KEHIDUPAN SOSIAL EKONOMI PENJUAL TUAK NIRA

(Studi Kasus Di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar)

SKRIPSI

NOBERT. S.

PROGRAM STUDI SARJANA PENDIDIKAN SOSIOLOGI

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS MEGAREZKY MAKASSAR

2025

KEHIDUPAN SOSIAL EKONOMI PENJUAL TUAK NIRA

(Studi Kasus Di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar)

SKRIPSI

Disusun Dan Diajukan Sebagai Sala Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar Sarjana Pendidikan Pada Program Studi Pendidikan Sosiologi Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Megarezky

Oleh

NOBERT. S.

C1D121016

PROGRAM STUDI SARJANA PENDIDIKAN SOSIOLOGI

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS MEGAREZKY

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

Pembimbing yang ditunjukkan berdasarkan surat keputusan Dekan FKIP Universitas Megarezky Nomor: 272/SK/091056.03/X1/2024 pada tanggal 13 November 2024 untuk membimbing saudara:

Nama	: Nobert. S.
NIM	: C1D121016
Program Studi	: Pendidikan Sosiologi
Judul Skripsi	: Kehidupan Sosial Ekonomi Penjual Tuak Nira (Studi Kasus Di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar)

Makassar, Agustus 2025

Mengetahui

Komisi Pembimbing

Pembimbing I	Pembimbing II
Dr. Abdul Malik Iskandar, S.Ag., M.Si	**Akhiruddin, S.Pd., M.Pd**
NIDN: 0914106901	NIDN: 0930098501

Diketahui,

Program Studi Pendidikan Sosiologi

FKIP Universitas Megarezky

Akhiruddin, S.Pd., M.Pd

NIDN: 0930098501

PERYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya Nobert. S., NIM C1D121016 Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul: kehidupan sosial ekonomi penjual tuak nira (studi kasus di kelurahan bitowa kecamatan manggala kota makassar), dibimbing oleh (1) Dr. Abdul Malik Iska ndar, S.Ag., M.Si (2) Akhiruddin, S.Pd., M.Pd merupakan karya asli. Seluruh ide yang ada dalam skripsi ini, kecuali yang saya nyatakan sebagai kutipan, merupakan ide yang saya susun sendiri. Selain itu, tidak ada bagian dari skripsi ini yang telah saya gunakan untuk memperoleh gelar atau sertifikat akademik.

Jika pernyataan di atas terbukti sebaliknya, maka saya bersedia menerima sanksi yang ditetapkan oleh FKIP Universitas Megarezky.

Makassar, Agustus 2025

Diketahui,
Ketua program studi
Pendidikan Sosiolgi

Akhiruddin, S.Pd., M.Pd
NIDN: 0930098501

Yang membuat pernyataan



Nobert.S.
NIM. C1D121016

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN (FKIP)

UNIVERSITAS MEGAREZKY

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul "Kehidupan Sosial Ekonomi Penjual Tuak Nira (Studi Kasus di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar)" atas nama CID121016 diterima dan disahkan oleh panitia ujian skripsi berdasarkan surat keputusan Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan (FKIP) Universitas Megarezky.

Makassar, Agustus 2025

Nama Penguji		Tanda Tangan
1. Ketua Penguji	: Dr. Abdul Malik Iskandar, S.Ag., M.Si	(.....)
2. Sekertaris Penguji	: Akhiruddin, S.Pd., M. Pd	(.....)
3. Penguji	: Hasanuddin Kasim, S.Pd., M.Pd	(.....)

Mengetahui,

Dekan FKIP Universitas Megarezky

Dr. Abdul Malik Iskandar, S.Ag., M.Si
NIDN: 0914106901

Ketua Program Studi
Pendidikan Sosiologi

Akhiruddin, S.Pd., M. Pd
NIDN: 0930098501

n

MOTTO

Kesuksesan bukan milik orang yang pintar,
melainkan milik mereka yang tak pernah
berhenti menyerah.

