

## **BAB IV**

### **BENTUK- BENTUK JARINGAN SOSIAL PEDAGANG BAKSO PATROL**

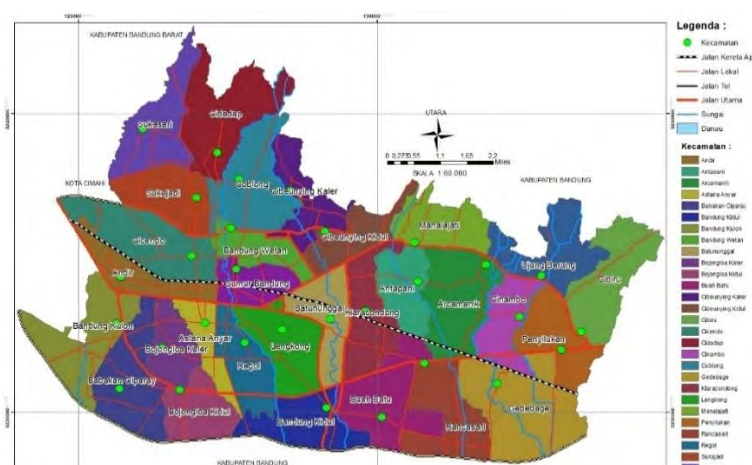
Pada bab ini, peneliti akan membahas empat sub bab yang masing-masing memiliki relevansi penting dalam memahami dinamika jaringan sosial pedagang Bakso Patrol. Sub bab pertama memfokuskan pembahasan pada Bandung sebagai kota metropolitan. Peneliti memaparkan fenomena urbanisasi di Kota Bandung yang telah memberikan dampak signifikan terhadap keberadaan ekonomi sektor informal, salah satunya pedagang kaki lima. Sub bab kedua memaparkan hasil temuan penelitian terkait pedagang kaki lima Bakso Patrol, meliputi sejarah, persebaran, dan karakteristik lima informan pedagang Bakso Patrol. Peneliti memaparkan sejarah karena aspek ini menunjukkan akar dan perkembangan fenomena pedagang Bakso Patrol dalam konteks sosial-ekonomi Bandung. Selain itu, pemaparan profil informan bertujuan untuk memahami bagaimana identitas dan latar belakang pedagang menjadi faktor dalam pembentukan jaringan sosial melalui sudut pandang para pedagang itu sendiri.

Sub bab selanjutnya menguraikan tiga bentuk jaringan sosial yang terbentuk pada pedagang Bakso Patrol pada sub bab ketiga, yaitu jaringan sosial paguyuban, jaringan sosial pertemanan, dan bentuk jaringan sosial lainnya. Pembahasan ini menjadi inti dari bab karena penulis menggambarkan secara detail bagaimana para pedagang membentuk dan memanfaatkan jaringan sosial tersebut. Sementara itu, pada sub bab keempat, penulis menjelaskan tentang bagaimana para pedagang memelihara hubungan sosial di antara mereka, yang merupakan keberlanjutan dari jaringan sosial yang telah mereka bentuk.

#### 4.1 Bandung sebagai Kota Metropolitan

Kota Bandung merupakan ibu kota Provinsi Jawa Barat. Daya tarik kota ini dibidang jasa, ekonomi, dan pendidikan telah mendorong arus urbanisasi yang terus meningkat dari desa ke kota, sehingga menciptakan tantangan dan peluang baru dalam pengelolaan ruang kota. Bandung menjadi salah satu tujuan utama para pelaku sektor informal yang mencari penghidupan lebih baik, karena tingginya perputaran ekonomi dan daya beli masyarakat kota. Sektor informal di Bandung berkembang pesat di berbagai sudut kota, mulai dari pedagang kaki lima, jasa transportasi, hingga penyedia jasa rumah tangga yang menjadi penopang ekonomi bagi banyak pendatang. Keberadaan pusat-pusat keramaian seperti kawasan wisata, kampus, dan area komersial menjadikan Bandung sebagai tempat yang strategis bagi para pekerja informal untuk mengembangkan usaha mereka dengan modal yang relatif terjangkau.

**Gambar 4. 1** Peta Administrasi Kota Bandung



(Sumber: Penelitian oleh Azam, 2022)

Secara geografis, Kota Bandung terletak pada  $107^{\circ} 36'$  Bujur Timur dan  $6^{\circ} 55'$  Lintang Selatan, dengan batas-batas wilayah sebagai berikut:

1. Sebelah utara : Kabupaten Bandung Barat
2. Sebelah selatan : Kabupaten Bandung
3. Sebelah barat : Kabupaten Bandung Barat dan Kota Cimahi
4. Sebelah timur : Kabupaten Bandung

Letak geografis ini mendukung berkembangnya sektor industri kreatif, pariwisata, dan jasa yang mampu menyerap ribuan tenaga kerja baik formal maupun informal dari berbagai wilayah di Jawa Barat. Kota Bandung memiliki luas wilayah sekitar  $167,46 \text{ km}^2$  yang secara administratif terbagi menjadi 30 kecamatan dengan distribusi lapangan kerja yang bervariasi di setiap wilayahnya. Aksesibilitas yang tinggi berkat jaringan transportasi terintegrasi telah meningkatkan mobilitas pekerja komuter dan mendorong pertumbuhan kawasan ekonomi baru yang menyerap tenaga kerja dari berbagai sektor. Keberagaman etnis dan budaya menjadi karakteristik populasi Kota Bandung dengan dominasi etnis Sunda, diikuti oleh etnis Jawa, Tionghoa, dan berbagai etnis lainnya yang berkontribusi pada kekayaan sosial budaya kota.

Keberagaman etnis dan budaya menjadi karakteristik populasi Kota Bandung dengan dominasi etnis Sunda yang menciptakan identitas kultural kota. Selain etnis Sunda, terdapat etnis Jawa, Tionghoa, dan berbagai etnis lainnya yang berkontribusi pada kekayaan sosial budaya kota dan menghasilkan akulturasi yang unik dalam ekspresi budaya lokal. Keberagaman ini tercermin dalam dinamika sosial-ekonomi

kota yang melahirkan berbagai inovasi di bidang kuliner, *fashion*, dan industri kreatif lainnya sebagai daya tarik khas Bandung. Sektor ekonomi kreatif yang berkembang di Bandung menjadi magnet bagi kaum muda dan profesional kreatif dari berbagai daerah untuk berkarya dan mengembangkan potensi di kota ini. Aspek multikultural tersebut memperkaya lanskap sosial ekonomi Bandung dan menjadikannya sebagai salah satu pusat budaya urban yang dinamis di Indonesia.

Perkembangan infrastruktur Kota Bandung sebagai metropolitan ditandai dengan pembangunan berbagai fasilitas modern yang mendukung aktivitas warga dan pertumbuhan ekonomi. Jaringan transportasi yang menghubungkan Bandung dengan wilayah sekitarnya seperti Tol Cipularang, Kereta Cepat Jakarta-Bandung, dan Bandara Husein Sastranegara mempermudah mobilitas orang dan barang yang mendorong pertumbuhan ekonomi regional. Revitalisasi kawasan pusat kota dan pengembangan kawasan tematik seperti Bandung *Creative Hub*, Taman Film, dan berbagai taman tematik lainnya menciptakan ruang publik yang berkualitas bagi interaksi sosial warga. Pembangunan infrastruktur teknologi informasi melalui program Bandung *Smart City* mendukung efisiensi pelayanan publik dan menciptakan ekosistem yang kondusif bagi perkembangan startup dan ekonomi digital. Pengembangan kawasan pendidikan dengan keberadaan puluhan perguruan tinggi berkualitas menjadikan Bandung sebagai kota pendidikan yang menarik minat pelajar dari berbagai daerah di Indonesia.

Sebagai metropolitan, Bandung menghadapi berbagai tantangan perkotaan yang memerlukan strategi pengelolaan yang komprehensif dan berkelanjutan.

Kesenjangan ekonomi antara pusat kota dan wilayah pinggiran menciptakan pola pembangunan yang tidak merata dan berpotensi menimbulkan permasalahan sosial. Tantangan-tantangan tersebut mendorong pemerintah kota untuk mengembangkan kebijakan tata ruang yang lebih inklusif dan berkelanjutan demi terciptanya kota yang nyaman dan layak huni bagi seluruh warganya.

#### **4.1.2 Dinamika Urbanisasi di Kota Bandung**

Fenomena urbanisasi di Kota Bandung menunjukkan pola yang dinamis dengan arus migrasi penduduk yang terus berfluktuasi dari tahun ke tahun. Sebagai salah satu kota besar di Indonesia, Bandung terus mengalami fenomena urbanisasi yang tercermin dari arus migrasi penduduk dari berbagai wilayah di Indonesia, terutama dari kawasan perdesaan di Jawa Barat. Data dari Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Bandung tahun 2019-2023 menunjukkan perkembangan jumlah migrasi masuk berdasarkan jenis kelamin yang dapat dianalisis untuk memahami tren perpindahan penduduk ke Kota Bandung. Urbanisasi yang terjadi di Kota Bandung tidak hanya didorong oleh faktor ekonomi tetapi juga oleh daya tarik sosial dan budaya yang menjadikan kota ini sebagai destinasi yang menarik bagi para pendatang. Karakteristik migrasi yang beragam menciptakan dinamika demografis yang kompleks dan berimplikasi pada berbagai aspek kehidupan perkotaan di Bandung.

**Tabel 4. 1 Jumlah Migrasi Masuk Kota Bandung**

<b>Jenis Kelamin</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
Laki-laki	15894	11935	12339	13651	17778
Perempuan	17129	12502	13013	14112	17803

(Sumber : Data BPS Kota Bandung, 2024)

Berdasarkan Tabel 4.1 tentang Jumlah Migrasi Masuk Kota Bandung tahun 2019-2023, terlihat bahwa terjadi fluktuasi migrasi masuk dengan kecenderungan menurun pada tahun 2020-2021 dan kembali meningkat pada tahun 2022-2023. Data menunjukkan bahwa jumlah migrasi perempuan secara konsisten lebih tinggi dibandingkan laki-laki pada periode 2019-2021, namun mulai tahun 2022 migrasi laki-laki menjadi relatif seimbang dengan perempuan. Secara keseluruhan, total migrasi masuk mengalami penurunan signifikan dari 33.023 jiwa pada tahun 2019 menjadi 24.437 jiwa pada tahun 2020, yang kemungkinan terkait dengan pandemi COVID-19, sebelum kembali meningkat hingga mencapai 35.581 jiwa pada tahun 2023. Dari data tersebut mobilitas penduduk pascapandemi menjadikan Kota Bandung kembali sebagai tujuan migrasi yang diminati, dengan peningkatan jumlah migran sekitar 45,6% dari tahun 2021 ke 2023.

Faktor pendorong urbanisasi ke Kota Bandung sangat beragam dan mencakup berbagai dimensi sosial, ekonomi, dan budaya yang menarik minat para pendatang. Arus migrasi ke Kota Bandung terus meningkat karena daya tarik yang menawarkan beragam peluang kerja baik di sektor formal seperti industri teknologi dan pendidikan maupun sektor informal seperti perdagangan dan jasa. Keberadaan puluhan perguruan tinggi berkualitas menjadikan Bandung sebagai magnet bagi

para pelajar dan mahasiswa dari berbagai daerah yang pada gilirannya berpotensi menetap dan mencari pekerjaan di kota ini. Reputasi Bandung sebagai kota kreatif dengan berbagai industri fashion, kuliner, dan pengembangan teknologi menarik minat kaum muda yang ingin mengembangkan karir di bidang ekonomi kreatif. Faktor budaya dan gaya hidup urban Bandung yang dinamis namun tetap mempertahankan nuansa tradisional menciptakan daya tarik tersendiri bagi para urban seeker yang mencari lingkungan yang kondusif untuk pengembangan diri dan karir.

Dampak urbanisasi terhadap struktur sosial dan ekonomi Kota Bandung terlihat dari berbagai perubahan dalam komposisi penduduk dan pola kegiatan ekonomi. Peningkatan kepadatan penduduk di kawasan perkotaan telah mendorong pertumbuhan permukiman padat dan perluasan kawasan perumahan ke wilayah pinggiran kota yang mengubah pola tata guna lahan. Keberagaman latar belakang sosial, ekonomi, dan budaya para pendatang menciptakan masyarakat urban yang heterogen dan dinamis dengan berbagai implikasi sosial seperti tumbuhnya komunitas-komunitas berbasis identitas daerah asal. Pertumbuhan sektor informal sebagai konsekuensi langsung dari urbanisasi menjadi fenomena yang menonjol dengan berkembangnya berbagai jenis usaha kecil dan mikro yang menyerap tenaga kerja tidak terampil dari kalangan pendatang. Perubahan pola konsumsi dan gaya hidup masyarakat urban menciptakan peluang baru dalam sektor jasa dan perdagangan yang mendorong pertumbuhan ekonomi lokal di berbagai sudut kota.

### 4.1.3 Sektor Informal di Kota Bandung

Sektor informal di Kota Bandung berkembang sebagai respon terhadap keterbatasan lapangan kerja formal dan menjadi alternatif mata pencaharian bagi sebagian besar pendatang dari berbagai daerah. Sektor informal di Bandung berkembang pesat di berbagai sudut kota, mulai dari pedagang kaki lima, jasa transportasi, hingga penyedia jasa rumah tangga yang menjadi penopang ekonomi bagi banyak pendatang. Para pelaku urban menganggap bahwa Kota Bandung memiliki banyak peluang ekonomi khususnya pada sektor ekonomi informal yang relatif mudah dimasuki tanpa persyaratan kualifikasi formal yang tinggi. Keberadaan pusat-pusat keramaian dan aktivitas ekonomi yang tersebar di berbagai wilayah kota menciptakan ruang-ruang strategis bagi berkembangnya berbagai jenis usaha informal. Fleksibilitas dan adaptabilitas sektor informal menjadikannya pilihan menarik bagi para pencari kerja yang tidak terserap di sektor formal, terutama mereka yang berasal dari daerah dengan tingkat pendidikan dan keterampilan terbatas. Berdasarkan data dari BPS Kota Bandung, jumlah pedagang kaki lima kota Bandung adalah 8.941 pedagang.

