

BAB IV

RESIPROSITAS PERANTAU ASAL LIMAU LUNGGO DI JAKARTA TIMUR

Pada bab ini, peneliti membahas tentang dinamika resiprositas perantau asal Limau Lunggo di Jakarta Timur dengan menganalisis pola hubungan ekonomi dan sosial yang terjalin di kalangan kelompok sosial tersebut. Bab ini akan diuraikan sejarah terbentuknya Forum Keluarga Besar Limau Lunggo (FKBL) sebagai kelompok sosial yang menjadi wadah silaturahmi dan identitas bersama, kemudian dilanjutkan dengan eksplorasi mengenai tradisi merantau dalam budaya Minangkabau yang menjadi latar belakang budaya para perantau asal Limau Lunggo, serta analisis mendalam mengenai praktik resiprositas yang terjadi antara pemilik grosir dan pedagang eceran kaos kaki yang tergabung dalam kelompok sosial FKBL, meliputi pola hutang-piutang, sistem konsinyasi, berbagi informasi pasar, dan bantuan modal yang mencerminkan nilai-nilai budaya dan adaptasi ekonomi dalam konteks perantauan.

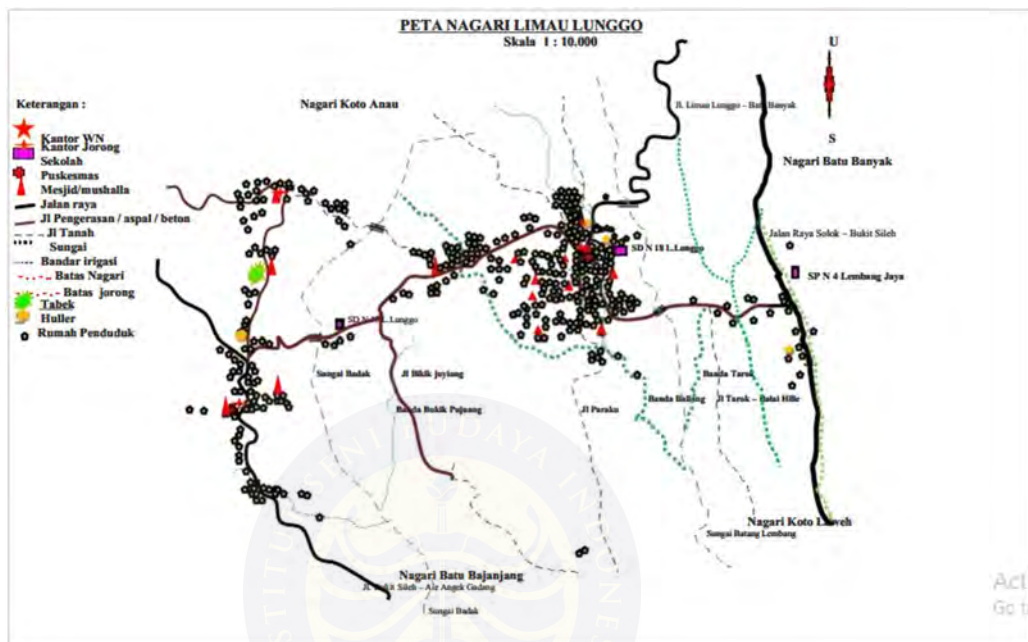
4.1 Daerah Asal: Nagari Limau Lunggo

Nagari¹ Limau Lunggo merupakan salah satu dari 6 nagari yang ada di wilayah Kecamatan Lembang Jaya, Kabupaten Solok, Provinsi Sumatera Barat. Kabupaten Solok terdiri atas beberapa kecamatan, yang dibagi lagi atas sejumlah nagari, yang mana pusat pemerintahan berada di Kecamatan Lembang Jaya. Kecamatan Lembang Jaya berbatasan dengan Kecamatan Bukit Sundi di utara,

¹ Nagari adalah unit masyarakat hukum adat di Provinsi Sumatera Barat yang terdiri dari beberapa suku dengan wilayah yang jelas batasnya.

Kecamatan Danau Kembar di selatan, Kecamatan Gunung Talang di barat, serta Kecamatan Payung Sekaki di timur.

Gambar 4. 1 Peta Nagari Limau Lunggo



(Sumber: Penelitian oleh Siska Tahun 2020)

Nagari Limau Lunggo terletak 10 km di sebelah utara dari pusat Kecamatan Lembang Jaya. Secara geografis, Kecamatan Lembang Jaya terletak pada posisi $00^{\circ} 54' 16''$ dan $00^{\circ} 58' 59''$ Lintang Selatan dan $100^{\circ} 40' 36''$ dan $100^{\circ} 46' 09''$ Bujur Timur dengan ketinggian 1.049-1.200 meter di atas permukaan laut. Batasan wilayah Nagari Limau Lunggo, Kabupaten Solok sebagai berikut:

1. Utara : Nagari Batu Bajanjang
2. Timur : Nagari Sungai Janiah
3. Selatan : Nagari Koto Gadang
4. Barat : Kec. Bukit Sundi

Berdasarkan data BPS Kabupaten Solok, luas wilayah Nagari Limau Lunggo adalah 7,50 km² atau 750 hektar, yang merupakan 7,51% dari total luas wilayah Kecamatan Lembang Jaya (99,90 km²). Pembahasan mengenai Nagari Limau Lunggo akan dibahas lebih lanjut, mulai dari sejarah Nagari Limau Lunggo, demografi yang akan menjelaskan jumlah penduduk di Limau Lunggo beserta dengan marga apa saja yang di Limau Lunggo, dan yang terakhir karakteristik penduduk.

4.1.1 Sejarah Nagari Limau Lunggo

Nagari Limau Lunggo merupakan salah satu entitas administratif yang berasal dari fragmentasi Nagari Koto Nan VI, yang sebelumnya merupakan bagian integral dari Kubung Tigo Baleh. Berdasarkan narasi sejarah oral yang diturunkan melalui generasi pendahulu, Limau Lunggo pada awalnya hanya berupa pemukiman komunal yang berlokasi di kawasan perbukitan.

Sebelum mendapatkan status nagari, kawasan ini hanyalah sekelompok permukiman atau Korong yang terletak di lembah bukit yang dikenal sebagai Bukit Juyiang (tinggi). Penamaan ini merujuk pada posisi geografisnya yang berada di kaki Gunung Talang, di mana bukit tersebut memiliki ketinggian signifikan sehingga mampu menghalangi pandangan ke gunung, menyebabkan masyarakat menyebutnya Bukit Manjuyiang.

Pada era tersebut, kondisi masyarakat sangat bergantung pada sektor pertanian, mendorong pembangunan infrastruktur akses menuju lahan pertanian dan bukit Juyiang. Konstruksi jalan dilakukan dengan metode tradisional menggunakan susunan batu-batuan lokal, menciptakan formasi yang menyerupai

tangga. Struktur jalan ini masih terawetkan hingga kontemporer dan memberikan kontribusi toponimi terhadap nagari tersebut, yaitu "*Limau Lunggo Bajanjang Batu*". Catatan historis menunjukkan bahwa Nagari Limau Lunggo dan Batu Bajanjang pada awalnya merupakan kesatuan administratif yang kemudian terbagi menjadi dua entitas terpisah.

Struktur sosio-kultural Limau Lunggo sangat menjunjung tinggi nilai-nilai Budaya Alam Minangkabau, khususnya Budaya Alam *Kubuang Tigo Baleh* yang terwujudkan dalam tradisi Bagalanggan. Etimologi nama "Limau Lunggo" berasal dari kata "*Limau*" (mandi) dan "*Runggo*" (badan), secara harfiah berarti "memandikan badan". Hal ini berkorelasi dengan reputasi historis nagari sebagai pusat pembelajaran, di mana banyak individu dari nagari eksternal datang untuk "mengisi badan" atau menuntut ilmu. Para pendatang ini biasanya mengekspresikan niat mereka dengan ungkapan "*Limau Lah Runggo*". Nagari ini memperoleh reputasi sebagai tempat lahirnya individu-individu yang mahir dalam seni bela diri dan pengetahuan agama.

Terdapat narasi legenda yang signifikan di Limau Lunggo yang disebut "*Tonggak Tuo*" (tiang utama masjid). Menurut tradisi oral, tonggak ini didirikan oleh seorang individu bernama Muhammad Qushin, yang lebih dikenal sebagai Gaek Surau. Narasi yang diwariskan menyebutkan bahwa setelah upaya kolektif masyarakat gagal mendirikan tonggak tersebut, Gaek Surau berhasil melakukannya seorang diri. Peristiwa luar biasa terjadi ketika tiang tersebut ditegakkan, yaitu munculnya mata air yang kemudian dikenal sebagai "*Aia Macu*".

Mata air ini memiliki reputasi tidak pernah mengalami kekeringan, yang telah terbukti selama gempa besar tahun 1926 ketika sumber air lainnya di nagari mengering. Fenomena ini menyebabkan masyarakat berbondong-bondong mendatangi *Aia Macu* untuk kebutuhan air. Hingga era kontemporer, *Aia Macu* diyakini memiliki properti terapeutik untuk berbagai penyakit, menjadikannya destinasi bagi wisatawan lokal maupun pengunjung dari provinsi lain yang bertujuan memanfaatkan khasiat penyembuhannya.

4.1.2 Demografi

Nagari Limau Lunggo merupakan nagari dengan jumlah penduduk 2.777 jiwa, terdiri dari 1.364 laki-laki dan 1.413 perempuan. Nagari Limau Lunggo memiliki 830 Kartu Keluarga (KK) dan terbagi menjadi 4 jorong² yaitu Banda Balai, Banda Panai, Karatau, dan Banto.

Tabel 4. 1 Jumlah Penduduk Nagari Limau Lunggo

Jumlah Penduduk Nagari Limau Lunggo				
Kartu Keluarga	Penduduk Laki-laki	Penduduk Perempuan	Jumlah Penduduk Total	Kepadatan Penduduk
830	1.364	1.413	2.777	320,27

(Sumber: Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Solok)

Kepadatan penduduk Nagari Limau Lunggo mencapai 320,27 jiwa/km², artinya secara rata-rata setiap 1 kilometer persegi wilayah di Nagari Limau Lunggo didiami oleh sekitar 320 penduduk. Hal ini menjadikan Nagari Limau Lunggo

² Jorong adalah wilayah administratif yang berada satu tingkat di bawah nagari.

sebagai nagari dengan kepadatan penduduk ketiga tertinggi di Kecamatan Lembang Jaya.

Berdasarkan struktur umur, penduduk Nagari Limau Lunggo relatif seimbang antara kelompok usia muda dan dewasa. Data menunjukkan bahwa kelompok usia 0-14 tahun berjumlah 718 jiwa (25,9%), kelompok usia produktif 15-64 tahun berjumlah 1.796 jiwa (64,7%), dan kelompok usia 65 tahun ke atas berjumlah 263 jiwa (9,4%).

Berdasarkan informasi yang diberikan oleh informan MS, marga yang tersebar di Nagari Limau Lunggo yaitu, marga Chaniago, Bendang, dan Sikumbang. Akan tetapi, mayoritas di Nagari Limau Lunggo adalah marga Chaniago. Untuk para laki-laki yang memiliki marga Chaniago, biasanya akan menikahi perempuan di luar kampung Limau Lunggo, karena sebagian besar perempuan di Nagari Limau Lunggo bermarga Chaniago. Maka dari itu, para laki-laki mencari pasangan yang berbeda dengan marganya. Hal tersebut dapat dibuktikan dengan informan MS dengan istrinya yang bermarga Bendang. Kemudian, informan SN dengan istrinya yang berasal dari suku bangsa Sunda. Oleh sebab itu, sebagian besar marga perempuan di Nagari Limau Lunggo bermarga Chaniago, yang membuat mereka harus mencari pasangan di luar dari marga Chaniago.