Dalam setiap proses ini, aku belajar bahwa bukan kesombongan yang membawa pada keberhasilan, melainkan kerendahan hati yang membuka jalan bagi hikmat. Amsal 11:2

Kupersembahkan karya

sederhana ini, sebagai ucapan rasa syukur
kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas kasih dan

kemurahanya sehinga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

Kepada kedua orang tua saya, kakak, adek dan teman-teman yang telah memberikan support kepada saya selama pengerjaan skripsi ini.

ABSTRAK

Nobert.S., 2025. Kehidupan Sosial Ekonomi Penjual Tuak Nira (Studi Kasus Di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar). Dibimbing oleh Abdul Malik Iskandar dan Akhiruddin.

Penelitian ini bertujuan untuk: 1) Untuk mendeskripsikan bagaimana kehidupan sosial ekonomi Penjual Tuak Nira di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar. 2) Mengetahui apa saja tantangan yang di hadapi Penjual Tuak Nira di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar. 3) Menganalisis bagaimana strategi bertahan hidup Penjual Tuak Nira di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar. Penelitian ini dilakukan di Kelurahan Bitowa, Kecamatan Manggala, Kota Makassar, menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Informan penelitian dengan jumlah 13 yang terdiri dari penjual tuak 5 orang, pelanggan 2 orang, pemerintah setempat 2 orang, tokoh masyarakat 4 orang yang dipilih secara *purposive sampling.* Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjual tuak nira menjalani kehidupan ekonomi yang bergantung pada hasil penjualan tuak sebagai sumber utama pendapatan. 1) Kehidupan sosial mereka erat dengan relasi komunitas yang terbentuk di sekitar aktivitas jual beli tuak. 2) Tantangan yang dihadapi meliputi kualitas produksi, persaingan antar penjual tuntutan kebutuhan masyarakat, serta hukum dan regulasi pemerintah yang membatasi aktivitas penjualan. 3) Untuk bertahan, penjual menerapkan strategi aktif seperti menjual secara sembunyi-sembunyi, strategi pasif seperti mengurangi jam operasional, serta strategi jaringan berupa kerja sama antarpenjual dan pelanggan tetap.

Kata Kunci: Kehidupan Sosial Ekonomi, Tuak Nira, Sektor Informal, Strategi Bertahan Hidup, Bitowa

ABSTRACT

Nobert S., 2025. *The Socioeconomic Life of Palm Wine Sellers (A Case Study in Bitowa Subdistrict, Manggala District, Makassar City). Supervised by Abdul Malik Iskandar and Akhiruddin.*

This study aims to: (1) Describe the socioeconomic life of palm wine (tuak nira) sellers in Bitowa Subdistrict, Manggala District, Makassar City; (2) Identify the challenges faced by palm wine sellers in the area; and (3) Analyze the survival strategies employed by these sellers. The research was conducted in Bitowa Subdistrict, using a qualitative approach with a case study method. The study involved 13 informants, consisting of 5 palm wine sellers, 2 customers, 2 local government officials, and 4 community leaders, selected through purposive sampling. Data collection techniques included observation, interviews, and documentation. Data analysis involved data collection, reduction, presentation, and drawing conclusions.

The findings show that palm wine sellers rely economically on the sale of tuak as their primary source of income. (1) Socially, their lives are closely tied to the community relationships formed through the buying and selling of tuak. (2) Challenges faced include production quality, competition among sellers, consumer demand, and legal regulations that restrict sales activities. (3) To survive, sellers adopt active strategies such as selling secretly, passive strategies like reducing operating hours, and network-based strategies through cooperation with fellow sellers and regular customers.

Keywords: *Socioeconomic Life, Palm Wine, Informal Sector, Survival Strategies, Bitowa*



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas Rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan hasil skripsi ini yang berjudul: **"**Kehidupan Sosial Ekonomi Penjual Tuak Nira (Studi Kasus Di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar)".

Penyusunan karya tulis ini merupakan sala satu syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana Pendidikan Sosiologi Pada Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan, Universitas Megarezky Makassar). Penulis menyadari bahwa tanpa bimbingan, bantuan, dan dukungan dari berbagai pihak, karya tulis ini tidak akan dapat terselesaikan dengan baik.