**Tabel 4. 2** Jumlah Pedagang Kaki Lima Kota Bandung

No	Kecamatan	Jumlah PKL	No	Kecamatan	Jumlah PKL
1	Lengkong	503	14	Andir	999
2	Arcamanik	55	15	Astanaanyar	999

3	Panyileukan	159	16	Ujungberung	187
4	Sukajadi	315	17	Cibeunying Kaler	83
5	Antapani	250	18	Rancasari	409
6	Batununggal	403	19	Mandalajati	120
7	Cinambo	310	20	Cibeunying Kidul	593
8	Buahbatu	228	21	Sukasari	251
9	Cibiru	521	22	Bojongloa	261
10	Sumur Bandung	155	23	Bandung Kulon	134
11	Bandung Wetan	998	24	Kiaracondong	532
12	Babakan Ciparay	151	25	Regol	437
13	Cicendo	340	26	Coblong	340

(Sumber : Data BPS Tahun 2023-2025)

Berdasarkan data jumlah Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kota Bandung periode 2023-2025, terlihat bahwa terdapat total 8.941 PKL yang tersebar di 26 kecamatan dengan distribusi yang tidak merata. Kecamatan Astanaanyar dan Andir memiliki jumlah PKL tertinggi dengan masing-masing 999 pedagang, diikuti oleh Bandung Wetan dengan 998 pedagang akan tetapi data tersebut merupakan data lama yang baru di update tahun 2023 di laman BPS Kota Bandung. Konsentrasi

PKL yang tinggi di ketiga kecamatan ini kemungkinan disebabkan oleh posisinya sebagai pusat perdagangan dan keramaian kota Bandung. Sementara itu, Cibeunying Kaler menjadi kecamatan dengan jumlah PKL terendah yaitu hanya 83 pedagang, diikuti oleh Arcamanik dengan 55 PKL. Perbedaan signifikan ini menunjukkan adanya kesenjangan ekonomi informal antar wilayah di Kota Bandung. Terdapat pola menarik dimana kecamatan-kecamatan di pusat kota dan zona komersial cenderung memiliki jumlah PKL di atas rata-rata (344 pedagang per kecamatan), sementara kecamatan pinggiran memiliki jumlah PKL yang lebih sedikit. Hal ini menunjukkan bahwa keberadaan PKL sangat dipengaruhi oleh faktor strategis lokasi, kepadatan penduduk, dan aktivitas ekonomi.

Keberadaan pedagang kaki lima kian bertambah di Kota Bandung, sejak branding Kota Bandung dikenal sebagai kota kuliner. Pedagang Kaki Lima menjadi pilihan utama para imigran dan pencari kerja yang menghadapi kesulitan mendapatkan lapangan pekerjaan di sektor formal akibat keterbatasan lapangan kerja dan persaingan yang semakin ketat. Meski sektor perdagangan kaki lima relatif mudah dimasuki karena tidak memerlukan kualifikasi formal yang tinggi, namun permasalahan klasik berupa keterbatasan modal usaha seringkali menjadi kendala utama bagi para pedagang dalam mengembangkan usahanya, sehingga mereka terpaksa bekerja dengan orang lain. Hal ini diungkapkan oleh IN (30 Tahun) salah satu pedagang kaki lima di Kecamatan Lengkong Kota Bandung sebagai berikut:

“Akhir tahun 2024 menjadi musibah bagi saya, tanpa sebab saya di PHK dari pabrik. Saya bekerja disana sejak tahun 2021 ketika pandemic covid baru pulih. Bulan januari 2025 saya bingung, sudah

mencoba daftar-daftar tapi susah, usia saya sudah 30 tahun. Mau buka usaha ngga ada modal yang cukup, akhirnya saya diajak merantau ke Bandung buat dagang bakso, awalnya saya mau nolak, tapi disatu sisi butuh kerjaan, yaudah buat sementara sekarang saya tekunin dagang dari pada gaada kerjaan<sup>1</sup>”.

Berdasarkan pernyataan informan di atas pedagang kaki lima sebagai bagian sektor informal seringkali menjadi "ruang tunggu" atau pelarian bagi mereka yang terpaksa keluar dari sektor formal. Pemutusan hubungan kerja yang dialaminya pada akhir 2024 tanpa sebab yang jelas dan kesulitan mendapatkan pekerjaan baru karena faktor usia telah mendorongnya untuk beralih ke pekerjaan informal sebagai pedagang bakso. Meskipun awalnya ragu, keterbatasan pilihan dan kebutuhan ekonomi yang mendesak membuatnya menerima tawaran untuk berdagang di Bandung sebagai strategi bertahan hidup.

Keberadaan pedagang kaki lima di Kota Bandung, diatur menurut Peraturan Daerah Nomor 04 Tahun 2011<sup>2</sup>. Salah satu aspek penting dalam peraturan tersebut adalah implementasi sistem zonasi yang membagi wilayah kota menjadi beberapa kategori zona operasional bagi para PKL. Sistem zonasi ini membagi kawasan menjadi zona merah, kuning, dan hijau yang masing-masing memiliki karakteristik dan ketentuan berbeda.

1) Zona Merah, Area yang sepenuhnya dilarang untuk aktivitas PKL

karena alasan ketertiban, keamanan, atau estetika kota. Lokasi ini

<sup>1</sup> PKL IN, dalam wawancara [19/03/2025]

<sup>2</sup> **Peraturan Daerah Kota Bandung Nomor : 04 Tahun 2011** Tentang Penataan Dan Pembinaan Pedagang Kaki Lima. bahwa pemerintah mengakomodasikan keberadaan pedagang kaki lima sebagaimana dimaksud dalam huruf a, diperlukan langkah-langkah yang dapat menempatkan pedagang kaki lima sebagai bagian yang intergal dari perencanaan, pelaksanaan program pemerintah, dan kebijakan yang berkenaan dengan penataan kota, khususnya yang berkaitan dengan ketertiban, keamanan, kenyamanan, keindahan, dan kebersihan kota

mencakup kawasan di depan gedung pemerintahan, rumah sakit, sekolah, tempat ibadah, dan lokasi vital lainnya. PKL yang beroperasi di zona ini akan dikenakan sanksi tegas sesuai ketentuan yang berlaku.

- 2) Zona Kuning, Area yang dapat digunakan oleh PKL dengan batasan waktu tertentu. Pedagang diizinkan beroperasi pada jam-jam tertentu saja, biasanya pada malam hari atau di luar jam sibuk, sehingga tidak mengganggu fungsi utama kawasan tersebut. Contohnya adalah di beberapa ruas jalan protokol yang boleh digunakan PKL setelah jam kerja atau di akhir pekan.
- 3) Zona Hijau, Kawasan yang secara resmi dialokasikan sebagai tempat berusaha bagi pedagang kaki lima. Pada zona ini, pemerintah kota menyediakan berbagai fasilitas pendukung seperti tenda seragam, area parkir, toilet umum, dan sistem pengelolaan sampah. Beberapa contoh zona hijau di Kota Bandung antara lain Sentra PKL Cibadak, Tegalega, dan beberapa area kuliner tematik yang telah ditata sebagai destinasi wisata kuliner yang menarik.

#### **4.2 Pedagang Kaki Lima Bakso Patrol**

Pedagang Kaki Lima (PKL) menjadi bagian dari dinamika kegiatan ekonomi sektor informal di perkotaan, salah satunya adalah pedagang bakso patrol. Pedagang kaki lima akan semakin berkembang seiring dengan meningkatnya aktivitas ekonomi di Kota Bandung. Para pedagang bakso patrol sebagian besar berasal dari daerah Ciamis, namun tidak sedikit pula pedagang bakso patrol yang

berasal dari daerah lain seperti Sumedang dan Tasikmalaya, mereka adalah para pelaku urban yang memanfaatkan peluang ekonomi sektor informal ditengah keterbatasan modal. Pada sub bab ini peneliti memaparkan dalam tiga anak sub bab sebagai berikut:

#### **4.2.1 Sejarah Bakso Patrol**

Bakso patrol merupakan salah satu kuliner yang masih eksis dan digandrungi oleh masyarakat Bandung. Terkait dengan sejarah, tidak dapat ditemukan literatur yang menjelaskan mengenai bagaimana awal mula kemunculan bakso patrol ini. Terlebih lagi usaha bakso ini merupakan kegiatan ekonomi sektor informal yang dikembangkan oleh HN selaku juragan. Dengan demikian, sejarah panjang hanya dapat diketahui dari juragan dan para pedagang-pedagang itu sendiri.

Kata Patrol dalam konteks "bakso patrol" tidak memiliki makna khusus, namun terdapat korelasi signifikan dengan kata "patroli" yang menurut KBBI didefinisikan sebagai aktivitas pengawasan dan pemantauan suatu wilayah. Korelasi tersebut termanifestasi melalui pola operasional pedagang bakso patrol yang secara sistematis berkeliling dari satu area ke area lainnya untuk menjangkau pelanggan. Hal ini diungkapkan oleh informan Bapak AN (58 tahun) sebagai berikut:

“Sebenarnya gak ada arti khusus dari kata patrol, cuma kalo dari kata mirip sama kata patrol. Ini sesuai sama cara dagang kita yang keliling dari satu tempat ke tempat yang lain, seolah sedang patrol. Masing-masing gerobak udah punya nomor dan rutanya sendiri. Yang bikin bakso patrol beda dari bakso biasa tuh dari kuahnya yang khas dan isiannya ceker yang jadi ciri khas<sup>3</sup>”.

---

<sup>3</sup> Pedagang AN, dalam wawancara [25/03/2025]

Bakso patrol merupakan santapan berkuah yang secara visual memiliki kemiripan dengan bakso malang. Dalam penyajiannya, bakso patrol dilengkapi dengan topping khas seperti mie kuning, bihun, pangsit, tahu, dan ceker goreng<sup>4</sup> yang menjadi penanda identitasnya. Konsep gerobak pedagang bakso patrol serupa dengan gerobak bakso malang, namun terdapat perbedaan mencolok pada warna dan penomoran gerobak. Gerobak bakso patrol identik dengan warna hijau toska<sup>5</sup>, sementara gerobak bakso malang menggunakan warna coklat sebagai ciri khasnya. Perbedaan warna ini sekaligus menjadi penanda bagi konsumen untuk membedakan kedua jenis bakso tersebut dengan mudah. Penomoran pada gerobak bakso patrol juga digunakan sebagai penanda yang bertujuan untuk memudahkan saat melakukan pengisian bahan dan kuah. Hal ini diungkapkan oleh informan Bapak AJ (48 tahun) sebagai berikut:

“Kalau buat penomoran pada gerobak itu buat memberi tanda ke pedagang pada saat memindahkan kuah dan isian bakso ke gerobak, soalnya kalo ngga dikasih tandan anti sulit menghitung jumlah baso dan isian yang di bawa. Soalnya waktu itu pernah kejadian pas sebelum dikasih nomor, ada pedagang yang mengisi kuah ke panci sebanyak 2 kali, akhirnya tumpah dan ngebuang bahan. Kita semua pedagang harus udah tau sebelum isi bahan, mau dorong gerobak nomor berapa hari ini<sup>6</sup>”.

---

<sup>4</sup> Mie kuning: berbahan tepung terigu dengan air abu, berwarna kuning dan bertekstur kenyal. Bihun: mie tipis putih dari tepung beras dengan tekstur lembut. Pangsit: kulit tepung terigu berisi adonan daging cincang dan rempah, disajikan rebus atau goreng. Tahu: tahu kuning atau putih yang digoreng sebagai pelengkap penyerap kuah. Ceker goreng: kaki ayam berbumbu yang digoreng kering lalu dikukus.

<sup>5</sup> Hijau toska menjadi warna identitas gerobak bakso patrol, sama halnya dengan wata biru tua pada gerobak mie ayam dan warna coklat pada gerobak bakso malang

<sup>6</sup> Pedagang AJ, dalam wawancara [07/04/2025]

**Gambar 4. 2** Gerobak Bakso Patrol



(Sumber: dokumentasi oleh Wahyu Hifajar, 2025)

Kemunculan pedagang bakso patrol di beberapa titik Buahbatu, bermula dari seorang pemuda berinisial HN yang memulai usaha ini pada tahun 70an. HN merupakan seorang perantau dari dusun Samarang, Ciamis. Ia memulai usaha patrol dengan mendorong sebuah gerobak keliling daerah jalan Karawitan, jalan Kliningan, jalan Wartawan, jalan Solontongan, dan jalan Buahbatu. Pada mulanya, HN hanya berjualan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya di perantauan. Akan tetapi lambat laun entah bagaimana ceritanya bakso patrol sangat laris dan digemari oleh masyarakat sekitar Buahbatu. Hal ini diungkapkan oleh informan Bapak AJ (48 tahun) sebagai berikut:

“Kalau cerita tentang sejarah bakso patrol, sudah lama sejak tahun 70an. Perintisnya adalah Pak Haji atau HN selaku juragan. Awalnya

dagang buat sendiri, lalu berkembang dagang dengan istri di kantin sekolah, makin kesini-makin berkembang, ada dimana-mana kota Bandung. Sebelum ada banyak gerobak seingat saya usahanya merintis dari satu gerobak, lalu bertambah jadi tujuh, dan sekarang udah ada 40 gerobak. Tetapi itu semua juga ada yang gaaktif beberapa, Kalau buat gerobak setiap tahun bisa nambah<sup>7</sup>”.

Dalam perkembangan usahanya, HN kemudian menikahi seorang gadis yang berasal dari daerah kelahirannya di Ciamis. Setelah menikah, HN mengajak istrinya untuk turut berkontribusi dalam usaha bakso Patrol mereka. Namun, berbeda dengan HN yang berkeliling, sang istri menjalankan bisnis dengan cara menetap di kantin STM 2 Bandung yang kini dikenal sebagai SMKN 8 Bandung. Usaha yang dilakukan oleh HN berkembang sangat drastis, sehingga pada tahun 80an dia mengambil keputusan strategis untuk memperbanyak jumlah gerobak bakso patrol. Ekspansi ini menjadi tonggak penting dalam mengembangkan usaha bakso patrol menjadi lebih luas.

Memasuki era 90-an, jumlah gerobak bakso patrol milik HN telah berkembang mencapai tujuh unit yang secara rutin berkeliling di kawasan Buahbatu. Pemilihan daerah ini sebagai basis operasi bukanlah keputusan tanpa perhitungan matang. HN memilih Buahbatu karena karakteristiknya yang sangat strategis untuk menerapkan konsep perdagangan *door to door*<sup>8</sup>, mengingat wilayah ini memiliki potensi pemukiman warga yang tinggi. Selain itu, Buahbatu juga dikenal sebagai pusat aktivitas yang ramai dengan berbagai institusi pendidikan, kompleks perkantoran, dan jalur transportasi utama yang dilalui banyak pengendara

---

<sup>7</sup> Pedagang AJ, dalam Wawancara [07/04/2025]

<sup>8</sup> Perdagangan *door to door* adalah sistem jual beli di mana pedagang secara aktif berkeliling mendatangi lokasi pelanggan. Model perdagangan ini mengutamakan mobilitas penjual untuk menjangkau pembeli

setiap harinya. Pada periode ini, para pedagang bakso patrol menjalankan pola berjualan yang terstruktur mereka tidak hanya berkeliling mendorong gerobak melewati kawasan perumahan, tetapi juga menerapkan strategi berhenti di lokasi-lokasi strategis seperti trotoar yang ramai pejalan kaki, halaman sekolah saat jam istirahat, hingga sudut-sudut perumahan yang menjadi pusat aktivitas warga.

Gerobak bakso patrol kian bertambah setiap tahunnya hingga HN selaku pemilik usaha memerlukan seorang pedagang untuk membantu memasarkan usahanya. Dalam memilih para pedagang HN memutuskan untuk menggunakan koneksi kekerabatan dan kepercayaan, ia akan merekrut anak-anak dari Ciamis, khususnya dusun Samarang yang tidak dapat melanjutkan sekolah untuk ikut berdagang. Hal ini diungkapkan oleh informan NN (47 Tahun) sebagai berikut:

“Jika mendengar dari temen-temen yang lain, rata-rata emang putus sekolah. Ada yang putus sekolah dari SD ada juga yang putus sekolah pas di SMP. Dari awal emang juragan berusaha membantu mencarikan jalan keluar kepada kita dengan cara diajak berjualan. Karena posisinya gabisa lanjut sekolah, mau ngelamar kerja harus ada ijazah yaudah jadi pedagang aja ikut sama juragan. Dibilang ikhlas engga, dibilang terpaksa juga engga<sup>9</sup>”.

