

Relasi Sosial dalam Usaha Makanan Tradisional: Studi Kasus Pedagang Makanan Bika di Kayu Tanam

Rossa Arianto¹, Ikhwan Ikhwan^{2*}

^{1,2}Universitas Negeri Padang

*Corresponding author, e-mail: ikhwan@fis.unp.ac.id

Abstrak

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh meningkatnya jumlah pedagang bika di Kayu Tanam dalam beberapa tahun terakhir, dengan puncaknya pada tahun 2024 yang mencapai 55 pedagang yang tersebar di sepanjang jalan lintas Kayu Tanam. Fenomena ini menarik untuk diteliti karena mengungkap bagaimana relasi sosial menjadi kunci keberlangsungan usaha bika di tengah meningkatnya jumlah pedagang bika. Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan bentuk relasi sosial dalam usaha makanan tradisional pedagang makanan bika di Nagari Kayu Tanam. Permasalahan dalam penelitian ini akan dianalisis dengan teori Relasi Sosial George Simmel. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pendekatan kualitatif dengan tipe studi kasus. Teknik pemilihan informan dalam penelitian ini menggunakan teknik purposive dengan kriteria yaitu pedagang bika yang telah aktif berjualan minimal dua tahun di Nagari Kayu Tanam, memiliki pengalaman langsung dalam menjalankan usaha baik dalam proses produksi maupun penjualan, terlibat dalam interaksi sosial dengan sesama pedagang, pemasok, dan pelanggan, serta bersedia memberikan informasi yang dibutuhkan secara terbuka, dengan jumlah informan 12 orang. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara dan studi dokumen. Triangulasi data yang digunakan yaitu triangulasi teknik dan triangulasi sumber. Data dianalisis dengan teknik analisis Matthew Miles dan Huberman yang dilakukan melalui tiga tahapan yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian ditemukan bentuk relasi sosial asosiatif dalam bentuk kerjasama, bentuk relasi sosial asosiatif yang terwujud dalam bentuk kerjasama berupa tolong menolong antar pedagang, relasi sosial dalam bentuk pertentangan antar pedagang bika, relasi sosial pedagang bika dengan penyedia bahan baku. Implikasi penelitian ini menunjukkan bahwa penguatan relasi sosial berbasis kerja sama, kepercayaan, dan solidaritas antar pelaku usaha dapat menjadi strategi efektif dalam menjaga keberlangsungan usaha, meningkatkan efisiensi, serta menciptakan persaingan yang sehat dalam usaha makanan tradisional bika di Kayu Tanam.

Kata Kunci: Ekonomi Lokal; Pedagang Bika; Relasi Sosial; Usaha Makanan Tradisional.

Abstract

This study is motivated by the increasing number of bika traders in Kayu Tanam in recent years, reaching a peak in 2024 with 55 traders spread along the main roadside. This phenomenon is interesting to examine because it reveals how social relations play a key role in sustaining bika businesses amid the growing number of traders. The aim of this research is to explain the forms of social relations in traditional food businesses among bika traders in Nagari Kayu Tanam. The research problem is analyzed using Georg Simmel's theory of social relations. This study employs a qualitative approach with a case study type. Informants were selected using purposive sampling, involving 12 participants. Data were collected through observation, interviews, and documentation studies. Data triangulation was conducted using both technique and source triangulation. Data analysis followed the model of Matthew B. Miles and A. Michael Huberman, consisting of three stages: data reduction, data display, and conclusion drawing. The findings reveal associative social relations in the form of cooperation, associative relations manifested through mutual assistance among traders, social relations in the form of latent conflict among bika traders, and social relations between traders and raw material suppliers. The implication of this study shows that strengthening social relations based on cooperation, trust, and solidarity among business actors can be an effective strategy to sustain businesses, improve efficiency, and create healthy competition in traditional bika food enterprises in Kayu Tanam.

Keywords: Bika Traders; Local Economy; Social Relations; Traditional food businesses.

How to Cite: Arianto, R. & Ikhwan, I. (2026). Relasi Sosial dalam Usaha Makanan Tradisional: Studi Kasus Pedagang Makanan Bika di Kayu Tanam. *Jurnal Perspektif: Jurnal Kajian Sosiologi dan Pendidikan*, 9(2), 341-351.



This is an open access article distributed under the Creative Commons 4.0 Share-Alike 4.0 International License. If you remix, transform, or build upon the material, you must distribute your contributions under the same license as the original. ©2026 by author.

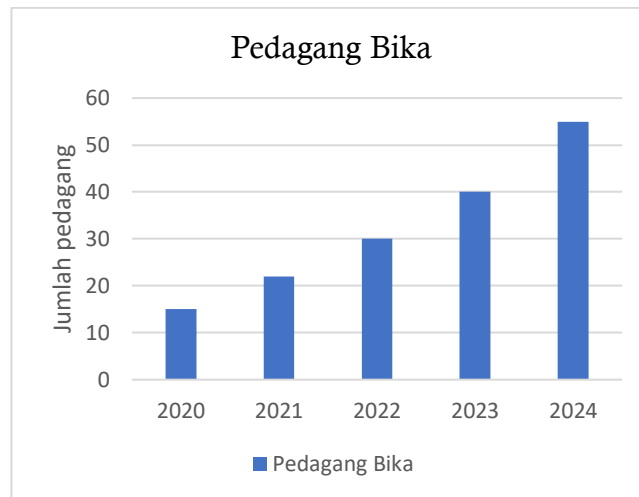
Pendahuluan

Indonesia merupakan salah satu negara dengan banyak kepulauan dan berbagai suku bangsa yang hidup di dalamnya. Terdiri dari 34 provinsi, dimana setiap daerah memiliki masakan yang merupakan ciri khas dari masing-masing daerah. Dilihat dari letak geografisnya yang strategis, Indonesia sangatlah menguntungkan karena menjadi penghasil dari berbagai macam sumber makanan dan masakan tradisional (Lestari, 2021). Makanan tradisional merupakan bagian penting dari identitas budaya sekaligus sektor ekonomi yang memiliki kontribusi signifikan terhadap perekonomian nasional (Ahsan et al., 2025). Di Indonesia, sektor usaha makanan dan minuman tercatat mencapai sekitar 5,28 juta unit usaha pada tahun 2024, yang menunjukkan besarnya peran sektor ini dalam menyerap tenaga kerja dan mendukung ekonomi masyarakat.

Perkembangan sektor makanan tradisional di Indonesia juga menunjukkan adanya peningkatan peran dalam mendukung ketahanan ekonomi lokal dan pelestarian budaya. Perkembangan sektor makanan tradisional didukung dengan penelitian yang menyebutkan bahwa subsektor kuliner merupakan “tulang punggung perekonomian” di tingkat lokal karena mampu meningkatkan pendapatan rumah tangga pelaku UMKM serta mendorong stabilitas ekonomi keluarga, terutama pasca pandemi Covid-19. Hal ini diperkuat oleh penelitian (Desvi et al., 2025) yang menemukan bahwa pengembangan UMKM kuliner melalui inovasi produk dan digitalisasi mampu meningkatkan nilai tambah serta daya saing pasar, sehingga memperluas jangkauan ekonomi masyarakat. Studi menunjukkan bahwa UMKM di sektor makanan tradisional memiliki kemampuan adaptasi yang cukup baik terhadap dinamika pasar, terutama melalui inovasi produk dan pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran (Maturbongs, 2025). Di sisi lain, penelitian terbaru juga menegaskan bahwa preferensi konsumen terhadap makanan tradisional masih cukup tinggi karena dianggap lebih autentik, sehat, dan memiliki nilai budaya yang kuat dibandingkan makanan modern (Ahsan et al., 2025).

