

DINAMIKA SOSIAL DAN STRATEGI EKONOMI PEDAGANG PIDIE DI KOTA PANTONLABU

Fitriyani

Program Studi Antropologi FISIP Universitas Malikussaleh

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Tanah Jambo Aye khususnya di Kota Panton Labu Kabupaten Aceh Utara, dengan melihat “Dinamika Sosial dan Strategi Ekonomi Pedagang Pidie Di Kota Panton Labu. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mendeskripsikan dinamika sosial dan strategi ekonomi yang dilakukan oleh para pedagang Pidie di Kota Panton Labu dalam mendapatkan lahan untuk berdagang dan cara pedagang Pidie dalam mempertahankan lahan tempat berdagangnya. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam artikel ini adalah deskriptif analisis dengan metode kualitatif, untuk menganalisis data yang lebih akurat. Dengan menggunakan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara mendalam dengan informan pedagang pidie di Kota Panton Labu, studi dokumen dan literatur. Fenomena yang terjadi bahwasanya banyak pedagang Pidie yang menetap di Kota Panton Labu yang sudah mampu membuka usaha sendiri dalam bidang ekonomi yaitu dengan cara berdagang. Masyarakat Pidie dikenal oleh khalayak banyak dengan sistem berdagangnya karena mayoritas orang Pidie pekerjaannya adalah pedagang. Masyarakat Pidie memiliki talenta cara berdagang yang baik. Dari hasil ini menunjukkan strategi yang dilakukan pedagang Pidie lebih kepada sistem harga, pelayanan dan mengutamakan kualitas produk, selain harga, pedagang Pidie ini juga mampu menarik perhatian pembeli dengan cara pelayanan yang baik. Dinamika kehidupan sosial muncul dalam upaya memahami masyarakat secara lebih memadai perkembangan hubungan tersebut yang dapat memunculkan dua kemungkinan, yaitu: kedua masyarakat tersebut akan membuat rencana untuk melakukan penyesuaian sehingga dapat memelihara keanekaragaman budaya dalam suatu situasi dari unit sosial yang dianggap bermanfaat, atau mereka akan berbaur dengan pola-pola dominasi pengabdian dan tidak merupakan unit sosial.

Kata kunci: *Dinamika sosial, strategi ekonomi, pola interaksi, pedagang Pidie*

Pendahuluan

Perubahan sosial yang dialami oleh masyarakat Pidie diantaranya yaitu sistem perdagangan yang mulai mengikuti arus dagang masyarakat setempat serta perubahan sosial dari sikap yang tertutup menjadi terbuka dengan pedagang-pedagang maupun masyarakat setempat. Keakraban antar pedagang serta masyarakat membuat pedagang Pidie merasa bahwa mereka dituntut agar lebih ramah dan sopan serta menghargai masyarakat setempat bahkan pedagang dengan etnis yang berbeda-beda. Strategi ekonomi tersebut diterapkan pedagang Pidie dan mampu membuat mereka sukses di Kota Pantan Labu. Sehingga saat ini pedagang yang ada di Kota Pantan Labu rata-rata adalah pedagang Pidie.

Strategi ekonomi pedagang Pidie lebih menonjol dari pada pedagang yang berasal dari daerah setempat. Hal ini dikarenakan pedagang Pidie sudah menetap sejak lama dan melangsungkan kehidupan di Kota Pantan Labu bahkan banyak terdapat pedagang dari kalangan orang-orang Pidie yang baru muncul di kota tersebut untuk berdagang.

Pantan Labu merupakan suatu kota yang terletak di Kabupaten Aceh Utara yang memiliki tempat strategis khususnya dalam mengembangkan usaha di bidang ekonomi. Dikatakan strategis karena Kota Pantan Labu adalah pusat perdagangan yang selalu ramai dikunjungi oleh setiap masyarakat untuk berbelanja produk pangan dan sandang. Tidak hanya itu Kota Pantan Labu juga ramai dikunjungi pada saat malam hari dikarenakan banyaknya jumlah toko yang dibuka pada malam hari, ini tentu saja berbeda dengan daerah-daerah yang lainnya yang ada di Aceh Utara. etnis yang berbeda-beda. Strategi ekonomi yang diterapkan pedagang Pidie mampu membuat mereka sukses di Kota Pantan Labu dengan pendapatan yang cukup besar. Sehingga pedagang yang ada di Kota Pantan Labu rata-rata adalah pedagang Pidie.

Banyaknya jumlah pedagang juga menjadi hal utama dalam keaktifan pasar Kota Pantan Labu, tidak hanya itu pedagang yang berjualan di Kota Pantan Labu tidak hanya berasal dari masyarakat asli setempat melainkan juga terdapat pedagang dari Suku Tiong Hoa, Suku Jawa dan Pidie. Banyaknya pedagang yang ada di Kota Pantan Labu dapat dilihat dari jumlah toko yang didirikan di Kota Pantan Labu yaitu terdapat sebanyak 436 toko secara keseluruhan. yang terdiri dari 302 toko/kios dan 130 kedai makan/minuman, serta terdapat dua bangunan permanen dan dua bangunan bukan permanen. Jenis dagangan yang di pasarkan yaitu, pakaian, kain, sepatu dan sandal, barang pecah belah, mainan anak-anak,

kelontong atau sembako serta kebutuhan sehari-hari di dapur (Kecamatan Tanah Jambo Aye Dalam Angka 2016).

Pedagang Pidie yang bermata pencaharian sebagai pedagang dalam melaksanakan kegiatan jual-beli, mereka lebih memilih tempat yang strategis yaitu tempat yang telah disediakan oleh pemerintah daerah seperti pasar yang merupakan lembaga ekonomi. Pasar menjadi tempat berkumpulnya orang dari berbagai lapisan masyarakat dan tempat untuk kegiatan memperjual belikan suatu barang dagangan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Pasar merupakan salah satu lembaga yang paling penting dalam institusi ekonomi dan juga salah satu penggerak utama dinamika kehidupan ekonomi (Damsar, 2002:83).

Karmila Sembiring dan Ekomila (2014), dalam penelitiannya yang melihat migrasi orang-orang Karo melihat faktor pendorong masyarakat Karo melakukan migrasi atas kemauan sendiri tanpa adanya campur tangan dari pihak lain ataupun pemerintah. Persamaan penelitian penulis dengan penelitian Karmila dan Ekomila yaitu sama-sama melihat perkembangan perubahan sosial ekonomi dalam memperoleh pendapatan yang tinggi dan mengatur ekonomi di tempat perantauan. Sedangkan perbedaan penelitiannya yaitu terdapat pada fokus penelitiannya yaitu Karmila dan Ekomila hanya melihat perubahan sosial saja tanpa melihat strategi ekonominya.