Berdasarkan pernyataan informan NN, strategi perekrutan yang dilakukan oleh juragan HN menguntungkan kedua belah pihak. Di satu sisi, HN mendapatkan tenaga kerja yang dibutuhkan untuk mengembangkan usahanya yang terus bertumbuh. Di sisi lain, para pemuda dari dusun Samarang, Ciamis, yang tidak memiliki ijazah sebagai syarat melamar pekerjaan formal mendapatkan akses kesempatan untuk bekerja.

---

<sup>9</sup>Pedagang NN, dalam wawancara [20/04/2025]

Bakso patrol saat ini telah berkembang dengan memiliki 40 gerobak yang tersedia di beberapa kecamatan seperti Lengkong, Batununggal, Buahbatu, Antapani, dan Bojongsoang, akan tetapi 40 gerobak ini tidak berjalan semua ada yang sudah rusak dan ada yang kualitasnya sudah tua. Strategi penjualan mengalami transformasi signifikan, dengan sebagian pedagang kini memilih untuk berjualan di lokasi tetap, tidak lagi menggunakan metode keliling sebagaimana sebelumnya. Perubahan ini terjadi karena para pedagang menilai bahwa fase pengenalan Bakso patrol kepada masyarakat melalui pendekatan keliling telah berhasil mencapai tujuannya, sehingga sudah dikenal luas oleh masyarakat. Konsekuensinya, terjadi pergeseran dinamika pasar di mana konsumen yang secara aktif mencari pedagang Bakso patrol, bukan lagi pedagang yang berusaha mencari calon konsumen.

#### **4.2.2 Persebaran Pedagang Bakso Patrol**

Bakso patrol merupakan jenis usaha yang dimiliki oleh juragan. Juragan sebagai pemilik memberikan modal usaha dalam bentuk peralatan dan perlengkapan dagang seperti gerobak, tempat tinggal, dan bahan siap dijual. Tugas yang dilakukan oleh pedagang hanyalah memasak dan berdagang bakso. Sistem ini memungkinkan pedagang untuk menjalankan usaha tanpa perlu modal besar karena semua kebutuhan operasional telah disediakan oleh juragan. Sebagai imbalannya, pedagang akan memberikan sebagian keuntungan dari penjualan kepada juragan sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat.

Sebaran pedagang bakso patrol mencakup beberapa kecamatan seperti Lengkong, Batununggal, Buahbatu, Antapani, dan Bojongsoang. Wilayah tersebut

merupakan tempat strategis bagi para pedagang kaki lima, khususnya pedagang bakso patrol. Lokasinya yang didominasi oleh sekolah, perkantoran, dan pemukiman warga memudahkan pedagang untuk menjangkau beragam kelompok pembeli. Pemilihan lokasi ini juga dipengaruhi oleh kedekatannya dengan mess atau dapur produksi bakso patrol, sehingga para pedagang tidak perlu menempuh perjalanan jauh dari tempat persiapan makanan ke lokasi berjualan. Hal ini diungkapkan oleh informan Kang AR (26 tahun) sebagai berikut:

“Terkait pemilihan lokasi, para pedagang dikasih kebebasan mau di daerah mana saja. Tidak ada aturan dari juragan harus disini atau dimana, intinya kendali ada di pedagang. Tetapi pedagang milih lokasinya yang dekat sama dapur di Babakan Jati. Itulah kenapa pedagang bakso patrol ada banyak di wilayah turangga buah batu, karena biar mendorong gerobaknya tidak terlalu jauh Soalnya kalau terlalu jauh takut pas pulangnya susah<sup>10</sup>”.

Telah disebutkan bahwa pedagang bakso patrol tersebar di tiga wilayah besar seperti Buah Batu, Antapani, dan Griya Bandung Asri. Berdasarkan data di lapangan terdapat 40 Gerobak yang tersedia, akan tetapi jumlah pedagang yang aktif hanya 19 orang. Pedagang bakso patrol mulai berdagang sekitar pukul 09:00 WIB, berangkat dari mess dengan mendorong gerobak menuju rute dan titik-titik yang telah disepakati. Gerobak patrol dirancang khusus dengan panci di bagian belakang untuk menjaga kehangatan kuah, sementara bagian depan dilengkapi dengan etalase penyimpanan bahan pelengkap seperti pangsit, mie, soun, tahu, dan penyedap rasa. Ketika berhenti di titik berjualan, pedagang akan membuka tenda sederhana yang terpasang pada gerobak untuk melindungi pembeli dari panas atau hujan. Mereka juga menyediakan beberapa kursi plastik yang disusun di sekitar gerobak, menciptakan ruang makan yang nyaman di trotoar jalan. Penataan yang

---

<sup>10</sup> Pedagang AR, dalam wawancara [17/04/2025]

praktis ini memungkinkan mereka untuk dengan cepat membuka dan menutup lapak sesuai kebutuhan, serta memudahkan mobilitas ketika harus berpindah lokasi.

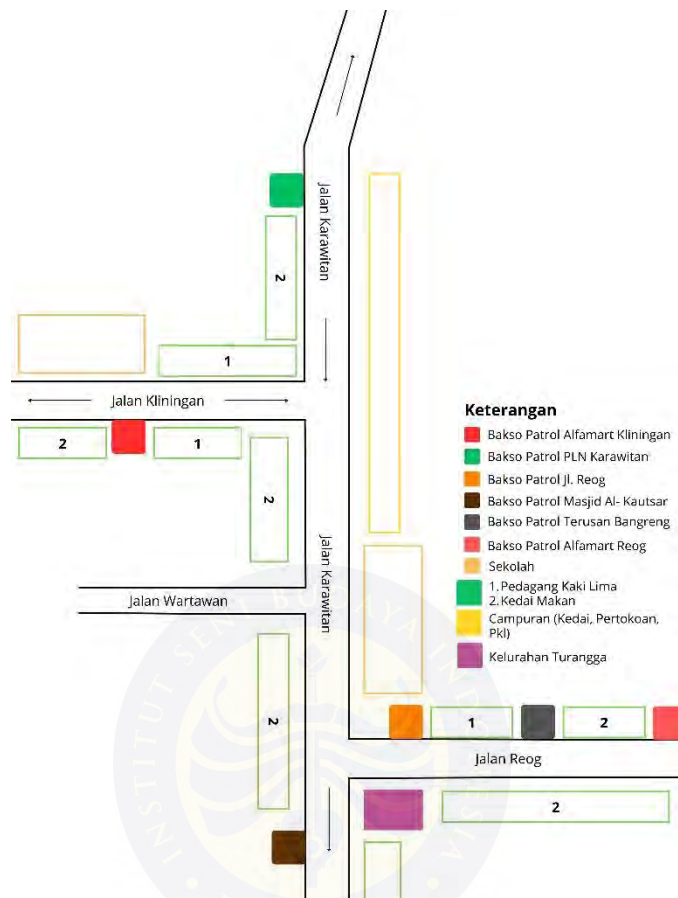
Pedagang kaki lima bakso patrol memiliki keunikan yang membedakannya dari pedagang bakso lainnya. Keunikan tersebut terlihat dari pola penempatan gerobak yang berdekatan antara satu titik dengan titik lainnya. Berdasarkan hasil observasi lapangan di sekitar Turangga, Kecamatan Lengkong, terdapat enam gerobak bakso patrol yang beroperasi pada lokasi yang saling berdekatan. Kawasan ini merupakan salah satu titik awal kemunculan bakso patrol yang telah ada sejak tahun 1970-an. Pola penempatan yang berdekatan ini menjadi ciri khas tersendiri yang telah dipertahankan selama beberapa dekade dalam aktivitas penjualan bakso patrol. Hal ini diungkapkan oleh AJ (48 tahun) sebagai berikut:

“Sebenarnya kalau buat lokasi Turangga, kecamatan lengkong. Dulunya memang jadi tempat kelilingnya juragan HN pada tahun 70-an. Rute yang dilewatinya sama juragan itu ada di jalan karawitan, jalan kliningan, jalan reog, bahkan sampai ke rajamantri kulon. Lokasinya memang strategis banyak pemukiman sama kantor-kantor dan dekat juga sama dapur patrol<sup>11</sup>”.

---

<sup>11</sup> Informan AJ, dalam wawancara [07/04/2025]

**Gambar 4.3 Denah Titik Lokasi Patrol di Turangga**



(Sumber: data primer, 2025)

Pada **Gambar 4.3**, terlihat titiklokasi bakso patrol di kawasan Turangga, tepatnya di sekitar perpotongan Jalan Karawitan, Jalan Kliningan, dan Jalan Reog. Persebaran pedagang bakso patrol menunjukkan pola yang teratur dengan penempatan strategis di sepanjang ruas-ruas jalan tersebut. Di antara lokasi pedagang bakso patrol, terdapat berbagai fasilitas lain seperti sekolah (ditandai warna oranye), kedai makan (ditandai dengan angka 2), pedagang kaki lima lainnya (ditandai dengan angka 1), serta campuran kedai, pertokoan, dan PKL (ditandai warna kuning), dan juga terdapat Kelurahan Turangga.

Penempatan pedagang bakso patrol tampak terkonsentrasi di persimpangan jalan, yang menunjukkan strategi untuk mendapatkan akses ke aliran pelanggan dari berbagai arah. Keberadaan mereka yang berdekatan namun tidak saling tumpang

tindih mengkonfirmasi pola pembagian wilayah yang disepakati secara tidak tertulis seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, di mana pedagang mengisi titik-titik yang sudah disepakati tanpa mengambil alih lokasi yang sudah ditempati pedagang lain.

Interaksi sosial yang terjalin di antara pedagang bakso patrol memperlihatkan adanya mekanisme ekonomi berbasis kekerabatan dan solidaritas. Meski beroperasi pada titik yang berdekatan, mereka jarang mengalami konflik terkait persaingan usaha. Sistem pembagian wilayah yang terbentuk secara alami ini merupakan hasil dari negosiasi dan kesepakatan tidak tertulis yang dijaga melalui ikatan kekerabatan daerah asal. Sebagian besar pedagang bahkan memiliki hubungan keluarga atau berasal dari desa yang sama, menciptakan jaring pengaman sosial yang membantu mereka bertahan dalam dinamika ekonomi informal perkotaan.

#### **4.2.3 Karakteristik Lima Informan Pedagang Bakso Patrol**

Pada anak sub bab ini, pembahasan disusun berdasarkan keseluruhan data temuan peneliti dari penelitian lapangan terkait dengan jaringan sosial antar pedagang bakso patrol di Kota Bandung. Pembahasan ini diawali dengan penjelasan profil informan melalui indikator terkait usia, etnis, motivasi menjadi pedagang bakso patrol, dan pengalaman yang akan menjawab masalah penelitian. Tujuan dari disajikan profil dari pedagang adalah untuk mendeskripsikan bagaimana aspek sosial budaya menjadi indikator dalam pembentukan jaringan sosial melalui sudut pandang para pedagang itu sendiri.

**Tabel 4. 3** Tabel Informan

No.	Nama	Usia	Pendidikan	Asal	Lokasi Dagang
1	AJ	48	SD	Samarang (Ciamis)	Patrol Alfamart Buah Batu
2	AN	52	SD	Singaparna (Tasikmalaya)	Patrol Cabang Buahbatu
3	AR	26	SD	(Bitungsari Ciamis)	Patrol Cabang Buahbatu
4	NN	47	SMP	Bitungsari (Ciamis)	Patrol Cabang Buahbatu
5	IN	30	SMP	Rancakalong (Sumedang)	Patrol Cabang Buahbatu

(Sumber: Wahyu Hifajar, Data Penelitian, 2025)

Berdasarkan data yang diperoleh dari lima informan utama dalam penelitian ini, terdapat beberapa karakteristik yang menonjol dalam profil pedagang bakso patrol di Kota Bandung. Kelima informan menunjukkan pola demografis yang cukup seragam dalam beberapa aspek, namun tetap memiliki keunikan masing-masing yang berkontribusi pada dinamika jaringan sosial mereka. Dari segi usia, informan penelitian ini berkisar antara 26 hingga 52 tahun, dengan rata-rata usia 40,6 tahun. Rentang usia ini menunjukkan bahwa profesi pedagang bakso patrol didominasi oleh individu pada usia produktif menengah. Informan termuda adalah AR (26 tahun) yang berasal dari Bitungsari, Ciamis, sementara informan tertua adalah AN (52 tahun) dari Singaparna, Tasikmalaya. Distribusi usia ini mengindikasikan adanya regenerasi dalam profesi ini, dimana pedagang senior dan junior dapat saling berinteraksi dan berbagi pengalaman dalam membangun jaringan sosial.

Aspek pendidikan menunjukkan karakteristik yang menarik, dimana mayoritas informan memiliki latar belakang pendidikan Sekolah Dasar (SD), yaitu AJ, AN, dan AR. Sementara dua informan lainnya, NN dan IN, memiliki pendidikan hingga tingkat Sekolah Menengah Pertama (SMP). Pola pendidikan ini mencerminkan bahwa profesi pedagang bakso patrol tidak memerlukan kualifikasi pendidikan formal yang tinggi, namun lebih mengandalkan keterampilan praktis, pengalaman lapangan, dan kemampuan membangun relasi sosial.

Secara geografis, seluruh informan berasal dari luar Kota Bandung, yang menunjukkan adanya pola migrasi internal dalam menjalankan usaha bakso patrol. Tiga informan (AJ, AR, dan NN) berasal dari Dusun Bitungsari dan Samarang, satu dari Singaparna, Tasikmalaya (AN), dan satu dari Rancakalong, Sumedang (IN). Dominasi asal daerah dari Ciamis mengindikasikan adanya jaringan kekerabatan atau kedaerahan yang kuat dalam profesi ini. Pola migrasi ini sekaligus menunjukkan bagaimana pedagang bakso patrol memanfaatkan jaringan sosial berbasis asal daerah sebagai modal sosial dalam menjalankan usaha di kota besar. Berikut ini adalah profil lima informan pedagang bakso patrol di kota Bandung:

#### **4.2.3.1 Pedagang AN**

AN merupakan seorang lelaki berusia 52 tahun yang berasal dari Singaparna, Tasikmalaya. Ia memiliki seorang istri yang berasal dari daerah Rancakalong, Kabupaten Sumedang, dan sudah dikaruniai dua orang anak. AN dahulunya adalah seorang pedagang tahu di kampung halamannya, akan tetapi keterbatasan membuatnya harus menutup usaha tahunya. Perantauannya ke Bandung dari Singaparna (Tasikmalaya), bermula dari kakaknya yang lebih dahulu merantau ke

Kota Bandung memiliki kenalan dengan juragan bakso patrol. Lalu AN ditawari untuk bekerja sebagai kenek di gerobak baksonya. Hal ini diungkapkan oleh informan bapak AN (52 tahun) sebagai berikut:

“Waktu itu bapak posisinya ga punya kerjaan, terus cerita ke kakak yang ada di Bandung. Dari situ mungkin abang saya nanya-nanya kerjaan ke temennya, terus galama saya diajak buat merantau ke Bandung. Sempet bingung juga, karena ini posisinya cuma jadi kenek bakso aja, phasilannya lebih sedikit dari pedagang bakso. Tapi dari pada gaada kerjaan, gaada modal, yaudah bapak ambil. Dengan bekerja bapak bisa beli rokok, beli makan terus sama bantu orang tua dikampung<sup>12</sup>”

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa motivasi informan menjadi pedagang bakso patrol adalah keterbatasan modal dan peluang kerja di kampung halamannya sangat kecil. Ia merasa harus bekerja untuk mencukupi kebutuhan hidupnya seperti makan, serta tanggung jawab terhadap orang tua di Kampung halaman. Sekitar tahun 90-an AN merantau dari Singaparna, Tasikmalaya ke Kota Bandung.