Makanan tradisional berupa bika merupakan salah satu makanan tradisional sektor industri kecil. Makanan ini sudah dikenal cukup lama dan turun temurun bagi masyarakat Sumatera Barat dan merupakan salah satu makanan khas masyarakat dari daerah Padang Pariaman (Rozandi et al., 2026). Salah satu makanan khas Minangkabau Bika merupakan salah satu makanan tradisional yang terbuat dari tepung terigu, gula dan kelapa yang kemudian dibakar dalam tungku pembakaran (Aisyah, 2023). Bika memiliki tekstur yang lembut, manis, dan gurih, serta aroma yang khas. Bika biasanya dimasak dengan cara di panggang di dalam cetakan daun baru. Bika dapat dinikmati sebagai makanan ringan, sarapan, atau hidangan penutup. Salah satu daerah yang banyak menjual bika adalah Kayu Tanam, yang merupakan jalan utama yang menghubungkan Kota Padang dengan Kota Bukittinggi. Di sepanjang jalan ini, terdapat banyak pedagang bika yang menawarkan berbagai jenis bika dengan harga yang terjangkau. Pedagang bika di Jalan Kayutanam tidak hanya menjual bika kepada masyarakat sekitar, tetapi juga kepada para wisatawan yang melintas atau berkunjung ke daerah ini. Bika menjadi salah satu oleh-oleh khas yang dicari oleh para wisatawan yang datang ke Sumatera Barat (Mi & Mariya, 2021).

Data dari Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Padang Pariaman (Pemerintah Kabupaten Padang Pariaman, 2023), terdapat lebih dari 50 unit usaha mikro yang secara aktif memproduksi dan memasarkan Bika di sekitar Kayutanam, dengan pertumbuhan rata-rata 5-7 usaha baru per tahun sejak 2018. Untuk memperoleh gambaran yang lebih nyata pada fenomena ini berdasarkan hasil pengamatan peneliti yang dihimpun dari informan yang merupakan salah satu pedagang bika yang ada di Kayu Tanam. Jumlah pedagang bika di Kayu Tanam mengalami peningkatan yang signifikan pada tahun 2020 terdapat 12 pedagang kemudian 2021 terdapat 20 pedagang bika, tahun 2022 meningkat 27 pedagang bika, pada tahun 2023 merupakan tahun terbanyak munculnya jumlah pedagang bika yaitu 40 pedagang bika, kemudian pada tahun 2024 pedagang bika di Kayu Tanam berjumlah 55 pedagang di sepanjang jalan lintas Kayu Tanam. Berikut adalah contoh tabel yang dapat digunakan untuk menunjukkan data tersebut berdasarkan wawancara dengan Ibuk Ari (49 Tahun).



Gambar 1. Peningkatan Jumlah Pedagang Bika Tahun 2020-2024

Sumber: Hasil Olahan Data Peneliti, 2024

Peningkatan ini tidak hanya mencerminkan tingginya minat masyarakat untuk terlibat dalam usaha makanan tradisional, tetapi juga menunjukkan bahwa bika telah berkembang menjadi komoditas ekonomi lokal yang menjanjikan. Faktor pendorongnya meliputi kemudahan akses bahan baku, rendahnya hambatan masuk usaha, tingginya permintaan dari pengguna jalan lintas Sumatera (Pentanurbowo, 2025), serta adanya efek demonstrasi ekonomi, di mana keberhasilan pedagang sebelumnya mendorong munculnya pelaku usaha baru. Selain itu, lokasi strategis Kayu Tanam sebagai jalur penghubung antar daerah turut memperkuat posisi bika sebagai produk oleh-oleh khas yang memiliki nilai jual tinggi. Realitas meningkatnya jumlah pedagang bika di Kayu Tanam umumnya dalam menjalankan usaha dalam skala rumah tangga dengan melibatkan anggota keluarga sebagai tenaga kerja utama sehingga relasi produksi bersifat informal dan berbasis kepercayaan. Kondisi ini menjadi dasar pentingnya dilakukan penelitian mengenai bentuk relasi yang dibentuk pedagang bika dalam menjalankan usaha makanan tradisional dengan tujuan penelitian mengetahui bentuk relasi sosial pedagang bika dalam menjalankan usaha makanan tradisional.

Terdapat studi relevan dengan kajian peneliti yang sudah dilakukan oleh peneliti sebelumnya. Seperti yang dilakukan oleh Setiawan & Hidayah (2022) menemukan bahwa di Pasar Tradisional Flamboyan Pontianak, relasi asosiatif pedagang sayur terwujud dalam bentuk kerukunan dan tolong-menolong, sementara persaingan harga dan kualitas menjadi bentuk relasi disosiatif yang dominan. Sementara itu penelitian oleh Enifika et al. (2020), membahas tentang mengenai Relasi Sosial Asosiatif Pada Kelompok Tani Dewi Ratih, secara umum bahwa relasi sosial asosiatif Kelompok Tani Dewi Ratih berbentuk Relasi Sosial Asosiatif Kerja sama Spontan, Kerja sama Langsung, dan Kerja sama Tradisional. Penelitian lain oleh (Risnaeni, 2023) menjelaskan relasi antara sesama Pedagang Sari Laut yang suku Jawa membentuk jaringan sosial yang bersifat positif antara pedagang sehingga membentuk ikatan kekerabatan.. Kemudian studi oleh Nuha et al. (2021) menjelaskan bahwa masyarakat maya pada aplikasi gojek membangun relasi sosial dengan berinteraksi melalui aplikasi gojek dan aplikasi nongojek. Dalam membangun relasi sosial mereka terdapat beberapa hambatan. Hambatan tersebut dapat memperburuk relasi sosial antara pengemudi dan pengguna. Bentuk relasi sosial yang terbangun antara pengemudi dan pengguna memiliki dua bentuk, yakni asosiatif dan disosiatif. Terakhir (Diana & Rini, 2022) menjelaskan Relasi sosial ekonomi antara pedagang dengan Mbatak dalam penelitian ini yaitu keduanya sama-sama membutuhkan. Mbatak membutuhkan pedagang untuk menjadi nasabahnya karena menjadi pemberi kredit uang merupakan pekerjaan utama, sedangkan pedagang membutuhkan Mbatak, karena mereka merupakan pemberi kredit uang yang memberikan pinjaman tanpa jaminan, dan hanya bermodalkan kepercayaan.