4.1.3 Karakteristik Penduduk, Tingkat Pendidikan, dan Mata Pencaharian

Dengan potensi sumber daya manusia yang cukup memadai, mata pencaharian masyarakat Nagari Limau Lunggo didominasi oleh sektor pertanian, mengingat luas lahan pertanian yang signifikan di wilayah ini. Berdasarkan data

penggunaan lahan di Kecamatan Lembang Jaya, sebagian besar lahan digunakan untuk kegiatan pertanian.

Daya tarik yang dimiliki masyarakat Nagari Limau Lunggo yaitu, masih dijunjungnya nilai-nilai kebersamaan dan gotong royong antar masyarakat serta masih dipertahankannya tradisi-tradisi budaya Minangkabau yang dimiliki nenek moyang. Nilai-nilai kebersamaan dan gotong royong masyarakat Nagari Limau Lunggo ini dapat terlihat dalam berbagai aktivitas sosial, seperti dalam pembangunan fasilitas umum, pelaksanaan acara adat, dan kegiatan pertanian.

Pada masyarakat Nagari Limau Lunggo terdapat berbagai golongan masyarakat berdasarkan strata sosial maupun pekerjaannya. Jenis pekerjaan mereka tergolong heterogen, ada yang bekerja sebagai petani, pedagang, wiraswasta, karyawan swasta, dan Pegawai Negeri Sipil (PNS), ada pula anggota TNI/Polri. Strata sosial pada masyarakat Nagari Limau Lunggo ditentukan oleh pendidikan, kekayaan, serta kekuasaan yang dimiliki oleh seseorang. Nagari Limau Lunggo tergolong sebagai nagari yang homogen dalam hal suku bangsa dan bahasa, dengan mayoritas penduduk berasal dari suku bangsa Minangkabau. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), seluruh penduduk Nagari Limau Lunggo beragama Islam.

Kehidupan sosial ekonomi masyarakat Nagari Limau Lunggo dapat dilihat dalam beberapa aspek, diantaranya:

1. Tingkat pendidikan, kehidupan masyarakat Nagari Limau Lunggo sudah banyak dipengaruhi oleh sistem pendidikan dan teknologi. Sistem pendidikan yang semakin berkembang telah menyadarkan pola pikir masyarakat bahwa betapa pentingnya arti pendidikan bagi anak-anak mereka. Dengan demikian, masyarakat Nagari Limau Lunggo berusaha untuk memberikan pendidikan yang terbaik bagi anak-anak mereka. Berdasarkan data kelompok umur, sekitar 25,9% penduduk Nagari Limau Lunggo berada pada usia sekolah (0-14 tahun), menunjukkan potensi pengembangan pendidikan yang cukup signifikan di wilayah ini.
2. Pekerjaan, jenis pekerjaan masyarakat Nagari Limau Lunggo Kabupaten Solok tergolong heterogen, namun didominasi oleh sektor pertanian. Dari total 2.777 penduduk, diperkirakan sekitar 47,53% bekerja sebagai petani dan buruh tani. Selain pertanian, warga Nagari Limau Lunggo juga bekerja di sektor wiraswasta, perdagangan, layanan publik (PNS, TNI/Polri), dan sektor jasa lainnya. Secara geografis, Nagari Limau Lunggo berada di dataran tinggi dengan ketinggian 1.049-1.200 meter di atas permukaan laut, menjadikannya cocok untuk pengembangan pertanian dataran tinggi. Hal ini berpengaruh signifikan terhadap pola mata pencaharian penduduk yang sebagian besar menggantungkan hidupnya dari hasil pertanian.

4.2 Merantau dalam Forum Keluarga Besar Limau Lunggo

Merantau merupakan fenomena sosial yang telah berakar kuat dalam tradisi masyarakat Minangkabau, khususnya di Nagari Limau Lunggo, Kabupaten Solok, Sumatera Barat. Aktivitas merantau bukan sekadar perpindahan tempat tinggal

secara geografis, melainkan memiliki makna filosofis yang mendalam bagi masyarakat Minangkabau. Sebagai bagian integral dari sistem sosial budaya, merantau dipahami sebagai upaya sistematis untuk meningkatkan kualitas diri, mengejar pendidikan yang lebih tinggi, serta memperbaiki kondisi ekonomi keluarga. Hal ini dikatakan oleh informan MS yang menegaskan bahwa merantau telah menjadi tradisi yang mengakar dalam kehidupan masyarakat Minangkabau di Nagari Limau Lunggo, dan berlangsung secara konsisten sesuai dengan adat istiadat yang dijunjung tinggi oleh masyarakat setempat.

Landasan filosofis merantau bagi masyarakat Minangkabau tertuang dalam falsafah yang diungkapkan oleh informan MS. Falsafah tersebut mengandung makna bahwa masyarakat Minangkabau memiliki kewajiban untuk pergi merantau guna memperoleh ilmu pengetahuan dan pengalaman. Selain itu, falsafah ini menekankan bahwa setelah berhasil memperoleh ilmu dan pengalaman yang cukup di perantauan, mereka diharapkan kembali ke kampung halaman untuk mengimplementasikan dan menyebarluaskan ilmu yang telah diperoleh. Konsep ini menunjukkan adanya siklus kehidupan yang berkesinambungan antara perantauan sebagai fase akuisisi pengetahuan dan kembali ke kampung halaman sebagai fase implementasi dan transmisi pengetahuan kepada generasi berikutnya.

Praktik merantau oleh masyarakat Nagari Limau Lunggo telah berlangsung selama beberapa dekade, sebagaimana dibuktikan oleh data empiris yang ditemukan di lapangan. Penelusuran historis mengungkapkan bahwa terdapat tiga generasi terdahulu dari Nagari Limau Lunggo yang telah merantau ke Jakarta, khususnya wilayah Jakarta Timur. Berdasarkan keterangan informan MS, perantau

dari Limau Lunggo yang merupakan salah satu anggota dari Forum Keluarga Besar Limau Lunggo (FKBL) pertama kali menginjakkan kaki di Jakarta Timur, yaitu di daerah Jatinegara. Selanjutnya, generasi kedua menetap di kawasan Klender, tepatnya di daerah Pisangan Baru, sementara generasi ketiga hingga saat ini mayoritas berdomisili di Buaran, Jakarta Timur. Pola perpindahan ini mengindikasikan adanya jaringan sosial yang terstruktur dan saling mendukung di antara perantau Minangkabau.

Motivasi utama yang mendorong masyarakat Nagari Limau Lunggo untuk merantau ke Jakarta Timur adalah keinginan untuk meningkatkan taraf ekonomi keluarga. Upaya ini diwujudkan melalui aktivitas berdagang, salah satunya sebagai pedagang kaos kaki. Pemilihan aktivitas perdagangan sebagai mata pencaharian utama di perantauan mencerminkan karakteristik kewirausahaan yang kuat dalam budaya Minangkabau. Kemampuan adaptasi dan jiwa entrepreneur ini menjadi faktor penting yang memungkinkan mereka bertahan dan mengembangkan usaha di tengah persoalan kehidupan perkotaan yang penuh dengan persaingan ekonomi.

Bagi masyarakat Minangkabau, merantau bukan sekadar aktivitas konvensional yang dimaknai sebagai berangkat, mencapai kesuksesan, lalu pulang. Konsep merantau memiliki dimensi yang lebih kompleks dan mendalam. Di tanah rantau, masyarakat Minangkabau dari Nagari Limau Lunggo memiliki kewajiban untuk tetap menjaga dan melestarikan adat istiadat serta nilai-nilai religius yang terangkum dalam prinsip "*adat basandi syara', syara' basandi Kitabullah*" (adat bersendikan syariat, syariat bersendikan Kitabullah). Prinsip fundamental ini mengindikasikan bahwa kesuksesan di perantauan tidak semata-mata diukur dari

pencapaian material, tetapi juga kemampuan untuk mempertahankan identitas kultural dan nilai-nilai religius di tengah heterogenitas sosial budaya.

Ikatan sosial antara masyarakat perantau dengan kampung halaman tetap terjaga melalui berbagai mekanisme sosial, salah satunya melalui tradisi Balimau Patang. Tradisi ini merupakan ritual penyambutan para perantau yang kembali ke kampung halaman menjelang bulan suci Ramadhan. Dalam kegiatan ini, para perantau yang telah mencapai keberhasilan ekonomi di tanah rantau kembali untuk berbagi rezeki dengan masyarakat di kampung halaman. Tradisi ini merefleksikan nilai-nilai solidaritas dan redistribusi ekonomi yang menjadi bagian integral dari sistem sosial masyarakat Minangkabau.

Lebih dari sekadar ritual penyambutan, tradisi Balimau Patang memiliki makna simbolik yang mendalam dalam konteks hubungan sosial masyarakat Minangkabau. Di dalamnya terkandung simbol-simbol penghormatan terhadap ibu sebagai figur sentral yang telah memberikan izin dan restu kepada anaknya untuk pergi merantau. Simbolisme ini menegaskan posisi penting perempuan dalam struktur sosial matrilineal masyarakat Minangkabau. Selain itu, tradisi ini juga merepresentasikan penghormatan terhadap tanah kelahiran sebagai tempat asal yang tetap menjadi bagian dari identitas seorang perantau Minangkabau.

Praktik merantau pada masyarakat Nagari Limau Lunggo juga memperlihatkan adanya mekanisme perlindungan sosial bagi para perantau. Masyarakat Nagari Limau Lunggo sangat memperjuangkan hak-hak para perantau melalui berbagai institusi sosial yang terorganisir. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun secara geografis terpisah dari kampung halaman, para perantau tetap

menjadi bagian integral dari kelompok asalnya. Keberadaan jaringan sosial yang kuat antara kampung halaman dengan kelompok perantau memungkinkan terjadinya pertukaran informasi, bantuan, dan dukungan yang berkelanjutan.

Fenomena merantau dalam konteks masyarakat Nagari Limau Lunggo, Kabupaten Solok, Sumatera Barat, menggambarkan persoalan hubungan antara mobilitas geografis, transformasi ekonomi, dan pelestarian identitas kultural. Praktik merantau tidak semata-mata didorong oleh faktor ekonomi, tetapi juga dipengaruhi oleh nilai-nilai budaya dan falsafah hidup yang dianut oleh masyarakat Minangkabau. Melalui praktik merantau, masyarakat Nagari Limau Lunggo tidak hanya berhasil meningkatkan taraf ekonomi keluarga, tetapi juga memperkuat ikatan sosial dan melestarikan identitas kultural mereka di tengah dinamika perubahan sosial yang berlangsung secara kontinu. Pada bagian selanjutnya, akan dibahas lebih mendalam mengenai daerah yang dijadikan tujuan oleh Forum Keluarga Besar Limau Lunggo (FKBL), kemudian bagaimana sejarah FKBL dan mengapa FKBL didirikan.

4.2.1 Daerah Tujuan Perantauan

Budaya merantau pada masyarakat Minangkabau telah berlangsung sejak lama. Mereka menyebar ke beberapa wilayah provinsi di Indonesia, yaitu Jawa Barat, Jawa Timur, Jawa Tengah, bahkan ke mancanegara seperti Malaysia. Namun, pada penelitian ini, peneliti mengambil objek wilayah perantauan di Jakarta Timur.

