tetapi tidak mengembangkan kajian yang sebelumnya, sehingga dapat disimpulkan kajian ini masih baru—kebaruan ide (*novelty*).

Dalam rangka mengumpulkan data sehingga terbentuk satu narasi konsep tulisan, sejatinya artikel ini merupakan hasil pengembangan dari penelitian yang menggunakan metode kualitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, observasi, dan studi dokumentasi. Setelah data terkumpul, penulis melakukan analisis dengan cara reduksi data, *display data*, dan penarikan kesimpulan. Melalui metode ini penulis dengan sengaja

¹⁰ Indah Huruswati, "PERMASALAHAN PEKERJA MIGRAN DI DAERAH PERBATASAN: STUDI KASUS TENAGA KERJA WANITA DI KABUPATEN SAMBAS, KALIMANTAN BARAT," *Sosio Konsepsia* 11, no. 1 (2006): 1–14, <https://doi.org/10.33007/ska.v11i1.581>.

¹¹ Ali Muhson, "Industrialisasi dan Perubahan Masyarakat Studi Tentang Dampak Industri Mebel Asing Terhadap Perubahan Masyarakat di Kabupaten Jepara," *Jurnal Penelitian dan Evaluasi Pendidikan* 6, no. 2 (2004): 139–56, <https://doi.org/10.21831/pep.v6i2.2045>.

menganalisis sehingga dapat satu narasi utuh dan dideskripsikan menjadi studi eksplorasi.¹²

Sekilas tentang Usaha ‘Mindring’ di Sektor Informal

Profil usaha adalah gambaran umum tentang sebuah usaha mulai dari awal berdirinya usaha, jenis usaha, struktur organisasi, sistem permodalan, sistem pemasaran, sistem keuntungan, dan alamat sebuah usaha.¹³ Usaha Mindring merupakan suatu usaha yang menjual alat-alat rumah tangga atau perlengkapan untuk menunjang kebutuhan suatu keluarga, dengan sistem bayar secara kredit atau mengangsur sampai lunas. Peralatan rumah tangga atau perabotan yang dijual oleh mereka terdiri dari barang pecah belah, elektronik, kebutuhan sandang, dan kebutuhan lainnya. Berdasarkan pengertian tersebut, maka yang dimaksud dengan profil usaha Mindring di sini adalah pandangan atau gambaran umum mengenai bagaimana ide awal berdirinya usaha Mindring, jenis usaha yang seperti apa yang dijalankan, bagaimana sistem kerjanya mulai dari modal, pemasaran sampai pada keuntungan yang diperoleh. Berikut ini adalah uraian mengenai profil usaha Mindring para perantau dari Kuningan yang tinggal di Padukuhan Pandean VII Sidoluhur Godean Sleman Yogyakarta.

Ide Awal Berdirinya Usaha Mindring

Ide awal para perantau dari Kuningan mendirikan usaha Mindring berasal dari keluarga atau saudara. Mereka diajak oleh saudaranya untuk membuka usaha Mindring di Yogyakarta. Sebelum memulai usaha, mereka ada yang telah bekerja sebagai pekerja serabutan, misalnya bekerja sebagai kuli bangunan, petani atau buruh tani baik di perantauan maupun di kampung

¹² Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian* (Yogyakarta: Teras, 2009), hal. 17; Miles and Huberman, *Qualitative Data Analysis* (USA: Sage Publication, 1994), hal. 15-19; Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2010), hal. 173.

¹³ Vicky R. B. Moniaga, “Profil Usaha Agroindustri Susu Kedelai Resoya di Kecamatan Malalayang,” 2015.

halamannya. Banyak pengalaman yang sudah mereka lalui dalam dunia pekerjaan. Secara umum mereka memang sudah mempunyai pengalaman dalam bekerja meskipun belum pernah bekerja dalam dunia usaha.

Sebelum memutuskan untuk berwirausaha Mindring, mereka mempertimbangkan hal-hal yang akan mempengaruhi usahanya. Misalnya, dengan melihat keberhasilan saudara maupun temannya menjadi pertimbangan untuk memulai usaha Mindring. Mereka tidak hanya diajak tetapi juga diajari bagaimana cara kerja berwirausaha Mindring. Mulai dari awal usaha, seperti berkeliling mencari pelanggan, cara menawarkan barang kepada konsumen dan hal-hal yang menyangkut ke dalam usaha Mindring. Proses dalam memulai usaha ini membutuhkan waktu yang sangat panjang. Setelah proses yang dialami dan terbiasa maka calon pengusaha Mindring akan lebih mudah dalam menjalaninya.