Dengan penuh rasa hormat dan cinta, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada kedua orang tua tercinta Sattu dan Ludiana Lu'pi', yang senantiasa mendoakan, mendampingi, serta memberikan semangat, kasih sayang, dan dukungan moril maupun materil tanpa henti. Tanpa keikhlasan dan doa dari Ayah dan Ibu, penyusunan skripsi ini tidak akan pernah terwujud.

Ucapan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya juga penulis sampaikan kepada:

1. Dr. H. Alimuddin S.H., M.H., M.Kn. sebagai Pembina Yayasan Pendidikan Islam Mega Rezky Makassar, atas arahan dan pembinaan yang senantiasa menjadi fondasi dalam pengembangan institusi dan mahasiswa.

2. Alm. Hj. Suryani, SH., MH sebagai Pendiri Yayasan Pendidikan Islam Mega Rezky Makassar, atas dedikasi dan kontribusi luar biasa dalam mendirikan lembaga pendidikan yang menjadi wadah pengembangan ilmu dan karakter.
3. Moch. Noer Alim Qolby, S.H., LLM Sebagai Ketua Yayasan Pendidikan Islam Mega Rezky Makassar, atas dukungan dan kebijakan strategis yang memfasilitasi proses pendidikan dan penelitian secara berkelanjutan.
4. .Prof. Dr. Anwar Ramli, SE., M.Si sebagai Rektor Universitas Megarezky, atas motivasi dan arahannya dalam membangun budaya akademik yang unggul dan berdaya saing.
5. Dr. Abdul Malik Iskandar, S.Ag. M.Si., sebagai Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, atas kesempatan dan dukungan yang diberikan selama masa studi.
6. Akhiruddin, S.Pd., M.Pd. sebagai Ketua Program Studi Pendidikan Sosiologi, atas bimbingan akademik yang berkelanjutan dan inspiratif.
7. Dosen Pembimbing I Dr. Abdul Malik Iskandar, S.Ag. M.Si. dan II Akhiruddin, S.Pd., M.Pd., yang telah memberikan arahan, saran, dan evaluasi dalam penyusunan karya tulis ini dengan penuh kesabaran dan keikhlasan.
8. Dosen Penguji Hasanudin, S.Pd., M.Pd., yang telah memberikan arahan, saran, dan evaluasi dalam penyusunan karya tulis ini dengan penuh kesabaran dan keikhlasan.
9. Muh Indrabudiman, S.Sos., M.Pd sebagai Pembimbing Akademik (PA), atas pendampingan dan bimbingan akademik selama masa studi penulis.
10. Seluruh Dosen dan Staf Akademik Universitas Megarezky, atas ilmu, perhatian, dan pelayanan yang diberikan selama proses studi.

11. Kelurahan Bitowa, atas izin, dukungan, dan kerja samanya selama pelaksanaan penelitian.
12. Teman-teman seperjuangan dan semua pihak yang turut membantu secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan karya ilmiah ini.
13. KIP Kuliah, atas bantuan pendanaan yang sangat berarti dalam menunjang kelancaran penelitian ini.
14. Seluruh informan, yang telah bersedia menjadi responden/partisipan dalam penelitian ini.
15. Tim Perpustakaan, atas bantuan teknis dan fasilitas yang diberikan selama proses penelitian.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan karya ilmiah ini masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan karya ini di masa mendatang.

Akhir kata, semoga karya ilmiah ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca, serta menjadi kontribusi yang berarti dalam pengembangan ilmu pengetahuan.

Makassar, Agustus 2025

Nobert. S.