Jakarta Timur merupakan salah satu wilayah administratif di Daerah Khusus Jakarta (DKJ) yang memiliki karakteristik sebagai kawasan perpaduan antara pemukiman, perdagangan, dan industri. Dengan luas wilayah sekitar 188,03 km²,

Jakarta Timur menjadi kota administrasi terluas di Daerah Khusus Jakarta, terdiri dari 10 kecamatan dan 65 kelurahan. Wilayah ini memiliki topografi yang relatif datar dengan ketinggian antara 10-90 meter di atas permukaan laut. Secara geografis, Jakarta Timur berbatasan dengan Kabupaten Bekasi dan Kota Bekasi di sebelah timur, Jakarta Utara di sebelah utara, Jakarta Pusat dan Jakarta Selatan di sebelah barat, serta Kota Depok di sebelah selatan, menjadikannya wilayah strategis yang menghubungkan Jakarta dengan kawasan penyangga di timur.

Jakarta Timur memiliki karakteristik demografis yang heterogen dengan jumlah penduduk mencapai lebih dari 2,8 juta jiwa. Komposisi penduduknya terdiri dari berbagai suku bangsa, dengan dominasi suku bangsa Jawa, Betawi, Sunda, dan pendatang dari berbagai daerah di Indonesia. Kepadatan penduduk yang tinggi, terutama di kawasan pemukiman dan perdagangan, menjadi ciri khas wilayah ini. Sebagai daerah tujuan urbanisasi, Jakarta Timur telah berkembang menjadi kawasan dengan aktivitas ekonomi yang dinamis, ditandai dengan keberadaan berbagai pusat perbelanjaan, pasar tradisional, serta sentra perdagangan yang menjadi magnet bagi para perantau.

Sebagai destinasi perantauan, Jakarta Timur memiliki daya tarik berupa kemudahan akses transportasi, ketersediaan lapangan pekerjaan, dan peluang usaha yang beragam. Infrastruktur yang relatif lebih berkembang dibandingkan dengan daerah penyangga Jakarta lainnya, seperti jaringan jalan raya, transportasi umum, dan fasilitas publik, menjadikan Jakarta Timur sebagai pilihan strategis bagi para perantau untuk memulai kehidupan baru.

Beberapa daerah yang ada di Jakarta Timur telah menjadi kantong-kantong pemukiman masyarakat Minangkabau, khususnya dari Limau Lunggo, yang membentuk jaringan sosial ekonomi yang saling mendukung antar generasi perantau. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan MS, kawasan-kawasan yang dijadikan sebagai daerah tujuan perantauan di Jakarta Timur, yaitu sebagai berikut:

1. Jatinegara (Pasar Prumpung), menjadi titik awal perantauan generasi pertama Limau Lunggo, yaitu (MN). Jatinegara dengan karakteristik sebagai pusat perdagangan tradisional yang memiliki pasar dan stasiun kereta sejak zaman kolonial. Lokasi strategis dengan aksesibilitas tinggi ini memungkinkan generasi pertama FKBL membangun usaha kecil di sektor perdagangan serta membentuk jaringan komunitas awal yang menjadi jembatan bagi generasi berikutnya.
2. Klender (Pisangan Lama), Klender khususnya kawasan lama, menjadi tujuan utama generasi kedua (Alm. ZL dan BR) perantau Limau Lunggo. Area ini berkembang sebagai kawasan pemukiman dan perdagangan dengan masyarakat heterogen serta peluang ekonomi yang lebih beragam. Generasi kedua mengalami diversifikasi usaha dari sektor perdagangan tradisional ke jasa dan perdagangan modern, sekaligus memperkuat identitas komunal melalui jaringan sosial yang lebih terorganisir.
3. Buaran (Kampung Jembatan), daerah selanjutnya ialah Buaran, terutama di sekitar Kampung Jembatan, yang menjadi konsentrasi utama generasi ketiga (FD dan NR) dan generasi keempat (SN dan MS) hingga saat ini. Wilayah ini

berkembang pesat dengan aksesibilitas yang semakin baik melalui infrastruktur transportasi modern. Generasi ketiga (FD dan NR) menunjukkan adaptasi ekonomi progresif dengan mengembangkan berbagai sektor usaha, termasuk perdagangan kaos kaki yang menjadi identitas kelompok sosial. Perantau di Buaran mempertahankan ikatan sosial melalui kegiatan komunal dan pelestarian tradisi, serta aktif memfasilitasi peningkatan akses pendidikan bagi generasi muda.

4.2.2 Forum Keluarga Besar Nagari Limau Lunggo

Forum Keluarga Besar Limau Lunggo, yang lebih dikenal dengan sebutan FKBL, merupakan salah satu kelompok sosial yang memiliki sejarah panjang dalam upaya mengumpulkan dan memberdayakan masyarakat perantau asal Nagari Limau Lunggo. Kelompok sosial ini didirikan pada tahun 1990 oleh Alm. Zulkarnain, seorang tokoh yang memiliki visi untuk menyatukan para perantau asal Limau Lunggo yang tersebar di berbagai wilayah Indonesia. Pada awalnya, organisasi ini dikenal dengan nama Perantau Limau Lunggo Jakarta, yang kemudian berkembang menjadi FKBL sebagaimana dikenal hingga saat ini.

Latar belakang pendirian FKBL tidak dapat dipisahkan dari kondisi sosial ekonomi masyarakat Limau Lunggo yang banyak merantau ke berbagai daerah di Indonesia, khususnya ke wilayah perkotaan seperti Jakarta, untuk mencari penghidupan yang lebih baik. Zulkarnain, sebagai pendiri, menyadari pentingnya memiliki wadah yang dapat mempersatukan para perantau ini, tidak hanya sebagai bentuk ikatan kekerabatan, tetapi juga sebagai sarana untuk saling membantu dalam menghadapi tantangan hidup di perantauan. Tujuan utama pendirian FKBL adalah

untuk mengumpulkan para perantau asal Limau Lunggo yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia, menjaga solidaritas, dan memberikan berbagai bentuk bantuan sosial.

Gambar 4. 2 Pengurus FKBL JABOTABEK



(Sumber: Arsip FKBL 2025)

Dalam perkembangannya, FKBL telah mengalami ekspansi yang signifikan dengan membentuk cabang-cabang di berbagai wilayah Indonesia. Saat ini, FKBL memiliki cabang di JABODETABEK, Maluku, Riau, dan Bengkulu, yang semuanya bernaung di bawah payung FKBL Nasional sebagai organisasi induk. Struktur organisasi yang terdesentralisasi ini memungkinkan FKBL untuk menjangkau dan melayani anggotanya di berbagai wilayah dengan lebih efektif, sekaligus mempertahankan kesatuan visi dan misi organisasi secara keseluruhan.

Salah satu peran penting FKBL adalah memberikan jaminan sosial kepada anggotanya. Hal ini diwujudkan dalam bentuk bantuan saat anggota mengalami sakit, meninggal dunia, atau menghadapi situasi sulit lainnya. Sistem jaminan sosial ini mencerminkan nilai-nilai gotong royong dan solidaritas yang menjadi landasan berdirinya FKBL, di mana anggota yang lebih mapan secara ekonomi membantu

anggota lain yang membutuhkan. Melalui sistem ini, FKBL telah berhasil menciptakan jaringan pengaman sosial yang efektif bagi para perantau asal Limau Lunggo.

Dalam konteks ekonomi, FKBL Jakarta Timur memiliki karakteristik unik dengan fokus pada sektor informal perdagangan kaos kaki. Anggota FKBL di wilayah ini umumnya berkecimpung dalam usaha tersebut dan tersebar di berbagai lokasi di Jakarta Timur. Hal ini bukan kebetulan semata, melainkan strategi yang disengaja untuk memperluas jangkauan pemasaran produk kaos kaki dari Limau Lunggo. Dengan penyebaran strategis ini, FKBL Jakarta Timur telah berhasil membangun jaringan bisnis yang saling mendukung antar anggotanya.

Adaptasi sosial budaya juga menjadi aspek penting dalam keberadaan FKBL. Masyarakat Limau Lunggo yang merantau ke Jakarta Timur, yang mayoritas penduduknya adalah suku bangsa Betawi, menunjukkan kemampuan beradaptasi yang baik dengan prinsip "Di mana bumi dipijak, di sanalah langit dijunjung". Sebagai pendatang, anggota FKBL sangat menghargai perbedaan budaya yang ada di tanah perantauan mereka, sehingga dapat hidup berdampingan secara harmonis dengan masyarakat setempat. Sikap adaptif ini menjadi salah satu kunci keberhasilan FKBL dalam mempertahankan eksistensinya selama lebih dari tiga dekade.

Kelompok sosial seperti FKBL ini berperan penting dalam pemberdayaan generasi muda asal Nagari Limau Lunggo. Melalui usaha sektor informal kaos kaki, banyak generasi muda mendapatkan kesempatan kerja dan pengalaman berwirausaha. Tidak sedikit dari mereka yang kemudian berhasil mengembangkan

usaha sendiri dan mencapai kesuksesan ekonomi. Program pemberdayaan ini tidak hanya memberikan manfaat ekonomi, tetapi juga menanamkan nilai-nilai kerja keras, kemandirian, dan kewirausahaan di kalangan generasi muda Limau Lunggo.

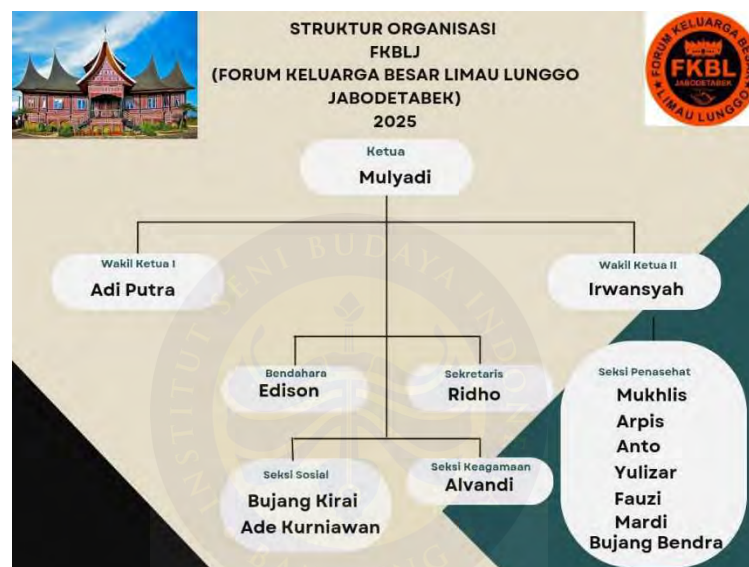
Salah satu fenomena menarik dalam perkembangan FKBL adalah transformasi status ekonomi para anggotanya. Banyak pemilik grosir kaos kaki yang saat ini sukses, pada awalnya merintis usaha sebagai pedagang eceran. Dengan kerja keras dan dukungan dari sesama anggota FKBL, mereka mampu mengembangkan usaha hingga menjadi lebih besar. Hal ini menunjukkan adanya mobilitas sosial ekonomi yang positif di kalangan anggota FKBL, sekaligus membuktikan efektivitas sistem dukungan yang dibangun oleh organisasi ini.

Sistem bantuan modal dan pendampingan usaha menjadi salah satu program unggulan FKBL. Anggota senior FKBL secara konsisten memberikan bantuan kepada perantau baru yang datang ke Jakarta Timur, baik dalam bentuk barang dagangan dengan sistem setoran, maupun modal usaha berkisar antara Rp 2.000.000 hingga Rp 5.000.000. Model pemberdayaan ekonomi semacam ini telah terbukti efektif dalam menciptakan kemandirian ekonomi para anggota baru, yang pada gilirannya juga berkontribusi dalam memperkuat jaringan usaha FKBL secara keseluruhan.