Selain keluarga dan saudara, teman juga merupakan sumber ide yang dapat memotivasi orang lain. Melihat teman berwirausaha Mindring dan hasilnya dapat terlihat maka akan memunculkan ide baru untuk mengikuti jejak temannya tersebut. Di samping itu, mereka mempunyai hubungan dan komunikasi yang baik sehingga temannya menceritakan pengalaman-pengalaman ketika berwirausaha mindring.

Perabotan Rumah Tangga Sebagai 'Ikon' Usaha

Jenis usaha Mindring ini seperti jual beli barang tetapi dengan sistem bayarnya mengangsur sedikit demi sedikit sampai lunas, jadi bayarnya tidak sekaligus. Produk yang dijual dalam usaha Mindring semua alat-alat yang dibutuhkan oleh rumah tangga dengan sistem bayarnya menyicil setiap pertemuan yang disepakati oleh kedua belah pihak. Setiap berkeliling, pengusaha Mindring mempunyai jadwal tagihan yang berdeda-beda dengan mengikuti pasaran Jawa. Jenis kredit yang biasa dipakai dan umum di wilayah Pandean, menggunakan sistemnya memakai pasaran Jawa. Jadi setiap pertemuannya mereka berkeliling memakai hari pasaran Jawa. Pasaran

Jawa ini seperti pahing, pon, wage, kliwon dan legi. Seperti contohnya dalam pasaran pahing mereka berkeliling ke kampung Dalangan, Jamur, Kali Duren, dan Pakalan menawarkan barang dan menagih hutang. Pasaran pon mereka berkeliling ke kampung Sutan, Minggir, Diro, Pellombangan dan Lampis begitu seterusnya sampai wage, kliwon, legi, lalu bertemu di pahing lagi. Jadi setiap 5 hari sekali bertemu dengan pelanggan.

Sistem Permodalan

Suatu usaha akan membutuhkan modal karena semua jenis usaha dimulai dari modal yang dimilikinya.¹⁴ Pada awal memulai usaha mereka diberi modal yang bersumber dari keluarga. Sebelum memulai usaha mereka berkumpul bersama keluarganya. Bercerita mengenai bagaimana memulai usaha Mindring, apa resiko dan kendalanya, dan bagaimana dengan modalnya. Di situlah mereka mempertimbangkan semuanya. Mereka berkomunikasi dengan membicarakan mengenai wirausaha Mindring. Setelah mengambil keputusan yang bulat akhirnya mereka diberi modal oleh kedua orang tuanya untuk mulai wirausaha. Di mana sebelumnya dari salah satu anggota mereka ada yang sudah menjadi pengusaha mindring.

Dengan modal yang cukup, usaha Mindring akan berjalan secara bertahap, sedikit demi sedikit. Jadi, usaha ini tidak langsung membutuhkan modal besar. Maka dapat dikatakan usaha ini termasuk ke dalam usaha yang informal karena dapat dijangkau dengan biaya modal awal yang tidak banyak dan modal yang cukup dijangkau pula oleh individu.¹⁵ Pelanggannya juga bertahap sedikit demi sedikit pada awal tahun memulai. Seiring dengan berjalannya waktu, modal awal akan berkembang menjadi modal berjalan, proses berkembangnya tersebut terjadi karena adanya peningkatan jumlah pelanggan. Jadi, pada awal memulai usaha Mindring ini pelanggannya sedikit dan stok barang yang dijual pun sedikit, tetapi seiring berjalannya

¹⁴ Wauran, "Strategi Pemberdayaan Sektor Informal Perkotaan di Kota Manado," hal. 4.

¹⁵ Fajar Sidik, "Menggali Potensi Lokal Mewujudkan Kemandirian Desa," *JKAP (Jurnal Kebijakan dan Administrasi Publik)* 19, no. 2 (2015): 115-31, <https://doi.org/https://doi.org/10.22146/jkap.7962>.

waktu, pelanggannya akan meningkat dan secara tidak langsung dapat mempengaruhi modal berjalannya. Dikatakan modal berjalan ketika sudah berkeliling mempunyai tagihan selama 5 hari kerja secara terus menerus dan bisa membawa barang yang dipesan oleh pelanggan. Intinya, modal awal dipakai untuk membeli barang, setelah itu dipinjamkan ke pelanggan, kemudian ditagih setiap pasarannya yang dipakai untuk belanja kembali dan dipinjamkan lagi kepada pelanggan.