AN merupakan salah satu pedagang dengan karakter suka menyendiri. Saat awal merantau ia memiliki kekhawatiran tidak bisa menjalin interaksi dengan orang lain. Sehingga, mengalami kesulitan di awal karirnya sebagai kenek bakso patrol. Akan tetapi ia tetap menjalankan pekerjaan tersebut untuk memenuhi kebutuhan ekonominya. Ia mengatakan bahwa berjualan di Kota Bandung lebih sulit, sehingga ia harus beradaptasi dengan lingkungan, pelanggan, hingga rekan sesama pedagang lainnya.

---

<sup>12</sup> Informan AN, dalam Wawancara [20/03/2025]

AN tidak pernah menyerah meskipun hanya sebagai kernet bakso patrol. Setelah satu tahun menjadi kernet<sup>13</sup> akhirnya ia mulai bertekad untuk beralih menjadi seorang pedagang. Ia mulai belajar dari senornya hingga diberikan kepercayaan oleh juragan Hal ini diungkapkan oleh informan AN (52 Tahun) sebagai berikut:

“Awalnya sih enak jadi kernet cuma bantu ngelayanin sama cuci piring, tapi lama-lama bapak pengen juga dorong gerobak sendiri, karena penghasilannya juga lebih besar. Akhirnya dikasih tau, kalo mau jadi pedagang bakso sekarang harus belajar dulu. Dari situ bapak jadi kernet tapi sambil belajar juga sama senior bapak. Prosesnya lumayan lama kurang lebih satu tahun, enaknya dulu kang UJ mau ngajarin sampai ke detail-detail. Alhamdulillahnya juga Juragan ngasih kepercayaan kesaya buat ngejalanin gerobak sendiri<sup>14</sup>”.

Berdasarkan hasil wawancara melalui proses belajar dengan UJ, ia mendapatkan pengetahuan dan keterampilan berdagang. Ia memulai berdagang mandiri dengan mendorong gerobak bakso mengelilingi wilayah Karawitan, Kayu Agung, Kliningan, dan Wartawan. Rutinitas berdagang keliling ini dijalannya selama 15 tahun, SMKN 4 Bandung menjadi salah satu titik perhentian di siang hari. Rute yang dilalui oleh AN tidak diatur oleh juragan, akan tetapi peluang untuk bertemu dengan pedagang bakso patrol lainnya di lokasi yang sama sangat kecil.

Perubahan signifikan dalam pola dagang AN terjadi pada awal tahun 2015, ketika seorang pemilik lapak di depan Alfamart Kliningan menawarkan tempatnya untuk berjualan secara menetap. Pemilik lapak tersebut tidak meminta kompensasi apapun karena merasa bersyukur tempatnya dimanfaatkan untuk kegiatan positif. Sejak saat itu, AN berjualan menetap tanpa perlu lagi mendorong gerobak

---

<sup>13</sup> Kernet adalah asisten atau pembantu pedagang bakso yang memiliki tugas mencuci dan menyiapkan lapak

<sup>14</sup> Informan AN, dalam Wawancara [20/03/2025]

berkeliling untuk menjajakan baksonya. Hal ini diungkapkan oleh informan bapak AN (52 tahun) sebagai berikut:

“Menurut bapak semuanya ada positif dan negatifnya. Mau dagang keliling atau dagang ditempat sama-sama cape. Kalo keliling cape ngedorong gerobak, kalo ditempat cape ngelayaninnya. Enaknya buat bapak sekarang mah dagang ditempat, soalnya udah tua juga. Jalan jauh udah gakuat, jadi cari yang nyaman aja. Tapi sebenarnya kalo dagang keliling bapak lebih senang, karena kalo sepi bisa pindah ke tempat lain. Sedangkan kalo dagang ditempat sepi, kita cuma bisa diem aja<sup>15</sup>”

Dari pernyataan yang diungkapkan AN, terlihat bahwa baik pedagang bakso keliling maupun pedagang bakso dengan lokasi tetap menghadapi tantangan fisik yang berbeda dalam aktivitas perdagangan mereka. Pedagang keliling harus menghadapi kelelahan fisik dalam mendorong gerobak melalui rute-rute panjang di berbagai kawasan kota, sementara pedagang menetap mengalami kelelahan dari melayani pelanggan yang terus-menerus.

**Gambar 4. 4** AN sedang melayani pelanggannya



(Sumber: dokumentasi oleh Wahyu Hifajar, 2025)

<sup>15</sup> Informan AN, dalam Wawancara [20/03/2025]

AN memulai aktivitasnya setelah salat subuh, selain berdagang ia juga berpartisipasi dalam proses pembuatan bakso dan topping lainnya di dapur yang berlokasi di kawasan Babakan Jati. Setelah menyelesaikan tugasnya di dapur, ia segera menyiapkan gerobaknya, mulai dari membersihkan hingga mengisi dengan bakso dan berbagai topping pelengkap. Pukul 09:30, AN mulai mendorong gerobaknya dari dapur di Babakan Jati menuju lokasi berjualan di depan Alfamart Jalan Kliningan. Setibanya di lokasi, ia membentangkan tenda dan menyusun kursi untuk pelanggan, kemudian berdagang hingga pukul 21:00, meskipun waktu operasional tidak selalu tetap karena terkadang pada pukul 19:00 seluruh baksonya sudah habis terjual sehingga ia dapat segera menutup lapaknya.

Terkait dengan penghasilan, AN menjelaskan bahwa juragan menerapkan sistem pemberian komisi setiap porsi yang terjual. Juragan memberikan keleluasaan kepada para pedagang untuk menentukan jumlah porsi yang dibawa, sedangkan AN hanya menerima upah dari penjualan dan pembuatan bakso patrol. Rata-rata komisi perharinya berkisar antara Rp80.000-Rp150.000. Hasil dari 25 tahun menekuni profesi ini membuat AN berhasil menghidupi keluarganya di Sumedang dan menyekolahkan anak-anaknya hingga mereka mandiri. Saat ini, tanggungan hidupnya hanya istri dan cucu-cucunya yang masih kecil.

Selama menjadi pedagang bakso patrol dengan penghasilan yang cukup, AN tidak ada memiliki niat untuk menjalani usaha dengan modal sendiri. AN telah memantapkan diri untuk tidak beralih profesi dengan membuka usaha sendiri,

keputusan ini dipertimbangkan secara matang oleh AN. Hal ini diungkapkan oleh informan bapak AN (56 tahun) sebagai berikut:

“Meskipun ada pengalaman berdagang dan keterampilan membuat bakso, tapi bapak gapunya keberanian untuk buka usaha sendiri. Selain harus punya modal, kita harus berpikir jangka panjang buat usaha kita. Menurut bapak lebih enak jadi anak buah, gaperlu pusing modal, mikirin bahan, mikirin pengeluaran dan lain lain. terus pengalaman dulu gagal jualan tahu, jadi mikir lagi kalau mau buka usaha sendiri. Dari situ yaudah merasa nyaman aja meskipun istilahnya cuma jadi anak buah.<sup>16</sup>”

Dari hasil wawancara tersebut dapat dilihat bahwa, meskipun ia memiliki pengetahuan dan keterampilan, akan tetapi tidak membuatnya akan tetapi tidak membuatnya berani untuk keluar dari zona nyaman dan memulai usaha mandiri. Menurutnya penghasilan menjadi seorang pedagang sudah lebih dari cukup.

Terkait aktivitasnya saat berdagang, AN mampu menjalin interaksi dan sosialisasi yang baik dengan sesama pedagang maupun pelanggan, meskipun statusnya sebagai pendatang. Ia membangun kedekatan dengan pelanggan melalui intensitas interaksi sosial yang tinggi, didukung oleh lokasi dagangannya yang strategis di area ramai dengan sekolah, perkantoran, dan pemukiman di sekitarnya. Kondisi ini menjadikan lapak baksonya sebagai pilihan makan siang yang populer bagi masyarakat setempat. AN mengatakan selalu berusaha terlihat baik didepan pelanggan, meskipun ia mengatakan terdapat beberapa pelanggan baru yang terkadang takut denganya, karena raut wajahnya yang tidak tersenyum. Hal ini diungkapkan oleh bapak AN (52 tahun) sebagai berikut:

“Bapak padahal orangnya santai, tapi kadang ada pelanggan yang takut. Memang saya tipikal orang yang sudah menyendiri dan

---

<sup>16</sup> Informan AN, dalam Wawancara [20/03/2025]

pendiam, tetapi bukan berarti saya orang yang gimana-gimana. Saya selalu berusaha dekat dengan pelanggan-pelanggan saya. Setiap orang kan punya karakter sendiri, jadi ya beginilah saya. Saya selalu memegang Prinsip kalau yang penting bagi bapak adalah kita harus baik sama orang, biar orang baik sama kita juga<sup>17</sup>

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat dilihat bahwa AN selalu berusaha dekat dengan pelanggannya, meskipun memang karakternya yang pendiam dan suka menyendiri. Prinsip yang dipegang oleh AN membuatnya ia mudah membangun relasi dan interaksi dengan pelanggan maupun pedagang lainnya.

AN mengatakan hubungan sosial yang terjalin di antara para pedagang bakso patrol berlangsung dengan baik, dikarenakan adanya ikatan kuat berupa hubungan kekerabatan dan kekeluargaan. Terkait dengan konflik, ia menyatakan dirinya sebagai pribadi yang menghindari perselisihan dengan orang lain. Menurutnya, sesama pedagang dan perantau dari luar Bandung tidak boleh terlibat konflik, melainkan harus saling bahu-membahu dalam menghadapi tantangan hidup di perantauan. Nilai gotong royong ini menjadi fondasi penting yang memperkuat kohesi sosial di kalangan pedagang bakso patrol.

#### **4.2.3.2 Pedagang AR**

AR merupakan seorang pedagang bakso patrol dari Dusun Bitungsari, Kabupaten Ciamis. Tahun ini usianya 26 tahun dan belum menikah. AR menjadi salah satu pedagang yang paling muda, karena ia bergabung saat usianya 11 tahun. Kedua orang tua AR hanyalah bekerja sebagai buruh lepas, sehingga tidak mampu

---

<sup>17</sup> Informan AN, dalam Wawancara [20/03/2025]

untuk membayar biaya sekolahnya. Keadaan tersebut mengharuskan AR bekerja untuk meringankan beban kedua orang tuanya. Hal ini diungkapkan oleh informan AR (26 tahun) sebagai berikut:

“Sebelum jadi pedagang, saya cuma anak-anak yang gabisa lanjut sekolah. Kondisinya waktu itu orang tua hanya kerja serabutan, buat biaya makan sehari-hari susah, apalagi buat sekolah. Dari situ orang tua saya minta maaf karena gabisa lanjut sekolah. Setelah putus sekolah ternyata malah makin parah keuangannya, saya diminta orang tua buat kerja. Awalnya saya gamau karena masih anak-anak, bayangin aja anak 11 tahun disuruh kerja. Tapi saya akhirnya mau karena hitung-hitung bantu ringanin beban kedua orang tua. Saya sebenarnya punya niat, uang hasil kerjanya mau ditabung buat lanjut sekolah tapi gagal”<sup>18</sup>

Dari hasil wawancara informan tersebut dapat dilihat bahwa kedua orang tuanya tidak mampu membiayai pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi, sehingga ia memutuskan untuk bekerja. Motivasi AR memutuskan bekerja adalah agar bisa menabung dan melanjutkan sekolah ke tingkat SMP, namun akhirnya ia merasa nyaman dan tetap menjalani profesi sebagai pedagang bakso patrol.

Kisah perjalanan AR menjadi pedagang bakso patrol di SD Negeri 119 Cijagra berawal dari tawaran ibunya pada tahun 2010. Ia menjelaskan bahwa ibunya memiliki kenalan dengan HN selaku juragan bakso patrol karena berasal dari kampung yang sama di Dusun Bitungsari, Kabupaten Ciamis. AR menceritakan bahwa ibunya menanyakan lowongan pekerjaan kepada HN, yang kebetulan sedang kekurangan pekerja. Dari obrolan tersebut, terbuka kesempatan bagi AR untuk menjadi pedagang bakso patrol. Ia mengakui bahwa dulunya enggan

---

<sup>18</sup> Informan AR, dalam Wawancara [17/03/2025]

menjadi pedagang dan masih mengingat dengan jelas saat diantar ibunya ke tempat HN. Hal ini diungkapkan oleh informan Kang AR (26 tahun) sebagai berikut:

“Waktu itu ceritanya ibu saya punya kenalan dengan pak haji, terus mungkin dia nanya-nanya kerjaan. Akhirnya tau kalo pak haji lagi butuh orang, yaudah saya disuruh ikut dagang. Dulu sempat takut karena saya paling kecil, sempat malu juga pas pertama kali dagang. Lihat teman-teman lain sekolah, saya jadi minder, tapi ya ga bisa di paksain. Saya masih ingat pas mau berangkat ke Bandung, saya diantar oleh ibu ke tempat pak haji<sup>19</sup>”

Dari hasil wawancara dengan informan tersebut, terungkap gambaran nyata tentang awal mula karir AR sebagai pedagang bakso patrol yang dilatarbelakangi oleh faktor ekonomi dan peran keluarga dalam menentukan jalur pekerjaannya. Perjalanan karir AR ini mencerminkan realitas sosial di masyarakat dimana pilihan pekerjaan sering didorong oleh kebutuhan ekonomi yang mendesak,

Pada masa awal berdagang, AR menjajakan bakso patrol keliling di sekitar Cijagra dan Suryalaya. Setelah berjalan kurang lebih satu tahun, ia mendapat informasi tentang lapak kosong di depan SD Negeri 119 Cijagra dari pedagang lain. Sejak saat itu, AR mulai berdagang menetap di lokasi tersebut pada hari Senin hingga Jumat, sedangkan pada hari libur ia tetap berkeliling. Sejak berdagang di area SD, ia bertemu dengan beberapa pedagang sebaya, yang kemudian mendorongnya untuk lebih terbuka dan bersosialisasi dengan mereka.

