

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Kota Pangkalpinang merupakan salah satu kota yang menjadi pilihan bagi masyarakat Minang untuk mengembangkan usaha berdagang pakaian, hal ini didasari Karena Kota Pangkalpinang yang merupakan Pusat Kota yang strategis jika dibandingkan dengan kota-kota yang lain yang ada di Pulau Bangka untuk dijadikan tempat berwirausaha. Pada dasarnya berwirausaha dilakukan dengan perubahan yang inovatif, seorang wirausaha harus merencanakan sebaik-baiknya ketika hendak melakukan sebuah usaha.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa masyarakat Minang yang berprofesi sebagai pedagang pakaian masih tetap bisa membuktikan eksistensi mereka dalam aspek berwirausaha. Selain itu terdapat juga beberapa faktor- faktor masyarakat Minang membuka usaha berdagang pakaian di Kota Pangkalpinang, yaitu sebagai berikut: *Pertama*, lokasi usaha dekat pusat Kota, ini merupakan alasan pertama yang dinyatakan oleh masyarakat Minang yang membuka usaha di Kota Pangkalpinang. *Kedua*, pusat perbelanjaan yang strategi, seperti tempat perbelanjaan BTC dan *Basement* yang berada di pusat Kota. *Ketiga*, faktor keluarga, hal ini lebih kepada kaum perempuan Minang yang sudah memiliki keluarga,

maka sebagai istri mereka mengikuti kemana suami mereka pergi merantau. *Keempat*, semangat merantau dan jiwa berwirausaha, dalam dunia usaha tidak semata-mata dilakukan dengan asal-asalan saja, sebagai orang Minang yang berprofesi sebagai pedagang, mereka harus memiliki rencana yang sangat baik sebelum memulai berwirausaha. *Kelima*, peluang berdagang pakaian lebih menjanjikan dibandingkan membuka usaha rumah makan, selain pekerjaan membuka rumah makan itu berat, kebanyakan dari masyarakat Minang lebih memilih pekerjaan sebagai pedagang pakaian, hal ini disebabkan keuntungan yang didapat dalam usaha berdagang pakaian.

Eksistensi modal sosial dan bentuk modal sosial pada masyarakat Minang merupakan sesuatu hal yang penting dalam menjalani kehidupan. Adapun eksistensi modal sosial pada masyarakat Minang adalah keterampilan pedagang di dalam mempromosikan barang dagangan, tradisi pulang basamo PKP, partisipasi anggota PKP pada acara halal bi halal, dan keterlibatan di dalam acara syukuran. Sedangkan bentuk modal sosial pada masyarakat Minang ialah: jaringan sosial yang ada pada masyarakat Minang, sistem salang (pinjam) pada masyarakat Minang, sistem kekeluargaan Matrilineal pada masyarakat Minang, dan solidaritas antara sesama masyarakat Minang.

B. Implikasi Teori

Dalam mengidentifikasi penguatana modal sosial dalam pengembangan bisnis berdagang pakaian bagi masyarakat Minangkabau di Kota Pangkalpinang maka dari itu peneliti menggunakan teorinya Pierre Bourdieu mengenai modal sosial. Bourdieu menjelaskan modal sosial memberikan manfaat langsung kepada anggota jaringan, selain itu membantu menggantikan kekurangan sumber yang lain. Kelompok sosial yang kuat dapat membatasi dan menggerogoti modal sosial mereka yang kurang kuat. Mereka yang memiliki modal budaya dan modal financial cenderung memiliki modal sosial yang tinggi. Mereka cenderung melakukan koneksi dan jalinan erat dengan orang lain.

Selain itu Bourdieu juga membagi modal sosial menjadi beberapa bagian yaitu: *pertama*, modal manusia merupakan jaringan sosial yang dimiliki pelaku dalam hubungannya dengan pihak lain yang memiliki kuasa. *Kedua*, modal ekonomi berkaitan dengan harta benda atau kekayaan berbentuk uang yang dimiliki seseorang. *Ketiga*, modal budaya keseluruhan kualifikasi intelektual yang diperoleh melalui pendidikan maupun warisan keluarga.

Hal ini seperti yang ada pada masyarakat Minang yang merantau ke Bangka Belitung tepatnya di Kota Pangkalpinang, kemudian mereka membuka usaha berdagang pakaian. Dalam kegiatan berdagang pakain masyarakat Minang tentunya memiliki relasi antara sesama pedagang Minang maupun dengan pedagang yang lain. Karena masyarakat Minang

yang dikenal dengan budaya merantau memberikan kesempatan kepada mereka untuk mencoba dan membuka usaha di wilayah atau tempat orang lain. Modal ekonomi yang dimiliki masyarakat Minang lebih kepada keahlian masyarakat Minang dalam mengolah usaha yang digeluti sampai usaha tersebut memberikan keuntungan atau kesuksesan untuk mereka, masyarakat Minang juga pandai mencari peluang untuk bisa bersaing dengan pedagang-pedagang lainnya.

Selain itu Bourdieu juga membahas *Habitus*, Modal, dan Arena. Dimana ketiga elemen ini saling berhubungan satu sama lain, jika seseorang memiliki *habitus* dan modal yang tepat, maka memungkinkan seseorang itu juga akan memiliki arena yang tepat pula. Seperti pada masyarakat Minang yang ada di Kota Pangkalpinang yang memiliki *habitus* sebagai pedagang, dan seorang yang mau memulai usaha berdagang pastinya harus memiliki modal (uang) untuk membeli barang dagangan yang akan dijual nantinya, setelah itu baru lah para pedagang Minang mampu bersaing antara sesama pedagang, baik bersaing antara sesama mereka, maupun bersaing dengan pedagang lainnya. Hal ini karena masyarakat Minang yang memiliki *habitus*, modal, dan arena yang tepat.

C. Saran

Setiap manusia yang dilahirkan ke muka bumi ini memiliki kelebihan maupun kekurangan sebab tidak ada manusia yang sempurna baik dalam segi bentuk maupun dalam keahlian atau kemampuan yang

dimiliki. Hal tersebut juga terdapat pada masyarakat Minang dalam mengembangkan usaha mereka, kebanyakan dari mereka mengembangkan usaha mereka masih dengan cara menjual barang-barang mereka melalui cara bertatap muka secara langsung dan dengan memberi harga yang tidak terlalu mahal.

Seharusnya di zaman yang semakin modern ini, semua yang berhubungan dengan dunia *fashion* telah mengalami kemajuan dan perkembangan yang semakin cepat. Hal ini dimulai dari cara mereka yang memasarkan barang-barang mereka melalui cara yang modern pula seperti menjualnya melalui sistem online. Cara seperti ini masih sedikit dilakukan oleh masyarakat Minang dalam mempromosikan barang dagangan mereka. Masyarakat Minang yang ada di Kota Pangkalpinang memilih cara bertatap muka secara langsung dengan pembeli ketika menjual barang dagangan, hendaknya masyarakat Minang menambahkan cara mengembangkan usaha berdagang pakainnya menggunakan cara berjualan melalui online agar lebih mudah dalam mempromosikan barang dagangan dan juga bisa menarik para pembeli untuk membeli barang dagangan mereka.