Sistem Pemasaran

Produk yang dijual oleh pengusaha Mindring adalah peralatan dapur yang dibutuhkan oleh ibu-ibu rumah tangga seperti peralatan memasak nasi, peralatan makan minum, peralatan mandi, perlengkapan tidur dan masih banyak peralatan rumah tangga lain yang menunjang kebutuhan hidup sehari-hari. Alat-alat rumah tangga seperti terbuat dari kaca (berbentuk bahan yang mudah pecah) terdiri dari piring, gelas, mangkok, toples, termos, ceret, baskom, sendok, garpu, panci, wajan, susuk, ketel, pisau, kompor, penggorengan, dan teflon. Sementara bahan kebutuhan dari alat elektronik antara lain kipas angin, televisi, blender, mixer, magicom, setrika, oven, handphone, laptop, dispenser, kulkas, mesin cuci, dan rak piring kaca. Sedangkan kebutuhan sandang terdiri dari handuk, celana jeans, baju, selimut, sprei, dan sandal. Selain itu, pengusaha Mindring juga menjual perlengkapan lainnya seperti ember besar, ember kecil, gayung, tikar, kasur, bantal, guling, lemari plastik, ban motor, keranjang, kerat untuk gelas, jas hujan, rak sepatu, terpal, karpet, tikar dan perlengkapan lainnya yang dibutuhkan oleh pelanggan ataupun yang sudah dipesan.

Harga merupakan nilai tukar suatu barang dengan menggunakan uang yang disepakati oleh penjual dan pembeli.¹⁶ Dalam berwirausaha Mindring, harga yang dijual ke konsumen umunya 50 persen dari harga pembelian—harga dari modal. Contohnya seperti penulis membeli karpet seharga 50 ribu

¹⁶ Haryanto, "Peran Aktif Wanita dalam Peningkatan Pendapatan Rumah Tangga Miskin: Studi Kasus Pada Wanita Pemecah Batu di Pucanganak Kecamatan Tugu Trenggalek," hal. 221.

rupiah, lalu dijual ke konsumen dengan sistem mengangsur atau kredit seharga 75 ribu rupiah. Harga 75 ribu rupiah ini sudah disepakati oleh pihak pembeli maupun penjual. Sistem mengangsur atau kredit merupakan sistem yang bebas tidak ada paksaan antara penjual dan pembeli. Dalam menjual barang atau peralatan rumah tangga tidak ada permasalahan dalam menetapkan harga jual. Jika pembeli setuju dengan harga yang sudah ditetapkan oleh penjual, maka transaksi pun akan berlangsung di antara kedua belah pihak. Misalnya harga barang yang dibeli oleh pengusaha Mindring seharga 100 ribu rupiah, lalu menjualnya dengan harga 175 ribu rupiah, itu berarti penjual mengambil keuntungan 75 persen. Kadang-kadang mengambil keuntungan 75 persen kadang-kadang 100 persen. Bukan memikirkan keuntungannya berapa persen tetapi yang diperhatikan lagi mengenai pelanggan. Apakah pelanggannya tersebut bisa dipercaya atau tidak. Jika orangnya dapat dipercaya mengambil keuntungan 50 persen pun diberikan.

Cara mempromosikan alat-alat rumah tangga ini dengan cara berkeliling ke kampung-kampung. Usaha ini dijalankan dengan berkeliling dari kampung ke kampung atau ke desa-desa dengan membawa barang-barang yang akan dijual atau yang sudah dipesan oleh pelanggan. Mereka menawarkan barang tersebut ketika ada ibu-ibu yang sedang berkumpul. Pada saat berjalan melewati rumah yang ada orang sedang bercengkerama di luar penjual Mindring juga menawarkan dan tidak hanya sampai di situ mereka juga berkeliling untuk menagih hutang kepada pelanggan. Setelah hutangnya lunas, pengusaha Mindring juga menawarkan barang lagi sesuai yang dibutuhkan oleh pelanggan. Jadi, sistem pemasarannya dilakukan dengan mempromosikan secara *door to door* atau *face to face*; bertemu langsung dengan konsumen.