---

<sup>19</sup> Informan AR, dalam Wawancara [17/03/2025]

**Gambar 4. 5** AR sedang berjualan di SDN 119 Cijagra



(Sumber: dokumentasi oleh Wahyu Hifajar, 2025)

AR mengatakan ia mulai bergerak dari dapur patrol pada pukul 08:00, sebelum tiba di SD Cijagra, ia melalui rute jalan Solontongan – jalan Rajamantri Kulon lalu mengarah ke daerah Cijagra. Ia menyampaikan bahwa selama perjalanan menuju lokasi utama, ia tetap melayani para pembeli yang memanggilnya ketika melewati berbagai titik. Komisi yang didapatkan oleh AR berjualan bakso berkisar antara Rp70.000-150.000. AR mengatur waktu berdagang di SD Cijagra dengan menyesuaikan jadwal aktivitas anak sekolah, dan setelah jam pulang sekolah berakhir, ia kembali berkeliling menawarkan bakso sambil menuju arah pulang. Dalam perjalanan kembali, ia berhenti di beberapa titik keramaian tertentu, seperti Circle K Buah Batu dan Indomaret Solontongan untuk mendapatkan penghasilan tambahan.

Terkait interaksi sosial dengan sesama pedagang, ia mengakui mengalami kesulitan saat pertama kali tiba di Kota Bandung. Ia menjelaskan bahwa dibutuhkan

waktu untuk beradaptasi dengan pedagang patrol lainnya, mengingat AR termasuk pedagang termuda. AR menyebutkan bahwa pedagang bakso patrol berasal dari suku bangsa Sunda, sehingga ia tidak mengalami hambatan dalam berinteraksi dan membangun hubungan. Selain itu, beberapa pedagang lain memiliki hubungan dengan AR karena berasal dari daerah yang sama, yaitu Ciamis, yang membuatnya tidak terlalu khawatir selama merantau. Hal ini diungkapkan oleh informan Kang AR (26 tahun) sebagai berikut:

“ Karena dulu belum ngerti apa-apa saya gatau kalo kebanyakan pedagang patrol itu dari daerah yang sama yaitu Ciamis. karena waktu itu gadikasih tau juga sama ibu dan juragan. Jadinya saya kira pedagang patrol itu semuanya dari bandung, ternyata ada beberapa yang berasal dari Kampung Bitungsari sama kayak sama. Pas tau itu saya langsung jadi tenang, terus udah mulai ngobrol sama mereka<sup>20</sup>”

Kesamaan asal daerah menjadi faktor penting bagi AR dalam membangun hubungan sosial di perantauan. Ia menjelaskan bagaimana persamaan latar belakang budaya dan bahasa memudahkannya berkomunikasi dan menjalin kepercayaan dengan pedagang lain. Hal ini diungkapkan oleh informan Kang AR (26 tahun) sebagai berikut:

"Kalau sama-sama dari Ciamis atau daerah Jawa Barat lain, ngobrolnya enak, pakai bahasa Sunda yang sama, bisa cerita tentang kampung halaman, Terus kalau ada perlu apa-apa minta tolongnya juga enak. Karena saya yang paling muda disini, saya nganggep mereka seperti senior sekaligus orang tua saya. Saya banyak belajar dari mereka dan kami pun saling berbagi satu sama lain, seperti cerita tentang kampung halaman, cerita tentang aktivitas berdagang<sup>21</sup>”

Baginya, berbagi cerita tentang daerah asal menjadi pengikat emosional yang kuat, terutama saat menghadapi kesulitan di perantauan. AR mengungkapkan

<sup>20</sup> Informan AR, dalam Wawancara [17/03/2025]

<sup>21</sup> Informan AR, dalam Wawancara [17/03/2025]

bahwa pedagang-pedagang yang berasal dari daerah yang sama sering interaksi di waktu luang untuk sekedar bernostalgia atau membahas perkembangan di kampung halaman.

Tidak hanya dengan sesama pedagang bakso patrol, AR juga akrab dengan beberapa pedagang di lokasi jualannya yaitu SD Negeri 119 Cijagra. Alasan ia membangun hubungan dengan para pedagang lain, hanya untuk kepentingan saja seperti menukarkan uang kembalian, minta tolong untuk menjaga gerobak saat AR sholat, dan menjaga lapak agar tidak digunakan oleh orang lain. Kini ia telah menekuni profesi ini selama 15 tahun. AR mengaku merasa cocok bekerja sebagai pedagang bakso patrol karena pendapatan yang diperolehnya cukup memadai untuk kebutuhannya.

#### **4.2.3.3 Pedagang AJ**

AJ adalah seorang pedagang bakso partol berusia 48 Tahun. Ia berasal dari Ciamis dan bersuku bangsa Sunda. Latar belakang pendidikan yang putus sekolah saat SMP, membuat ia harus menjadi seorang pedagang kaki lima. AJ memiliki seorang istri yang berasal dari Dusun Samarang, saat ini hubungan pernikahannya sudah dikaruniai tiga orang anak. Istri dan ketiga anaknya tinggal di Dusun Samarang, Kabupaten Ciamis. Hal ini diungkapkan oleh informan Bapak AJ (48 tahun) sebagai berikut:

“Alasan bapak merantau ke Bandung sebenarnya cuma satu, yaitu putus sekolah pas SMP. Terus diajak Juragan untuk bekerja sebagai pedagang bakso patrol. Kebetulan saya dan juragan desanya itu sebelahan, kalau juragan bitungsari saya samarang. Lalu saya merantau ke bandung, pas sampai disini langsung diajarin cara dagang baso patrol, awalnya diajarin sama istri juragan, karena saya

waktu itu posisinya bantu-bantu istri juragan dagang di Kantin STM 2, sambil bekerja sambil belajar juga<sup>22</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan tersebut diketahui bahwa motivasi ekonomi menjadi pendorong utama keputusannya untuk merantau ke Bandung. Keterbatasan akses pendidikan yang dialami informan ditunjukkan dengan ketidakmampuannya melanjutkan pendidikan ke jenjang SMP, sehingga ia harus bekerja untuk mendapatkan uang.

Kehidupan sebagai pedagang bakso partol berawal kedatangannya ke Kota Bandung dari Dusun Samarang Kabupaten Ciamis pada tahun 1992. Ia diajak oleh seniornya untuk bekerja menjadi pedagang bakso. Awalnya AJ mengira akan dagang bakso keliling, ternyata sampai di Kota Bandung ia diminta untuk membantu istri pak haji berjualan bakso di kantin sekolah STM 2 Bandung yang kini dikenal SMK Negeri 8 Bandung. Saat itu ia berusia 15 tahun akan tetapi pelanggannya merupakan seorang anak sekolah yang umurnya terpaut 3 tahun, hal itu membuatnya kesulitan ketika pertama kali berdagang. Akan tetapi yang ada didalam pikirannya adalah harus mendapatkan uang agar dapat meringankan beban kedua orang tua. Hal ini diungkapkan oleh informan AJ (48 tahun) sebagai berikut:

“Pengalaman pertama pas awal bantu-bantu dagang lumayan susah. Karena dagang di kantin sekolah, otomatis rata-rata pembelinya adalah anak sekolah yang umurnya tidak berbeda jauh dengan saya. Saya harus lebih ekstra mantau para pembeli, karena di sini banyak yang tidak jujur dan arogan. Istri juragan sempat bilang ke saya, kalau dagang dikantin selalu rugi, missal bawa 50 porsi tapi pendapatannya selalu kurang dari 50 porsi. Hal itu yang buat dagang bakso di kantin tidak berlangsung lama<sup>23</sup>”

---

<sup>22</sup> Informan AJ, dalam wawancara [07/04/2025]

<sup>23</sup> Informan AJ, dalam wawancara [07/04/2025]

Berdasarkan hasil wawancara ditemukan bahwa pengalaman pertama menjadi pedagang tidak mudah, hal ini dikarenakan keadaan yang selalu minus, barang habis tapi penghasilan selalu kurang. Usaha bakso yang dilakukan oleh istri tidak berlangsung lama. Akhirnya atas izin dari juragan AJ memutuskan untuk berjualan keliling saja, agar bisa mendapatkan pendapatan yang lebih besar. AJ berjualan bakso patrol keliling hingga tahun 2008, dengan rute jalan karawitan dengan titik pemberhentian di Reog. AJ merasa dagang keliling merupakan salah satu cara yang dilakukannya agar bisa lebih dikenal dan dijangkau oleh masyarakat. Di tahun 2009 ia memutuskan untuk berdagang ditrotoar jalan reog dengan mendirikan 2 meter tenda dengan 4 kursi. Hal ini diungkapkan oleh informan bapak AJ (48 tahun) sebagai berikut:

“Setelah warung bakso di kantin tutup, yaudah saya dikasih kepercayaan buat dagang keliling. Dari situ saya mulai berdagang keliling sampai tahun 2008. Sebenarnya dulu tidak kepikiran untuk berdagang ditempat karena sudah nyaman keliling, akan tetapi lama-lama saya ngerasa cape dan tidak kuat harus mendorong gerobak dengan jarak yang jauh. Saya rasa orang-orang disekitar sini sudah tau bakso patrol dan udah kenal sama saya. Yaudah jadinya saya putuskan dagang bakso ditempat saja, jadi sekarag pelanggan yang datang ke tempat, bukan saya yang keliling datang ke pelanggan<sup>24</sup>”

Terhitung sekarang ia sudah 33 tahun menjadi pedagang bakso patrol. Akan tetapi AJ sempat memutuskan mengundurkan diri sebagai pedagang bakso patrol di akhir tahun 2014 hal ini dikarenakan ia merasa sudah punya cukup modal untuk membuka usaha. AJ memberanikan diri menjual sayur di Pasar Kebayoran Lama, akan tetapi usahanya tidak berjalan lama hanya bertahan 3 bulan. Ia juga sempat pindah ke daerah Ciganjur, disanalah AJ memulai usaha kios. Pada saat usaha

---

<sup>24</sup> Informan AJ, dalam Wawancara [07/04/2025]

kiosnya sedang berjalan ia mendapati kesempatan pulang ke ciamis untuk menghadiri acara pernikahan keponakannya. Momen pernikahan keponakannya membuat ia bertemu kembali dengan Pak haji juragan bakso patrol. Hal ini diungkapkan oleh informan bapak AJ (48 tahun) sebagai berikut:

“Ditahun 2014 saya mengundurkan diri jadi pedagang bakso, karena ngerasa cape dan pengen punya usaha sendiri. Ternyata saya salah jadi pengusaha justru lebih cape, saya ngerantau ke Jakarta buat jualan sayur ternyata disana malah tidak untung. Akhirnya ada momen saya bertemu Kembali dengan juragan, saya ketemu lagi sama juragan. Disitu pak haji nanya kabar, sambil berusaha mengajak kembali menjadi pedagang bakso Patrol. Kondisi usaha dijakarta tidak jalan, akhirnya saya memutuskan untuk menjadi pedagang bakso lagi<sup>25</sup>”

Sejak pertemuan itu ia kembali menjadi pedagang bakso patrol. AJ mengatakan menjadi pedagang bakso patrol sangat berarti, karena ia mampu menghidupi anak dan istrinya di Kampung hingga saat ini. Terkait aktivitas sebagai pedagang ia mengatakan hanya berjualan 25 hari saja, lalu mengambil libur untuk pergi ke kampung halaman. Tapi terkadang ia bisa mengambil libur lebih awal ketika sudah mencapai target pendapatan pribadi. Adapun komisi yang didapat setiap harinya berkisar Rp80.000- Rp200.000. Hal ini diungkapkan oleh informan bapak AJ (48 tahun) sebagai berikut:

“Kalau buat pendapatan sebenarnya alhamdulillah cukup, kalau lagi ramai bisa dapet Rp 200.000 dan kalau lagi sepi paling dapet komisi Rp80.000. Dari juragan sendiri ngasih kebebasan buat jadwal kerja dan jumlah porsi yang dibawa. Tapi kalau menurut saya udah cukup buat keluarga, saya langsung pulang ke ciamis entah itu 20 hari kerja atau kadang 25 hari kerja. Intinya kalau lagi rame, pasti lebih cepat pulang ke Ciamisnya”

---

<sup>25</sup> Informan AJ, dalam Wawancara [07/04/2025]

**Gambar 4. 6** AJ Sedang Melayani Pembeli



(Sumber: dokumentasi oleh Wahyu Hifajar, 2025)

AJ mengatakan bahwa seperti pedagang lainnya, ia harus terlibat dalam proses pembuatan bakso patrol terlebih dahulu sebelum memulai aktivitas berdagang. Rutinitas ini telah ia jalani secara konsisten selama 33 tahun. AJ mulai bergerak menuju titik lokasi berjualan pada pukul 09:00 dan beroperasi hingga pukul 21:00. Dalam kegiatan berdagangnya, ia mendapat bantuan dari US, seorang tukang parkir di jalan Reog yang bertugas mencuci mangkok bakso yang telah digunakan oleh para pelanggan. AJ menjelaskan bahwa alasan merekrut US sebagai tukang cuci piring didasari oleh kondisi tempat parkir di sekitar jalan Reog yang cenderung sepi pengunjung, sehingga memberikan kesempatan kerja tambahan bagi US. Selain mencuci piring, US juga berkontribusi dalam menyiapkan saos, kecap, dan sambal ke dalam plastik-plastik kecil untuk kemudahan penyajian.

AJ aktif menjalin komunikasi dan hubungan yang baik dengan para pedagang bakso patrol lainnya dalam komunitas yang sama. Selain itu, AJ juga membangun komunikasi yang baik dengan beragam pedagang kaki lima lainnya, mengingat lokasi berjualannya berada di titik ramai PKL yang ramai. Interaksi yang

dikembangkan dengan pedagang lain dari berbagai jenis dagangan bersifat fungsional, sebatas untuk kepentingan seperti transaksi penukaran uang dan penitipan lapak ketika diperlukan.

#### 4.2.3.4 Pedagang NN

NN adalah seorang pria berusia 47 tahun. Ia berasal dari Ciamis dan bersuku bangsa Sunda. Ia mempunyai seorang istri dan anak yang tinggal di kampung halamannya di Kabupaten Ciamis. Sebelum menjadi seorang pedagang bakso patrol NN adalah seorang siswa SMP yang tidak dapat melanjutkan pendidikan. Keadaan ekonomi yang serba kekurangan, membuat ia harus bekerja untuk mendapatkan uang. Hal ini diungkapkan oleh informan NN (47 tahun) sebagai berikut:

“Karena orang tua udah gasanggup bayar uang sekolah, akhirnya saya putus sekolah. Setelah putus sekolah saya bingung mau apa, gamungkin cuma main-main aja. akhirnya saya memutuskan buat cari pekerjaan. Jujur kalo cari kerjaan dikampung lumayan susah, apalagi hanya tamatan SD. Suatu ketika saya dapet info dari mamang, kalau ada juragan bakso yang lagi cari orang. Kebetulan saya dan juragan masih satu desa yaitu Dusun Bitungsari. Akhirnya dari situ saya putuskan buat ikut kerja sama juragan ke Bandung<sup>26</sup>”

Dari hasil wawancara tersebut dapat dilihat motivasi informan NN menjadi pedagang bakso adalah karena ia putus sekolah dan situasi keuangan keluarga mendorong ia untuk bekerja. NN merasa memiliki tanggung jawab untuk dirinya sendiri, karena kedua orang tuanya sudah tidak mampu untuk membiayainya. Sebagai anak laki-laki ia juga merasa memiliki beban tanggung jawab untuk membantu keluarga.