DAFTAR ISI

JUDUL
HALAMAN SAMPUL ii
HALAMAN PERSETUJUAN iii
PERYATAAN KEASLIAN SKRIPSI iv
HALAMAN PENGESAHAN v
MOTTO iv
ABSTRAK v
KATA PENGANTAR vi
DAFTAR ISI vii
DAFTAR TABEL xi
DAFTAR GAMBAR xii
BAB I PENDAHULUAN 1
A. Latar Belakang 1
B. Rumusan Masalah 7
C. Tujuan Penelitian 7
D. Manfaat Penelitian 8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA 9
A. Kajian Teori 9
1. Kehidupan sosial ekonomi 9
2. Sektor Ekonomi Informal 13
3. Perdagangan tuak nira 20
4. Faktor-faktor yang mempengaruhi kehidupan sosial ekonomi penjual tuak nira 25
5. Strategi bertahan hidup dalam sektor informal 27
B. Penelitian Relevan 29
C. Landasan Teori 31
D. Kerangka konsep 34
BAB III METODE PENELITIAN 37
A. Jenis Penelitian dan Pendekatan 37
B. Lokasi dan waktu penelitian 38
C. Fokus Penelitian dan Deskripsi Fokus 38
D. Informan Penelitian 39
E. Sumber Data 40

F. Instrumen Penelitian 41
G. Teknik Pengumpulan Data 42
H. Teknik Analisis Data 43
I. Pengabsahan Data 44
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 52
A. Deskriptif Lokasi Penelitian 52
B. Hasil Penelitian 55
C. Pembahasan 85
BAB V PENUTUP 92
A. KESIMPULAN 92
B. SARAN 94
DAFTAR PUSTAKA 96
DAFTAR LAMPIRAN 100
RIWAYAT HIDUP 119

DAFTAR TABEL

1.1 Penelitian Terdahulu 31

4.1 Distribusi Faktual Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar 34

DAFTAR GAMBAR

2.1 Bagan Kerangka konsep 42

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman wawancara 121

Lampiran 2 Biodata informan 125

Lampiran 3 Dokumentasi penelitian 128

Lampiran 4 Surat izin penelitian 136

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di era globalisasi saat ini, pertumbuhan ekonomi yang semakin pesat telah memaksa manusia untuk memikirkan kembali dan mengubah cara mereka menjalani kehidupan agar sesuai dengan pertumbuhan ekonomi. Masyarakat harus bersaing untuk memenuhi kebutuhan ekonomi mereka jika ingin hidup. Dengan demikian, masyarakat dapat memperoleh uang atau pengasilan dengan cepat dan mudah tanpa mengorbankan apa pun. Salah satunya adalah dengan berdagang. Perdagangan terkadang dilakukan dengan cara yang curang. Salah satu contoh kecurangan yang dilakukan oleh masyarakat dalam penjualan adalah menjual minuman beralkohol secara ilegal atau bahkan menjualnya secara bebas tanpa memperhatikan seberapa banyak alkohol yang ada di dalamnya. (Santoso & Munib, 2023). Sala satu minuman tradisional yang di komsumsi hingga saat ini adalah minuman tuak nira.

Selain itu, Sektor ekonomi informal memainkan peran krusial dalam perekonomian global, terutama di negara-negara berkembang. Di Indonesia, berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) per Februari 2024, sekitar 59,17%b dari total penduduk bekerja, atau sekitar 84,13 juta orang, terlibat dalam sektor informal. Sektor ini mencakup berbagai jenis pekerjaan, termasuk produksi dan penjualan minuman tradisional seperti tuak nira (Hamid, 2024).

Sektor informal merupakan sejumlah kegiatan ekonomi yang berskala kecil yang termasuk bagian dari angkatan kerja yang berada di luar pasar tenaga yang terorganisasi (Dwiseptianto & Wahyuningsih, 2022). Sehingga mereka bukan perusahaan berskala kecil karna sektor informal dianggap sebagai suatu manifestasi situasi pertumbuhan kesempatan kerja di negara yang sedang berkembang karena itu mereka yang memasuki kegiatan berskala kecil ini. Usaha berskala kecil yang dimaksud dapat berbentuk usaha perdagangan seperti pedagang tuak nira, pedagang kaki lima, industri kecil dan rumah tangga; ataupun bentuk- bentuk usaha lainya. Usaha – usaha tersebut sering disebut sektor informal karena sifatnya yang tidak mempunyai hubungan dengan pemerintah, baik dalam perijinan, perpajakan maupun perlindungan (Badan Perencanaan Pembangunan Nasioanal, 2011).