Sistem Bagi Hasil Keuntungan

Sistem keuntungan yang didapat dari usaha Mindring tergantung dari harga yang dijual kepada konsumen. Contoh harga beli di toko 50 ribu rupiah, lalu dijual ke konsumen dengan sistem kredit seharga 75 ribu rupiah,

berarti penjual menjualnya 50 persen dari harga beli, maka keuntungan yang didapat sebesar 25 ribu rupiah. 25 ribu rupiah ini merupakan keuntungan yang didapat oleh pengusaha Mindring. Ketika menjual suatu barang harus adanya kesepakatan antara penjual dan pembeli mengenai berapa jumlah uang yang akan diangsur setiap pasarannya. Ini untuk kejelasan dan kelancaran dalam sistem mengangsur, sehingga pelanggan akan merasa puas karena barang yang telah dimilikinya, begitupun juga dengan pengusaha Mindring akan mendapatkan keuntungan dari barang yang telah dijualnya kepada konsumen.

Kinerja Usaha 'Mindring' di Sektor Informal

Kinerja merupakan suatu kegiatan yang dilakukan untuk melaksanakan dan menyelesaikan tugas dan tanggung jawab sesuai dengan harapan dan tujuan yang telah ditetapkan.¹⁷ Kinerja mengandung makna hasil yang dicapai oleh seseorang menurut ukuran yang berlaku untuk pekerjaan yang bersangkutan.¹⁸ Ada enam kinerja untuk mengukur keberhasilan suatu usaha khususnya usaha 'Mindring'.

Kualitas Kerja Usaha 'Mindring'

Kualitas (*quality*) yang dihasilkan oleh usaha Mindring ini mengenai proses suatu pekerjaan atau sesuatu yang dilakukan mendekati kesempurnaan atau tujuan yang diharapkan. Sejauh mana proses itu dilalui untuk mencapai suatu tujuan atau sesuatu yang diinginkan.¹⁹ Pada awal memulai usaha Mindring, para pegiat usaha harus berjuang dan bekerja keras untuk mencari pelanggan sebanyak-banyaknya. Mereka berkeliling ke kampung-kampung memakai sepeda ontel dengan mengayuh sambil membawa produk yang mau dijual. Berangkat pada waktu siang hari, meskipun kepanasan tetapi dengan

¹⁷ Supardi, *Kinerja Guru* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014).

¹⁸ Hamzah B. Uno dan Nina Lamatenggo, *Teori Kinerja dan Pengukurannya* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2012).

¹⁹ Supardi, *Kinerja Guru*, hal. 70.

semangatnya sepeda ontel tetap dikayuh berkeliling mencari pelanggan dengan menawarkan barang kepada konsumen. Jika musim hujan datang, terkadang mereka kehujanan, tak jarang juga harus berteduh di depan rumah warga. Pada waktu pulang bekerja kadang kemalaman, karena jarak berkeliling ke tempat tinggal lumayan jauh, apalagi dengan mengayuh sepeda ontel, tentu saja mengurus banyak waktu dan tenaga. Belum lagi ada kendala di jalan seperti ban bocor, mereka harus mendorongnya. Itu semua mereka merasakannya dan sudah menjadi hal yang biasa.

Dengan kesabaran, keuletan dan semangat dapat membuahkan hasil. Dari proses yang sudah dilalui, sedikit demi sedikit usaha mereka meningkat, penghasilan pun bertambah. Dari hasil tambahan ini maka mereka bisa membeli sepeda motor. Memakai sepeda motor ini bisa mengurangi tenaga karena tidak perlu mengayuh. Jangkauan dalam berkeliling juga bisa lebih luas dan lebih jauh. Hal ini butuh perjuangan untuk mencapai sesuatu yang diinginkan. Ketika mereka bisa membeli sepeda motor maka mereka pun mampu memenuhi kebutuhan hidup keluarganya.

Mereka juga harus memikirkan bagaimana agar konsumen mau mengkredit barang dan menarik hati konsumen agar mau mengambil barang. Mereka harus mempunyai *trik* dan *tips* mengambil hati pelanggan dan tentu harus pintar mempromosikan barang. Mereka harus meyakinkan konsumen dan jangan sampai mengecewakan konsumen tersebut. Hal ini juga membutuhkan proses yang panjang dan pastinya membutuhkan waktu yang lama. Sedikit tapi pasti konsumen tertarik. Setelah konsumen mengkredit barang sampai lunas, kebanyakan di antara mereka akan mengambil barang yang baru lagi atau mengambil barang kembali, karena konsumen sudah mempunyai kepuasan dalam pelayanan yang diberikan oleh pengusaha Mindring—entah pelayanan berupa barang ataupun pelayanan dalam bentuk lainnya.