Penelitian Rizki (2014) melihat masyarakat Pidie menjadikan Medan sebagai daerah perantauan dikarenakan Medan merupakan tempat perkotaan yang banyak dilihat dan didatangi oleh masyarakat. Merantau bagi masyarakat Pidie merupakan keharusan turun temurun dari keluarga. Perbedaan penelitian penulis dengan Rizki yaitu Rizki menyimpulkan bahwa masyarakat pidie memilih merantau di perkotaan karena perkotaan menjadikan usaha mereka lebih maju. Persamaannya penulis dan Rizki sama-sama meneliti mengenai perantauan pidie dan bagaimana mereka mengatur strategi dalam perantauan.

Proses migrasi orang-orang Pidie di Pantan Labu dapat dilihat dari dinamika kehidupan sosial muncul dalam upaya memahami sifat dinamis masyarakat secara lebih memadai. Untuk memahami masalah perubahan sosial yang kompleks itu diperlukan tipologi proses sosial. Tipologinya dapat didasarkan pada empat kriteria utama sebagai berikut:

- (1) Bentuk proses sosial yang terjadi
- (2) Hasilnya
- (3) Kesadaran tentang proses sosial di kalangan anggota masyarakat bersangkutan
- (4) Kekuatan menggerakkan proses situ. Selain itu perlu diperhatikan

- (5) Tingkat realitas sosial tempat proses sosial itu terjadi dan
- (6) Jangka waktu berlangsungnya proses sosial itu (Sztomka, 2004 : 13)

Pada umumnya kelompok sosial mengalami perubahan sebagai akibat dari proses formasi atau reformasi dari pola-pola di dalam kelompok tersebut, karena adanya konflik antar bagian dalam kelompok tersebut. Ada sekelompok anggota dalam kelompok tersebut yang ingin merebut kekuasaan dengan mengorbankan golongan lainnya. Adanya kepentingan yang tidak seimbang sehingga memunculkan ketidakadilan dan adanya perbedaan mengenai cara-cara memenuhi tujuan kelompok tersebut. Semua itu akan mengakibatkan perpecahan di dalam kelompok tersebut, hingga menyebabkan sebuah perubahan. Penyebab terjadinya dinamika kelompok sosial yaitu:

1. Berubahnya struktur kelompok sosial, perubahan struktur kelompok sosial karena sebab-sebab dari luar perlu diuraikan, yakni mengenai perubahan yang disebabkan karena perubahan situasi. Situasi tersebut dapat merubah struktur kelompok sosial. Seperti ancaman dari luar akan mendorong terjadinya perubahan struktur kelompok sosial.
2. Pergantian anggota kelompok, pergantian anggota suatu kelompok sosial tidak selalu membawa perubahan struktur kelompok tersebut. Akan tetapi ada pula kelompok-kelompok sosial yang mengalami kegoncangan-kegoncangan apabila ditinggalkan salah seorang anggotanya. Apabila anggota yang bersangkutan mempunyai kedudukan yang penting, seperti dalam suatu keluarga.
3. Perubahan situasi sosial dan ekonomi, dalam keadaan tertekan suatu masyarakat akan bersatu dalam menghadapinya, walaupun anggota-anggota masyarakat tersebut mempunyai pandangan atau agama yang berbeda satu sama lain (Soekanto, 2006: 146-147).

Dinamika sosial juga bisa disebut sebagai sebuah perubahan dalam sebuah masyarakat akibat fenomena yang terjadi atau dialami dalam masyarakat tersebut. Dalam penelitian ini adalah dinamika yang dialami oleh masyarakat di Kota Panton Labu, karena adanya masyarakat pendatang berasal dari Pidie sehingga ekonomi masyarakat Kota Panton Labu menjadi tidak terkendali dikarenakan pedagang secara keseluruhan merupakan pedagang pendatang.

Untuk itu, konsep Antropologi Ekonomi membantu memahami proses interaksi ekonomi orang-orang Pidie di Panton Labu. Beberapa pemaknaan dan konseptualisasi tentang ekonomi dan asumsi bahwa semua

masyarakat mempunyai ekonomi, meskipun secara substansial kehidupan ekonomi berubah setiap saat (Nasution dalam Yatim, dkk, 2015: 4).

Holton mengemukakan bahwa kehidupan ekonomi masyarakat diatur oleh resiprositas dan redistribusi. Mekanisme pasar tidak diperkenankan mendominasi kehidupan ekonomi. Oleh karena itu permintaan dan penawaran lebih merupakan otoritas politik. Lain halnya dalam masyarakat modern, pasar memiliki kekuatan dalam menetapkan harga. Sementara, dalam membahas keterlekatan ekonomi dalam masyarakat, Polanyi mengajukan tiga tipe proses ekonomi, yaitu resiprositas, redistribusi, dan pertukaran (Nasution dalam Yatim, dkk, 2015: 4).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan menggunakan pendekatan deskriptif melihat proses Dinamika sosial dan strategi ekonomi pedagang Pidie di Kota Pantan Labu. Proses pengumpulan data melalui wawancara mendalam dengan informan pedagang Pidie di Kota Pantan Labu. Observasi yang dilakukan peneliti selama di lapangan, selain melihat kondisi lokasi penelitian peneliti juga mengamati aktivitas para pedagang, di pagi hari hingga malam hari. Lokasi penelitian yang peneliti lakukan adalah di Kota Pantan Labu Kabupaten Aceh Utara yang merupakan sebuah kota dengan pusat perdagangan yang sering dan mudah di kunjungi oleh setiap masyarakat di Kota Pantan Labu dan sekitarnya. Lokasi penelitian juga sangat berperan dalam menjawab rumusan masalah dan tujuan dari penelitian ini, mengingat di Kota Pantan Labu terdapat banyak pedagang yang berasal dari luar Kota Pantan Labu yang bertujuan meningkatkan ekonomi mereka. Pedagang tersebut bukan hanya berasal dari penduduk setempat, akan tetapi banyak pedagang yang berasal dari luar daerah seperti Suku Tiong Hoa, Suku Jawa dan Pidie. Ada yang sudah tinggal menetap di Kota Pantan Labu dan ada yang bahkan banyak terdapat para generasi baru yang berdatangan khususnya pedagang dari Pidie. Oleh karena itu, penulis tertarik membuat penelitian tentang fenomena yang terjadi di Kota Pantan Labu tersebut dengan fokus kajian mengenai Dinamika Sosial dan Strategi Ekonomi dan alasan memilih Kota Pantan Labu sebagai pusat perdagangan pedagang Pidie.