---

<sup>26</sup> Informan NN, dalam Wawancara [20/04/2025]

NN mulai merantau ke Bandung dari Kabupaten Ciamis pada tahun 1993, ia diajak oleh pak haji selaku juragan bakso untuk berdagang. Ia sudah menjadi pedagang bakso patrol selama 30 tahun, dengan 27 tahun sebagai pedagang keliling dan 3 tahun sebagai pedagang bakso patrol di tempat. Adapun rute kelilingnya adalah Buahbatu, jalan wartawan, dan jalan karawitan. NN merasa butuh puluhan tahun untuk berdagang di tempat yaitu dekat Masjid Al Kautsar.

**Gambar 4. 7** NN Sedang melayani Pelanggan



(Sumber: dokumentasi oleh Wahyu Hifajar, 2025)

NN memulai harinya dengan menyiapkan berbagai peralatan dan perlengkapan yang diperlukan untuk berdagang. NN mengatakan bahwa ia mulai bergerak pada pukul 09:00 menuju lokasi tetapnya di dekat masjid Al Kautsar Jalan Reog, kemudian segera membentangkan tenda dan menyusun kursi untuk kenyamanan pelanggan. NN membatasi waktu berdagangnya hingga pukul 20:00, alasannya adalah karena daerah tersebut sudah sepi dan minim pencahayaan.

NN merasa selama 30 tahun menjadi pedagang bakso patrol, tidak pernah kekurangan pelanggan. Hal ini dikarenakan bakso patrol sudah diterima oleh masyarakat, sehingga mereka selalu mencari bakso patrol. Penghasilan NN selama menjadi pedagang bakso patrol cukup untuk menghidupi anak dan istrinya di Kampung Halaman. Ia mendapatkan komisi setiap harinya sekitar Rp 60.000-Rp.

120.000. Menjadi pedagang patrol merupakan salah satu rezeki yang diberikan oleh Allah SWT kepadanya. Hal ini diungkapkan oleh informan bapak NN (48 tahun) sebagai berikut:

“Jujur awalnya berat mau jadi tukang bakso patrol, pas umur 20 tahun saya juga mau coba keluar dan daftar di pabrik. Tujuannya biar masa tua saya terjamin dan memiliki pensiunan, tetapi waktu saya mau daftar ternyata persyaratannya harus ada ijazah sama bayar uang masuk yang lumayan tinggi, saya gasanggup, akhirnya memutuskan buat tetap jadi pedagang bakso patrol aja<sup>27</sup>”

Berdasarkan hasil wawancara Informan tersebut, tantangan terbesar dalam menjalani kehidupan sebagai pelaku sektor ekonomi informal adalah ketidakpastian jaminan di hari tua. Sebagian pelaku sektor informal khawatir akan stabilitas finansial ketika mereka tidak lagi mampu bekerja secara produktif, terutama karena tidak adanya sistem pensiun formal.

Terkait dengan interaksi sesama pedagang bakso patrol, NN mengaku hubungannya terjalin dengan baik. Meskipun mereka bersaing dalam mencari penghasilan, terdapat rasa solidaritas dan saling pengertian di antara para pedagang yang memahami kesulitan dan tantangan yang sama dalam menjalankan profesi ini. NN juga mengatakan tidak pernah terlibat konflik baik dengan pelanggan maupun dengan rekan sesama pedagang.

#### **4.2.3.5 Pedagang IN**

IN merupakan salah satu pedagang patrol yang baru bergabung sejak awal tahun 2025. Ia merupakan seorang pemuda berusia 30 tahun yang berasal dari Sumedang. Sebelum menjadi pedagang bakso patrol awalnya IN merupakan

---

<sup>27</sup> Informan NN, dalam Wawancara [20/04/2025]

seorang karyawan di salah satu pabrik daerah sumedang. Ia mengatakan bahwa bulan desember tahun 2024 dirinya di PHK secara mendadak oleh pabrik tersebut, akhirnya dia mencoba untuk mencari kerjaan lain. Akhirnya ia mencoba bertanya kepada orang-orang termasuk AN terkait lowongan kerja, lalu akhirnya diajak oleh IN untuk beekerja di Bandung sebagai pedagang bakso patrol.

IN mulai merantau ke Bandung dari Sumedang diajak oleh AN sebagai pedagang bakso patrol. IN dan AN berdagang di gerobak yang sama, mereka berdagang di alfamart Kliningan. Tugas IN adalah membantu ketika ada yang membeli dan mencuci mangkok yang telah digunakan. Meskipun cara kerjanya berbeda dengan kerjaan yang ia geluti sebelumnya, IN mengaku untuk jadi pedagang juga harus memiliki kemampuan dan keterampilan yang khusus. Kesulitan pertama yang dialaminya saat berdagang adalah ketika meracik kuah bakso patrol untuk dihidangkan. Hal ini diungkapkan oleh Kang IN (30 tahun) sebagai berikut:

“Bisa dibbilang baru 6 bulan jadi tukang baso, pengalaman saya mungkin belum banyak. Cuma waktu belajar dagang bisa dibbilang susah, apalagi harus ngeracik baso biar orang suka. Tapi lama-lama saya akhirnya terbiasa berkat bimbingan dari bapak AN<sup>28</sup>”

Dari pernyataan yang diungkapkan oleh IN meskipun hanya sebagai pelaku ekonomi sektor informal pedagang kaki lima, mereka harus memiliki kemampuan dan keterampilan sama dengan halnya para pekerja di sektor informal. Perbedaannya adalah keterampilan dan kemampuan dari pelaku sektor informal didapatkan pada saat sudah terjun langsung ke lapangan dan melalui pengalaman praktis.

---

<sup>28</sup> Informan IN, dalam wawancara [18/04/2025]

IN memulai aktivitas berdagang pada pukul 09:30 dengan mendorong gerobak bersama AN dari dapur menuju lokasi penjualan di Alfamart Kliningan. Setibanya di lapak, IN segera menyusun kursi, menyiapkan meja, dan membentangkan tenda. Setelah semua persiapan rampung, ia mengambil air bersih dari warung di depan untuk mencuci mangkok bekas. Apabila AN kewalahan, IN tanggap membantu melayani pelanggan. Meskipun ruang gerak terbatas dalam satu gerobak untuk dua orang, keduanya mampu berkoordinasi dengan baik. AN bertugas menyiapkan topping, sementara IN menuangkan kuah baso.

Terkait aktivitas perdagangan dengan AN, IN belum pernah mengalami konflik. Perbedaan usia yang cukup signifikan membuat IN sangat menghormati AN sebagai sosok senior. AN menunjukkan perhatiannya dengan membantu mendorong gerobak dari dapur hingga lokasi, didukung oleh kondisi fisiknya yang masih prima di usia muda. Sementara itu, IN bertanggung jawab pada pekerjaan yang membutuhkan tenaga lebih seperti pemasangan tenda, mulai dari pengaturan bambu hingga pemasangan terpal. Ketika AN mengambil cuti, IN tetap melanjutkan aktivitas berdagang meskipun seorang diri. IN mengakui bahwa pendapatan saat berdagang sendiri berbeda dibandingkan saat berdua, namun ia menegaskan bahwa berdagang seorang diri jauh lebih melelahkan.

Kondisi ekonomi saat ini membuat IN lebih banyak bersyukur karena sudah diajak bekerja oleh AN. Ketika teman-temannya mengeluh dapat kerjaan di Kampung, ia sangat menerima dengan ikhlas pekerjaan barunya meskipun hanya pedagang bakso. Setiap harinya ia hanya berharap untuk diberi Kesehatan, agar

bisa terus bekerja untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Hal ini diungkapkan oleh informan IN (30 tahun) sebagai berikut:

“Buat interaksi sama komunikasi saya harus adaptasi lagi, karena daerah ini tentu saja berbeda dengan tempat asal saya. Sifat-sifat pembeli sama lingkungannya harus adaptasi. Saya berusaha belajar setiap harinya entah itu tentang keterampilan dagang, perilaku. Sejauh ini saya rasa aman-aman saja, tidak ada konflik yang muncul<sup>29</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan tersebut IN merasa mudah beradaptasi dengan pedagang senior. Ia menyerap pengalaman dan keterampilan yang diajarkan oleh seniornya AN. Dengan para pelanggan juga ia mengatakan tidak memiliki kesulitan dalam interaksi. Hal tersebut dikarenakan adanya keterbukaan dari IN akan lingkungannya yang baru.

#### **4.3 Empat Bentuk Jaringan Sosial Pedagang Bakso Patrol di Kota Bandung**

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan lima informan ditemukan beberapa bentuk-bentuk jaringan sosial pada pedagang bakso patrol di Kota Bandung. Jaringan sosial yang terdapat pada pedagang bakso patrol terdiri dari jaringan sosial paguyuban, jaringan sosial berbasis hubungan kekerabatan dan pernikahan, jaringan sosial pertemanan, dan jaringan asal usul daerah yang sama. Bentuk jaringan tersebut menunjukkan pedagang bakso patrol tidak hanya menjalankan aktivitas ekonomi, tetapi juga membangun sistem sosial yang mendukung keberlangsungan usaha mereka.

---

<sup>29</sup> Informan IN, dalam wawancara [18/04/2025]

Temuan jaringan sosial pada pedagang bakso patrol dipengaruhi oleh adanya ikatan kuat (*strong ties*) dan ikatan lemah (*weak ties*). Ikatan Kuat (*Strong Ties*) mengacu pada hubungan yang intens, memiliki frekuensi interaksi tinggi, dan melibatkan investasi emosional yang besar. Ikatan kuat umumnya terjadi antara individu dengan teman dekat, keluarga, atau anggota kelompok yang homogen. Hal ini terlihat jelas dalam interaksi sehari-hari para pedagang yang berasal dari daerah yang sama atau memiliki hubungan keluarga, di mana mereka saling berbagi informasi, dukungan, dan bantuan dalam menjalankan usaha.

Sementara itu, ikatan lemah (*Weak Ties*) merujuk pada hubungan yang kurang intens, dengan frekuensi interaksi yang lebih rendah, seperti kenalan atau kolega yang tidak terlalu dekat. Meskipun demikian, ikatan lemah justru berperan penting dalam memperluas akses pedagang terhadap sumber daya, informasi, dan peluang baru yang tidak tersedia dalam kelompok inti mereka. Jaringan sosial pada pedagang bakso patrol dapat dikategorikan sebagai hubungan yang bersifat informal namun memiliki struktur dan pola interaksi yang terorganisir dengan baik.

#### **4.3.1 Jaringan Sosial Paguyuban Bakso Patrol di Kota Bandung**

Manusia sebagai makhluk sosial memiliki kebutuhan mendasar untuk berinteraksi dan membangun hubungan dengan sesama. Interaksi ini menciptakan ikatan yang membentuk jalinan kehidupan bermasyarakat yang harmonis. Kebutuhan ini semakin nyata terlihat di kalangan pelaku urban yang kerap terperangkap dalam rutinitas padat dan individualisme kota besar. Akibatnya, individu berusaha membentuk jaringan sosial dengan individu lainnya. Jaringan sosial ini terbentuk dengan adanya berbagai ikatan. Pada Jaringan Sosial

Paguyuban, ikatan tersebut didasari dengan adanya kesamaan kepentingan. Awal mula terbentuknya jaringan ini adalah atas dasar kepentingan untuk beradaptasi dan bertahan di perantauan sebagai seorang pedagang bakso patrol dari juragan yang sama.

Paguyuban merupakan kelompok yang dilandasi hubungan personal atau intim yang cenderung berlangsung lama. Hubungan sosial antaranggota di dalamnya bersifat informal. Paguyuban pedagang bakso patrol di Kota Bandung merupakan bentuk jaringan sosial yang terdiri dari 25 anggota yang berasal dari tiga wilayah berbeda: Ciamis, Sumedang, dan Tasikmalaya. Berdasarkan observasi lapangan, tidak ada tanda khusus yang mencirikan keanggotaan paguyuban ini. Namun, semua orang yang berprofesi sebagai pedagang bakso patrol otomatis dianggap sebagai anggota paguyuban.

Jaringan sosial paguyuban bakso patrol tersebar di beberapa kecamatan seperti Lengkong, Batununggal, Buahbatu, Antapani, dan Bojongsoang. Menurut AR, pedagang bakso patrol di Buahbatu, Antapani, dan Griya Bandung Asri adalah kumpulan orang yang bekerja dengan juragan yang sama dan berasal dari daerah yang sama. Ia mencontohkan RH dari Patrol Griya Bandung Asri yang mengambil bahan bakso dan tinggal di mess yang sama dengannya. Meskipun memiliki kenalan dengan beberapa pedagang bakso di luar kelompok Patrol, AR menegaskan bahwa ia tidak bergabung dengan kelompok lain selain paguyuban bakso patrol di Kota Bandung. Dengan pedagang lain di lapaknya, ia hanya menjalin hubungan pertemanan biasa.

Sebagian besar pedagang bakso patrol mengakui bahwa interaksi yang terjadi awalnya didasari oleh kepentingan pekerjaan. Namun, seiring waktu tercipta hubungan yang lebih dalam di antara para pedagang yang telah direkrut oleh HN. Kesamaan asal daerah menjadi faktor penting dalam membangun hubungan sosial ini. Latar belakang budaya dan bahasa yang sama memudahkan mereka berkomunikasi dan menjalin kepercayaan dengan sesama pedagang bakso patrol. Seperti diungkapkan oleh Kang AR (26 tahun) "*Kalau sama-sama dari Ciamis atau daerah Jawa Barat lain, ngobrolnya enak, pakai bahasa Sunda*". Kesamaan latar belakang budaya ini menjadi modal sosial yang kuat dalam membangun jaringan usaha antarpedagang bakso patrol di kawasan ini.

Para pedagang bakso patrol juga memiliki latar belakang sosial yang serupa. Mereka umumnya direkrut ketika putus sekolah, dengan rata-rata mulai merantau dan menjadi pedagang sejak usia 17-20 tahun. Informan AJ menjelaskan bahwa pedagang bakso patrol rata-rata memiliki nasib yang sama, yaitu berasal dari latar belakang ekonomi kurang mampu. Pada pertemuan awal, mereka biasanya berbagi cerita tentang latar belakang masing-masing, yang kemudian menjadi pengikat emosional yang kuat, terutama saat menghadapi kesulitan di perantauan. Hubungan sosial yang terjalin menciptakan rasa nyaman dan saling percaya. Jika digambarkan dalam bentuk bagan, jaringan sosial paguyuban bakso patrol di Kota Bandung adalah sebagai berikut:

Jaringan sosial ini bersifat informal dan dilandasi oleh adanya unsur kepentingan. Faktor kesamaan kepentingan menyebabkan antaranggota jaringan memiliki ikatan kuat, saling gotong royong, dan tolong-menolong dalam aktivitas

sehari-hari. Jaringan ini memfasilitasi pertukaran informasi lokasi berjualan dan keadaan pelanggan. Para pedagang juga saling membantu ketika salah satu dari mereka tidak bisa berjualan, dengan membagi rata stok dagangan kepada pedagang patrol lainnya. Ketika penghasilan mencukupi, para pedagang sering memberikan kesempatan kepada rekan mereka untuk mengisi lapak dagangannya. Jaringan sosial paguyuban ini identik dengan hubungan yang saling menguntungkan diantara para pedagang, hal ini tercermin pada tidak adanya persaingan diantara para pedagang meskipun lapak berdagangnya berdekatan.