Dari proses yang telah dilalui memiliki tujuan yang dicapai. Proses itu terus berjalan dan berkembang sampai sekarang. Untuk mencapai tujuan yang diinginkan, para pengusaha Mindring membutuhkan waktu yang

panjang dan melalui tahapan-tahapan yang tidak mudah. Dari proses yang dilalui inilah dapat mencapai suatu tujuan yang diharapkan oleh pengusaha Mindring. Tujuan yang diharapkan itu adalah untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Memenuhi kebutuhan hidup keluarga mulai dari sandang, pangan dan papan. Sandang terdiri dari pakaian atau busana yang dipakai untuk menutupi dan melindungi badan. Pangan terdiri dari makanan dan minuman atau sesuatu yang dapat dimasukkan ke dalam tubuh gunanya untuk mempertahankan hidup seseorang, dan yang terakhir papan terdiri dari tempat tinggal atau tempat berlindung gunanya untuk mempertahankan hidup seseorang. Semua kebutuhan tersebut menjadi tujuan yang diharapkan oleh pengusaha Mindring. Apapun akan dilakukan demi sebuah keluarga dan diperjuangkan demi anak dan istrinya.

Kuantitas Kerja Usaha 'Mindring'

Kuantitas (*quantity*) yang dihasilkan dalam usaha mindring ini dapat dilihat secara kasat mata, pencapaian yang telah dihasilkan dapat berupa uang, benda dan lain-lain. Pengusaha Mindring kebanyakan sudah mempunyai rumah di perantauan maupun dikampung halamannya. Selain itu, ada yang sudah dapat membeli tanah, sawah, kebun dan berbagai investasi lainnya. Itu semua didapatkan dari wirausaha Mindring dengan keuletan, kedisiplinan, dan kesungguhan mereka dalam menjalankan wirausaha.

Hasil yang dapat dilihat dari usaha Mindring ini adalah apa yang telah berhasil mereka wujudkan. Selain kebutuhan primer atau kebutuhan pokok yang tercukupi maka ada lagi kebutuhan secara sekunder dan tersier yang sudah terpenuhi. Seperti halnya rumah, mereka sudah mempunyai rumah yang dibangun di kampung halamannya, rumah tersebut dapat dikatakan sudah layak huni. Di dalam rumah itu terdapat barang-barang sebagai pelengkap untuk menunjang kebutuhan hidup mereka. Selain rumah mereka mempunyai investasi seperti tabungan yang disimpan di bank, emas, sawah, kebun cengkih, kebun yang ditanami kayu jati, kolam ikan, dan lain-lain. Itu

semua adalah hasil dari usaha Mindring yang mereka jalani sekian lamanya.²⁰

Kinerja Berbasis Target (Timeliness)

Pengusaha Mindring ini menghabiskan waktunya untuk bekerja pada waktu siang sampai sore hari. Pada pagi hari mereka berbelanja barang atau alat yang dipesan oleh pelanggan atau melakukan aktivitas lainnya. Sedangkan pada siang harinya mereka berangkat bekerja berkeliling ke kampung-kampung. Pada umumnya, di daerah Godean para pengusaha Mindring berangkat kerja siang hari sekitar pukul 12.00 WIB sampai pukul 18.00 WIB. Sekitar 6 jam mereka menghabiskan waktu untuk bekerja mencari uang.

Jadi, pada waktu pagi mereka melakukan aktivitas yang menyangkut tentang usaha seperti berbelanja barang ke pasar Beringharjo atau pasar Godean, menulis pembukuan mengenai pemasukan dan pengeluaran usaha, dan hal-hal yang menyangkut sebuah usaha Mindring. Selain itu, mereka juga melakukan aktivitas di luar usaha seperti kegiatan gotong royong yang diadakan Padukuhan, kegiatan bersama keluarga, mengunjungi sanak saudara di perantauan, dan hal lainnya. Pada waktu pagi, mereka mempunyai waktu untuk kegiatan tersebut. Sedangkan pada waktu siang sampai sore hari, mereka kembali ke rutinitas yaitu bekerja untuk mendapatkan penghasilan.

Kinerja Berbasis Cost Effectiveness

Pengusaha Mindring memanfaatkan penggunaan sumber daya manusia, keuangan dan teknologi. Dalam proses penggunaan sumber daya manusia, mereka memanfaatkan konsumen atau pelanggan untuk kelancaran usahanya. Tanpa konsumen maka usaha mereka tidak akan berjalan karena tidak adanya transaksi dengan konsumen. Konsumen ini adalah orang yang membeli barang kepada pengusaha mindring secara kredit. Ketika konsumen sudah mengambil barang secara terus menerus maka dapat disebut dengan pelanggan karena sudah sering melakukan transaksi. Pelanggan ini juga

²⁰ Edi Tarmedy merupakan salah satu contoh pengusaha mindring yang sudah sukses.

turun temurun. Contohnya seperti ibunya membeli barang dengan sistem kredit kepada pengusaha Mindring selama bertahun-tahun lamanya, lalu ibunya meninggal dunia. Setelah itu digantikan lagi oleh anaknya yang mengkredit barang kepada pengusaha Mindring karena anaknya sudah mengenal pengusaha Mindring ini dari ibunya. Setelah itu, digantikan lagi oleh cucunya. Proses ini terus berjalan seiring dengan semakin meningkatnya kebutuhan dan permintaan dari pelanggan.