Sebagai organisasi yang terus berkembang, FKBL memiliki rencana program di masa depan, salah satunya adalah program "Pulang Besamo" yang direncanakan akan direalisasikan pada tahun 2026. Program ini merupakan kegiatan pulang kampung secara bersama-sama bagi para perantau asal Nagari Limau Lunggo, menggunakan kendaraan besar seperti bus untuk mengangkut

banyak anggota FKBL. Tujuan utama program ini adalah untuk menjaga kekompakan antar anggota, memperkuat identitas kolektif, dan mempererat hubungan dengan kampung halaman. Program ini mencerminkan komitmen FKBL untuk terus memelihara ikatan kekerabatan dan nilai-nilai budaya Limau Lunggo di tengah kehidupan perantauan.

Gambar 4. 3 Struktur Organisasi Forum Keluarga Besar Limau Lunggo



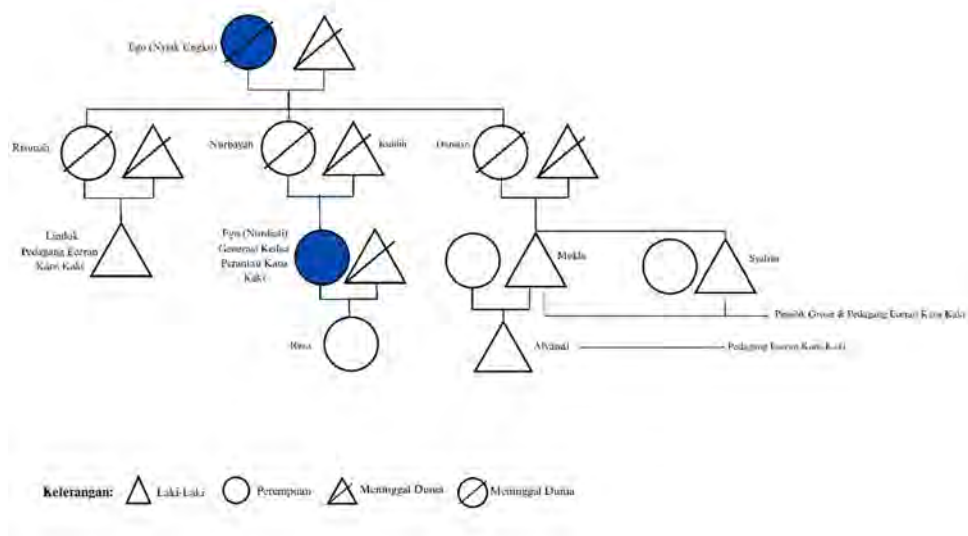
(Sumber: Informan AL 2025)

Struktur organisasi Forum Keluarga Besar Limau Lunggo Jabodetabek (FKBLJ) tahun 2025 menunjukkan pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas dalam organisasi ini. Dipimpin oleh Mulyadi sebagai Ketua, organisasi ini memiliki dua Wakil Ketua yaitu Adi Putra (Wakil Ketua I) dan Irwansyah (Wakil Ketua II), yang secara hierarkis berada di bawah Ketua. Dalam menjalankan administrasi dan pengelolaan keuangan, FKBLJ dibantu oleh Ridho sebagai Sekretaris dan Edison sebagai Bendahara. Organisasi ini juga dilengkapi dengan beberapa seksi yang fokus pada bidang-bidang tertentu, yaitu Seksi Sosial yang diketuai oleh Bujang

Kirai dan Ade Kurniawan, Seksi Keagamaan yang dipimpin oleh Alvandi, serta Seksi Penasehat yang beranggotakan tujuh orang yaitu Mukhlis, Arpis, Anto, Yulizar, Fauzi, Mardi, dan Bujang Bendra. Struktur organisasi ini mencerminkan upaya FKBLJ untuk mengakomodasi berbagai aspek kehidupan kelompok perantau Limau Lunggo di wilayah Jabodetabek, mulai dari aspek sosial, keagamaan, hingga kebutuhan akan nasihat dan bimbingan dari para senior.

4.2.3 Pohon Kekerabatan Limau Lunggo di Kalangan Perantau

Berikut ini merupakan keluarga perantauan yang memperlihatkan sistem sosial yang adaptif dengan ikatan kekerabatan dan tradisi wirausaha sebagai fondasi identitas kolektif dalam perantauan. Fokus pada perdagangan kaos kaki dari tingkat eceran hingga grosir menjadi pengikat yang memperkuat ikatan sosial antar anggota keluarga meskipun berada jauh dari tanah asal. Anggota keluarga cenderung mengikuti jejak pendahulunya dalam hal profesi, seperti Nurdiyati dan Muklis menunjukkan mobilitas dengan mengembangkan usaha lebih besar, mengindikasikan transmisi efektif nilai-nilai kewirausahaan yang telah menjadi ciri khas keluarga selama beberapa generasi.

Bagan 4. 1 Pohon Kekerabatan

(Sumber: Data Primer Peneliti 2025)

Berdasarkan bagan pohon kekerabatan di atas, telah menggambarkan struktur genealogis yang berakar dari Nyiak Ungku dengan tiga cabang matrilineal utama melalui Risunah, Nurbayah, dan Darnian. Dari cabang Risunah muncul Lindok sebagai pedagang eceran kaos kaki, sementara dari Nurbayah terdapat Nurdiati yang merupakan generasi kedua perantau dengan fokus pada usaha kaos kaki dan memiliki anak perempuan bernama Resa. Cabang Darnian yang melahirkan Muklis sebagai pemilik grosir dan Syafrin sebagai pedagang eceran kaos kaki. Muklis memiliki anak bernama Alvandi yang saat ini juga menjadi pedagang eceran kaos kaki.

Struktur kekerabatan ini menunjukkan bagaimana identitas keluarga sangat terikat dengan tradisi merantau dan berdagang yang diwariskan antar generasi. Nurdiyati sebagai representasi generasi kedua perantau mengindikasikan ketahanan dalam tradisi merantau yang telah berkembang menjadi praktik kultural, bukan sekadar fenomena geografis. Distribusi peran gender dalam keluarga ini juga

terlihat dinamis, dengan perempuan seperti Nurdiyati memiliki posisi signifikan dalam melestarikan dan mengembangkan tradisi merantau dan berdagang.

4.3 Pelaku Sektor Ekonomi Kaos Kaki

Sektor ekonomi kaos kaki dalam lingkup Forum Keluarga Besar Limau Lunggo (FKBL) di Jakarta Timur merupakan fenomena yang menarik untuk dikaji, mengingat dominasinya sebagai mata pencaharian utama bagi mayoritas anggota FKBL. Pelaku ekonomi dalam sektor ini terbagi menjadi dua kelompok utama, yaitu pemilik grosir kaos kaki dan pedagang eceran kaos kaki, yang membentuk ekosistem ekonomi yang saling bergantung dan mendukung. Sistem ekonomi ini telah berkembang sejak awal tahun 1990-an, bermula dari beberapa pelopor yang kemudian menjadi panutan bagi perantau Limau Lunggo lainnya yang datang ke Jakarta. Keberhasilan sekelompok kecil perantau dalam mengembangkan usaha kaos kaki ini menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat Limau Lunggo untuk merantau ke Jakarta Timur.

Mata rantai distribusi dalam sektor ekonomi kaos kaki FKBL memiliki struktur yang relatif sederhana namun efektif. Tugas utama seorang pemilik grosir, meliputi pengolahan barang setengah jadi seperti *ngesum*³, *ngadu*⁴, dan *ngoven*⁵. Setelah melewati proses olah barang tersebut, maka barang sudah siap untuk dijual. Para pemilik grosir mendapatkan pasokan barang dari distributor besar atau langsung dari pabrik-pabrik yang sebagian besar berlokasi di Bandung dan

³ Ngesum adalah proses menjahit atau menyatukan 2 sisi kain.

⁴ Ngadu merupakan salah satu proses untuk mencocokkan kaos kaki sebelah kanan dan kiri menggunakan tangan.

⁵ Ngoven merupakan proses akhir untuk pembuatan kaos kaki dengan cara memasukkan kaos kaki ke dalam oven.

sekitarnya. Kemudian, mereka mendistribusikan barang kepada para pedagang eceran, baik yang merupakan anggota FKBL maupun pedagang dari luar kelompok sosial. Sistem distribusi ini menciptakan jaringan ekonomi yang kuat, di mana keuntungan tidak hanya diukur dari perputaran modal, tetapi juga dari kuatnya solidaritas dan kekerabatan di antara pelaku ekonomi dalam FKBL.

Dari perspektif ekonomi makro, pelaku sektor ekonomi kaos kaki FKBL memberikan kontribusi yang signifikan terhadap ekonomi informal di wilayah Jakarta Timur. Dengan jumlah anggota yang mencapai ratusan orang, perputaran ekonomi yang dihasilkan mencapai jutaan hingga belasan juta rupiah per bulan, seperti pedagang eceran yang dapat menghasilkan Rp. 3.000.000-6.000.000 per bulan, dan pemilik grosir sekitar Rp. 8.000.000-12.000.000 per bulan. Jika pedagang eceran ingin mengubah usahanya menjadi toko grosir, maka akan membutuhkan modal yang cukup banyak, karena membutuhkan alat seperti mesin jahit untuk mengolah barang setengah jadi menjadi barang jadi. Selain itu, mereka juga menciptakan lapangan kerja bagi banyak orang, tidak hanya dari Limau Lunggo tetapi juga dari daerah lain. Dampak ekonomi ini semakin diperkuat dengan sistem bantuan modal yang diterapkan oleh anggota senior FKBL, yang secara langsung mendorong pertumbuhan jumlah pelaku ekonomi dalam sektor ini.

Sistem resiprositas (pertukaran timbal balik) yang terbentuk dalam kelompok sosial FKBL merupakan salah satu aspek kultural yang memperkuat keberlangsungan sektor ekonomi kaos kaki. Resiprositas ini terwujud dalam berbagai bentuk pertukaran ekonomi dan sosial yang berlandaskan pada nilai-nilai kekerabatan dan solidaritas. Para pemilik grosir yang telah sukses merasa memiliki

kewajiban moral untuk membantu pendatang baru atau anggota yang kurang beruntung, baik melalui sistem setoran yang lebih fleksibel, bantuan modal, maupun pemberian akses ke jaringan pasar. Sebagai balasannya, mereka mendapatkan loyalitas, kepercayaan, dan pengakuan status sosial dari kelompok sosialnya. Pola resiprositas ini tidak hanya memperkuat ikatan sosial dalam kelompok sosial FKBL, tetapi juga menjadi sistem jaminan sosial informal yang efektif dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi di perantauan.

Para pelaku ekonomi kaos kaki FKBL juga dikenal memiliki strategi adaptasi yang baik terhadap perubahan pasar dan teknologi. Meskipun sebagian besar dari mereka berasal dari latar belakang pendidikan yang tidak terlalu tinggi, kemampuan mereka untuk beradaptasi dengan tren pasar dan memanfaatkan teknologi digital dalam pemasaran produk patut diapresiasi. Beberapa pemilik grosir bahkan telah memasarkan produk kaos kakinya di media sosial untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Pada bagian selanjutnya, akan dibahas lebih mendalam mengenai karakteristik spesifik dari dua kelompok utama pelaku ekonomi kaos kaki FKBL, yaitu karakteristik pemilik grosir kaos kaki dan karakteristik pedagang eceran kaos kaki, yang memiliki peran dan dinamika berbeda namun saling melengkapi dalam ekosistem ekonomi kelompok sosial FKBL.