#### **4.3.2 Jaringan Sosial Kesamaan Daerah Asal**

Jaringan sosial kesamaan daerah asal merupakan bentuk ikatan komunitas yang terbentuk berdasarkan kesamaan latar belakang geografis atau wilayah tempat tinggal sebelumnya, yang memiliki peran strategis dalam proses adaptasi dan integrasi sosial individu di lingkungan baru. Keberadaan jaringan ini dapat membantu individu untuk mencari rasa aman dan identitas kolektif melalui hubungan dengan sesama yang memiliki pengalaman budaya dan geografis yang serupa. Selain itu jaringan ini juga dapat memfasilitasi pengembangan melalui akses dan kesempatan terhadap sektor ekonomi informal.

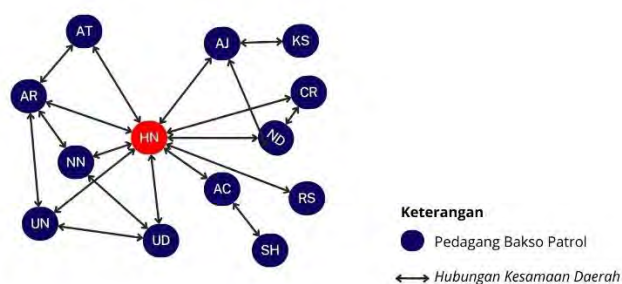
Jaringan sosial berbasis hubungan kesamaan daerah asal terjadi pada pedagang Bakso Patrol di Kota Bandung. Titik awal jaringan berbasis kesamaan daerah asal dimulai dari HN selaku juragan yang memiliki kepentingan untuk mengembangkan usahanya dengan merekrut pekerja dari Ciamis. Dari wawancara dengan pedagang bakso patrol, terungkap bahwa mereka direkrut melalui ajakan langsung dari HN. Kelima informan mengungkapkan bahwa HN mengajak mereka

untuk berdagang bakso patrol di Bandung. Perekrutan ini didasari oleh motif "kepercayaan" dan kesamaan daerah asal. Sistem perekrutan tersebut masih diterapkan hingga saat ini karena HN khawatir jika merekrut orang dari luar jangkauannya akan menimbulkan masalah di kemudian hari. Hal ini diungkapkan oleh informan AJ (48 tahun):

"Juragan HN selalu merekrut orang dari daerah yang sama, pokoknya harus orang Ciamis. Dia sudah tahu karakter orang Ciamis, jadi dia sudah menaruh kepercayaan ke orang Ciamis. Soalnya dulu pernah rekrut orang Jawa, tapi dia tidak benar, setorannya tidak jalan. Kalau orang Ciamis penelusurannya juga gampang, kalau terjadi apa-apa."<sup>30</sup>

Berdasarkan pernyataan informan AJ, sistem perekrutan yang dilakukan oleh juragan HN didasari kepercayaan sebagai modal sosial. Kepercayaan ini terbentuk dari pengalaman juragan yang telah memahami karakteristik orang Ciamis. Pola perekrutan berbasis kedaerahan ini menunjukkan bagaimana ikatan kekerabatan dan kedaerahan dimanfaatkan sebagai bentuk modal sosial untuk membangun jaringan kerja yang dianggap lebih dapat diandalkan dan minim risiko. Berikut adalah bentuk jaringan yang terlihat pada jaringan berbasis kesamaan daerah asal.

**Bagan 4. 1 Jaringan** Berbasis Kesamaan Daerah Ciamis



(Sumber: Analisis Peneliti, 2025)

<sup>30</sup> Informan AJ, dalam wawancara [07/04/2025]

Dari **Gambar 4.8**, dapat dilihat bahwa jaringan sosial yang terjalin oleh pedagang bakso patrol berbasis pada hubungan berbasis kesamaan daerah asal. Jaringan ini dikembangkan oleh juragan HN. Di sisi kanan diagram terdapat pedagang yang berasal dari Dusun Samarang, yang terdiri dari KS, CR, ND, RS, dan SH. Sementara di sisi kiri diagram terdapat pedagang dari Dusun Bitung Sari, meliputi AT, AR, NN, UN, dan UD. Di tengah kedua kelompok ini berdiri Juragan HN yang berperan sebagai penghubung utama dan pemberi akses sektor usaha patrol. Dalam jaringan ini juragan menjembatani dua sub-kelompok berdasarkan asal dusun. HN memiliki koneksi langsung dengan hampir seluruh anggota dari kedua dusun, memungkinkannya untuk mengontrol aliran informasi, sumber daya, dan koordinasi usaha patrol antara pedagang dari Dusun Samarang dan Dusun Bitung Sari.

Pola konektivitas dalam jaringan ini menunjukkan adanya hubungan intens antara pedagang dari dusun yang sama maupun berbeda. Dalam kelompok Dusun Samarang, terlihat hubungan langsung antara AJ dengan KS, menunjukkan ikatan yang kuat antar-sesama warga dusun. Begitu pula dalam kelompok Dusun Bitung Sari, terdapat koneksi langsung antara AR dengan AT, serta NN dengan UN, yang mencerminkan solidaritas internal dalam komunitas dusun tersebut. Menariknya, juga terdapat hubungan lintas-dusun seperti koneksi antara pedagang dari kedua dusun yang menunjukkan bahwa meskipun terdapat pengelompokan berdasarkan asal dusun, ikatan antar-dusun tetap terjalin melalui jaringan bisnis bakso patrol.

Berdasarkan analisis terhadap jaringan sosial berbasis kesamaan daerah asal pada komunitas pedagang bakso patrol di Kota Bandung, dapat disimpulkan bahwa

bentuk jaringan ini menunjukkan struktur yang bersifat sentralistik dengan juragan HN sebagai ego yang menghubungkan dan mengkoordinasikan seluruh anggota jaringan dari kedua dusun di Ciamis. Pola jaringan ini mencerminkan bagaimana modal sosial berupa kepercayaan dan ikatan kedaerahan dimanfaatkan secara strategis untuk membangun sistem usaha yang lebih luas.

Manfaat pembentukan jaringan sosial kesamaan daerah asal ini sangat signifikan bagi para pedagang bakso patrol. Secara ekonomi, jaringan ini memberikan akses terhadap peluang usaha yang mungkin sulit diperoleh melalui jalur formal, sekaligus menyediakan sistem dukungan dalam menjalankan usaha patrol melalui berbagi informasi, strategi, dan sumber daya. Dari segi sosial, jaringan ini berfungsi sebagai mekanisme yang membantu pedagang beradaptasi dengan lingkungan urban Bandung sambil tetap mempertahankan identitas asal. Manfaat psikologis yang diperoleh berupa rasa aman dan kepercayaan diri dalam menjalankan usaha di lingkungan yang relatif asing, karena mereka memiliki komunitas pendukung dengan latar belakang budaya yang sama. Jaringan ini juga berperan sebagai sistem kontrol sosial informal yang membantu menjaga norma dan standar perilaku dalam komunitas pedagang. Jaringan berbasis kedaerahan ini menciptakan efisiensi dalam proses rekrutmen dan seleksi tenaga kerja.

#### **4.3.3 Jaringan Sosial Perkawinan dan Kekerabatan Pedagang Bakso Patrol**

Hubungan kekerabatan merupakan salah satu ikatan terkuat dalam pembentukan jaringan sosial. Keluarga merupakan kelompok kecil yang terdiri dari beberapa anggota seperti kakek, nenek, ayah, ibu, anak, sepupu dan kerabat luas (*clan*) dalam hubungan ini didasari dengan hubungan batin diantara para anggota.

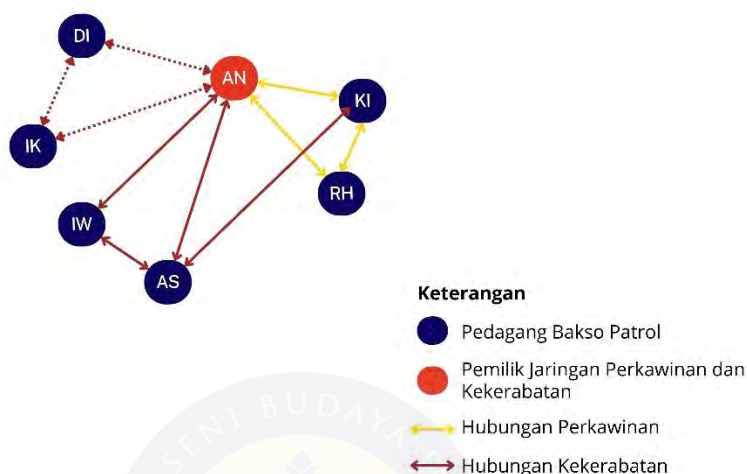
Ikatan ini menciptakan rasa kepercayaan dan loyalitas yang mendalam, yang kemudian menjadi dasar kuat bagi terbentuknya jaringan sosial yang lebih luas. Pada jaringan sosial perkawinan dan kekerabatan, ikatan tersebut didasari dengan adanya hubungan emosional. Hubungan ini memiliki karakteristik ikatan yang lebih kuat dan bertahan lama dibandingkan jaringan berbasis kepentingan, karena didasari oleh ikatan emosional yang mendalam. Pernikahan telah memperluas jangkauan ikatan kekerabatan ini, menghubungkan tidak hanya individu tetapi juga keluarga besar yang sebelumnya tidak memiliki hubungan, sehingga menciptakan jaringan sosial yang lebih ekstensif dan beragam.

Salah satu bentuk jaringan berbasis kekerabatan dari Ciamis dapat terlihat pada hubungan antara juragan HN dengan Informan AJ, AR, dan NN. Hubungan kekerabatan tersebut menjadi faktor bagi juragan dalam merekrut pedagang. Juragan HN, pedagang AR dan NN berasal dari daerah yang sama yaitu dusun Bitungsari. Sedangkan pedagang AJ berasal dari daerah yang sama dengan istri juragan yaitu dusun Samarang.

Hubungan perkawinan dan kekerabatan menjadi ikatan kuat yang mendorong ekspansi jaringan sosial pedagang bakso patrol dari yang semula terpusat di Ciamis menjadi meluas hingga Sumedang dan Tasikmalaya. Titik awal perkembangan jaringan pedagang bakso patrol dari Ciamis ke Tasikmalaya ditandai dengan relasi yang terjalin antara Juragan dengan kakak pedagang AN yang berteman dengan juragan. Keduanya menjalin hubungan pertemanan karena dahulu sama-sama berprofesi sebagai pedagang. Kakak AN memberikan informasi kepadanya tentang

peluang menjadi pedagang bakso patrol melalui hubungan pertemanan yang dimilikinya.

**Bagan 4. 2** Jaringan Sosial Perkawinan dan Kekerabatan oleh AN



(Sumber: analisis peneliti, 2025)

Berdasarkan **Gambar 4.2** perkembangan jaringan bakso patrol Tasikmalaya ke Sumedang diawali dengan pedagang AN yang berasal dari Singaparna, Tasikmalaya menikah dengan seorang wanita asal Rancakalong, Sumedang. Setelah menikah ia memutuskan untuk pindah domisili ke Sumedang. Meskipun sudah menikah ia tetap menjadi seorang pedagang bakso patrol dan pulang setiap jumat-minggu untuk bertemu dengan istrinya di Sumedang. Juragan memberikan kepercayaan kepada AN untuk merekrut pedagang, akhirnya AN merekrut KI yang merupakan adik kandungnya. Dari pernikahan dengan wanita asal Sumedang, ia memperoleh dua orang anak yang salah satunya adalah RH yang kini berprofesi sebagai pedagang bakso patrol di Griya Bandung Asri. Hal ini menunjukkan bahwa dalam jaringan ini beberapa orang sudah mewariskan pekerjaan sebagai pedagang

patrol kepada keturunannya. AN membentuk jaringan dengan KI dan RH berdasarkan hubungan yang terjalin akibat pernikahan. Selain RH dan KI, AN juga mengajak kerabat dari Sumedang yang merupakan saudara istrinya untuk bergabung menjadi pedagang patrol, di antaranya IW dan AS. Selanjutnya, AN merekrut pedagang IK dan DI karena mereka bertetangga dengan istrinya di Sumedang. Melalui hubungan kekerabatan dan perkawinan, AN berhasil menghasilkan enam gerobak pedagang patrol.

Dalam proses pengembangan dan perekrutan pedagang, AN mendasarkan kegiatannya pada prinsip kepercayaan. AN melakukan pola rekrutmen yang sama dengan HN berdasarkan kepercayaan. Melalui hubungan perkawinan dan kekeluargaan, AN tidak hanya memperluas jaringan sosialnya, tetapi juga mempertahankan homogenitas dalam komunitas pedagang bakso patrol. Hal ini diungkapkan oleh AN (52 tahun) sebagai berikut:

“Kalau buat rekrut intinya sama kayak juragan harus saling percaya biar engga di khianatin satu sama lain. Karena kalo rekrut orang yang salah saya sendiri yang malu ama juragan nanti<sup>31</sup>”

Hubungan kekerabatan yang terbangun sejak awal merintis usaha mencerminkan sistem dukungan sosial yang kuat, di mana ikatan kepercayaan dan tanggung jawab bersama menjadi landasan utama. Keterlibatan anggota kerabat membantu juragan mengembangkan jaringan sosial yang lebih luas, karena setiap anggota keluarga membawa koneksi dan relasi sosialnya sendiri ke dalam usaha

---

<sup>31</sup> Informan AN, dalam Wawancara [20/03/2025]

tersebut. Pola interaksi yang terjalin menciptakan solidaritas yang anggotanya saling mendukung di masa-masa sulit.

Bagi para pedagang yang merupakan perantau, memanfaatkan hubungan kekerabatan merupakan salah satu cara untuk membangun jaringan usaha yang kokoh dan dapat dipercaya di daerah rantau. Hubungan kekerabatan memiliki nilai yang lebih dari pada kegiatan ekonominya. Disisi lain hubungan kekerabatan menjadi fondasi penting dalam mengembangkan bisnis karena memberikan jaminan loyalitas, akses kesempatan, kepercayaan, dan komunikasi yang lebih mudah

Jaringan sosial berbasis kekerabatan dan perkawinan pada pedagang bakso patrol memberikan manfaat signifikan berupa terciptanya sistem rekrutmen yang mengedepankan kepercayaan, sehingga meminimalisir risiko pengkhianatan antar individu. Hubungan ini dipelihara melalui interaksi berkelanjutan, di mana juragan seperti HN dan pedagang senior seperti AN terus memprioritaskan kerabat dan orang-orang dari daerah asal yang sama untuk bergabung dalam jaringan usaha. Ekspansi jaringan dari Ciamis ke Tasikmalaya hingga Sumedang terjadi berkat pemeliharaan hubungan perkawinan dan kekerabatan yang memungkinkan perekrutan pedagang baru dari berbagai daerah. Manfaat utama dari jaringan ini adalah terciptanya solidaritas yang kuat di mana anggota saling mendukung di masa-masa sulit, membangun sistem dukungan sosial yang menjadi aset penting bagi kelangsungan usaha bakso patrol di perantauan. Dapat disimpulkan bahwa jaringan sosial kekerabatan dan perkawinan merupakan jenis jaringan yang didasari dengan ikatan kuat.