Dari segi keuangan mereka memanfaatkan penghasilan yang didapat setiap kali berkeliling untuk modal membeli barang kembali dan untuk membeli barang yang dipesan oleh pelanggan. Ketika sudah memenuhi kebutuhan pelanggan maka keuangan pun akan terus didapat dan terus berjalan setiap menagihnya ke kampung-kampung. Keuangan ini sangat dimaksimalkan gunanya agar usaha ini terus berjalan. Ketika mendapatkan uang maka akan dibelanjakan lagi dalam bentuk barang. Proses itu terus berjalan dan tidak akan pernah habis. Uang yang didapat itu akan bercabang menjadi dua arah. Yang pertama, untuk modal kembali dengan membeli barang atau produk yang dijual ke konsumen atau dengan pesanan, dan yang kedua untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari.

Dalam sejarahnya, usaha Mindring telah mengikuti perkembangan zaman. Dahulu mereka berkeliling memakai sepeda ontel seiring berkembangnya waktu maka berganti menjadi sepeda motor. Pelanggan pun waktu zaman dahulu sedikit tetapi seiring dengan berjalannya waktu pelanggan bertambah menjadi banyak, tidak hanya itu dalam produk yang dijual, pada waktu dulu barangnya sedikit tetapi sekarang stok barang banyak dan mereka bisa membawa barang apapun yang dipesan oleh pelanggan. Pengusaha Mindring ini memanfaatkan sarana dan prasarana yang ada. Mulai dari alat transportasi untuk berkeliling, dulu mereka berkeliling memakai sepeda ontel karena dulu belum ada sepeda motor. Sekarang sudah zaman modern, mereka memakai sepeda motor untuk berkeliling ke kampung-kampung dan mencari pelanggan yang lebih banyak lagi, karena memakai sepeda motor ini jangkauannya akan lebih luas dibanding sepeda ontel.

Kinerja Berbasis Need for Supervision (Pengawasan)

Usaha Mindring ini merupakan usaha individu, tidak ada bawahan dan tidak ada atasan. Jadi berdiri sendiri, dengan sistem dan pengendali usaha sendiri. Usaha ini tidak ada campur tangan dari orang lain, dan tidak ada pengawasan dari pihak manapun. Mereka bisa menyelesaikan suatu pekerjaan tanpa pengawasan dari pihak luar. Usaha ini dirintis secara individu, tidak ada paksaan dan tidak ada kontrak. Awal mereka memulai usaha Mindring, mereka diajari oleh orang yang mengajak berwirausaha ke Yogyakarta yaitu keluarga, saudara, maupun temannya. Dengan demikian, sistem kendali kerja mereka ditentukan oleh dirinya sendiri. Meskipun usaha ini milik sendiri dengan sistem kerja yang bebas tetapi mereka mempunyai peraturan untuk mencapai target yang diinginkan. Tanpa pengawasan pun mereka bisa disiplin dan mengatur dalam menyelesaikan suatu pekerjaan. Berbeda dengan usaha lain yang mengikuti atasan atau bos, mereka akan terus diawasi oleh bosnya ketika berkeliling ke kampung-kampung menawarkan barang.

Kedisiplinan merupakan suatu hal yang harus diperhatikan, karena ini akan mempengaruhi keberhasilan suatu pekerjaan yang dilakukan. Meskipun usaha ini tidak ada pengawasan tetapi ini tidak merubah semangat kerja yang mereka miliki. Selain itu, mereka juga mempunyai target atau pencapaian-pencapaian yang harus dilakukan. Ketekunan dan keuletan yang mereka miliki terus dilakukan untuk mencapai suatu tujuan yang diharapkan oleh pengusaha Mindring.²¹