4.3.1 Karakteristik Pemilik Grosir Kaos Kaki

Berdasarkan hasil temuan lapangan, pemilik grosir kaos kaki yang merupakan anggota FKBL JABODETABEK menunjukkan karakteristik yang khas dalam menjalankan usaha mereka. Hal ini dapat diamati dari dua informan kunci,

yaitu MS dan DS, yang keduanya merupakan pemilik grosir kaos kaki yang berlokasi di kawasan Buaran, Jakarta Timur. Sebagai anggota aktif FKBL JABODETABEK, kedua informan ini tidak hanya fokus pada pengembangan usaha pribadi, tetapi juga memiliki kepedulian yang tinggi terhadap kemajuan ekonomi kelompok secara keseluruhan. Lokasi strategis grosir mereka di daerah Buaran menjadikan usaha mereka sebagai salah satu pusat distribusi kaos kaki yang cukup berpengaruh dalam jaringan ekonomi FKBL di wilayah Jakarta Timur.

Loyalitas terhadap sesama anggota FKBL menjadi karakteristik menonjol yang ditunjukkan oleh MS dan DS dalam menjalankan bisnis grosir kaos kaki mereka. Bentuk loyalitas ini terwujud dalam berbagai tindakan suportif terhadap anggota lain, terutama yang baru memulai usaha atau yang sedang menghadapi kesulitan ekonomi. Komitmen untuk saling mendukung ini tidak hanya memperkuat ikatan sosial dalam kelompok sosial FKBL tetapi juga membangun ekosistem ekonomi yang tangguh dan berkelanjutan di tengah persaingan pasar yang ketat. Sikap loyal dan suportif yang ditunjukkan oleh MS dan DS mencerminkan filosofi "barang bersama di perantauan" yang menjadi prinsip dasar dalam kelompok sosial perantau Limau Lunggo.

Karakteristik lain yang menonjol dari para pemilik grosir seperti MS dan DS adalah peran mereka dalam sistem bantuan modal dan dukungan ekonomi informal. Keduanya secara konsisten mengalokasikan sebagian keuntungan usaha untuk membantu anggota FKBL yang membutuhkan modal awal atau tambahan untuk mengembangkan usaha. Sebagai pemilik grosir, mereka tidak hanya berperan sebagai penyedia barang dagangan, tetapi juga sebagai mentor, pemberi modal, dan

pendukung moral bagi anggota FKBL lainnya, terutama yang baru memulai usaha di perantauan. Peneliti akan membahas lebih mendalam terkait profil dari informan yang menjadi pemilik grosir, yaitu MS 66 tahun dan ED 46 tahun serta bagaimana awal mula mereka memutuskan untuk merantau ke Jakarta.

4.3.1.1 Profil Pemilik Grosir MS

MS adalah seorang lelaki paruh baya yang berusia 66 tahun. Ia berasal dari Nagari Limau Lunggo, Kabupaten Solok dan bermarga Chaniago. Memiliki satu istri dan dikaruniai 3 anak. Latar belakang MS yang hanya sampai SMA membuat ia menjadi wiraswasta. Walaupun MS hanya berlatar belakang SMA, namun ia berhasil menyekolahkan anak-anaknya ke perguruan tinggi hingga menjadi PNS. Saat ini, MS dan keluarganya tinggal di Buaran, Jakarta Timur.

Gambar 4. 4 Informan MS Pemilik Grosir Kaos Kaki



(Sumber: Dokumentasi oleh Peneliti 2025)

MS bisa menjadi seorang pemilik grosir berawal dari ia merantau ke Kota Padang. MS sudah menjadi pedagang kaki lima dan menjual bermacam-macam

barang, seperti rokok, kaos kaki, dompet, dan stiker saat ia merantau ke Kota Padang. Namun, MS merasa di Kota Padang tidak berjalan sempurna karena peminatnya kurang. MS pun memutuskan untuk merantau bersama keluarganya ke Jakarta pada tahun 1992 dan berkembang menjadi seorang pemilik grosir kaos kaki di Buaran, Jakarta Timur. Alasan MS menjadi pelaku sektor informal kaos kaki ini awalnya karena melihat generasi pertama di dalam kelompok sosial FKBL sukses dengan usaha kaos kaki tersebut, sehingga ia ingin mencoba untuk berkembang dengan belajar dan mencontoh dari generasi pertama anggota FKBL tersebut.

“Sebelum pergi merantau, orang tua saya selalu bilang ke saya untuk bersusah-susah dahulu, bersenang-senanglah kemudian” (Wawancara, MS 66 Tahun⁶).

Gambar 4. 5 Toko Grosir Milik MS



(Sumber: Dokumentasi oleh Peneliti 2025)

Pengalaman selama MS merantau di Jakarta adalah terkait dengan ekonomi keluarganya yang saat ini sudah berjalan dengan lancar karena usaha MS di tanah perantauan. MS mengatakan bahwa, hidup di tanah perantaun bukanlah sesuatu

⁶ Wawancara Informan MS, 66 Tahun, 23 April 2025

yang mudah, diawal ia sampai Jakarta, MS melakukan banyak usaha yang dimulai dari 0 hingga 100, yang di mana hidup ia saat ini sudah lebih dari cukup. Selain itu, MS mengaku bahwa dengan adanya kelompok sosial seperti Forum Keluarga Limau Lunggo (FKBL) ia sangat terbantu, mulai dari diberi ilmu, bantuan sosial, dan bantuannya lainnya yang membuat MS bisa berkembang seperti saat ini.

4.3.1.2 Profil Pemilik Grosir ED

ED adalah seorang perantau berusia 46 tahun yang berasal dari Nagari Limau Lunggo, Kabupaten Solok dan bermarga Chaniago. Ia memiliki seorang istri dan 2 orang anak. ED merantau dan memulai perjalanan hidupnya di Jakarta pada tahun 1998. Sebelum merantau, ia bekerja sebagai pedagang ikan di pasar selama 2 tahun di Nagari Limau Lunggo, pekerjaan yang umum dilakukan oleh masyarakat di daerah asalnya. Keputusan ED untuk merantau karena desakan ekonomi dan keinginan kuat untuk mengubah nasib keluarganya. Setibanya di Jakarta, ED tidak langsung bekerja sendiri tetapi mengikuti rekan sekampungnya dari Nagari Limau Lunggo. Selama 4 bulan pertama, ia bekerja sambil mengumpulkan modal untuk memulai usaha kaos kaki yang menjadi cikal bakal kesuksesannya.

Gambar 4. 6 Toko Grosir Kaos Kaki Milik ED



(Sumber: Dokumentasi oleh Peneliti 2025)

ED memilih bisnis kaos kaki dengan pertimbangan strategis yang matang. Ia mengatakan bahwa, jika usaha kaos kaki seperti ini tidak akan ada habisnya, karena semua orang membutuhkan kaos kaki. Faktor modal juga menjadi pertimbangan penting, karena dengan budget sekitar Rp1.000.000 sudah dapat memulai usaha sebagai pedagang kaos kaki. Perjalanan bisnisnya dimulai sebagai pedagang kaos kaki keliling, kemudian setelah modal terkumpul, ia menyewa toko, hingga akhirnya berhasil mendirikan grosir kaos kaki di Buaran, Jakarta Timur yang kini mempekerjakan 6 karyawan.

“Kalau untuk usaha kaos kaki ini gaakan ada habisnya. Anak bayi sampai dengan lansia pasti membutuhkan kaos kaki, maka dari itu semua orang butuh kaos kaki, berbeda dengan usaha pakaian kan ada musimnya”. (Wawancara ED, 46 Tahun⁷).

⁷ Wawancara Informan ED, 46 Tahun, 23 April 2025

Dalam beradaptasi dengan budaya Betawi yang dominan di Jakarta Timur, DS sangat terbantu oleh keberadaan kelompok perantau dari Limau Lunggo di sekitarnya. Namun, prinsip utama yang dipegang ED adalah pentingnya sopan santun sebagai pendatang. Ia meyakini bahwa sebagai perantau di tanah milik orang, ia harus memiliki rasa hormat yang tinggi kepada masyarakat setempat. Sikap rendah hati dan menghormati ini menjadi kunci kesuksesannya dalam berintegrasi dengan lingkungan baru. ED juga menunjukkan kepedulian sosial yang tinggi melalui Forum Keluarga Besar Limau Lunggo (FKBL), dengan merekrut karyawan dari kampung halamannya berdasarkan rasa kepercayaan yang kuat.

Perjalanan merantau ED penuh dengan berbagai pengalaman suka dan duka. Tantangan yang dihadapinya meliputi jarak yang jauh dari keluarga, perjuangan mandiri tanpa bantuan orang terdekat, serta kesulitan fisik saat kepanasan dan kehujanan. Meski demikian, kerja keras dan ketekunannya membuahkan hasil yang signifikan. Kini ED tidak hanya berhasil membangun usaha grosir kaos kaki yang sukses, tetapi juga mampu memberikan fasilitas lengkap kepada karyawannya berupa makanan, tempat tinggal, gaji mingguan, dan gaji bulanan. Selain itu, ED juga berhasil memberikan bantuan kepada keluarganya di kampung dan orang-orang di sekitarnya. Ia membuktikan bahwa perjalanan merantaunya telah membawa perubahan positif tidak hanya bagi dirinya sendiri tetapi juga bagi banyak orang.

4.3.2 Karakteristik Pedagang Eceran Kaos Kaki

Pedagang eceran kaos kaki yang merupakan anggota FKBL JABODETABEK memiliki peran penting dalam mata rantai distribusi produk kaos

kaki di wilayah Jakarta Timur. Mereka beroperasi sebagai ujung tombak penjualan yang langsung berinteraksi dengan konsumen akhir, menjembatani antara pemilik grosir dengan masyarakat umum. Pedagang eceran ini umumnya tersebar di berbagai lokasi strategis seperti pasar tradisional, pinggir jalan, atau area pemukiman padat penduduk, dengan sistem penjualan yang lebih fleksibel dibandingkan dengan toko-toko permanen.

Berdasarkan hasil temuan lapangan dengan informan SN dan AL yang merupakan pedagang eceran kaos kaki di kawasan Buaran, Jakarta, teridentifikasi beberapa karakteristik dominan yang menjadi ciri khas mereka dalam menjalankan usaha. Karakteristik tersebut meliputi etos kerja yang tinggi, konsistensi dalam menjalankan usaha, serta kedisiplinan dalam manajemen waktu dan keuangan. Ketiga karakteristik ini tidak terbentuk secara kebetulan, melainkan hasil dari proses adaptasi dan pembelajaran yang berkelanjutan dalam menghadapi dinamika pasar dan kehidupan di perantauan.

Karakteristik pedagang eceran kaos kaki ini juga dipengaruhi oleh latar belakang budaya Minangkabau yang menjadi identitas asal mereka, di mana nilai-nilai kerja keras, kemandirian, dan ketekunan sangat dijunjung tinggi. Sebagai anggota FKBL JABODETABEK, SN dan AL tidak hanya mengandalkan kemampuan individual dalam mengembangkan usaha, tetapi juga memanfaatkan jaringan kelompok sosial seperti FKBL untuk mendapatkan akses ke pasokan barang, informasi pasar, dan dukungan sesama perantau. Selanjutnya, peneliti akan membahas mengenai profil dari kedua informan tersebut, yaitu SN dan AL.

4.3.2.1 Profil Pedagang Eceran SN

SN merupakan seorang lelaki berusia 52 tahun. Ia berasal dari kota Padang, kabupaten Solok dan bermarga Chaniago. Ia menamatkan sekolahnya sampai SMA yang membuat dirinya menjadi seorang pedagang kaki lima. SN memiliki seorang istri yang berasal dari Kuningan, Jawa Barat, dan saat ini sudah diberi 2 orang anak yang saat ini kedua anaknya sudah menjadi sarjana. SN dan keluarga kecilnya berdomisili di Buaran, Jakarta Timur.