Di tingkat nasional, perdagangan hasil olahan nira, seperti tuak, telah menjadi bagian dari kehidupan ekonomi masyarakat di berbagai daerah. Tuak nira adalah minuman tradisional yang berasal dari penyadapan pohon aren atau kelapa dan sering dikonsumsi dalam berbagai acara adat dan sosial. Meskipun memiliki nilai ekonomi bagi pelaku usaha, produksi dan distribusi tuak sering kali menghadapi berbagai tantangan, seperti regulasi pemerintah, stigma sosial, serta fluktuasi harga bahan baku.

Makassar merupakan sala satu kota metropolitan yang sebagai tempat masyarakat pendatang. Perkembangan kota yang pesat menimbulkan orang pendatang untuk mencari pekerjaan untuk memenuhi

kebutuhan hidupnya agar bertahan hidup. Namun seiring berkembangnya zaman masyarakat sulit untuk mendapatkan pekerjaan baik pekerjaan formal maupun informal. Pekerjaan formal ada pekerjaan yang memliki surat izin usaha sedangkan pekerjaan informal merupakan yang tidak memiliki izin dari pemerintah, seperti penjualan tuak nira, pedagang kaki lima dan lain sebagainya.

Kehidupan sosial ekonomi Penjualan tuak nira merupakan bagian dari pekerjaan informal yang berperan dalam kehidupan sosial masyarakat perkotaan. Namun, kehidupan mereka seringkali di hadapkan pada tantangan ekonomi dan sosial, termasuk stigma sosial, serta regulasi pemerintah. Selain itu penjualan tuak nira merupakan sala satu sarana yang dilakukan oleh penjual tuak nira untuk memenuhi kebutuhan hidupnya (Sumarno, 2020). Penjualan di lakukan dirumah. Selain itu, terdapat lontang yang merupakan tempat minum tuak nira dan sekaligus tempat bertemunya orang dari berbagai latar belakang untuk berdiskusi. Selain itu, penjual tuak menjalin hubungan dengan pelangan, masyarakat dan komunitas lokal. Namun, minuman tuak nira sering mendapatkan stigma sosial bahwa minuman tuak merupakan minuman yang beralkohol. Penjualan tuak tidak hanya di lakukan oleh masyarakat yang beragama kristen, tetapi juga diperjualkan oleh masyarakat yang beragama Islam.

Menurut perspektif Islam secara tegas melarang konsumsi tuak karena termasuk dalam kategori khamr (minuman keras) yang memabukkan. Tuak yang memiliki kadar alkohol antara 5-20%, masuk dalam kategori khamr karena sifatnya memabukkan. Oleh sebab itu,

minum tuak dianggap haram dalam Islam, baik dalam jumlah kecil maupun besar (Annisa dkk., 2022). Bahkan, jika tujuan produksinya untuk memabukkan, maka hukumnya tetap haram meskipun bahan dasarnya halal seperti beras atau nira. Sedangkan menurut perspektif agama kristen Dalam ajaran Kristen, pandangan tentang konsumsi alkohol, termasuk tuak, bervariasi tergantung denominasi gereja. Secara umum, alkohol tidak dilarang sepenuhnya tetapi dianjurkan untuk dikonsumsi dengan bijaksana. Kristen tidak melarang konsumsi alkohol secara eksplisit tetapi memperingatkan bahaya mabuk. Mabuk dianggap sebagai tindakan yang tidak sesuai dengan ajaran moral dan dapat membawa dampak negatif bagi kehidupan spiritual seseorang. Beberapa denominasi Kristen bahkan melarang alkohol sepenuhnya sebagai bentuk disiplin rohani.

Berdasarkan penjelasan dari kedua perspektif diatas, dapat di tarik kesimpulan bahwa: Dalam Islam, minum tuak adalah haram karena sifatnya memabukkan dan termasuk khamr, sesuai dengan ajaran Al- Qur‘an dan hadis (Salma dkk., 2020), sedangkan dalam Kristen, konsumsi tuak diperbolehkan dalam batas wajar tetapi mabuk dilarang karena bertentangan dengan ajaran moral Alkitab.