Hasil dan Pembahasan

Orang Pidie di Pantan Labu

Kecamatan Tanah Jambo Aye adalah salah satu kecamatan yang terdapat di ujung kota Kabupaten Aceh Utara. Kecamatan Tanah Jambo Aye memiliki empat kemukiman yang salah satunya menjadi lokasi penelitian yang dilakukan. yaitu Gampong Kota Pantan Labu. Gampong merupakan

kesatuan masyarakat hukum yang memiliki batas-batas wilayah yang berwenang, mengatur, dan mengurus urusan pemerintahan, kepentingan masyarakat setempat berdasarkan prakarsa masyarakat, hak asal-usul atau hak tradisional yang diakui dan dihormati dalam sistem Pemerintahan Negara Kesatuan Republik Indonesia. Gampong Kota Panton Labu merupakan salah satu dari sembilan belas gampong yang terdapat di Kemukiman Jambo Aye Kota atau salah satu dari 47 gampong yang ada di Kecamatan Tanah Jambo Aye, Kabupaten Aceh Utara (RPJMG Kota Panton Labu 2013-2019).

Sejarah Kota Panton Labu bermula sekitar permulaan tahun 1900-an dengan masih kawasan *pate labu* (*pohon labu*). Pendatang baru mencoba membuka lahan pemukiman di daerah yang pada umumnya masih berupa rawa. Lambat laun daerah pemukiman berkembang dan menjadi perkampungan yang ramai. Nama kota Panton Labu ini sendiri berasal berdasarkan kondisi alam yang banyak ditemukan pohon labu. Terdapat pula areal persawahan dan rawa. Sehingga dinamakan dengan “Kota Panton Labu”. Sebutan ini terus berkembang seiring pertumbuhan daerah pemukiman menjadi gampong. Gampong baru pun dinamai Gampong Kota Panton Labu. Kota Panton Labu pun semakin berkembang mengikuti perkembangan zaman, tak hanya itu pendatang dari luar daerah juga semakin memadati Kota Panton Labu, sehingga pada saat ini Kota Panton Labu semakin maju dan terkenal (RPJMG Kota Panton Labu 2013-2019).

Berdasarkan data yang penulis dapatkan dari Kantor Geucik Kota Panton Labu, penulis mendapatkan data bahwa masyarakat Kota Panton Labu memiliki beragam mata pencaharian. Namun demikian, diantara keberagaman tersebut ada yang dominan, yaitu sebagai Wiraswasta. Pekerjaan sebagai Wiraswasta dilakukan oleh hampir seluruh masyarakat yang ada di Kota Panton Labu. Selain bekerja sebagai Wiraswasta masyarakat juga merangkap sebagai pedagang, ada pula yang merangkap sebagai tenaga pegawai di pemerintahan dan swasta di Kemukiman Kota. Lebih jelasnya lihat tabel dibawah ini:

**Tabel Jumlah Penduduk
Berdasarkan Mata Pencaharaan Gampong Kota Panton Labu**

No	Uraian	Jumlah	Keterangan
1	Petani	-	Sawah Pribadi/pekerja jasa
2	Pedagang	750	Pedagang Kios dan Pasar

3	Petambak	-	Petani Tambak ikan dan udang
4	Peternak	-	Ayam,lembu,kambing,kerbau
5	Pertukangan	10	Tukang,batu,kayu,sumur
6	Sopir	25	Treak dan bus angkutan umum
7	Pekerjaan Bengkel	30	Usaha bengkel
8	Pengrajin/Industri Rumah Tangga	45	Kue, Anyaman,Menjahit
9	Wiraswasta	1500	Karyawan Koperasi/Aparatur desa
10	PNS/TNI/POLRI	35	PNS/TNI/POLRI dan Pensiunan
	TOTAL	2,395	

Sumber RPJMG Kota Pantan Labu Tahun 2013

Sistem sosial budaya merupakan suatu ciri khas yang dimiliki oleh setiap suku bangsa, masyarakat yang ada dalam menjalani tatanan kehidupannya sehari-hari. Begitu juga dengan masyarakat yang ada di Kecamatan Tanah Jambo Aye, bagi masyarakat ini sistem sosial budaya merupakan buah pikiran, akal budi yang selalu muncul akibat adanya interaksi dengan wilayah lingkungan dan ruang waktu. Keadaan sosial masyarakat Kecamatan Tanah Jambo Aye pada umumnya sangat menjunjung tinggi solidaritas terhadap sesama.

Salah satu bukti masih eratnya nilai sosial yang dimiliki oleh masyarakat Kecamatan Tanah Jambo Aye adalah sifat saling tolong menolong, dimana bila ada warga yang mengalami musibah masyarakat lain selalu melakukan perbuatan amal baik itu berdoa, membantu dari segala lini dan aktifitas sampai hari ketujuh. Selain itu masih sangat melekat pada masyarakat Kecamatan Tanah Jambo Aye ketika ada acara kenduri, acara nikahan, dan acara besar lainnya masyarakat melakukan kebiasaan duk pakat dari sebelum hari H sampai dengan selesai.

Proses Dinamika Sosial Dan Strategi Ekonomi yang Dilakukan Oleh Pedagang Pidie di Kota Panton Labu

Sebelum penulis melanjutkan pembahasan dari hasil penelitian yang penulis lakukan di lapangan, terlebih dahulu penulis akan menjelaskan tentang Dinamika sosial di dalam migrasi perlu digaris bawahi fakta bahwa Bergeraknya orang-orang menghubungkan sistem sosial di tempat asal-muasal dengan mereka di tempat destinasi. Teori dinamika kehidupan sosial muncul dalam upaya memahami dinamis masyarakat secara lebih memadai. Namun ia perlu pengembangan konseptual lebih lanjut dan bukti empiris yang lebih banyak. Untuk saat sekarang studi perubahan sosial lebih baik menggunakan peralatan konseptual dari kedua sumber tersebut. Masing-masing menyoroiti berbagai fenomena dinamis dari sudut pandang yang sangat berbeda.