Berdasarkan beberapa pemaparan studi relevan diatas terdapat perbedaan antara penelitian peneliti dengan penelitian terdahulu, yaitu penelitian ini lebih memfokuskan pada relasi sosial pedagang bika dalam usaha makanan tradisional di kawasan Kayu Tanam yang mengalami peningkatan jumlah pelaku usaha secara signifikan. Penelitian terdahulu umumnya mengkaji relasi sosial dalam konteks yang lebih umum seperti pasar tradisional, kelompok tani, industri produksi dan interaksi berbasis aplikasi tanpa mengaitkannya secara spesifik dengan dinamika pertumbuhan usaha pada sektor makanan tradisional. Hal ini menunjukkan adanya *research gap*, yaitu belum adanya kajian yang secara khusus melihat bagaimana relasi sosial terbentuk dan berkembang di tengah meningkatnya jumlah pedagang dalam usaha di lokasi

strategis. Adapun kebaruan (*novelty*) dalam penelitian ini terletak pada analisis relasi sosial pedagang bika yang tidak hanya mencakup kerja sama dan persaingan, tetapi juga menyoroti peran kepercayaan, jaringan sosial, serta strategi bertahan dalam menjalankan usaha. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menjelaskan bentuk-bentuk relasi sosial yang dibangun oleh pedagang bika dalam menjalankan usaha makanan tradisional di Kayu Tanam secara lebih mendalam dan sesuai dengan realitas di lapangan.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif tipe studi kasus. Pendekatan ini dipilih guna mempelajari secara intensif tentang interaksi lingkungan, posisi, serta keadaan lapangan suatu unit penelitian (Sugiyono, 2020). Pendekatan ini dipilih karena mampu menggali secara mendalam mengenai bentuk relasi sosial pedagang bika, sehingga peneliti dapat memahami fenomena sosial yang muncul secara kontekstual. Studi kasus dipandang relevan karena penelitian ini berfokus pada bentuk relasi sosial yang dibentuk pedagang bika dalam menjalankan usaha bika. Penelitian dilakukan rentang waktu Oktober hingga Desember 2024. Pemilihan informan menggunakan teknik *purposive*, yaitu peneliti terlebih dahulu telah menentukan kriteria informan yang akan diteliti (Sugiyono, 2020), yang disesuaikan dengan tujuan penelitian yang akan dicapai, kriteria yang diajukan untuk menjadi subjek penelitian yaitu pedagang bika yang telah aktif berjualan minimal dua tahun di Nagari Kayu Tanam, memiliki pengalaman langsung dalam menjalankan usaha baik dalam proses produksi maupun penjualan, terlibat dalam interaksi sosial dengan sesama pedagang, pemasok, dan pelanggan, serta bersedia memberikan informasi yang dibutuhkan secara terbuka, dengan jumlah informan 12 orang, yang terdiri dari Wali Nagari Kayu Tanam dan pedagang bika.

Observasi non partisipan dilakukan dengan cara mengamati secara langsung aktivitas pedagang bika untuk memperoleh data mengenai pola interaksi, bentuk kerja sama, serta dinamika hubungan sosial yang terjalin antar pedagang maupun dengan konsumen di Nagari Kayu Tanam. Wawancara dilakukan secara mendalam dan terstruktur kepada informan yang dipilih secara *purposive*, dengan kriteria pedagang bika yang telah aktif berjualan minimal dua tahun, memiliki pengalaman dalam menjalankan usaha, memahami kondisi persaingan dan kerja sama antar pedagang, serta bersedia memberikan informasi secara terbuka (Siyoto & Sodik, 2015). Selain itu, studi dokumen dilakukan dengan menelaah berbagai dokumen yang relevan, seperti catatan usaha, foto kegiatan produksi dan penjualan, serta arsip lain yang berkaitan dengan aktivitas pedagang bika, guna mendukung data penelitian. Teknik pengumpulan data ini digunakan untuk mencapai tujuan penelitian, yaitu menjelaskan bentuk relasi sosial dalam usaha makanan tradisional pedagang bika di Nagari Kayu Tanam. Keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan triangulasi data yaitu triangulasi teknik dan triangulasi sumber. Data yang diambilkan melalui wawancara dengan menggunakan pedoman wawancara yang sudah disusun dengan tujuan untuk mengetahui bentuk relasi sosial pedagang bika dalam menjalankan usaha makanan tradisional.

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis data model interaktif oleh Miles dan Huberman (2014) yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Tahap pertama peneliti menggunakan reduksi data dalam mengumpulkan informasi yang sesuai dengan topik permasalahan. Selanjutnya, setelah data yang dikumpulkan dan disaring, peneliti menggunakan teknik penyajian data menggunakan narasi beserta tabel. Terakhir, setelah informasi yang didapat disajikan dalam bentuk narasi dan tabel, peneliti menggunakan teknik penarikan kesimpulan dalam menyimpulkan hasil temuan. Analisis data menggunakan teori relasi sosial dari George Simmel untuk menjelaskan bagaimana pola interaksi sosial seperti kerja sama, persaingan, dan hubungan timbal balik terbentuk antar pedagang bika, serta bagaimana proses interaksi tersebut mempengaruhi keberlangsungan usaha dan dinamika sosial ekonomi di Nagari Kayu Tanam.

Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian melalui wawancara, observasi dan dokumen serta menjawab permasalahan yang ada, maka peneliti mengumpulkan data dimulai melakukan observasi, kemudian melakukan wawancara dengan menggali permasalahan penelitian ini. Adapun hasil relasi sosial pedagang bika dalam usaha makanan tradisional sebagai berikut.

Relasi Sosial Asosiatif Dalam Bentuk Kerjasama

Kerja sama adalah suatu bentuk hubungan sosial, yaitu kegiatan bersama dua orang atau lebih. Kerja sama terjadi karena individu berorientasi pada kelompoknya sendiri (*in-group*) dan kelompok lainnya (*out-group*) (Nuraini et al., 2023). Dalam menjalankan usaha bika terdapat relasi sosial asosiatif dalam bentuk kerjasama. Hal ini terlihat pada pembagian peran dan tugas yang dipegang oleh masing-masing anggota

keluarga. Sebagaimana dari hasil wawancara peneliti di lapangan dengan pedagang bika informan Buk Eka (Pedagang Bika, 37 Tahun) sebagai berikut:

“Ibu sudah berjualan ini sudah 3 tahun, kedai ini sudah memiliki 3 cabang yaitu di palabiahian, titian panjang, dan dikelok pinyaram, untuk pembagian tugasnya terutama laki-laki lebih banyak yaitu dimulai dari mencari daun bika baru ke Pariaman sekali dalam seminggu, bagi perempuan bertugas mengeluarkan bika dari cetakan untuk disusun kedalam kotak yang telah disediakan untuk dijual ke pelanggan, tantangan yang dihadapi dalam jualan bika yaitu rasa panas yang dirasakan ketika memanggang bika, kemudian kalau jalanan sepi maka sepi juga pembeli”(Wawancara pada hari Rabu, 6 November 2024).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, Bu Eka telah melakukan pembagian tugas dalam menjalankan usahanya, pembagian tugas yang di mana laki-laki lebih dominan menangani pekerjaan yang membutuhkan kekuatan fisik dan mobilitas seperti mencari daun bika ke Pariaman setiap minggu, sedangkan perempuan berfokus pada pekerjaan produksi akhir seperti mengeluarkan bika dari cetakan dan menyusunnya ke dalam kotak untuk dijual. Selain menggambarkan struktur kerja internal, penuturan informan juga memperlihatkan adanya tantangan operasional yang dihadapi pedagang, mulai dari kondisi fisik yang berat seperti panas saat proses memanggang hingga ketidakpastian jumlah pembeli yang dipengaruhi oleh situasi jalanan. Selanjutnya wawancara dengan Ibuk Devi (Pedagang Bika, 49 Tahun) mengatakan sebagai berikut:

“Ibu sudah berjualan bika sudah 8 tahun, usaha ini dimulai dari suami ibuk 8 tahun lalu dan sudah memiliki cabang di palabiahian yang dikelola oleh menantu ibuk, untuk pembagian tugas Bapa bertugas membakar sabut kelapa serta memanggang bika, anak ibuk bertugas menggunting daun bika baru, serta ibu yang menjualkan kepada pedagang. Bapak mencari daun bika baru ke Pariaman sekali dalam seminggu ke Pariaman” (Wawancara pada hari Sabtu, 9 November 2024).