Kelurahan Bitowa di Kecamatan Manggala merupakan salah satu Kelurahan di Kota Makassar dengan populasi yang heterogen. Sebagian besar penduduknya berasal dari golongan ekonomi menengah ke bawah, sehingga mereka cenderung mencari peluang usaha yang tidak memerlukan modal besar. Penjualan tuak nira menjadi salah satu pilihan

karena bahan baku yang mudah didapatkan dan proses produksinya yang relatif sederhana.

Menurut Perda No. 6 Tahun 2014, Tentang penjualan minuman beralkohol pasal 5 berbunyi: Penjualan minuman beralkohol golongan A golongan B dan golongan C untuk diminum langsung ditempat hanya dapat dijual di tempat: a. Hotel, Bar, Diskotik, Karaoke, dan Pub sesuai ketentuan Peraturan Perundang-undangan-bidang kepariwisataan. b.Hotel sebagaimana dimaksud huruf a adalah hotel bintang 5, bintang4 dan bintang c.Tempat sebagaimana dimaksud huruf a akan ditetapkan oleh: Walikota secara selektif sesuai dengan karateristik kota dengan mempertimbangkan tidak berdekatan dengan rumah tempat peribadatan, lembaga pendidikan dan rumah Sakit. Adapun Pasal 6 berbunyi; Penjual Minuman beralkohol sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 hanya dapat diberikan kepada konsumen yang telah berusia 21 (dua puluh satu) tahun atau lebih dengan menunjukkan kartu identitas dan/ K atau paspor sesuai ketentuan peraturan perundang undangan.

Menurut pasal 7 berbunyi; Penjual angsung Minuman Beralkohol sebugaimana dimaksud dalam Pasal 5 huruf a hanya diijinkan melakukan penjualan: a) Di hotel pada siang hari jam 13.00 - 15.00 WIB dan pada malam hari jam 20.00 - 24.00 Wita; b). Selain di hotel hanya dizinkan pada malam hari dimulai pada jam 22,00 Wita sampai dengan Jam 01,00 Wita: c). Pada hari libur diluar hari raya keagamaan waktu penjualan pada malam hari dapat diperpanjang maksimum 1 (satu) Jam, Pada bulan Ramadhan tidak diperbolehkan berjualan Minuman Beralkohol, kecuali di hotel pada malam hari sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf Untuk Minuman Beralkohol yang mengandung rempah-rempab, jamu dan sejemisnya untuk

tujuan keschatan, dikecualikan dari batasan waktu sebuagaimana dimaksud pada ayat(1) dan ayat (2).

Meskipun berpotensi memberikan penghidupan bagi pelakunya, penjual tuak nira menghadapi berbagai tantangan. Dari segi ekonomi, mereka sering kali harus bersaing dengan produk lain yang lebih modern dan memiliki pasar lebih luas. Selain itu, stigma sosial terhadap minuman beralkohol menjadi hambatan tersendiri dalam memperluas jangkauan pasar mereka. Regulasi pemerintah terkait minuman beralkohol juga dapat memengaruhi keberlangsungan usaha ini.

Fenomena penjualan tuak nira di Kelurahan Bitowa memunculkan berbagai permasalahan yang perlu dikaji lebih dalam. Dari segi ekonomi, para penjual tuak nira sering kali tidak memiliki akses terhadap modal yang memadai untuk mengembangkan usaha mereka. Selain itu, keterbatasan dalam manajemen usaha dan ketergantungan terhadap pola konsumsi masyarakat membuat pendapatan mereka tidak stabil.

Dari segi sosial, stigma terhadap tuak sebagai minuman beralkohol membuat sebagian masyarakat memandang negatif para penjualnya. Hal ini berdampak pada interaksi sosial mereka, terutama dalam ruang lingkup keluarga dan komunitas. Selain itu, regulasi pemerintah terkait minuman beralkohol sering kali menjadi tantangan bagi para pedagang kecil, karena mereka harus beradaptasi dengan aturan yang dapat mempengaruhi kelangsungan usaha mereka.