Kisah SN menjadi seorang pedagang kaki lima berawal dari ia diajak berdagang dengan kakaknya saat ia berusia 17 tahun untuk mendapatkan uang jajan. Pada usia 17 tahun, ia memulai berdagang dengan menjual barang dan jasa, seperti menjual kresek, rokok, tukang semir sepatu, hingga menjadi kenek mobil. Setelah berdagang selama 2 tahun di kota Solok, ia mendapat ajakan dari kerabatnya ZL di Limau Lunggo untuk pergi merantau ke Jakarta, kebetulan di Jakarta sudah ada sepupunya, yaitu NR generasi kedua yang siap menampung kedatangannya. Akhirnya di pertengahan tahun 1992, SN memutuskan untuk pergi merantau, dengan bekal kemampuan berdagang, menjahit, dan memasak yang telah diajarkan oleh ibu dan kakaknya.

Gambar 4. 7 Informan SN dan Lapak Kaos Kaki Eceran



(Sumber: Dokumentasi oleh Peneliti, 2025)

Alasan ia merantau adalah untuk mengubah nasib. Sesampainya SN di Jakarta, ia ditampung oleh sepupunya, NR. Ia merupakan seorang pedagang kaos kaki, sehingga SN diajak oleh NR untuk berdagang kaos kaki selama 2 bulan. Setelah SN ikut berdagang bersama sepupunya, ia memutuskan untuk berjualan kaos kaki sendiri. Alasan terbesar ia menjadi seorang pedagang kaos kaki, karena semua orang membutuhkan kaos kaki.

“Kalo kaos kaki itu usaha yang gaada matinya, karena selalu ada anak sekolah yang butuh kaos kaki, setiap orang kantor butuh kaos kaki, jadi sampai kapanpun kaos kaki bakal tetap jalan” (Wawancara, SN 52 Tahun⁸).

Pengalaman merantau yang dirasakan oleh SN adalah merasakan bagaimana kerasnya hidup di tanah perantauan, mulai dari mengalami sepi pembeli, kepanasan hingga kehujanan. Namun, dari pengalaman yang sudah ia rasakan tersebut, SN

⁸ Wawancara Informan SN, 52 Tahun, 25 April 2025

dapat memperluas jaringan dan relasi antar individu maupun kelompok mengenai dunia berdagang, khususnya di kota besar seperti kota Jakarta.

4.3.2.2 Profil Pedagang Eceran AL

AL merupakan seorang anak dari MS yang berusia 26 tahun. Ia berasal dari kota Padang, kabupaten Solok dan bermarga Chaniago. AL memulai perjalanannya sebagai pedagang kaos kaki setelah menyelesaikan pendidikan D3 pada tahun 2020, di tengah situasi pandemi COVID-19 yang mempersulit pencarian pekerjaan formal. Berbeda dengan kebanyakan perantau yang memulai dari nol, AL memiliki keuntungan berupa dukungan dari ayahnya, MS, yang telah lebih dulu sukses dalam bisnis kaos kaki. Ketika peluang kerja formal tertutup akibat pandemi, ayahnya mengajak AL untuk melanjutkan usaha keluarga. Keputusan ini menjadi titik balik dalam kehidupan profesional AL, mengubah arah karirnya dari lulusan D3 menjadi penerus bisnis keluarga yang prospektif dalam perdagangan kaos kaki.

Gambar 4. 8 Lapak Pedagang Eceran AL



(Sumber: Dokumentasi oleh Peneliti, 2025)

AL memilih untuk terjun dalam bisnis kaos kaki dengan pandangan jangka panjang yang serupa dengan pedagang lainnya. Menurutnya, kaos kaki merupakan salah satu usaha yang tidak akan ada matinya dan mencerminkan keyakinannya pada stabilitas permintaan pasar terhadap produk ini. Faktor ekonomi juga menjadi pertimbangan penting, karena penghasilan dari berdagang kaos kaki yang lebih dari cukup untuk memenuhi kebutuhannya sebagai anak muda, sekaligus memberikan kesempatan untuk memutar modal dan mengembangkan usaha. Meskipun awalnya bergabung dengan ayahnya, kini AL telah berhasil memiliki toko sendiri, terkadang menjadi pedagang eceran seperti kaki lima, dan memasarkan produk via *online*. Hal tersebut membuktikan bahwa perkembangan bisnis dan kemandiriannya berhasil.

Adaptasi AL dengan lingkungan perdagangan dan budaya sekitar diperkuat oleh keterlibatan aktifnya dalam Forum Keluarga Besar Limau Lunggo (FKBL), di mana ia memegang posisi penting sebagai sekretaris. Melalui FKBL, AL tidak hanya memperluas jaringan sosialnya tetapi juga memperoleh informasi penting terkait dinamika pasar, seperti fluktuasi harga barang, kondisi ramai atau sepi nya dagangan, hingga strategi promosi. Keterlibatan aktif dalam kelompok sosial ini memfasilitasi proses adaptasi AL dengan lingkungan baru, membangun ikatan sosial dan profesional yang kuat dengan sesama perantau dan pedagang, sekaligus mempertahankan koneksi dengan akar budayanya.

“Memang dari dulu keluarga saya menjadi pengusaha seperti ini, meskipun saya lulusan D3, tetapi tidak ada salahnya saya ikut menjadi seorang pengusaha kaos kaki seperti ayah saya” (Wawancara, AL 26 Tahun⁹).

⁹ Wawancara Informan AL, 26 Tahun, 23 April 2025

Pengalaman merantau AL menggambarkan jalur yang berbeda dari kebanyakan perantau tradisional. Sebagai lulusan D3 yang langsung terjun ke dunia sektor informal, AL menghadapi transisi dari dunia akademis ke realitas bisnis praktis dengan tantangan tersendiri. Meskipun memiliki latar belakang pendidikan formal, situasi pandemi memaksanya beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan rencana karir. Berbeda dengan perantau yang harus membangun dari awal, AL beruntung memiliki fondasi keluarga yang sudah mapan dalam bisnis kaos kaki. Keterlibatannya dalam FKBL sebagai sekretaris juga memperkaya pengalaman merantaunya, memungkinkannya membangun jaringan sosial yang kuat sekaligus berkontribusi pada kelompok perantau. Melalui kombinasi pendidikan formal dan pembelajaran praktis di lapangan, AL berhasil mengembangkan usahanya sendiri dengan penghasilan yang mencukupi, membuktikan bahwa jalur merantau modern dengan bekal pendidikan tinggi dan dukungan keluarga dapat menjadi model alternatif yang sukses dalam tradisi merantau dari Limau Lunggo.

4.3.3 Daerah Pemasaran dan Peredaran Penjualan Kaos Kaki

Perantau dari Nagari Limau Lunggo telah mengembangkan strategi pemasaran yang sistematis dan terarah dalam bisnis kaos kaki mereka. Terdapat pola distribusi geografis yang konsisten, di mana para pedagang memanfaatkan jalur kereta api Jakarta Timur sebagai koridor utama dalam penentuan lokasi usaha. Pola ekspansi ini menunjukkan adanya perencanaan strategis dalam pemilihan area perdagangan yang memaksimalkan akses transportasi publik dan mobilitas konsumen.

Gambar 4. 9 Jalur Kereta Api Jatinegara-Purwakarta



(Sumber: PT Kereta Api Indonesia 2025)

Generasi pertama pedagang kaos kaki dari Limau Lunggo memulai usahanya di kawasan Jatinegara, yang merupakan salah satu pusat perdagangan terbesar di Jakarta Timur. Pemilihan lokasi ini mencerminkan pendekatan bisnis yang matang karena memanfaatkan kepadatan populasi dan tingginya arus pergerakan masyarakat di sekitar stasiun Jatinegara. Generasi kedua kemudian memperluas jangkauan pemasaran ke wilayah Klender, yang masih berada dalam jalur kereta api yang sama namun bergerak ke arah timur, mengikuti pergerakan penduduk dan pengembangan kota.

Ekspansi berlanjut dengan generasi ketiga yang mengembangkan bisnis kaos kaki di area Buaran dan Pondok Kopi. Perluasan ini menandai strategi penetrasi pasar yang konsisten mengikuti pertumbuhan populasi di wilayah urban Jakarta Timur. Pola persebaran yang mengikuti jalur kereta api ini memperlihatkan adanya transfer pengetahuan dan strategi bisnis antargenerasi pedagang Limau

Lunggo, sekaligus menunjukkan adaptasi terhadap perkembangan infrastruktur transportasi publik.

Dalam perkembangan terkini, jangkauan pemasaran kaos kaki oleh para perantau Limau Lunggo telah melampaui batas administratif Jakarta, mencapai wilayah satelit seperti Cikarang, Bekasi, Pondok Gede, Karawang, dan bahkan menjangkau Cilegon di Provinsi Banten. Perkembangan ini menggambarkan evolusi bisnis yang signifikan dan penguasaan pasar regional yang semakin luas. Tidak hanya terbatas pada Pulau Jawa, jaringan pemasaran mereka juga telah mencapai Medan dan Ternate di Sumatera Utara, yang difasilitasi oleh keberadaan kelompok perantau Limau Lunggo di wilayah tersebut.

Fenomena perluasan pasar ke luar Pulau Jawa mengindikasikan adanya jaringan diaspora yang kuat di antara masyarakat Limau Lunggo. Kehadiran perantau pendahulu di Sumatera telah menciptakan jejaring sosial yang memfasilitasi perluasan pasar, menggambarkan bagaimana ikatan kelompok menjadi aset strategis dalam pengembangan bisnis. Model persebaran geografis ini menunjukkan bagaimana modal sosial ditransformasikan menjadi peluang ekonomi melalui jaringan perantau yang terorganisir dengan baik.

4.4 Analisis Bentuk Resiprositas pada Kalangan Perantau dalam Forum Keluarga Besar Limau Lunggo (FKBL)

Resiprositas merupakan pertukaran timbal balik yang menjadi dasar interaksi sosial di berbagai budaya dan masyarakat. Hubungan timbal balik ini didasari oleh prinsip memberi dan menerima yang seimbang antara pihak-pihak yang terlibat. Praktik resiprositas tidak hanya berfungsi dalam sistem ekonomi,

tetapi juga sebagai perekat sosial yang membangun kepercayaan dan solidaritas. Dalam kehidupan sehari-hari, resiprositas dapat terlihat dalam berbagai bentuk, mulai dari pertukaran hadiah hingga bantuan yang diberikan dengan harapan akan dibalas di masa depan. Sistem timbal balik ini menghasilkan jaringan kewajiban sosial yang kompleks yang mempengaruhi bagaimana individu dan kelompok berinteraksi. Keseimbangan dalam resiprositas menjadi faktor untuk menjaga keberlanjutan hubungan sosial dan ekonomi dalam jangka panjang.