Berdasarkan pernyataan Ibuk Devi dalam menjalankan usaha bika ibu Devi melibatkan seluruh anggota keluarga di mulai dari kepala keluarga yaitu suami ibuk Devi yang bertugas membakar sabut kelapa dan memanggang bika, anak Ibu Devi bertugas menggunting daun baru untuk alas yang akan digunakan kue bika, dan ibu devi yang bertugas menjual kue bika di kedai. Hal ini menjelaskan adanya relasi social asosiatif dalam bentuk Kerjasama dalam menjalankan usaha makanan tradisional bika. Berikutnya wawancara yang dijelaskan oleh Fauziah (Pedagang Bika, 24 Tahun) pedagang bika daun baru fitri yang di wawancarai pada 11 November sebagai berikut:

“...Uni berjualan bika ini sudah 5 tahun, yang pertama kali memiliki ide usaha ini suami uni fitri, untuk pembagian tugasnya uni dan uni fitri mengaduk bahan serta memanggang bika dan menjaga kedai, untuk daun bikanya suami kak fitrilah yang mencarinya ke Pariaman, untuk sabut kelapa yang digunakan didapatkan dengan cara dipesankan kepada orang lain dan diantarkan langsung ke kedai, tantangan yang dihadapi selama berjualan bika yaitu jika jalan raya sepi maka yang membeli bika juga sepi” (Wawancara pada hari Senin, 11 November 2024).

Menurut Fauziah dalam menjalankan usaha makanan tradisional bika ini terdapat pembagian kerja, Fauziah dan fitri bertugas dalam membuat adonan kue bika, lalu memanggang kue bika, kemudian suami fitri yang bertugas mencari daun bika baru ke Pariaman. Hal ini menggambarkan ada relasi social asosiatif berbentuk Kerjasama. Selanjutnya wawancara yang dilakukan dengan Ibuk Zelmi (Pedagang Bika, 36 Tahun) mengatakan sebagai berikut:

“...Ibuk berjualan bika sudah 13 tahun dari 2011, usaha ini dimulai dari suami ibuk karna dulu sempat berjualan bika di simpang ampek jati Pariaman dulu kerja sama dengan orang sekarang sudah buka usaha sendiri, untuk pembagian kerjanya bapak bertugas mencari daun bika baru ke Pariaman, memanggang bika, sedangkan ibuk berjualan bika di kedai, tantangan yang ibuk hadapi karena sepi pembeli bika ibuk banyak tersisa” (Wawancara pada hari Selasa, 12 November 2024).

Menurut Ibu Zelmi dalam menjalankan usaha makanan tradisional bika ini melibatkan suami yang bertugas untuk mencari daun baru untuk bika ke Pariaman serta memanggang bika dan Ibu Zelmi menjual kue bika yang telah dimasak di kedai kepada pelanggan.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dari informan di dapatkan bahwa dalam menjalankan usaha bika terdapat relasi sosial asosiatif dalam bentuk kerjasama. Kerjasama ini terdapat pembagian tugas yang jelas antar anggota keluarga, untuk pembagian tugas yang berat di lakukan oleh kaum laki-laki seperti mencari daun bika baru ke Pariaman, membakar sabut kelapa sebagai bahan bakar untuk memanggang

bika, untuk pekerjaan yang ringan di pegang oleh perempuan dan anak-anak, anak-anak yang dilibatkan mengerjakan pekerjaan mudah seperti memotong daun bika kecil untuk alas bika, sedangkan perempuan bertugas menyusun bika yang telah matang kedalam kotak yang disediakan serta menjaga kedai.

Bentuk Relasi Sosial Asosiatif yang terwujud dalam Bentuk Kerjasama Berupa Tolong Menolong Antar Pedagang Bika

Kerjasama merupakan usaha yang dilakukan oleh dua orang individu atau lebih untuk mencapai tujuan bersama. Dalam usaha pencapaian tujuan tersebut individu yang terlibat dalam usaha tersebut akan saling memahami individu lain dan saling membantu (Kosella et al., 2021). Bentuk Kerjasama berupa tolong menolong antar pedagang bika. Hal ini tercermin pada pedagang bika, dimana pedagang bika akan membantu pedagang lainnya dalam jika kekurangan bahan baku, menjual kue bika. Temuan peneliti tersebut senada dengan pernyataan yang disampaikan oleh informan ibuk Yuli (Pedagang Bika, 49 Tahun) 2024 berikut pernyataannya:

“...Sudah punya cabang di palabiahian yang dikelola oleh menantu ibuk, kerjasama yang dilakukan dimulai dari mencari daun bika baru di pariaman bersama-sama bapak dan menantu ibuk, untuk bahan baku saling melengkapi jika kelapa ibuk kurang maka memakai kelapa anak ibuk terdahulu...” (Wawancara pada hari Selasa, 16 November 2024).

Hasil dari wawancara Ibu Yulii menjelaskan bahwa memiliki beberapa kedai makanan tradisional bika yang dikelola oleh anak dan menantu Ibu Yuli, jika ibu kekurangan bahan baku maka ibu Yulii akan menggunakan bahan baku yang ada di kedai ibu, Temuan ini menunjukkan adanya Kerjasama berupa tolong menolong dalam menjalankan usaha makanan tradisional. Selanjutnya wawancara yang diungkapkan Ibuk Eka (Pedagang Bika, 37 Tahun) berikut pernyataannya:

“...kerjasama dengan pedagang lainnya itu dengan 3 cabang lainnya ini, seperti disini untuk memanggang bika jika habis bika di cabang kelok pinyaram maka akan diantar bika yang disini ke kelok pinyaram, biasanya ibuk kadang mengantarkan sabut kelapa, kelapa dan kue bika yang sudah dipanggang ke beberapa kedai...” (Wawancara pada hari Rabu, 17 November 2024).

Dari wawancara diatas terlihat bahwa Ibuk Eka memiliki 3 cabang usaha makanan tradisional bika, jika salah satu cabang kedai kehabisan bahan baku maka kedai yang ada di Palabiahian akan mengantarkan bahan ke kedai yang sudah habis bahan baku tersebut mulai dari sabut kelapa, kelapa, dan kue bika yang telah siap dipanggang, ibu Eka memiliki kedai khusus memanggang kue bika saja setelah kue bika matang maka akan diantarkan ke cabang kedai yang lain. Berikutnya wawancara yang dijelaskan Rahmad (Pedagang Bik, 23 tahun) berikut pernyataannya:

“...kerjasama abang dengan pedagang bika lain biasanya jika rame pembeli bika abang sudah habis, daripada menunggu bika yang dimasak terlebih dahulu maka abang tolong bika sebelah kedai abang dulu, biasanya jika sudah habis bika abang ini abang tolong juga menghabiskan bika pedagang lainnya. (Wawancara pada hari Jum’at, 15 November 2024).