Kinerja Berbasis Interpersonal Impact

Dampak interpersonal yang ada dalam wirausaha Mindring adalah adanya hubungan antara individu dengan yang lainnya. Hubungan itu terwujud dalam bentuk komunikasi yang baik. Dalam berwirausaha Mindring ini sangat penting menjalin sebuah komunikasi dengan rekan kerja, pelanggan atau pun orang lain. Dengan berkomunikasi yang baik maka akan

²¹ Binsar, "Partisipasi Pedagang dalam Menjaga Ketertiban Pasar Kaget Minggu di Desa Tarai Bangun Kecamatan Tambang Kabupaten Tampar," *JOM Fisip* 4, no. 1 (2017): 1-14.

terciptanya saling menghargai, saling bekerjasama, dan akan mempererat tali silaturahmi. Ketika mereka bertemu dengan rekan kerjanya maka mereka akan sangat senang, karena mereka bisa berbagi pengalaman mengenai usahanya masing-masing.²²

Di Godean ini, pengusaha Mindring mempunyai suatu wadah yang dijadikan tempat untuk saling bersilaturahmi, berbagi pengalaman dan bertemu sesama rekan Mindring yang lain. Wadah ini biasa disebut dengan paguyuban arisan. Dari wadah ini mereka bisa berkomunikasi mempererat persaudaraan sesama orang Kuningan. Arisan ini bertujuan untuk mempererat silaturahmi antar sesama pengusaha mindring yang ada di perantauan.

Paguyuban arisan ini dikhususkan untuk perantau Kuningan saja, sehingga cakupannya orang-orang yang berasal dari Kuningan yang mempunyai usaha Mindring. Kegiatan arisan ini diadakan sebulan sekali, tempatnya tergantung siapa yang mendapatkan kocokan atau pemenang. Jumlah uang yang harus dibayarkan setiap bulannya sebesar Rp. 500.000 per orang, jadi ketika mengikuti dua nama berarti berlaku kelipatannya. Tidak hanya arisan tetapi ada simpan pinjamnya juga, sehingga orang yang membutuhkan modal atau ingin menambah modal bisa meminjamnya.

Tidak hanya dengan sesama Mindring saja, mereka juga menjalin suatu komunikasi yang baik dengan pelanggan. Pelanggan dan pembeli merupakan raja yang harus dilayani sebaik mungkin. Memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan akan membuat pelanggan tersebut senang, dan dampaknya terhadap pengusaha Mindring ini agar pembayaran mengangsurnya berjalan lancar sampai lunas lalu membeli barang kembali. Proses ini juga membutuhkan waktu yang lama, mengenal dengan konsumen atau pelanggan tidak hanya satu atau dua kali bertemu, tetapi mereka sudah sering bertemu, sehingga adanya kepercayaan dan kenyamanan diantara mereka dalam hal jual beli barang.

²² U.N. Rosyad, "Pengaruh Komunikasi Pemasaran Terhadap Perluasan Pangsa Pasar," *Mimbar: Jurnal Sosial dan Pembangunan* 27, no. 2 (2011): 213-24.

Adanya hubungan timbal balik diantara pengusaha Mindring dengan konsumen. Hubungan ini tercipta dengan adanya kerjasama. Bagaimana hubungan kedua ini saling menguntungkan. Ketika konsumen membutuhkan barang, dan disisi lain pengusaha Mindring harus menjual barangnya agar laku terjual maka keduanya membutuhkan satu sama lain. Dalam proses pembayaran angsuran pun pengusaha Mindring tidak memberatkan konsumen, misalnya pada waktu penagihan, konsumen tersebut belum mempunyai uang untuk membayar angsuran tersebut maka pengusaha Mindring pun memakluminya dan tidak menuntut. Yang terpenting tidak terus-terusan, karena seandainya tidak membayar tagihan sampai berturut-turut maka akan merugikan pengusaha Mindring juga. Tetapi dari banyak konsumen atau pelanggan dalam proses pembayaran angsuran pada bagus tidak macet sehingga ini juga akan menguntungkan pengusaha Mindring terus bertahan hingga sekarang.

Penutup

Usaha Mindring masuk ke dalam usaha yang bersifat informal karena usaha dengan modal yang bisa dijangkau oleh siapa pun. Selain itu, usaha Mindring tidak harus berpendidikan tinggi, sehingga mereka yang berpendidikan rendah bisa terjun langsung ke dalam usaha ini. Hal yang paling penting dalam usaha ini, yaitu kemauan. Mau berusaha, mau bersungguh-sungguh, dengan penuh semangat, keuletan, kerja keras, disiplin dan yakin bahwa mereka mampu mengubah nasib mereka ke arah yang lebih baik. Walhasil, mereka mampu memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri maupun keluarganya.