Penelitian sebelumnya telah membahas berbagai aspek terkait penjualan tuak, seperti analisis sosial ekonomi produsen minuman

tradisional, persepsi ekonomi penjual tuak serta relasi sosial penjual tuak terhadap pelanggan. Namun, masih terdapat kesenjangan dalam penelitian yang secara spesifik mengkaji kehidupan sosial ekonomi penjual tuak nira di tingkat lokal, khususnya di Kelurahan Bitowa. Oleh karena itu, penelitian ini menjadi penting untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi kesejahteraan para penjual tuak nira serta bagaimana mereka bertahan di tengah berbagai tantangan.

Melalui penelitian ini, diharapkan dapat diperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai kondisi sosial dan ekonomi penjual tuak nira, serta rekomendasi kebijakan yang dapat mendukung keberlanjutan usaha mereka tanpa mengabaikan aspek sosial dan regulasi yang berlaku.

Berdasarkan observasi awal sejumlah masyarakat bitowa melakukan Penjualan minuman beralkohol jenis tuak nira yang belum teratur, tempat-tempat pedagang minuman beralkohol jenis tuak nira yang tidak memiliki izin di Kelurahan Bitowa, Kecamatan Manggala, yang belum mendapatkan penertiban dari instansi terkait. Minuman beralkohol jenis tuak nira juga dijual kepada anak dibawah umur termasuk pelajar dan bahkan diperjualkan kepada perempuan. Selain menjadi kebutuhan para peminumnya, menjual tuak nira juga merupakan sala satu sistem mata pencaharian masyrakat kelurahan bitowa.

Berdasarkan pemaparan di atas penulis tertarik untuk melakukan sebuah penelitian tentang **"Kehidupan Sosial Ekonomi Penjual Tuak Nira: Studi Kasus Di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala kota**

Makassar". Dengan tujuan mengetahui apa saja hal-hal yang di timbulkan dengan adaya penjual tuak nira di kelurahan Bitowa di era saat ini.

B. Rumusan Masalah

Sebagaimana telah di uraikan dari latar belakang masalah di atas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kehidupan sosial ekonomi Penjual Tuak Nira Di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar?
2. Apa saja tantangan yang di hadapi Penjual Tuak Nira di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar?
3. Bagaimana strategi bertahan hidup Penjual tuak nira di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk mendeskripsikan bagaiamana kehidupan sosial ekonomi Penjual Tuak Nira di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar!
2. Untuk mengetahui apa saja tantangan yang di hadapi Penjual Tuak Nira di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar!
3. Untuk menganalisis bagaimana strategi bertahan hidup Penjual Tuak Nira di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Masyarakat

   Masyarakat dapat memahami lebih dalam tentang kondisi sosial ekonomi para penjual tuak nira, termasuk tantangan yang mereka hadapi dan masyarakat bisa mendapatkan wawasan tentang dampak konsumsi tuak terhadap kesehatan dan kesejatraan sosial serta dapat membuka peluang usaha lain yang berbasis produk nira, seperti gula arena tau minuman fermentasi yang lebih bernilai ekonomi tinggi.

2. Bagi Penjual Tuak

   Hasil penelitian dapat membantu penjual tuak dalam menemukan strategi untuk meningkatkan pendapatan dan taraf hidup mereka dan dapat memberikan wawasan tentang alternatif pemanfaatan nira yang lebih menguntukan dan legal.

3. Bagi Pembuat Kebijakan

   Data penelitian bisa menjadi dasar dalam merancang kebijakan yang melindungi kesejatraan penjual tuak tanpa mengabaikan aspek kesehatan dan sosial dan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam menciptakan program ekonomi yang memberdayakan petani nira dan pelaku usaha kecil serta dapat membantu dalam merancang kebijakan untuk mengendalikan peredaranya dengan cara yang tidak merugikan penjualnya.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian teori