Rahmad mengungkapkan kerjasama berupa tolong menolong dengan pedagang bika lain berupa menolong menjualkan bika pedagang lain ketika dagangannya sendiri sudah habis. Temuan ini menunjukkan dalam menjalankan usaha makanan tradisional bika sesama pedagang bika akan membantu pedagang bika lain untuk melariskan kue bika serta menjalin kerjasama dan kepercayaan antar pedagang bika.

Relasi Sosial Dalam Bentuk Pertentangan Antar Pedagang Bika

Berdasarkan data yang diperoleh selama melakukan penelitian, peneliti tidak menemukan adanya pertentangan ataupun konflik seperti kericuhan antar pedagang. Adapun peneliti temukan di lapangan adalah pertentangan yang bersifat perasaan pada setiap individu, seperti kecewa atau cemburu namun hanya di pendam saja dan tidak di ekspresikan dalam bentuk ucapan ataupun tindakan. Hal ini peneliti lihat saat mengamati pedagang yang terlihat kecewa ketika kue bika yang masih banyak tersisa tidak habis terjual, cemburu ketika penjualan pedagang bika lain lebih laris. Temuan peneliti tersebut senada dengan pernyataan yang disampaikan oleh informan ibuk Fatma (Pedagang Bika, 51 Tahun) 2024 berikut pernyataannya:

“...beberapa tahun terakhir jumlah pedagang meningkat pesat sehingga memicu persaingan yang semakin ketat. pertentangan biasanya muncul terkait lokasi berjualan yang terlalu berdekatan, perebutan pelanggan tetap. Meskipun konflik tersebut tidak sampai pada tahap besar, ketegangan antar pedagang tetap dirasakan, terutama ketika ada pedagang baru yang dianggap “menggangu”. Namun biasanya diselesaikan melalui komunikasi langsung atau pendekatan kekeluargaan.. (Wawancara pada hari Jum’at, 20 November 2024).

Dari hasil wawancara diatas menggambarkan meningkatnya jumlah pedagang bika dalam beberapa tahun ini telah menciptakan persaingan yang intens antar pedagang, memicu pertentangan antar pedagang terutama lokasi berjualan yang berdekatan terkadang juga memperebutkan pelanggan tetap. Hal ini menggambarkan adanya pertentangan dalam menjalankan usaha dalam mengatasi pertentangan tersebut diselesaikan dengan komunikasi langsung dan kekeluargaan. Selanjutnya wawancara yang diungkapkan Ibuk Novita (Pedagang Bika, 49 Tahun) berikut pernyataannya:

“...banyaknya pedagang bika disini meningkat persaingannya apalagi kalau berdekatan contohnya kedai ibuk ini berdekatan dengan kedai fauziah nah disitu terkadang ibuk berebut pelanggan karena kedai fauzian ini berada sebelum kedai ibuk yang mana seharusnya pelanggan itu ke kedai ibu tapi ga jadi... (Wawancara pada hari Jum'at, 20 November 2024).

Ungkapan Buk Novita menunjukkan bahwa pertentangan antar pedagang bika dikayu tanam dipengaruhi lokasi yang berdekatan, kedai yang berada lebih awal dijalur penjualan memiliki keuntungan strategis karena dapat menarik pelanggan terlebih dahulu sehingga menimbulkan persaingan untuk mendapatkan pelanggan. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa pertentangan antar pedagang bika di Kayu Tanam dipicu oleh meningkatnya jumlah pelaku usaha yang mempersempit ruang pasar, terutama pada aspek lokasi berjualan dan perebutan pelanggan. Kedekatan posisi kedai menjadi faktor utama yang memperkuat persaingan langsung, sehingga pedagang yang berada di lokasi kurang strategis cenderung mengalami kerugian. Meskipun demikian, konflik yang muncul umumnya masih bersifat laten dan dapat dikendalikan melalui komunikasi serta pendekatan kekeluargaan, sehingga relasi sosial antar pedagang tetap terjaga di tengah tekanan persaingan ekonomi.

Relasi sosial Pedagang Bika dengan Penyedia Bahan Baku

Dalam usaha pembuatan kue bika, tahapan yang penting agar usaha tetap berjalan yaitu proses produksi yang terus berjalan dan pemasaran produk yang baik tanpa hambatan. Untuk itu Guna memastikan pasokan bahan baku tersebut, pengusaha bika bergantung pada penyedia bahan baku kue bika demi keberlangsungan usaha mereka. Interaksi dan kontak sosial antara pengusaha bika dan penyedia bahan baku menciptakan suatu relasi sosial. Relasi ini seringkali terwujud dalam bentuk peminjaman atau penghutangan bahan baku pembuatan bika berupa tepung beras, kelapa, dan sabut kelapa. Hubungan tersebut terjalin atas dasar kepercayaan yang dapat melanggengkan hubungan antara keduanya. Temuan peneliti tersebut senada dengan pernyataan yang disampaikan oleh informan ibuk Desmawati (Pedagang Bika, 39 Tahun) 2024 berikut pernyataannya:

“...biasanya kalau bahan baku bika ini ga hanya terkait bahan saja tetapi juga ada kepercayaan didalamnya, seperti sabut kelapa, kalau ibu sabut penyedia kelapa udah lama kenal biasanya sabut ini diantar sekali seminggu, kalau tepung ibu juga sudah langganan juga sama dengan plastik juga, kadang beli bahan tersebut ibu berhutang dulu apalagi ketika jalanan sepi nahh pas rame baru ibu bayar bahan-bahan tersebut (Wawancara pada hari Jum'at, 20 November 2024).

Dari hasil wawancara diatas menggambarkan hubungan antara pedagang bika dan penyedia bahan baku tidak semata-mata bersifat ekonomi, tetapi juga dilandasi oleh kepercayaan dan hubungan sosial yang telah terbangun dalam jangka panjang. Pedagang memiliki jaringan pemasok tetap untuk bahan seperti sabut kelapa, tepung, dan plastik, yang mencerminkan adanya relasi langganan yang stabil. Kepercayaan ini memungkinkan adanya fleksibilitas dalam sistem pembayaran, seperti praktik berhutang ketika kondisi penjualan sedang sepi dan pembayaran dilakukan saat kondisi usaha membaik. Selain itu, adanya pengantaran rutin bahan baku juga menunjukkan bentuk kerja sama yang saling menguntungkan. Secara keseluruhan, relasi ini menggambarkan pola hubungan patron-klien yang berbasis kepercayaan, kedekatan sosial, dan saling ketergantungan dalam menjaga keberlangsungan usaha. Selanjutnya wawancara yang diungkapkan Ibuk Hilda (Pedagang Bika, 42 Tahun) berikut pernyataannya:

“...kalau hubungan dengan pemasok sangat erat mulai dari sabut kelapa, kelapa, kalau kelapa biasanya ibu beli ke tetangga biasanya ibu stok tiap minggu, kalau tepung gula ibu beli dipasar le langganan tetap biasanya ibu kasbon ketika pendapatan tak menentu nanti dibayar, untuk plastik biasanya ibu gunakan untuk pembungkus bika biar makin cantik dan enak dipandang dan dibeli ke kedai langganan juga... (Wawancara pada hari Jum'at, 20 November 2024).