#### 4.3.4 Jaringan Sosial Pertemanan antar Pedagang Bakso Patrol

Pertemanan merupakan bentuk hubungan antarindividu yang tidak terikat oleh hubungan darah atau kekerabatan, melainkan melibatkan perasaan (*expressive emotional friendship*) dan (*instrumental friendship*) yang terkait dengan kepentingan karena memiliki kegunaan praktis. Jaringan pertemanan ini ditemukan komunitas pedagang kaki lima, khususnya di kalangan pedagang bakso patrol di Kota Bandung. Para pedagang ini membangun interaksi sosial karena berada dalam lingkungan yang sama yaitu memiliki juragan yang sama, menggunakan dapur yang sama, dan tinggal di tempat yang sama. Interaksi yang berlangsung secara rutin di antara mereka telah membentuk jaringan sosial pertemanan yang semakin kuat seiring dengan meningkatnya intensitas interaksi. Hal ini terungkap dalam pernyataan informan kang IN (30 tahun) sebagai berikut:

“Bisa dibilang saya ini orang baru sebagai pedagang kaki lima, terus pertama kali ke Bandung, rata-rata pedagang disini usianya sudah masuk umur 40 tahun. Awalnya kesulitan buat adaptasi, apalagi saya cuma kenal bapak AN saja, karena dari Suemdang dan dia yang ngajak. Tetapi karena kita berada di tempat tinggal yang sama yaitu mess, dan setiap hari ketemu jadinya ngobrol terus lama-lama akrab, dari situ saya dekat sama yang lain salah satunya AR. Karena usia kita tidak beda jauh, akhirnya kita jadi akrab, temen curhan nongkrong, kadang temen nonton bola. Meskipun kita dari daerah yang berbeda, saya Sumedang dia Ciamis<sup>32</sup>”

Berdasarkan pernyataan informan tersebut jaringan pertemanan di kalangan pedagang bakso patrol terbentuk melalui interaksi sehari-hari. Intensitas pertemuan di tempat tinggal yang sama menjadi faktor terbentuknya kedekatan emosional antarindividu, khususnya dengan pedagang bernama AR yang usianya tidak jauh

---

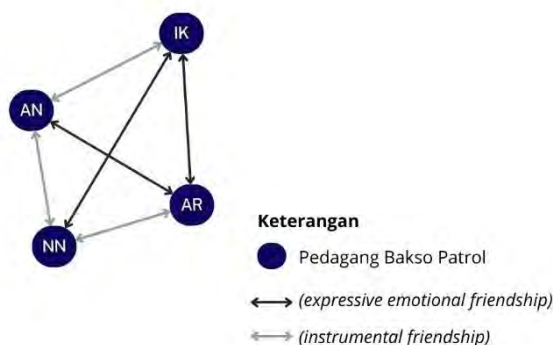
<sup>32</sup> Informan IN, dalam wawancara [18/04/2025]

berbeda. Relasi ini kemudian berkembang menjadi hubungan yang lebih dalam, ditandai dengan aktivitas bersama seperti curhat dan menonton bola.

Selain itu hubungan pertemanan terlihat di beberapa pedagang lainnya, Adanya kepentingan dan minat menjadikan kedua pedagang bakso patrol menjalin interaksi dan berkembang menjadi hubungan pertemanan. Seperti yang diungkapkan oleh informan AN awalnya tidak terlalu dekat dengan NN, akan tetapi NN selalu bersedia menerima permintaan jika AN membutuhkan. Pertemanan mereka sudah berlangsung lama, sejak pertama kali mereka merantau di Kota Bandung. Hal ini diungkapkan oleh informan AN (58 tahun) sebagai berikut:

“awalnya emang kita sesama pedagang belum terlalu dekat, akan tetapi semenjak beberapa tahun bersama, saya menganggapnya sebagai teman. Contohnya pak NN kalau dia sama saya bisa berteman ceritanya waktu itu saya tidak bisa berangkat jualan, awalnya pak NN bersedia menggantikan, meskipun itu lagi jadwalnya dia libur. Mungkin kalo orang lain, belum tentu mau, sampai sekarang kalau ada butuh apa-apa saya pasti minta tolongnya sama pak NN

Berdasarkan pernyataan informan hubungan pertemanan terbentuk melalui kesediaan saling membantu dalam kesulitan. Meskipun awalnya tidak terlalu dekat, seiring waktu ikatan pertemanan mereka semakin menguat karena interaksi yang berlangsung selama bertahun-tahun di perantauan. Jaringan pertemanan ini kemudian menjadi sumber dukungan yang konsisten dalam kehidupan sehari-hari mereka di Kota Bandung, terbukti dari pernyataan AN bahwa hingga kini ia selalu mengandalkan pak NN ketika membutuhkan bantuan.

**Bagan 4.3** Jaringan Sosial Pertemanan

(Sumber: analisis peneliti, 2025)

Bagan 4.3 menunjukkan jaringan sosial pertemanan yang terdiri dari Informan NN, AN, IN, dan AR. Jaringan sosial ini didasari oleh dua bentuk pertemanan yaitu melibatkan perasaan (*expressive emotional friendship*) dan yang terkait dengan kepentingan karena memiliki kegunaan praksis. Contoh praktik (*instrumental friendship*) terlihat pada saat NN membantu AN dengan cara menempati lapaknya ketika AN mengambil cuti. Hal serupa terjadi antara AR dan NN, yaitu AR menggunakan jatah lapak NN ketika NN cuti. Selain peminjaman lapak, NN juga bersedia memberikan tambahan porsi bakso ketika AN mengalami kekurangan. Sedangkan (*expressive emotional friendship*) terlihat melalui dukungan-dukungan moral saat menghadapi kesulitan. Contoh NN selalu memberikan dukungan moral ke AR karena ia salah satu pedagang yang usianya paling muda. Lalu AN yang selalu memberikan masukan dan saran kepada IN karena ia salah satu pedagang baru.

Jaringan sosial pertemanan di antara pedagang bakso patrol di Kota Bandung terbentuk melalui dua dimensi utama yaitu *expressive emotional friendship* dan *instrumental friendship*. Interaksi sehari-hari yang intensif karena tinggal di mess

yang sama, menggunakan dapur bersama, dan memiliki juragan yang sama menjadi fondasi terbentuknya jaringan sosial ini. Meskipun berasal dari daerah berbeda, faktor kesamaan profesi dan intensitas interaksi telah membentuk jaringan pertemanan yang kokoh, menjadi sistem dukungan sosial yang penting bagi para pedagang dalam menjalani kehidupan di perantauan. Jaringan ini diawali dengan ikatan lemah yang kemudian berkembang menjadi ikatan kuat.

#### **4.4 Analisis Pembentukan Jaringan Sosial Pedagang Bakso Patrol**

Jaringan sosial pedagang bakso patrol di Kota Bandung merupakan menunjukkan adanya keterkaitan antara aspek ekonomi dan sosial dalam praktik perdagangan urban. Interaksi yang terjalin di antara para pedagang ini tidak hanya didasari oleh motif ekonomi semata, tetapi juga melibatkan dimensi emosional dan struktural yang membentuk sistem sosial. Para pedagang yang berasal dari Dusun Samarang dan Bitungsari (Ciamis), Rancakalong (Sumedang), dan (Tasikmalaya) ini membangun hubungan berdasarkan dua tipe ikatan yaitu ikatan kuat dan ikatan lemah.

Sebagaimana dijelaskan dalam teori jaringan sosial Mark Granovetter, dalam praktiknya, norma atau aturan main menjadi aspek penting yang menentukan bagaimana jaringan ini beroperasi dan bertahan di tanah rantau. Ketaatan terhadap norma-norma tersebut tidak hanya menjamin keberlangsungan usaha, tetapi juga memperkuat ikatan sosial di antara anggota jaringan. Dinamika jaringan sosial pedagang bakso patrol ditandai oleh proses transformasi ikatan lemah menjadi ikatan kuat. Keterlekatan relasional menjadi ciri khas hubungan para pedagang

dimana mereka saling berbagi informasi, pengalaman, dan strategi berdagang yang menciptakan jembatan sosial untuk meminimalisir gesekan ekonomi. Kepercayaan yang terbentuk dalam jaringan ini memiliki dua bentuk utama yaitu kepercayaan askriptif yang didasarkan pada kesamaan identitas dan asal-usul, serta kepercayaan prosedural yang tumbuh melalui interaksi sehari-hari dan pengalaman bersama.

#### **4.4.1 Ikatan Kuat (*Strong Ties*) dan Ikatan Lemah (*Weak ties*)**

Jaringan paguyuban pedagang bakso patrol menunjukkan fenomena transformasi ikatan yang kompleks dan bertahap. Pada fase awal, para pedagang membentuk hubungan yang bersifat instrumental dengan motivasi ekonomi sebagai penggerak utama - mereka bertemu dan berinteraksi semata-mata karena kesamaan profesi dan kebutuhan praktis dalam menjalankan usaha. Namun, seiring berjalannya waktu, ikatan lemah ini mengalami pendalaman melalui beberapa mekanisme sosial yang signifikan.

Intensitas interaksi sehari-hari menjadi faktor pendorong dalam proses transformasi ini. Para pedagang yang awalnya hanya kenal biasa akan tetapi karena tinggal di mess yang sama, kemudian mulai berbagi pengalaman personal, strategi berdagang, hingga masalah-masalah kehidupan. Kesamaan latar belakang budaya, terutama penggunaan bahasa Sunda sebagai medium komunikasi, menciptakan rasa kedekatan emosional yang memperkuat ikatan. Lebih dari itu, nasib ekonomi yang serupa sebagai pedagang kecil di tanah rantau menumbuhkan empati kolektif dan solidaritas yang mengubah hubungan transaksional menjadi hubungan persaudaraan.

Jaringan kekerabatan dan kesamaan daerah asal dalam pedagang bakso patrol menunjukkan karakteristik ikatan kuat yang bersifat kolektif. Hubungan darah dan pernikahan menjadi fondasi rekrutmen yang tidak hanya efisien tetapi juga menjamin loyalitas dan komitmen jangka panjang. Contoh pada hubungan juragan HN dengan pedagang seperti AJ, AR, dan NN memperlihatkan bagaimana ikatan kekerabatan menciptakan sistem kepercayaan yang hampir absolut, dimana aspek-aspek seperti jaminan modal, transfer pengetahuan, dan dukungan psikologis mengalir secara natural tanpa memerlukan kontrak perjanjian yang formal..

Perluasan jaringan melalui pernikahan, seperti yang ditunjukkan dalam kasus AN dengan wanita Sumedang, menunjukan strategi adaptasi dalam memperluas usaha baik sosial dan ekonomi. Pernikahan tidak hanya menjadi institusi sosial tetapi juga strategi bisnis yang membuka jalur rekrutmen baru dari daerah yang berbeda, mengembangkan jaringan sambil tetap mempertahankan prinsip ikatan kuat berbasis kepercayaan personal. Fenomena pewarisan profesi kepada generasi berikutnya, seperti pada contoh RH (anak AN), mengindikasikan keberlanjutan ikatan kuat lintas generasi yang menjamin stabilitas dan regenerasi jaringan dalam jangka panjang.

Jaringan pertemanan menunjukkan dinamika yang paling menarik dalam konteks transformasi ikatan. Berbeda dengan jaringan kekerabatan yang sudah terbentuk secara askriptif, jaringan pertemanan dimulai dari interaksi yang sepenuhnya voluntary dan instrumental. Para pedagang yang berasal dari daerah berbeda atau tidak memiliki hubungan keluarga awalnya berinteraksi berdasarkan

kebutuhan praktis seperti berbagi informasi lokasi strategis, tips menghadapi kompetitor, atau sekedar mencari teman ngobrol di sela-sela aktivitas berdagang.

Transformasi menjadi ikatan kuat terjadi melalui apa yang disebut sebagai "*expressive emotional friendship*" - hubungan yang berkembang melampaui kepentingan ekonomi semata. Proses ini melibatkan pembagian pengalaman personal, saling mendukung dalam menghadapi kesulitan, dan bahkan saling membantu dalam urusan keluarga. Ikatan pertemanan yang kuat ini kemudian menjadi sumber dukungan emosional yang penting bagi pedagang dalam menghadapi tantangan kehidupan urban di tanah rantau.

#### **4.4.2 Norma, Keterlekatan Relasional, dan Kepercayaan**

Pada jaringan sosial pedagang bakso patrol norma ditemukan dalam bentuk kesepakatan yang terjalin di antara juragan dengan pedagang (vertikal) dan sesama pedagang (horizontal). Norma yang disepakati secara vertikal antara pedagang dan juragan mencakup beberapa aspek penting dalam relasi kerja, seperti kesepakatan sistem pembagian hasil, pemberian modal gerobak dan bahan siap jual, transfer pengetahuan dan keterampilan berdagang, serta aturan penggunaan fasilitas mess bagi pedagang yang belum menikah. Sedangkan norma yang disepakati secara horizontal di antara sesama pedagang bakso patrol terdiri dari Kesepakatan rute dan lapak berdagang menjadi aturan tidak tertulis yang dipatuhi untuk menghindari persaingan tidak sehat.

Keterlekatan yang terjalin di antara para pedagang bakso patrol merupakan keterlekatan relasional. Hubungan yang dibentuk adalah hubungan sesama

pedagang bakso yang dilandasi rasa persaudaraan dan kebersamaan. Interaksi di antara pedagang terjadi setiap harinya, dengan saling bertukar informasi dan menggambarkan kondisi berdagang setiap harinya. Keterlekatan relasional menciptakan jembatan sosial yang meminimalisir gesekan ekonomi di antara para pedagang.

Kepercayaan pada pedagang bakso patrol di Kota Bandung terbagi menjadi dua bentuk: kepercayaan askriptif dan kepercayaan prosesual. Kepercayaan askriptif timbul berdasarkan identitas sosial atau atribut yang melekat pada seseorang seperti asal usul, etnis, dan garis keturunan (kekerabatan dan kekeluargaan). Dalam konteks hubungan juragan dan pedagang, kepercayaan askriptif menjadi dominan, tercermin dari proses perekrutan yang dilakukan juragan dengan mengandalkan kesamaan daerah asal dan hubungan kekerabatan. Juragan cenderung lebih percaya kepada calon pedagang yang memiliki kesamaan latar belakang karena ada asumsi bahwa mereka memiliki etos kerja, standar moral, dan mentalitas bisnis yang sejalan. Kepercayaan ini juga didasari oleh ekspektasi bahwa orang yang berasal dari daerah yang sama akan lebih mudah diajak berkomunikasi dan memiliki loyalitas yang lebih tinggi karena ada ikatan emosional.

Kepercayaan prosesual yang terbangun melalui interaksi sehari-hari menunjukkan dinamika pembelajaran dan adaptasi dalam hubungan sosial-ekonomi. Berbeda dengan kepercayaan askriptif yang bersifat given, kepercayaan prosesual harus diraih melalui proses yang panjang seperti, pedagang menunjukan

perilaku yang dapat dipercaya, kesiapan memberikan informasi dagang, serta bagaimana mereka menepati janji.