Proses sosial yang mengarah mungkin, meningkatkan atau adakalanya disebut "linear". Bila proses itu mengikuti sasaran tunggal atau melewati rentetan tahap serupa, disebut "unilinear". Contoh, kebanyakan penganut teori evolusi yakin bahwa semua kultur berkembang dari tahap-tahap yang sama; hanya saja perkembangannya ada yang cepat ada yang lambat. Sebaliknya, proses sosial mengikuti sejumlah jalan alternatif, melompat beberapa tahap, menggantikan tahap lain atau menambahnya dengan tahap yang tak biasa terjadi, disebut "multinilinear". Lawan proses linear adalah proses yang berjalan dengan lompatan kualitatif atau menerobos setelah melalui periode khusus (Granovetter, 1978) atau mempengaruhi "fungsi" tahap tertentu (Sztompka, 2004: 13)

Penyesuaian Diri Terhadap Daerah yang Ditinggali

Proses dinamika yang terjadi oleh masyarakat pendatang Pidie ke Kota Panton Labu seperti yang dikatakan oleh Bapak Munadir menjelaskan bahwa:

"...peubahan yang dirasakan ketika saat pindah ke Kota Panton Labu yaitu, perilaku yang dahulu perlahan-lahan memudar karena mengikuti budaya setempat, saat ini saya sudah memiliki banyak teman yang berasal dari Kota Panton Labu, tak hanya itu saya juga mengikuti berbagai macam kegiatan seperti mengikuti acara pengajian, musyawarah gampong dan lain sebagainya..." (Wawancara 22 April 2017).

Sedangkan Menurut Bpk. Abdullah sebagai pedagang sembako mengatakan bahwa:

“...pertama kali datang kesini, saya menjadi pendiam dan tertutup, dikarenakan saya harus melihat terlebih dahulu kondisi setempat. Setelah menetap sampai setahun barulah saya lebih mudah menyesuaikan diri dengan lingkungan sekitar. Sehingga setiap ada kegiatan saya tetap mengikutinya baik itu kenduri gampong, gotong royong, rapat dan sebagainya. sehingga saya bisa melebur dengan masyarakat sekitar...” (Wawancara 23 April 2017).

Berdasarkan wawancara di atas, diketahui bahwa proses beradaptasi dengan penduduk asli dengan melakukan berbagai cara (dengan memberikan tenaga mereka, kesetiaan mereka) untuk menghindari terjadinya konflik, apabila konflik sudah terlanjur terjadi maka berusaha mengelola konflik menjadi kondisi yang kondusif, mewujudkan aturan baru, sistem sosial baru, dan memodifikasi yang lama yang fungsinya agar terjalin suatu kerjasama dan hubungan yang baik antara penduduk asal dan pendatang.

Selain informan di atas bapak Bukhari juga memberikan penjelasan bahwa:

“...budaya yang dianut masyarakat Kota Panton Labu hampir sama dengan budaya orang Pidie sendiri. Yang berbeda mungkin saja dari komunikasi, cita rasa masakan dan tingkat kesopanannya. Saya sendiri lebih mudah bergaul dengan masyarakat disini dikarenakan saya juga sudah menetap lebih lama dari yang lainnya sehingga saya mampu melebur dengan masyarakat sekitar...” (Wawancara 23 April 2017).

Berdasarkan wawancara di atas, maka dapat disimpulkan bahwa proses asimilasi pun tidak bisa terelakkan pada penduduk yang melakukan migrasi. Asimilasi yaitu peleburan dimana tidak ada jurang pembeda antara penduduk asal dan pendatang, maksudnya adalah memberikan kesempatan yang sama baik itu penduduk asal maupun pendatang untuk ikut andil dalam mengambil bagian di masyarakat. Peleburan yang akan terjadi bukan hanya peleburan secara *sociocultural* akan tetapi juga akan kemungkinan terjadi peleburan biologis, dikarenakan sudah tidak adanya jurang pembeda antara penduduk asal dan pendatang maka akan bisa terjadi pula perkawinan antar suku (perkawinan antara penduduk asal dengan pendatang).

Saling Menghormati

Selain menyesuaikan diri terhadap lingkungan masyarakat yang mereka tinggali, pedagang Pidie juga menghormati masyarakat Kota Panton Labu sebagai masyarakat asli penghuni Kota Panton Labu. Cara pedagang Pidie

menghormati masyarakat Kota Panton Labu adalah dengan mengikuti secara fisik adat istiadat yang ada di masyarakat dan menjalin hubungan baik dengan kelompok-kelompok sosial pada masyarakat Kota Panton Labu. Dari segi bahasa yang digunakan oleh orang Panton dan orang Pidie, walaupun memiliki sedikit perbedaan penuturan bahasa, akan tetapi kedua kelompok ini saling menghargai bahasa yang digunakan. Seperti halnya dengan penuturan bapak Muslem yang mengatakan bahwa:

“...kami para pendatang harus lebih menghormati masyarakat disini, kami harus mengikuti secara fisik budaya dan menjalin hubungan dengan kelompok masyarakat tersebut. Walaupun ada sedikit perbedaan bahasa, khas orang Panton lebih lembut dibandingkan kami orang Pidie. Sehingga kami harus menjaga betul-betul hubungan tersebut agar tidak terjadinya permusuhan...” (Wawancara 24 April 2017)

Berdasarkan wawancara di atas, maka pada saat sebagian besar dari para migran menyerbu satu wilayah yang menjadi tujuan mereka, mereka masuk juga ke dalam secara fisik, budaya dan psikologi sosial berhubungan dengan kelompok yang sebelumnya berada di wilayah tersebut. Dari keduanya yaitu para pendatang (migran) dan penduduk asli merasa peristiwa ini menurut mereka melibatkan pengalaman-pengalaman mereka beserta harapannya, untuk menciptakan bidang citraan menuju tahap hubungan masa depan yaitu dapat menjadi sebuah hubungan yang bermusuhan atau ramah tamah diantara mereka.

Menurut bapak Mustafa yang merupakan penduduk asli Kota Panton Labu mengatakan bahwa:

“...orang Pidie yang menetap disini semuanya sudah mengikuti adat istiadat daerah kami, mereka juga ikut bergabung dalam acara yang sacral di gampong maupun acara-acara lainnya, baik itu kenduri, pengajian, dan lain sebagainya. Sehingga hubungan kami dengan orang Pidie terjalin cukup baik dan cukup erat tanpa membedakan suku dan budaya lagi...” (Wawancara 23 April 2017).