Ungkapan buk Hilda menunjukkan bahwa bahwa relasi antara pedagang bika dan pemasok bahan baku bersifat erat dan berkelanjutan, tidak hanya didasarkan pada transaksi ekonomi tetapi juga pada kedekatan sosial dan kepercayaan. Ia menjalin hubungan langganan tetap dengan berbagai pemasok, seperti tetangga untuk kelapa serta pedagang di pasar untuk tepung dan gula, yang mencerminkan adanya jaringan

ekonomi lokal yang saling terhubung. Praktik kasbon atau pembelian secara hutang ketika pendapatan tidak menentu juga menunjukkan adanya fleksibilitas dalam sistem pembayaran yang hanya dapat terjadi jika terdapat kepercayaan antara kedua belah pihak. Selain itu, penggunaan bahan seperti plastik untuk meningkatkan daya tarik produk menunjukkan adanya kesadaran pedagang terhadap aspek pemasaran. Secara keseluruhan, transkrip ini menggambarkan bahwa keberlangsungan usaha bika sangat ditopang oleh relasi sosial yang kuat, berbasis kepercayaan, langganan, dan saling ketergantungan antara pedagang dan pemasok.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa relasi sosial antara pedagang bika dan penyedia bahan baku di Kayu Tanam bersifat erat, berkelanjutan, dan dilandasi oleh kepercayaan. Hubungan ini tidak hanya sebatas transaksi jual beli, tetapi juga melibatkan sistem langganan tetap, kedekatan sosial, serta fleksibilitas pembayaran seperti praktik kasbon ketika kondisi ekonomi tidak stabil. Selain itu, adanya jaringan pemasok yang berasal dari lingkungan sekitar, seperti tetangga dan pedagang pasar, menunjukkan kuatnya keterikatan ekonomi lokal yang saling mendukung. Dengan demikian, relasi ini menjadi faktor penting dalam menjaga kelangsungan dan stabilitas usaha pedagang bika.

Pembahasan

Penelitian tentang Relasi Sosial dalam Usaha Makanan Tradisional dibahas menggunakan teori relasi sosial George Simmel. Teori George Simmel tentang relasi sosial, yang memberikan konsep tentang masyarakat mengenai interaksi timbal balik. Masyarakat dipandang lebih daripada sebagai suatu kumpulan individu, masyarakat menunjuk pada operasi timbal balik antar individu. Pendekatan yang di gunakan Simmel adalah asosiasi (Hidayat, 2024). Sosiasi adalah terjemahan dari kata *Vergesell Schaffung* (Jerman), yang secara harafiah berarti proses dimana masyarakat itu terjadi (Lailatul, 2018). Dengan demikian jika individu-individu saling berhubungan dan saling mempengaruhi, maka terbentuklah suatu masyarakat (Lesmana et al., 2023). Menurut teori relasi sosial George Simmel, masyarakat tidak sekadar kumpulan individu, melainkan terbentuk melalui interaksi timbal balik yang terjadi dalam interaksi antar individu. Proses ini, yang disebut Simmel sebagai sosiasi (*Vergesell Schaffung*), adalah mekanisme dimana individu-individu saling berhubungan dan memengaruhi, sehingga membentuk struktur masyarakat (Johnson, 1994). Sosiasi meliputi interaksi timbal balik melalui proses ini dimana individu saling berhubungan dan saling mempengaruhi masyarakat itu sendiri muncul. Simmel menjelaskan beberapa konsep kunci dari relasi sosial pertama pertukaran, konflik dan harmoni, sosiabilitas.

Pertukaran

Simmel beranggapan bahwa pertukaran sosial melibatkan untung dan rugi, bergantung bagaimana setiap individu merespons interaksi tersebut (Lovendo et al., 2025). Simmel menekankan bahwa masyarakat terbentuk dari jaringan hubungan antar individu yang dinamis dan terus berkembang melalui interaksi sosial (Gigih et al., 2025). Pertukaran memiliki sifat saling mencari keuntungan satu sama lain. Di dalam berinteraksi dengan sesama, pertukaran akan selalu ada karena bersifat saling menguntungkan. Pihak pertama dan pihak kedua saat melakukan interaksi, maka mayoritas selanjutnya adalah dengan diadakan pertukaran informasi antara pihak pertama dan pihak kedua (Fadhilah, 2025). Dalam pertukaran di sini berarti setiap pihak akan mendapatkan manfaat dari pertukaran tersebut. Hasil penelitian menunjukkan pertukaran terlihat jelas dalam hubungan antar pedagang bika, baik dalam lingkup keluarga, antar pedagang, maupun dengan penyedia bahan baku. Dalam keluarga, pertukaran terjadi melalui pembagian kerja yang saling melengkapi antara laki-laki, perempuan, dan anak-anak. Antar pedagang, pertukaran tampak dalam bentuk tolong-menolong seperti berbagi bahan baku, mengantarkan produk antar cabang, hingga membantu menjualkan dagangan sesama pedagang. Sementara itu, dengan pemasok bahan baku, pertukaran tidak hanya berupa barang, tetapi juga kepercayaan, misalnya dalam praktik kasbon dan pengantaran rutin. Hal ini menunjukkan bahwa hubungan ekonomi di Kayu Tanam tidak bersifat impersonal, melainkan melekat pada relasi sosial yang kuat. Temuan ini sejalan dengan penelitian Kosella et al. (2021) menjelaskan bentuk relasi sosial diantara petani nanas dan pedagang nanas di desa Galang yaitu Bentuk kerjasama di antara petani dan pedagang nanas yaitu petani berupa kegiatan gotong-royong dalam membantu petani memanen nanas, dan mengangkut nanas dari kebun untuk di antar ke lapak pedagang, petani dan pedagang akan saling membantu jika ada yang kesusahan dan membutuhkan bantuan, selain dari memanen nanas petani juga akan mebantuu pedagang dalam membenarkan lapak pedagang yang rusak, serta kerjabakti membersihkan lapak dan membantu pedagang dalam menyortir buah nanas yang sesuai dengan ukurannya. Penelitian (Safira, 2022) yang menunjukkan bahwa Relasi yang dibangun oleh pengusaha conthong membentuk adanya suatu kerjasama. Adanya kerjasama antara keduanya disebabkan karena masing-masing pihak saling membutuhkan satu sama lain yang sifatnya saling menguntungkan. Hasil penelitian ini juga selaras dengan dengan temuan penelitian yang telah dilakukan dimana hasil penelitian menunjukkan kerjasama antar

pedagang warungan diwujudkan dengan adanya kesepakatan penetapan harga jual barang dagangan dan saling membantu satu sama lain seperti bergantian menjaga warung ketika ditinggal pemilik warung.