Dalam berwirausaha Mindring harus mampu menjalani tantangan dan kendala yang ada. Proses untuk melaksanakan tugas itu membutuhkan waktu yang sangat panjang, maka tak heran usia berwirausaha Mindring ini sampai berpuluh-puluh tahun, dan bisa mengantarkan mereka pada titik keberhasilan dari usaha Mindring meskipun hanya berpendidikan rendah. Perjalanan panjang yang mereka lalui mulai dari mereka diajak oleh keluarga,

diajari bagaimana cara kerja Mindring, bagaimana faktor penghambat, bagaimana faktor pendukung hingga akhirnya mampu berdiri sendiri tanpa pengajaran dari orang lain lagi.

Daftar Pustaka

- Mujiyadi, B. (2012). PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MISKIN PINGGIRAN KOTA: Studi Pekerjaan Sosial tentang Petani Penggarap di Lahan Sementara. *Sosio Konsepsia*, 17(2), 192–204. <https://doi.org/10.33007/ska.v17i2.823>
- Binsar. (2017). Partisipasi Pedagang dalam Menjaga Ketertiban Pasar Kaget Minggu di Desa Tarai Bangun Kecamatan Tambang Kabupaten Tampar. *JOM Fisip*, 4(1), 1–14.
- Hamzah, B. U. & Lamatenggo, N. (2012). *Teori Kinerja dan Pengukurannya*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Handoyo, E. (2013). Kontribusi Modal Sosial dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima Pasca Relokasi. *Komunitas*, 5(2), 252–266. <https://doi.org/10.15294/komunitas.v5i2.2743>
- Haryanto, S. (2008). Peran Aktif Wanita dalam Peningkatan Pendapatan Rumah Tangga Miskin: Studi Kasus Pada Wanita Pemecah Batu di Pucanganak Kecamatan Tugu Trenggalek. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 9(2).
- Huruswati, I. (2006). PERMASALAHAN PEKERJA MIGRAN DI DAERAH PERBATASAN: Studi Kasus Tenaga Kerja Wanita di Kabupaten Sambas, Kalimantan Barat. *Sosio Konsepsia*, 11(1), 1–14. <https://doi.org/10.33007/ska.v11i1.581>
- Izudin, A. (2016). Penggunaan Paradigma Integrasi-Interkoneksi dalam Proses Pembelajaran di Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. *Jurnal Afkaruna*, 13(1), 187–221. <https://doi.org/10.18196/AIJIS.2016.0062.187-221>
- ____. *Gerakan Sosial Petani: Strategi, Pola, dan Tantangan di Tengah Modernitas*. Yogyakarta: Samudra Biru.
- Suwandi, J. (2012). PEDAGANG KAKILIMA (PKL) DI KOTA SURAKARTA: Persepsi Masyarakat dan Alternatif Penanganannya. *Jurnal Pendidikan Ilmu Sosial*, 22(1), 41–49. <https://doi.org/10.2317/jpis.v22i1.879>
- Moleong, L. J. (2010). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Miles, & Huberman. (1994). *Qualitative Data Analysis*. USA: Sage Publication.
- Moniaga, V. R. B. (2015). Profil usaha agroindustri susu kedelai resoya di kecamatan malalayang.

- Muhson, A. (2004). Industrialisasi dan Perubahan Masyarakat Studi tentang Dampak Industri Mebel Asing terhadap Perubahan Masyarakat di Kabupaten Jepara. *Jurnal Penelitian dan Evaluasi Pendidikan*, 6(2), 139–156. <https://doi.org/10.21831/pep.v6i2.2045>
- Rosyad, U. N. (2011). Pengaruh Komunikasi Pemasaran Terhadap Perluasan Pangsa Pasar. *Mimbar: Jurnal Sosial dan Pembangunan*, 27(2), 213–224.
- Sidik, F. (2015). Menggali Potensi Lokal Mewujudkan Kemandirian Desa. *JKAP (Jurnal Kebijakan dan Administrasi Publik)*, 19(2), 115–131. <https://doi.org/https://doi.org/10.22146/jkap.7962>
- Supardi. (2014). *Kinerja Guru*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Tanzeh, A. (2009). *Pengantar Metode Penelitian*. Yogyakarta: Teras.
- Wauran, P. C. (2012). Strategi Pemberdayaan Sektor Informal Perkotaan di Kota Manado. *Jurnal Pembangunan Ekonomi dan Keuangan Daerah Edisi Oktober*, 7(3).