Berdasarkan wawancara di atas, maka dapat disimpulkan bahwa perkembangan hubungan tersebut dapat menjadi dua kemungkinan yaitu: keduanya akan membuat rencana untuk melakukan penyesuaian sehingga dapat memelihara keaneka ragam budaya dalam suatu situasi dari unit sosial yang dianggap bermanfaat, atau mereka akan jatuh ke dalam pola-pola dominasi-pengabdian dan tidak merupakan unit sosial. Peristiwa dari hasil migrasi menunjukkan bahwa banyak migrasi cenderung untuk berpindah tempat merupakan hasil dari ketertarikan mereka terhadap hal

yang menarik mereka untuk pindah, meskipun demikian sebagian dari mereka yang melakukan perpindahan mula-mula mungkin telah berniat untuk tinggal dengan jangka waktu panjang untuk memperoleh ketrampilan-ketrampilan atau kekayaan bahwa akan memperbaiki posisi-posisi mereka di rumah.

Proses pembudayaan yaitu proses dengan mana para anggota suatu kelompok secara kultural terpisah jelas belajar fitur satu dasar mereka sudah masuk disebut proses pembudayaan dan secepatnya, orang-orang merasa ketika pendatang baru belajar ciri-ciri dari sistem induk, apakah mereka datang dari luar negeri atau suatu dengan jelas bagian masyarakat yang sama yang berbeda.

Strategi Ekonomi Pedagang Pidie

Adapun strategi dalam berdagang, orang Pidie mempunyai inisiatif tersendiri dengan membuka tiga strategi jitu mereka yaitu mengenai strategi harga, pelayanan dan kualitas produk. Mereka menggunakan tiga strategi tersebut dikarenakan. Dalam strategi tersebut mereka mampu menarik minat konsumen lebih banyak lagi. Strategi ini terbilang sangat ampuh untuk menarik minat konsumen karena pembeli dengan pedagang dapat melakukan tawar-menawar secara langsung, konsumen setiap saat memiliki kesempatan mendapatkan harga yang lebih murah asalkan konsumen mau menawar.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan informan diketahui bahwa penawaran biasanya berkaitan dengan penentuan harga, karena sudah merupakan suatu realitas yang tidak terbantah seorang penjual menginginkan barang yang dijual dapat terjual dengan harga yang tinggi, sementara pembeli menginginkan dapat membeli dengan harga yang rendah. Untuk ini, ada proses tawar menawar antara penjual dan pembeli untuk menetapkan harga. Harga yang ditetapkan disesuaikan dengan harga barang yang diambil oleh pedagang Pidie ditempat lain untuk mereka jual. sehingga antara pedagang dan pembeli sama-sama merasa diuntungkan.

Sedangkan untuk pelayanan pedagang memberikan rasa yang nyaman kepada konsumen dengan melakukan tegur sapa yang lembut dan santun, dan membiarkan konsumen melihat barang yang ingin mereka beli sesuka hati mereka asalkan tidak dipakai atau dirusak. Untuk kualitas produk para pedagang Pidie sangat mengutamakan karena konsumen mencari produk yang berkualitas dan harga terjangkau. Produk yang berkualitas menjadi incaran konsumen dikarenakan masa waktu penggunaannya bisa dalam jangka panjang (barang tahan lama).

Penyesuaian Harga

Dalam perkembangan pola konsumsi masyarakat saat ini kehadiran pasar menjadi salah satu cara untuk memenuhi kebutuhan masyarakat itu sendiri. Oleh karenanya kehadiran pasar kemudian banyak ditemui, tidak hanya di pusat perkotaan namun hingga ke perumahan-perumahan padat penduduk. Seperti yang diketahui bahwa dunia usaha bersifat dinamis, yang diwarnai dengan adanya perubahan dari waktu ke waktu dan adanya keterkaitan dengan satu sama lainnya. Oleh karena itu, strategi berdagang mempunyai peranan yang sangat penting untuk keberhasilan usaha perusahaan pada umumnya dan khususnya dalam bidang perdagangan. Strategi berdagang merupakan serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha perdagangan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan pedagang dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah.

Menurut wawancara yang dilakukan penulis dengan bapak Muhammad Nasir mengatakan bahwa ada banyak strategi yang dilakukan oleh pedagang Pidie seperti yang diceritakan beliau yaitu:

“...seperti yang saya ketahui bahwa pedagang Pidie disini lebih banyak mengutamakan kesesuaian harga, pelayanan dan kualitas produk untuk menarik pelanggannya. Tidak hanya itu mayoritas produk yang dijual seperti pakaian jadi, sepatu dan sandal sehingga ini juga membedakan pedagang Pidie dengan pedagang yang asli dari daerah ini...”
(Wawancara 15 Agustus 2017)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan peneliti terhadap pedagang Pidie di Kota Pantan Labu, maka beberapa poin mengenai bentuk persaingan atau strategi yang dilakukan oleh pedagang tersebut dalam tujuannya untuk mempertahankan eksistensi dan lebih baik lagi jika dapat menarik konsumen untuk datang dan berbelanja di tempat tersebut. Strategi yang digunakan antara lain.

Deskriminasi Harga

Salah satu bentuk strategi untuk bersaing yang dilakukan para pedagang Pidie ialah dibidang harga. Para pedagang Pidie masih tetap dan akan selalu memberlakukan sistem tawar-menawar dalam harga, sehingga harga dipasar bersifat fleksibel atau tidak kaku, sehingga diharapkan konsumen akan melihat ada daya tarik tersendiri dari pedagang Pidie dengan pedagang asli daerah. Harga yang akan di dapat konsumen nantinya bersifat naik turun (*fluktuatif*) dan relatif untuk setiap pembelinya, namun tetap mempunyai standar harga agar tidak terjadi kerugian bagi pedagang. Dengan cara ini pembeli dapat leluasa menawar dengan harga

yang terjangkau, sehingga dapat menjadi suatu daya tarik tersendiri bagi konsumen yang tidak akan di dapatkan pada pedagang asli daerah.