Konflik dan Harmoni

Konflik sangat erat terjalin dengan berbagai proses yang mempersatukan dalam kehidupan sosial dan bukan hanya sekedar lawan dari persatuan. Konflik dan persatuan dapat dilihat sebagai bentuk sosialisasi yang satu tidak lebih penting atau lebih mutlak dari yang lainnya. Keduanya biasa, dan merupakan interaksi yang bersifat timbal balik (Johnson, 1994). Dalam penelitian ini konflik dan harmoni hadir secara bersamaan dalam dinamika sosial pedagang bika. Konflik muncul dalam bentuk persaingan lokasi, perebutan pelanggan, serta perasaan cemburu atau kecewa akibat perbedaan tingkat penjualan. Namun konflik tersebut bersifat laten dan tidak berkembang menjadi konflik terbuka, karena dikendalikan oleh norma sosial seperti komunikasi langsung dan pendekatan kekeluargaan. Dalam hal ini, konflik justru berfungsi sebagai mekanisme penyeimbang yang mendorong pedagang untuk beradaptasi dan meningkatkan strategi usaha. Di sisi lain, harmoni tetap terjaga melalui praktik kerja sama, solidaritas, dan saling membantu antar pedagang, sehingga menciptakan stabilitas dalam hubungan sosial mereka. Hal tersebut sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan (Setiawati et al., 2021) yang menyatakan tidak menemukan adanya konflik atau pertentangan yang muncul dalam bentuk keributan antar pedagang hingga memicu tindakan anarkis. Konflik yang muncul justru bersifat emosional pada tingkat personal, seperti rasa kecewa atau iri, namun perasaan tersebut hanya disimpan dalam hati dan tidak diperlihatkan melalui ucapan ataupun perilaku. Hal ini sejalan dengan penelitian Diana & Rini (2021) relasi sosial masyarakat Desa Sitimulyo akan cenderung membentuk pola relasi perselisihan atau kontradiksi dikarenakan ada banyak hal terutama nilai-nilai dan makna yang terkandung dalam sinoman yang kurang dimengerti oleh generasi muda. Wujud dari kontroversi antara lain sikap tidak senang baik secara sembunyi maupun terang-terangan yang ditujukan terhadap perorangan atau kelompok atau terhadap unsur-unsur kebudayaan golongan tertentu.

Sosiabilitas

Menurut George Simmel sosiabilitas merupakan suatu bentuk yang murni, Dimana interaksi yang terjadi demi interaksi itu sendiri dan bukan tujuan lain (Johnson, 1994). Sosiabilitas tercermin dalam interaksi yang tidak semata-mata berorientasi pada keuntungan ekonomi, tetapi juga pada nilai kebersamaan dan hubungan sosial (Dewanti, 2023). Hal ini terlihat dari kebiasaan pedagang saling membantu tanpa perhitungan keuntungan langsung, menjaga hubungan baik dengan pemasok, serta mempertahankan kerja sama berbasis keluarga. Interaksi ini menunjukkan bahwa aktivitas ekonomi bika juga menjadi ruang sosial untuk membangun dan mempertahankan relasi sosial di masyarakat. Temuan ini sejalan dengan Nuraini et al., (2023) yang menyatakan bahwa relasi sosial antara petani dan tokeh keduanya sama-sama membutuhkan. Tokeh membutuhkan petani untuk menjadi nasabahnya karena menjadi pemberi kredit uang merupakan pekerjaan utama, sedangkan petani membutuhkan tokeh, karena okeh merupakan pemberi kredit uang yang menebri pinjaman tanpa jaminan, dan hanya bermoda kepercayaan. Temuan ini juga didukung dengan penelitian (Zulfa & Yuswadi, 2021) dimana Relasi antara pedagang dan petani kubis Curah Macan Ijen terjalin baik dan dekat dengan adanya modal sosial yang terjalin. Yang dilandasi dengan rasa percaya dalam proses kerjasama pemasaran kubis.

Analisis dengan teori Relasi Sosial George Simmel menunjukkan bahwa relasi sosial dalam usaha pedagang bika di Kayu Tanam yang menekankan bahwa masyarakat terbentuk dari interaksi timbal balik antar individu. Dalam praktiknya, relasi tersebut terlihat dari adanya pertukaran yang saling menguntungkan, baik dalam keluarga, antar pedagang, maupun dengan pemasok bahan baku yang dibangun atas dasar kepercayaan. Selain itu, konflik dan harmoni muncul secara bersamaan dalam kehidupan pedagang, di mana persaingan tetap ada tetapi tidak berkembang menjadi pertentangan terbuka karena dijaga oleh nilai kekeluargaan dan komunikasi yang baik. Sementara itu, sosiabilitas tampak dari interaksi sosial yang tidak hanya berfokus pada keuntungan ekonomi, tetapi juga pada kebersamaan dan solidaritas. Secara keseluruhan, dapat disimpulkan bahwa kegiatan usaha bika tidak hanya berorientasi pada ekonomi, tetapi juga menjadi ruang terbentuknya hubungan sosial yang kuat, saling mendukung, dan berkelanjutan.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil temuan penelitian mengenai bentuk relasi sosial dalam usaha bika di Kayu tanam dapat disimpulkan ada beberapa bentuk relasi yaitu relasi sosial asosiatif dalam bentuk kerjasama antar anggota keluarga dalam menjalankan usaha makanan tradisional yang terdiri dari suami, istri, anak dan menantu. Bentuk relasi sosial asosiatif yang terwujud dalam bentuk kerjasama berupa tolong menolong antar pedagang bika, dalam menjalankan usaha makanan tradisional bika sesama pedagang bika akan membantu pedagang bika lain untuk melariskan kue bika serta menjalin kerjasama dan kepercayaan antar pedagang

bika. Relasi sosial dalam bentuk pertentangan antar pedagang bika. Adapun peneliti temukan di lapangan adalah pertentangan yang bersifat perasaan pada setiap individu, seperti kecewa atau cemburu namun hanya di pendam saja dan tidak di ekspresikan dalam bentuk ucapan ataupun tindakan. Hal ini peneliti lihat saat mengamati pedagang yang terlihat kecewa ketika kue bika yang masih banyak tersisa tidak habis terjual, cemburu ketika penjualan pedagang bika lain lebih laris. Relasi sosial pedagang bika dengan penyedia bahan baku, Relasi ini seringkali terwujud dalam bentuk peminjaman atau penghutangan bahan baku pembuatan bika berupa tepung beras, kelapa, dan sabut kelapa. Hubungan tersebut terjalin atas dasar kepercayaan yang dapat melanggengkan hubungan antara keduanya.

Implikasi penelitian ini menunjukkan bahwa penguatan relasi sosial berbasis Kerjasama, kepercayaan, dan solidaritas antar pelaku usaha dapat menjadi strategi efektif dalam menjaga keberlangsungan usaha, meningkatkan efisiensi, serta menciptakan persaingan yang sehat dalam usaha makanan tradisional bika di Kayu Tanam. Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Pertama, cakupan penelitian hanya berfokus pada pedagang bika di satu wilayah, yaitu Kayu Tanam, sehingga generalisasi hasil ke konteks daerah lain masih terbatas. Selain itu, relasi sosial yang diamati lebih terfokus pada pedagang dan pemasok, belum mencakup relasi dengan konsumen atau pihak eksternal lainnya seperti pemerintah dan lembaga keuangan. Berdasarkan keterbatasan tersebut, penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas cakupan wilayah agar dapat dilakukan perbandingan antar daerah dalam melihat dinamika relasi sosial pada usaha makanan tradisional. Penelitian berikutnya juga dapat menggabungkan pendekatan kualitatif dan kuantitatif (*mixed methods*) untuk memperoleh gambaran yang lebih komprehensif, khususnya terkait dampak ekonomi dari relasi sosial tersebut.