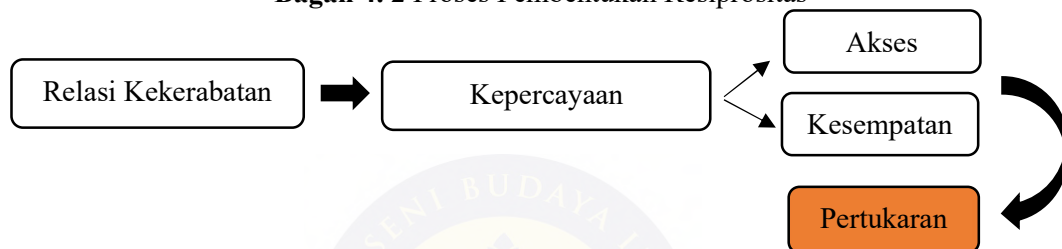
Praktik resiprositas tidak hanya dapat ditemukan pada kelompok masyarakat tradisional, akan tetapi dialami oleh masyarakat urban salah satunya adalah perantau asal Nagari Limau Lunggo yang tergabung dalam Forum Keluarga Besar Nagari Limau Lunggo. Pada kelompok FKBL praktik resiprositas menjadi pondasi utama yang memperkuat ikatan dan keberlanjutan jaringan ekonomi mikro di tingkat lokal. Anggota FKBL yang terdiri dari pedagang dan pemilik grosir membangun sistem dukungan bersama yang melampaui transaksi ekonomi sederhana, mencakup berbagi pengetahuan, keterampilan, dan sumber daya lainnya. Pembahasan mengenai proses pembentukan resiprositas dan apa saja bentuk resiprositas yang terjadi antara pemilik grosir dengan pedagang eceran kaos kaki dan dalam Forum Keluarga Besar Limau Lunggo akan dibahas pada anak sub bab berikut ini.

4.4.1 Proses Pembentukan Resiprositas pada Pelaku Usaha Kaos Kaki dalam Forum Keluarga Besar Limau Lunggo (FKBL)

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, proses terbentuknya resiprositas antara pedagang eceran dan pemilik grosir ini tidak terjadi secara instan, melainkan

melalui serangkaian tahapan yang dipengaruhi oleh nilai-nilai budaya Minangkabau dan adaptasi terhadap kondisi perantauan. Alur proses ini dimulai dari relasi kekerabatan yang kemudian berkembang menjadi kepercayaan dan bermuara pada sistem pertukaran yang saling menguntungkan kedua belah pihak. Berikut ini adalah bagan untuk menunjukkan tahapan dan elemen kunci dalam pembentukannya.

Bagan 4. 2 Proses Pembentukan Resiprositas



(Sumber: Analisis Peneliti, 2025)

Berdasarkan bagan 4.2, proses pembentukan resiprositas pada kalangan pedagang dan pemilik grosir perantau Nagari Limau Lunggo diawali dengan relasi kekerabatan yang menjadi landasan terjadinya hubungan timbal balik antar individu. Relasi kekerabatan ini kemudian berkembang menjadi kepercayaan yang merupakan aspek dalam pertukaran ekonomi dan sosial di antara para pedagang. Kepercayaan tersebut mempengaruhi dua faktor utama yaitu akses terhadap sumber daya ekonomi dan kesempatan untuk melakukan pertukaran yang saling menguntungkan. Ketika kepercayaan telah terbangun dengan kuat, praktik pertukaran barang dan jasa muncul sebagai wujud nyata dari resiprositas yang terjalin antara pedagang dan pemilik grosir. Proses ini mencerminkan bagaimana resiprositas berfungsi sebagai mekanisme pertukaran ekonomi yang didasari oleh nilai-nilai sosial dan kultural masyarakat Minangkabau.

Selanjutnya terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi terbentuknya hubungan resiprositas dalam kalangan Pedagang dan Pemilik Grosir Eceran perantau asal Nagari Limau Lunggo yang tergabung dalam kelompok FKBL. Faktor tersebut nampak pada hubungan resiprositas diantara kedua belak pihak, yang diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Sistem ekonomi *salang* pada Forum Keluarga Besar Nagari Limau Lunggo, Sistem ekonomi *salang* pada etnis Minangkabau merupakan pola pertukaran ekonomi berbasis kepercayaan yang telah menjadi bagian integral dari tradisi merantau masyarakat Minangkabau. Sistem ini mengacu pada praktik pinjam-meminjam atau bantuan ekonomi yang dilakukan tanpa bunga dan didasarkan pada asas saling percaya serta kewajiban moral untuk membalas kebaikan di kemudian hari. Dalam konteks perantauan, *salang* tidak hanya menjadi instrumen ekonomi tetapi juga mekanisme adaptasi sosial yang memungkinkan perantau baru untuk memulai kehidupan di tempat yang baru dengan dukungan dari kelompok sosial yang sudah mapan. Prinsip dasar *salang* adalah bahwa kesuksesan ekonomi bukan hanya pencapaian individu melainkan tanggung jawab kolektif yang harus dimanfaatkan untuk mengangkat derajat keluarga dan kelompok secara keseluruhan. Sistem ekonomi *salang* menjadi aspek dalam membangun hubungan resiprositas antara pedagang dan pemilik grosir perantau asal Nagari Limau Lunggo di sektor ekonomi kaos kaki. Sistem ini tercermin jelas dalam praktik para pemilik grosir seperti MS dan ED yang secara konsisten mengalokasikan sebagian keuntungan usaha untuk membantu

anggota FKBL yang membutuhkan modal awal atau tambahan untuk mengembangkan usaha mereka

2. Prinsip *samo-samo tagak* yang terjalin diantara perantau asal Nagari Limau Lunggo, prinsip *samo-samo tagak* atau "sama-sama berdiri" merupakan filosofi hidup masyarakat Minangkabau yang menekankan pentingnya kebersamaan dan saling mendukung dalam menghadapi tantangan hidup. Prinsip ini mengandung makna bahwa setiap anggota kelompok sosial memiliki tanggung jawab untuk membantu sesamanya "berdiri" atau mencapai kemandirian ekonomi dan sosial. Berdasarkan kelompok perantauan, *samo-samo tagak* menjadi landasan etis yang mendorong solidaritas antar perantau, terutama dalam membangun jaringan ekonomi yang saling menguntungkan. Prinsip ini mewujud dalam bentuk bantuan modal, peminjaman barang dagangan, berbagi informasi pasar, hingga dukungan moral yang diberikan antar sesama perantau. Prinsip *samo-samo tagak* menjadi manifestasi konkret dalam hubungan resiprositas yang terjalin di antara perantau asal Nagari Limau Lunggo, khususnya dalam kelompok sosial FKBL di Jakarta Timur. Prinsip ini terlihat jelas dari filosofi "barang bersama di perantauan" yang menjadi dasar dalam kelompok perantau Limau Lunggo, di mana para pemilik grosir seperti MS dan ED tidak hanya berperan sebagai penyedia barang dagangan, tetapi juga sebagai mentor, pemberi modal, dan pendukung moral bagi anggota FKBL lainnya. Keterlibatan aktif AL sebagai sekretaris FKBL yang memperluas jaringan sosial sekaligus memperoleh informasi penting terkait dinamika pasar, seperti perkembangan harga barang dan strategi promosi, menunjukkan

bagaimana prinsip ini memfasilitasi pertukaran pengetahuan dan sumber daya di antara anggota FKBL.

4.4.2 Resiprositas Pemilik Grosir dan Pedagang Eceran Kaos Kaki

Resiprositas sebanding (*balanced reciprocity*) merupakan bentuk pertukaran sosial yang ditandai dengan adanya ekspektasi pengembalian yang setara dalam jangka waktu tertentu. Di dalam praktik resiprositas sebanding, pihak-pihak yang terlibat memiliki kesadaran akan nilai tukar dan waktu pengembalian, meskipun tidak selalu bersifat langsung atau eksplisit. Resiprositas sebanding cenderung lebih bersifat ekonomis dan kalkulatif dibandingkan dengan resiprositas umum, namun tetap dipengaruhi oleh nilai-nilai sosial dan budaya yang berlaku dalam kelompok sosial. Pada kelompok pedagang kaos kaki asal Limau Lunggo di Jakarta Timur, pola resiprositas sebanding tercermin dalam hubungan antara pemilik grosir dengan pedagang eceran, di mana terdapat ekspektasi timbal balik yang relatif seimbang meskipun tidak selalu bersifat segera atau langsung. Berikut adalah bentuk-bentuk resiprositas sebanding yang teridentifikasi dalam kelompok perantau Limau Lunggo:

1. Transfer pengetahuan dan keterampilan usaha kaos kaki, transfer pengetahuan dan keterampilan usaha kaos kaki terjadi secara langsung melalui proses pendampingan langsung oleh anggota senior FKBL kepada pendatang baru. Pendatang baru seperti SN biasanya dibimbing selama beberapa bulan pertama, diajak berdagang bersama untuk mempelajari seluk beluk usaha kaos kaki, mulai dari teknik penjualan hingga manajemen stok barang. Pemilik grosir seperti MS dan ED secara konsisten membagikan pengetahuan tentang sumber

barang berkualitas, strategi penetapan harga, dan teknik negosiasi dengan pemasok yang mereka peroleh dari pengalaman bertahun-tahun. Proses pembelajaran ini berlangsung dalam suasana kekerabatan, tanpa formalitas, namun sangat efektif dalam mentransmisikan keterampilan berwirausaha sektor informal. Transfer pengetahuan ini menjadi faktor kunci dalam keberlanjutan usaha kaos kaki yang telah menjadi identitas ekonomi kelompok perantau Limau Lunggo di Jakarta Timur. Fenomena transfer pengetahuan ini juga terlihat dari kisah AL yang mewarisi keterampilan usaha dari ayahnya MS, menunjukkan adanya transmisi lintas generasi dalam pengelolaan usaha kaos kaki. Meskipun AL memiliki latar belakang pendidikan formal D3, ia tetap mempelajari aspek-aspek praktis perdagangan kaos kaki melalui bimbingan langsung dari ayahnya dan FKBL. Dalam proses transfer ini, tidak hanya teknik dagang yang diajarkan, tetapi juga nilai-nilai kejujuran, kerja keras, dan solidaritas yang menjadi fondasi keberhasilan usaha di perantauan. Sistem pembelajaran informal ini telah menciptakan regenerasi berkelanjutan dalam kelompok sosial pedagang kaos kaki asal Limau Lunggo, mempertahankan dominasi mereka dalam sektor ekonomi tersebut di wilayah Jakarta Timur. Pendatang baru yang telah berhasil menguasai keterampilan usaha kemudian berkewajiban moral untuk mentransfer pengetahuan tersebut kepada pendatang baru berikutnya, menciptakan siklus pembelajaran yang berkelanjutan.

2. Penyaluran informasi usaha kaos kaki melalui FKBL, penyaluran informasi usaha kaos kaki melalui FKBL berfungsi sebagai sistem distribusi pengetahuan pasar yang vital bagi keberlangsungan bisnis anggotanya. Informasi strategis

seperti tren produk terbaru, fluktuasi harga, dan lokasi potensial untuk berdagang dibagikan secara rutin dalam pertemuan FKBL maupun melalui jaringan komunikasi informal antar anggota. Keterlibatan AL sebagai sekretaris FKBL memungkinkannya memperoleh akses langsung terhadap informasi penting terkait dinamika pasar yang kemudian dibagikan kepada seluruh anggota. Sistem penyaluran informasi ini menciptakan keunggulan kompetitif bagi pedagang kaos kaki anggota FKBL dibandingkan pedagang lain yang tidak memiliki jaringan serupa. Pedagang eceran seperti SN dan AL memanfaatkan informasi dari FKBL untuk menyesuaikan strategi penjualan dan stok barang mereka, memaksimalkan potensi keuntungan saat musim ramai seperti menjelang tahun ajaran baru sekolah. Mekanisme penyaluran informasi dalam FKBL tidak hanya bersifat vertikal dari pengurus ke anggota, tetapi juga horizontal antar sesama anggota yang saling berbagi pengalaman dan temuan pasar. Pemilik grosir seperti MS dan ED secara konsisten membagikan informasi tentang sumber barang berkualitas dengan harga kompetitif kepada anggota FKBL, khususnya pedagang eceran yang menjadi mitra bisnis mereka. Dalam era digital, penyaluran informasi juga telah memanfaatkan media sosial dan platform pesan instan yang mempercepat distribusi informasi penting terkait usaha kaos kaki. Informasi yang dibagikan tidak terbatas pada aspek bisnis, tetapi juga mencakup peluang ekspansi pasar baru, seperti yang terlihat dari perluasan area pemasaran kaos kaki hingga ke Cikarang, Bekasi, bahkan sampai ke Medan dan Ternate. Sistem penyaluran informasi ini menjadi salah satu faktor penting di balik kesuksesan dan

keberlanjutan dominasi pedagang asal Limau Lunggo dalam sektor ekonomi kaos kaki di Jakarta Timur dan sekitarnya.