Menurut salah satu pembeli yang bernama Ibu Rosmanidar menyatakan bahwa:

“...saya lebih nyaman berbelanja dengan orang Pidie, dikarenakan berbelanja pada pedagang Pidie bisa melakukan tawar-menawar yang relatif terjangkau daripada dengan pedagang asli daerah...”
(Wawancara 12 Agustus 2017)

Dalam usaha perdagangan, persaingan antara para pedagang sudah wajar terjadi, masing-masing pedagang menginginkan usaha yang dibangunnya bisa berjalan dengan baik dan mampu bersaing dengan para pedagang lain. Melihat penuturan dari para pedagang Pidie yaitu bapak Sabarrullah yang menjual pakaian jadi yang menyatakan bahwa:

“...diperlukannya strategi harga untuk menarik para konsumen. Semakin harga murah pasti banyak diminati oleh para konsumen. Para pedagang Pidie memberlakukan diskriminasi harga. Yang dimaksud dengan Diskriminasi harga disini yaitu membedakan harga untuk konsumen yang berada di dalam daerah dan konsumen yang berada di luar daerah, sehingga strategi ini mampu menarik konsumen lebih banyak lagi...” (Wawancara 15 Agustus 2017)

Adapun menurut bapak Fadlin selaku Pedagang Pidie yang menjual kain mengatakan bahwa:

“...persaingan hanya akan membawa pada permusuhan. Saya bersaing secara sehat dengan membuka pikiran dan wawasan serta juga ikut memberikan sedikit pemahaman kepada pedagang asli daerah bahwa kami sebagai pedagang Pidie lebih mengutamakan konsumen sehingga harga barang harus kami sesuaikan dengan keinginan konsumen asalkan memenuhi kriteria kami, sehingga strategi ini sangat ampuh untuk menarik minat beli konsumen...” (Wawancara 23 April 2017)

Dari wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa strategi ini sangat ampuh untuk menarik minat konsumen karena pembeli dengan pedagang dapat melakukan tawar-menawar secara langsung, konsumen setiap saat memiliki kesempatan mendapatkan harga yang lebih murah asalkan konsumen mau menawar.

Seperti halnya yang disampaikan oleh Toke Kain yang juga pedagang Pidie mengatakan bahwa:

“...untuk mendapatkan harga lebih murah konsumen tidak segan melakukan tawar-menawar kepada kami, sehingga kami dengan senantiasa melayani konsumen tersebut. Namun, harga yang ditawarkan terkadang juga harus kami naikkan karena tidak sesuai dengan harga barang yang kami beli...” (Wawancara 24 April 2017)

Sedangkan menurut Bpk. Muhammad sebagai Penjualan Baju Anak-anak, mengatakan:

“...strategi berdagang yang dilakukan oleh kebanyakan pedagang yang berdagang pakaian, dengan cara memberikan hak istimewa kepada pembeli yang sudah menjadi langganan untuk melakukan pembelian dengan cara ansur/kredit, misalnya ibu A membeli pakaian dengan harga Rp. 100.000, ibu A di izinkan untuk membayar uang muka dan menyimpan barang yang telah dipilih, setelah pembayaran lunas barang yang sudah dipilih diperbolehkan membawa pulang, disini keuntungan dari pedagang yaitu memiliki konsumen tetap,serta kepercayaan konsumen terhadap pedagang...”(wawancara 24 april 2017)

Untuk mendapatkan harga yang lebih murah ini, konsumen tidak perlu menunggu waktu-waktu promo, pembeli bisa langsung melakukan tawar menawar asalkan penawaran tersebut tidak membuat pedagang Pidie rugi dan sesuai dengan kualitas barang dagangannya. Dalam kegiatan perdagangan, ada beberapa proses yang biasa dilakukan oleh pihak yang terlibat dalam kegiatan tersebut, seperti penawaran pada penjualan biasa.

Penawaran (pada barang yang belum mempunyai harga pasti) biasanya berkaitan dengan penentuan harga, karena sudah merupakan suatu realitas yang tidak terbantah seorang penjual menginginkan barang yang dijual dapat terjual dengan harga yang tinggi, sementara pembeli menginginkan dapat membeli dengan harga yang rendah. Untuk ini, ada proses tawar menawar antara penjual dan pembeli untuk menetapkan harga.

Pelayanan

Pelayanan pedagang Pidie sangat berpengaruh penting dalam strategi untuk menarik konsumen, pelayanan membutuhkan kerja keras dalam penawaran dan komunikasi dengan baik kepada konsumen yang lewat atau yang berjalan di depan tempat pedagang, semua tergantung pada pedagang yang menawarkan serta keramahan dan sopan santun yang telah di lakukan oleh pedagang tersebut.

Seperti halnya penuturan Bapak Musliadi selaku pedagang Pidie yang menjual bahan kelontong mengatakan bahwa:

“...kebiasan yang melakukan pembelian barang kelontong dalam jumlah yang banyak yaitu pedagang warung kecil-kecilan atau bahkan pedagang yang berjualan disekolah. Saya biasanya akan memberikan pelayanan khusus terhadap konsumen tersebut karena mengetahui nanti barang dagangannya akan dijual kembali. Harga untuk pelanggan setia berbeda dengan konsumen lainnya, selain itu juga dipermudah dalam bertransaksi, misalnya boleh berhutang terlebih dahulu atau terkadang mendapatkan barang lebih...” (Wawancara 24 April 2017)

Berdasarkan hasil wawancara di atas, diketahui bahwa untuk mempermudah konsumen dalam berbelanja, pelayanan yang diberikan haruslah cukup baik sehingga konsumen akan kembali berbelanja pada tempat tersebut. Pedagang Pidie terkadang memberikan bonus bagi mereka yang berbelanja cukup banyak untuk keperluan rumah tangga atau lainnya. Tidak hanya itu konsumen akan senantiasa kembali berbelanja jika disambut dengan sangat baik. Seperti halnya pada saat pembelian jam pada pedagang Pidie di toko jam.

Menurut Bpk. Iskandar selaku Pedagang Pidie mengatakan bahwa: “...kebiasan konsumen akan menetap lama dan membeli cukup banyak jika disambut dengan ramah, sopan, dan dengan senyuman. Konsumen merasa puas jika pedagang mampu menjawab dengan cukup baik pertanyaan konsumen. Seperti halnya konsumen yang berbelanja jam tangan, namun bertanya harga jam dinding dan sebagainya. Walaupun tidak beli tetapi pedagang harus mampu melayani dengan cukup baik, dikarenakan mereka pasti akan kembali untuk membeli barang tersebut...” (Wawancara 15 April 2017)

Pelayanan bagi pedagang Pidie merupakan hal utama dalam kepuasan konsumennya. Dengan memberikan pelayanan yang baik konsumen akan tertarik untuk berbelanja dengan barang yang lebih banyak lagi. Tidak hanya itu konsumen juga akan memperkenalkan toko tersebut kepada kawan atau kerabatnya bahkan ada juga yang sudah menjadi pelanggan tetap dengan melakukan pembayaran perbulan atau lainnya

Kualitas Produk

Kualitas produk atau barang yang dijual oleh pedagang Pidie sangat bervariasi dan beragam, dalam menghadapi persaingan misalnya bagi pedagang pakaian, harus pandai mencari produk atau barang yang sedang trend dan sedang gencar-gencarnya di kalangan muda-mudi atau yang di minati.