Daftar Pustaka

- Ahsan, M. R., Khurosani, B. I., Zevi, F. I., Setiadi, A. N. P., Rofiana, R., & Fitria, R. (2025). Ketahanan Pangan Lokal di Era Globalisasi: Tantangan Pelestarian Makanan Tradisional di Kalangan Mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia. *Triwikrama: Jurnal Ilmu Sosial*, 9(6), 131–140.
- Aisyah, S. (2023). Potensi Makanan Tradisional Kue Bika Tutung Sebagai Daya Tarik Wisata di Daerah Mandailing Natal. *Jurnal Ilmiah Pariwisata Imelda (JIPSI)*, 1(02), 16–24.
- Desvi, T. et al. (2024). Strategi Inovatif dan Pengembangan Ekonomi Kreatif Melalui UMKM Kuliner pada Era Digital di Kabupaten Sampang. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 5(2), 5030–5036.
- Dewanti, A. (2023). Analisa Kegiatan Ekonomi Masyarakat Baduy Luar Ditinjau dari Perspektif Interaksi Sosial Georg Simmel. UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Diana, D. & Rini, H. S. (2022). Relasi Sosial Ekonomi Pedagang Dengan Mbatak Dalam Sistem Ekonomi Pedesaan. *Solidarity: Journal of Education, Society and Culture*, 11(2), 304–313.
- Enifika, D. R., Bahari, Y., & Salim, I. (2020). Relasi Sosial Asosiatif dalam Kelompok Tani Dewi Ratih Kecamatan Mempawah Hilir Kelurahan Terusan. *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran Khatulistiwa*, 9, 1–7. <https://jurnal.untan.ac.id/index.php/jpdpb/article/view/41543>
- Fadhilah, H. N., & Indarti, T. (2025). Konfigurasi Interaksi Sosial dalam Novel Rasa Karya Tere Liye: Kajian Interaksi Sosial Georg Simmel. *Bapala*, 12(2), 22–32.
- Gigih, L., et al. (2025). Modal Sosial Dan Pola Relasi Sosial Antara Pengrajin Dengan Pedagang: Studi Kasus Industri Kerajinan Anyaman Bambu di Desa Wisata Loyok. Prosiding SeNSosio (Seminar Nasional Prodi Sosiologi) (Vol. 6, No. 1, pp. 354–366).
- Hidayat, A. K. (2024). Bugis Philosophy of Life in Religious Harmony: George Simmel's Perspective. *Historical: Journal of History and Social Sciences*, 3(3), 181–191.
- Johnson, D. P. (1994). *Teori Sosiologi Klasik dan Modern I*. Jakarta: Gramedia.
- Kosella, K. K., Bahari, Y., & Ismiyani, N. (2022). Relasi sosial antara petani nanas dengan pedagang nanas di Desa Galang Kabupaten Mempawah. *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran Khatulistiwa (JPPK)*, 11(5).
- Lailatul, K. A. (2018). Relasi sosial antara kyai non politik dan kyai politik di komunitas religius pedesaan. *Jurnal Sosiologi Universitas Airlangga*, 2(1), 1–21.
- Lesmana, H. S. J., SH, M. H., & Inas Sofia Latif, S. H. (2023). *Pengantar Sosiologi: Interaksi Individu Dengan Individu, Individu Dengan Kelompok, Kelompok Dengan Kelompok*. Berkah Aksara Cipta Karya.
- Lovendo, T., Sari, N., & Ningsih, I. R. (2025). *Teori Sosiologi Kontemporer: Bagian 1*. CV. Ruang Tentor.
- Maturbongs, F. (2025). Peran Pemerintah Daerah Kabupaten Merauke Dalam Mendukung Pertumbuhan Umkm (Studi Kasus Sektor Kuliner Lokal Dan Kerajinan Lokal). *Musamus Journal of Economics Development*, 7(2), 10–28.
- Miles, M. & Huberman, M. (2014). *Qualitative Data Analysis*. SAGE Publications, Inc.

-
- Mi, R., & Mariya, S. (2021). Potensi Usaha Kuliner Bika di Nagari Koto Baru Kecamatan X Koto Kabupaten Tanah Datar. *Jurnal Buana*, 5(3), 572.
- Nuha, M. U., & Luthfi, A. (2021). Relasi Sosial Masyarakat Maya dalam Aplikasi Gojek (Kajian Interaksionisme Simbolik). *Solidarity: Journal of Education, Society and Culture*, 10(1).
- Nuraini, N., Majid, N., & Agusriandi, A. (2023). Relasi Sosial Ekonomi Antara Petani Dengan Tokeh Kelapa Di Kelurahan Pulau Kijang Kecamatan Reteh Kabupaten Indragiri Hilir Provinsi Riau. *Jurnal Riset Rumpun Ilmu Ekonomi*, 2(2), 304–321. <https://doi.org/10.55606/jurrie.v2i2.1813>
- Lestari, N. S., & Christina, C. (2018). Doclang, Makanan Tradisional Yang Mulai Tersisihkan. *Jurnal Khatulistiwa Informatika*, 9(2), 490047.
- Pemerintah Kabupaten Padang Pariaman. (2023). *Data usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sektor kuliner khas daerah tahun 2022*. Pemerintah Kabupaten Padang Pariaman.
- Pentanurbowo, S. (2025). Dinamika Pertumbuhan UMKM dan Perdagangan Informal dalam Memenuhi Kebutuhan Lokal Serta Lintas Batas: Kendala Akses Modal dan Pasar. *Jebiman: Jurnal Ekonomi, Bisnis, Manajemen dan Akuntansi*, 3(5), 350–359.
- Rahmawati, D., & Hendrastomo, G. (2021). Relasi Sosial Akibat Pergeseran Makna Sinoman Social Relations Due To Shifting Meaning of Sinoman. *Jurnal Pendidikan Sosiologi*, 2(1), 23.
- Risnaeni, S. J. (2023). Strategi Ekonomi Berbasis Relasi Sosial pada Suku Jawa: Studi Tujuh Pedagang Sari Laut di Kota Berau Kalimantan Timur. *Jurnal Ekonomi dan Riset Pembangunan (JERP)*, 1(1).
- Rozandi, S., Nabela, H., & Ramadan, R. (2026). Pelestarian Bika Simariana untuk Pengembangan Pariwisata Berkelanjutan di Koto Baru Kepada Generasi Mendatang. *Jurnal Penelitian Ilmiah Multidisipliner*, 2(4), 1101–1111.
- Safira, A. S., & Gunawan, G. (2022). Relasi Sosial Pengusaha Pembuatan Conthong di Desa Ngeluk, Kecamatan Penawangan, Kabupaten Grobogan Semarang. *Solidarity: Journal of Education, Society and Culture*, 11(2).
- Siyoto, M. K., & Sodik, M. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian Kualitatif (Dasar Metodologi Kualitatif)*. Literasi Media Publishing.
- Setiawan, H., Rustiyarso, R., & Al Hidayah, R. (2022). Relasi Sosial Antar Sesama Pedagang Sayur di Pasar Tradisional Flamboyan Kota Pontianak. *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran Khatulistiwa (JPPK)*, 11(3).
- Setiawati, E., Khosmas, F. Y., & Atmaja, T. S. Analisis Relasi Sosial Antar Pedagang Pakaian di Pasar Sungai Ringin Kabupaten Sekadau. *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran Khatulistiwa (JPPK)*, 10(9).
- Sugiyono, S. (2020). *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Zulfa, Q., & Yuswadi, H. (2021). Jaringan Distribusi dan Relasi Pasar Petani Kubis di Dataran Tinggi Ijen. *Jurnal Entitas Sosiologi*, 10(1), 16-32..