3. Pemberian hutang tanpa batas waktu pengembalian, pemberian hutang barang tanpa batas waktu pengembalian merupakan bentuk dukungan ekonomi yang khas dalam relasi pemilik grosir dan pedagang eceran kaos kaki dalam kelompok sosial FKBL. Pemilik grosir seperti MS dan ED secara konsisten menyediakan stok barang dagangan kepada pedagang eceran dengan sistem pembayaran fleksibel yang tidak mengikat secara ketat dari segi waktu pengembalian. Para pedagang eceran seperti SN dan AL dapat mengambil sejumlah barang dagangan terlebih dahulu dan membayarnya setelah barang terjual, tanpa dikenakan bunga atau biaya tambahan. Sistem ini disebut juga sebagai "barang setoran" yang memungkinkan pedagang eceran memulai atau menjalankan usaha tanpa modal awal yang besar. Fleksibilitas dalam sistem hutang barang ini didasarkan pada kepercayaan yang kuat antar anggota FKBL yang berasal dari kampung halaman yang sama dan terikat dalam satu kelompok perantau. Pemberian kepercayaan dalam bentuk hutang barang ini tidak semata-mata didasarkan pada pertimbangan ekonomi, tetapi juga pada nilai-nilai kekerabatan dan solidaritas sesama perantau. Pemilik grosir memahami bahwa keberhasilan pedagang eceran pada akhirnya juga akan berdampak positif pada usaha mereka melalui pembelian berkelanjutan dan perluasan jaringan distribusi. Meskipun tidak ada batas waktu yang ketat, terdapat kesepakatan tidak tertulis bahwa pedagang eceran akan membayar hutangnya segera setelah memiliki kemampuan finansial yang cukup. Sistem

ini telah terbukti efektif dalam menciptakan rantai distribusi yang kuat dan loyal dalam bisnis kaos kaki kelompok perantau Limau Lunggo. Pedagang eceran yang telah berhasil kemudian cenderung tetap membeli dari pemilik grosir yang sama sebagai bentuk balas budi atas kepercayaan yang telah diberikan, menciptakan ikatan bisnis jangka panjang yang saling menguntungkan.

4.4.3 Resiprositas Forum Keluarga Besar Nagari Limau Lunggo

Resiprositas umum (*generalized reciprocity*) merupakan bentuk pertukaran sosial yang didasarkan pada nilai-nilai kepedulian serta solidaritas tanpa ekspektasi pengembalian yang setara atau tertentu. Resiprositas umum sebagai bentuk pemberian bantuan atau pertolongan yang tidak memiliki ekspektasi langsung akan balasan setara, di mana pengembalian bersifat implisit, tidak spesifik dalam hal waktu dan bentuk, serta sangat bergantung pada hubungan sosial dan kepercayaan antara pemberi dan penerima.

Berdasarkan data hasil lapangan, ditemukan praktik resiprositas umum yang tercermin dalam berbagai aktivitas sosial Forum Keluarga Besar Limau Lunggo (FKBL) yang didasari oleh semangat kekerabatan dan identitas bersama sebagai perantau dari kampung halaman yang sama. Bantuan dan dukungan diberikan berdasarkan kebutuhan penerima dan kemampuan pemberi tanpa kalkulasi ekonomis yang ketat. Berikut adalah bentuk-bentuk resiprositas umum yang teridentifikasi dalam kelompok sosial perantau Limau Lunggo:

1. Pemberian tempat tinggal kepada para perantau baru, pemberian tempat tinggal kepada para perantau baru dari Nagari Limau Lunggo merupakan tradisi yang

telah berlangsung sejak awal migrasi masyarakat ke Jakarta Timur. Anggota senior FKBL yang telah mapan secara ekonomi menyediakan tempat bernaung sementara bagi pendatang baru hingga mereka mampu mandiri secara finansial. Praktik ini terlihat dari pengalaman SN yang ditampung oleh sepupunya NR saat pertama kali tiba di Jakarta pada tahun 1992. Penampungan ini tidak hanya sebatas penyediaan tempat tidur, namun juga meliputi kebutuhan dasar sehari-hari selama masa adaptasi awal di perantauan. Sistem ini mencerminkan nilai gotong royong yang kuat dalam kelompok perantau Limau Lunggo, sekaligus menjadi jaring pengaman sosial bagi pendatang baru yang belum memiliki stabilitas ekonomi. Bentuk pemberian tempat tinggal ini tidak dipandang sebagai beban oleh anggota senior, melainkan sebagai kewajiban moral yang harus ditunaikan kepada sesama perantau dari kampung halaman yang sama. Para perantau yang telah berhasil seperti MS dan ED memiliki kesadaran bahwa kesuksesan mereka saat ini juga berkat bantuan serupa yang pernah mereka terima di masa lalu. Dukungan tempat tinggal ini biasanya berlangsung selama 2-4 bulan, waktu yang dianggap cukup bagi pendatang baru untuk beradaptasi dan mulai mengumpulkan modal usaha sendiri. Setelah periode tersebut, pendatang baru diharapkan dapat memulai usaha mandiri, meskipun masih dalam naungan bimbingan senior mereka.

2. Santunan kematian dan sakit anggota FKBL, santunan kematian dan sakit merupakan bentuk jaminan sosial informal yang sangat penting dalam struktur FKBL, memberikan rasa aman bagi anggota yang berada jauh dari kampung halaman. Setiap anggota FKBL memiliki hak untuk mendapatkan bantuan

finansial dan dukungan moral ketika mengalami musibah sakit atau kematian keluarga, baik yang ada di perantauan maupun di kampung halaman. Sistem santunan ini dikelola secara terorganisir oleh Seksi Sosial FKBL yang diketuai oleh Bujang Kirai dan Ade Kurniawan, memastikan distribusi bantuan dilakukan secara adil dan tepat sasaran. Anggota yang mampu seperti pemilik grosir MS dan ED biasanya menjadi kontributor utama dalam dana santunan ini, mencerminkan prinsip "barang bersama di perantauan" yang mereka junjung tinggi. Bantuan yang diberikan tidak hanya berupa uang, tetapi juga pendampingan selama proses pengobatan atau pengurusan jenazah, menjadikan sistem santunan ini sebagai jaring pengaman sosial yang menyeluruh. Sistem santunan ini menjadi pengganti asuransi formal bagi anggota FKBL yang mayoritas bekerja di sektor informal tanpa jaminan sosial dari pemerintah atau perusahaan. Besaran santunan ditentukan melalui uang kas dan tidak diberlakukan tarif tertentu, dengan prioritas diberikan kepada kasus-kasus darurat dan anggota yang kurang mampu. Proses pengumpulan dana santunan biasanya dilakukan melalui iuran sukarela atau donasi khusus dari anggota yang lebih mapan, tanpa paksaan namun dilandasi kesadaran kolektif untuk saling membantu. Anggota yang menerima bantuan tidak diharuskan mengembalikan dana yang telah diterima, namun terdapat ekspektasi moral bahwa suatu saat mereka akan berkontribusi kepada anggota lain yang membutuhkan.

3. Dukungan moral dan emosional, dukungan moral dan emosional dalam FKBL menjadi fondasi penting bagi ketahanan para perantau menghadapi tantangan

hidup. Anggota saling memberi semangat dan motivasi, terutama saat penjualan sepi atau mengalami masalah pribadi. Pemilik grosir seperti MS dan ED berperan sebagai mentor yang memberi bimbingan berbasis pengalaman kepada pedagang eceran yang lebih muda. Pertemuan rutin FKBL menjadi wadah berbagi cerita, keluh kesah, dan pencapaian, menciptakan rasa kebersamaan kuat di tengah kesulitan beradaptasi di perantauan. Dukungan ini membangun resiliensi para perantau untuk bertahan dan berkembang meski jauh dari keluarga. Dukungan emosional juga mencakup aspek kehidupan pribadi seperti pernikahan, kelahiran anak, dan perayaan hari besar. Anggota saling menghadiri acara penting sebagai pengganti keluarga di kampung halaman. Pengalaman anggota senior seperti MS yang menegaskan "hidup di tanah perantauan bukanlah sesuatu yang mudah" menjadi inspirasi bagi anggota baru. Program "Pulang Besamo" tahun 2026 mencerminkan upaya memfasilitasi kerinduan akan kampung halaman, sekaligus memperkuat identitas kolektif dengan Nagari Limau Lunggo.

Praktik resiprositas pada kalangan perantau Nagari Limau Lunggo dalam Forum Keluarga Besar Limau Lunggo (FKBL) berperan penting dalam memperkuat ikatan solidaritas kelompok melalui beberapa mekanisme konkret. Sistem ekonomi *salang* dan prinsip *samo-samo tagak* (sama-sama berdiri) menjadi landasan filosofis yang mendorong pemilik grosir seperti MS dan ED untuk secara konsisten membantu anggota FKBL yang membutuhkan modal atau dukungan bisnis. Pola resiprositas ini terlihat jelas dalam pemberian tempat tinggal bagi perantau baru, seperti pengalaman SN yang ditampung oleh sepupunya NR saat

pertama tiba di Jakarta tahun 1992. Sistem santunan kematian dan sakit yang dikelola Seksi Sosial FKBL menjadi jaring pengaman sosial informal, sementara dukungan moral dan emosional melalui pertemuan rutin FKBL, membuat para perantau bertahan menghadapi tantangan hidup di perantauan.

Resiprositas sebanding antara pemilik grosir dengan pedagang eceran kaos kaki menciptakan ekosistem bisnis yang saling menopang dan berkelanjutan. Transfer pengetahuan dan keterampilan usaha terjadi melalui proses pendampingan langsung oleh anggota senior kepada pendatang baru, seperti SN yang dibimbing selama beberapa bulan pertama. Sistem penyaluran informasi melalui FKBL seperti tren produk, perkembangan harga, dan lokasi potensial untuk berdagang, memberikan keunggulan bagi anggota dibandingkan pedagang non-FKBL. Praktik pemberian hutang barang tanpa batas waktu pengembalian "barang setoran" memungkinkan pedagang eceran memulai usaha tanpa modal besar, menciptakan rantai distribusi yang kuat dan loyal dalam bisnis kaos kaki kelompok perantau Limau Lunggo.

Kombinasi resiprositas umum dan resiprositas sebanding menciptakan sistem dukungan yang menjembatani aspek sosial dan ekonomi kehidupan perantau. Nilai gotong royong dan identitas bersama sebagai perantau dari kampung halaman yang sama mendorong anggota mapan seperti MS dan ED menjadi kontributor utama dalam skema bantuan kolektif, mencerminkan filosofi "barang bersama di perantauan". Pedagang yang telah berhasil cenderung tetap membeli dari pemilik grosir yang sama sebagai bentuk balas budi, menciptakan ikatan bisnis jangka panjang yang saling menguntungkan. Sistem pembelajaran informal dalam

FKBL telah menciptakan regenerasi berkelanjutan dalam kelompok pedagang kaos kaki, mempertahankan dominasi mereka dalam sektor ekonomi tersebut di wilayah Jakarta Timur, bahkan memperluas area pemasaran hingga ke Cikarang, Bekasi, Medan, dan Ternate.