Menurut bapak Ibu. Mawaddah Luvia mengatakan bahwa:

“...konsumen tidak akan tertarik dengan produk yang lama, produk dengan bahan yang biasa saja juga tidak akan dilirik oleh konsumen. Konsumen akan membeli produk yang sedang berkembang saat ini dan sedang gencarnya digunakan oleh orang lain. Seperti halnya baju brokat nagita yang saat ini sedang diminati oleh banyak kalangan kaum hawa...” (Wawancara 15 Agustus 2017)

Menurut bapak Husnaini sebagai pedagang furniture mengatakan bahwa:

“...saat pelanggan datang ke toko saya, yang mereka lihat bukanlah barang lama melainkan barang baru seperti barang-barang yang terbuat dari jepara dengan model yang sedang di incar masyarakat...” (Wawancara 17 Mei 2017).

Para pedagang Pidie mengambil produk atau barang tidak kalah bagus kualitasnya dengan kualitas produk di pasar yang lain, bahan yang hampir mirip tetapi dengan harga yang terjangkau atau miring. Kualitas tersebut bisa dikatakan kualitas menengah kebawah dengan harga yang terjangkau dan memenuhi kapasitas pada konsumen menengah kebawah. Seperti yang disampaikan oleh bapak Safrawi sebagai penjual sayur mengatakan bahwa:

“...bukan hanya barang seperti pakaian dan perlengkapan rumah tangga yang harus berkualitas. Akan tetapi, sayur juga demikian, konsumen akan membeli jika kualitas sayurnya bagus, masih segar dan tidak berbau busuk...” (Wawancara 24 April 2017).

Lain halnya produk-produk di bidang yang lain seperti makanan dan minuman, barang kebutuhan sehari, dan barang-barang yang diperoleh dari produsen manufaktur. Seluruh barang yang dijual oleh pedagang Pidie mempunyai kualitas dan harga yang sama karena disuplay dari produsen yang sama, yang membedakan nantinya adalah kualitas *fresh* atau masa produksi. Di swalayan semua barang-barang suplay pabrik dapat diretur jika tidak laku dijual sampai waktu tertentu.

Pola Interaksi Pedagang Pidie dalam Mendapatkan Lahan dan Mempertahankannya

Kota Panton Labu merupakan salah satu kawasan di Aceh Utara yang merepresentasikan kehidupan antaretnik dalam satu wilayah. Wilayah Kota Panton Labu memiliki irama dan budaya yang secara kasat mata berbeda dengan budaya kawasan maupun kelompok masyarakat lain di Aceh. Etnis-etnis yang tinggal di wilayah Kota Panton Labu berperan sebagai pelaku komoditas perdagangan khususnya masyarakat yang tinggal di

wilayah Kota Panton Labu. Di kawasan ini, aktivitas perdagangan memang menjadi penopang utama dari kehidupan sebagian besar warga.

Hal ini dapat menimbulkan persaingan dagang di antara etnis-etnis tersebut. Selain itu, perasaan-perasaan terikat pada kelompok yang seringkali dilakukan dengan merendahkan kelompok lain atau dikenal dengan etnosentrisme dan rasisme merupakan sesuatu hal yang mungkin saja terjadi. Namun demikian, etnis-etnis yang tinggal di wilayah Kota Panton Labu masih bertahan dengan segala keadaannya sekalipun itu berupa konflik, bahkan mereka mampu membangun wilayahnya menjadi salah satu pusat wisata belanja di Kota Panton Labu. Adapun pola interaksi pedagang Pidie dalam mendapatkan lahan dan mempertahankannya yaitu dengan:

1. Sistem Jaringan Kekerabatan

Orang Pidie yang datang berdagang di Kota Panton Labu dan mendapatkan lahan merupakan usaha yang dilakukan lewat sistem jaringan kekerabatan. Dalam arti orang Pidie yang telah sukses berdagang di daerah perantauan, maka orang tersebut akan mengajak kerabatnya untuk bekerja dengannya. Setelah itu orang tersebut akan diberi lahan dan modal untuk membuka usaha sendiri. Dalam mempertahankan lahan tersebut orang Pidie harus mampu berbaur dengan masyarakat setempat apalagi dengan para sesama pedagang, agar tidak terjadi konflik. Pedagang Pidie sesuai dengan wawancara penulis dengan beberapa orang pendatang yaitu orang Pidie dan penduduk setempat.

2. Menyewa Lahan dari Orang Panton

Selain mendapatkan lahan dari bantuan kerabat yang merantau di Kota Panton Labu, orang Pidie juga banyak yang menyewa lahan milik orang Panton. Selama hubungan baik tetap terjaga antara penyewa dengan yang menyewakan lahan baik selama itu juga pedagang Pidie mempertahankan lahannya. Jadi, orang Pidie harus memberikan sikap yang baik untuk menjaga hubungan dagang tersebut dengan pedagang lainnya.

Proses sosial sebagai permulaan dari interaksi sosial adalah saling mempengaruhi yang melibatkan suatu sistem nilai atau sikap yang pada akhirnya akan membentuk suatu pola atau bentuk yang berwujud sikap atau tindakan dari individu atau masyarakat tertentu. Berdasarkan hasil observasi interaksi sosial yang dilakukan para pedagang Kota Panton Labu yaitu proses interaksi sosial asosiatif dan proses interaksi disosiatif. Proses Interaksi Sosial Asosiatif merupakan proses interaksi sosial asosiatif meliputi kerjasama sosial, ekonomi dan keamanan (Soekanto,

2006: 65). Hasil wawancara mengenai pola interaksi asosiatif adalah sebagai berikut:

Kerjasama Sosial

Berdasarkan hasil wawancara kerjasama sosial antara para pedagang di Kota Pantan Labu yaitu dalam saling tolong menolong dalam mendapatkan lahan untuk berdagang dan bergantian menjagakan tempat dagangan ketika ditinggal ke toilet atau untuk menunaikan ibadah sholat. Selain itu, jika ada pedagang yang sakit pada saat bekerja, maka para pedagang lainnya akan memberikan bantuan dan perhatian. Hal ini seperti yang telah dikemukakan oleh bapak Fadlin, beliau mengatakan bahwa:

“saya mendapatkan lahan untuk berdagang dari toke ke toke karena para toke mempercayai saya untuk berdagang makanya saya diberikan tempat untuk berdagang.

Dalam kerjasama sosial Bapak Nazaruddin juga Mengatakan bahwa,

“...kerjasama sosialnya ini kalau saya mau ke toilet atau mau sholat biasanya saya titipkan ke teman sesama pedagang walaupun bukan sama sama berasal dari Pidie, begitu juga teman yang lain, jadi kita memang saling bergantian, terus kalo ada teman yang lagi sakit waktu kerja biasanya kita bantu...” (Wawancara 15 Agustus 2017)

Pendapat tersebut juga didukung oleh pendapat para pedagang lain seperti bapak Mustafa dan juga bapak Mawaddah Luvia yang juga mengatakan bahwa kerjasama sosialnya saling bergantian menjaga dagangan saat ditinggal ke toilet ataupun untuk menunaikan ibadah sholat. Berdasarkan penjelasan di atas menunjukkan bahwa perilaku pedagang dalam melakukan kerjasama di bidang sosial sudah berjalan dengan lancar walaupun para pedagang berasal dari daerah yang berbeda.

Kerjasama Ekonomi

Berdasarkan hasil wawancara seluruhnya mengemukakan bahwa kerjasama ekonomi yang sering terjadi pada pedagang di Kota Pantan Labu yaitu kegiatan jual beli barang dagangan, hal ini dilakukan karena para pedagang juga membutuhkan pemenuhan kebutuhan akan barang lainnya seperti kebutuhan pokok makan karena aktivitas mereka dihabiskan untuk bekerja. Transaksi pemenuhan kebutuhan makan ini berlaku bagi para pedagang yang tidak membawa bekal makanan dari rumah. Hal ini sesuai yang dikemukakan oleh Bapak Muhammad bahwa:

“...Saya bekerja seharian jadi kalau haus saya juga pasti beli minuman di pedagang lain yang berjualan minuman seperti jus, begitu juga sebaliknya mereka yang ingin membeli Pakaian Wanita juga terkadang beli ke saya...” (Wawancara 15 Agustus 2017).

Berdasarkan penjelasan di atas menunjukkan bahwa perilaku pedagang dalam melakukan kerjasama di bidang ekonomi sudah berjalan dengan lancar walaupun para pedagang berasal dari daerah yang berbeda.

Kerjasama Keamanan dan Ketenangan Lingkungan

Untuk mewujudkan keamanan dan ketenangan lingkungan, maka pengelola pasar Pantan Labu melakukan pendekatan kepada para pedagang dengan memberikan himbauan dan pelatihan untuk selalu menciptakan keamanan dan ketenangan sehingga para pengunjung juga merasa nyaman berada pasar Kota Pantan Labu. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Panitia keamanan di Kota Pantan Labu.

“...saya sebagai Panitia sangat aktif dalam menghimbau dan memberikan pelatihan kepada para pedagang bagaimana cara berjualan yang baik, berjualan dengan sikap ramah tamah sehingga para pengunjung menjadi nyaman untuk berada di pasar Kota Pantan Labu. Selain itu untuk menjaga keamanan pengunjung kita kerjasama dengan masyarakat setempat dan juga juru parkir serta keamanan setempat...” (Wawancara 12 Agustus 2017).

Pendapat tersebut juga didukung oleh Bapak Syarifudin yang mengatakan bahwa:

“...pengelola dengan masyarakat bersama-sama menjaga keamanan dan ikut menjaga agar pengunjung atau konsumen terlindungi dari para pencopet dan kejahatan lainnya...” (Wawancara 12 Agustus 2017).

Penutup

Strategi ekonomi yang dilakukan pedagang Pidie yaitu mereka lebih mengutamakan strategi harga, pelayanan dan kualitas produk. Dikarenakan harga mampu membuat konsumen senang, pelayanan mampu membuat konsumen kembali lagi untuk berbelanja ditempat tersebut. Dan kualitas produk mampu membuat konsumen merasa puas. Dinamika kehidupan sosial muncul dalam upaya memahami dinamis masyarakat secara lebih memadai perkembangan hubungan tersebut dapat menjadi dua kemungkinan yaitu: keduanya akan membuat rencana untuk melakukan penyesuaian sehingga dapat memelihara keaneka ragam budaya dalam suatu situasi dari unit sosial yang dianggap bermanfaat, atau mereka akan jatuh ke dalam pola-pola dominasi-pengabdian dan tidak merupakan unit sosial.

DAFTAR PUSTAKA

Referensi Buku

- Cook, Scott, 1973. *Economic Antrhopology*. New York: Northon Company Inc
- Damsar, 2002. *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Goode,William J; Paul K. Hatt, 2006. *Method In Socia Research*. New Delhi: Surjeet Publication.
- Haryanto, Sindung, 2011. *Sosiologi Ekonomi*. Yogyakarta: Ar-ruz Media
- Hudayana, Bambang, Dkk, 2002. *Pengantar Antropology Ekonomi*, Jakarta: Pustaka Pelajar Offset
- Koentjaraningrat, 1990. *Pengantar Ilmu Antropologi*. Jakarta: PT. Rineka Cipta
- Moleong, Lexy, 2010. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya
- O'reilly, Karen. 2005, *Ethnographic methods*. London and New York: Routledge Taylor &Francis Group.
- Pelly, Usman, 1994. *Urbanisasi dan Adaptasi (Peranan Misi Budaya Minangkabau dan Mandailing)*. Jakarta: PT. Pustaka LP3ES Indonesia
- Ritzer, George, 2012. *Teori Sosiologi Dari Teori Sosiologi Kalsik Sampai Perkembangan Mutakhir Teori Sosial Post Modern*. Yogyakarta: Kreasi Wacana
- Saifuddin, Achmad Fedyani, 2006. *Antropologi Kontemporer*. Jakarta: Kencana
- Soekanto, Soerjono, 2006. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- , 2007.*Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: PT. Raja Grafindo
- Soemardjan, Selo, 1988. *Migrasi, Kolonisasi, Perubahan Sosial*. Jakarta: PT. Pustaka Grafida Kita
- Sztompka, Piotr, 2004. *Sosiologi Perubahan Sosial*. Jakarata: Prenada Group

Jurnal, Makalah dan Artikel

- Yatim, Heryati, Sri. 2015. *Dinamika Sosial Ekonomi Masyarakat Nelayan*. Universitas Negeri Gorontalo
- Skripsi, Tesis*
- Karmila, Sembiring. (2014). *Perubahan Sosial Pada Masyarakat Karo Yang BermigrasiKe Kota Duri*. Universitas Negeri Medan
- Rizki, Tika Nurwanti. (2015). *Makna Merantau Pada Komunitas Pidie (Studi Kasus Pada Komunitas Masyarakat Pidie di Kota Medan*.Universitas Malikussaleh.