1. Konsep Kehidupan Sosial Ekonomi

Kehidupan Sosial Ekonomi adalah kegiatan seseorang yang terkait dengan orang lain untuk memenuhi kebutuhan hidup. Kehidupan sosial dan ekonomi menjadi sistem yang disebut masyarakat. Komunitas adalah forum yang membentuk karakter orang atau setiap kelompok suku yang berbeda. Menurut Aryani, (2023) masyarakat adalah sekelompok orang, mengikuti makna identitas yang sama, mengikuti kesamaan dari pola tertentu yang terikat oleh keinginan yang sama dan kepentingan yang sama, sesuai dengan kesamaan dari pola yang sama, sesuai dengan kesamaan pola yang sama, sesuai dengan kesamaan dari pola yang sama, sesuai dengan kesamaan dari pola yang sama, mengikuti makna dari identitas yang sama.

Kehidupan sosial ekonomi adalah posisi atau status seseorang dalam kelompok orang yang ditentukan oleh jenis kegiatan ekonomi, pendidikan, dan pendapatan, (Rindengan dkk., 2021). Berbagai objek diskusi sering muncul dalam diskusi tentang masyarakat dan ekonomi. Konsep sosiologi manusia sering disebumt sebagai makhluk sosial, dan pentingnya umat manusia tidak dapat hidup dengan bijak tanpa bantuan orang lain, jadi ada pentingnya diskusi tentang hal -hal yang berkaitan dengan masyarakat.

Kehidupan sosial ekonomi seseorang melibatkan interaksi dengan orang lain. Orang tidak dapat bertahan hidup sendiri karena mereka adalah makhluk sosial. Menurut Aristoteles, orang -orang adalah Zoon Politico atau makhluk, yang dengan mudah rukun, lebih suka hidup dengan komunitas dan teman, tidak sendirian dengan teman -teman. Dari lahir hingga mati, orang membutuhkan bantuan dari orang lain. Orang selalu terlibat, dikomunikasikan, terlibat, dan saling terkait. Semua orang ingin menghubungi orang lain (Bangun, dkk., 2025).

Sebagai makhluk sosial, orang selalu berharap bahwa mereka baik untuk orang lain. Rasa kemanusiaan sebagai anggota kelompok kehidupan mengarahkan pihak lain ke arah solidaritas sosial ketika orang lain dapat merasakannya ketika mereka merasa sakit. Suharso mengatakan kata sosial berarti segala sesuatu yang puas dengan masyarakat.

Menurut Santloc status sosial ekonomi sebagai sekelompok orang berdasarkan pekerjaan dan pendidikan ekonomi. Hubungan kerja adalah hasil dari interaksi yang dapat mempromosikan rasa persatuan. Pentingnya kerja sama dalam hubungan terkait pekerjaan adalah proses yang dapat dilihat melalui upaya untuk mengurangi perbedaan yang ada dalam pekerjaan (Majid, 2024).

Perdagangan adalah tulang punggung bagi kehidupan masyarakat pedesaan dan perkotaan, dan jika pendapatan rumah tangga dan pengembangan bisnis terutama berasal dari aspek perdagangan, persyaratan ekonomi dan ekonomi masyarakat terjangkau. Interaksi yang

dilakukan oleh individu sesuai dengan kebutuhan mereka menyebabkan dinamika sosial ekonomi masyarakat.

Menurut Majid, (2024) Menyatakan bahwa kehidupan sosial ekonomi mengacu pada aspek kehidupan yang terkait dengan interaksi sosial dan kegiatan ekonomi sosial. Ini termasuk berbagai faktor, termasuk individu, kelompok sosial, bisnis, hubungan antar pemerintah, dan distribusi sumber daya dan kemakmuran. Ada beberapa poin penting yang terkait dengan kehidupan sosial ekonomi, diantaranya:

a. Interaksi sosial mencakup interaksi antara individu, anggota keluarga, teman dan anggota masyarakat lainnya. Ini termasuk hubungan interpersonal sebelumnya, persahabatan dan dukungan sosial.
b. Pendidikan, faktor Pendidikan memainkan peran penting dalam kehidupan sosial ekonomi. Pendidikan yang baik dapat meningkatkan peluang pekerjaan tingkat pendapatan dan mobilitas sosial, serta meningkatkan kualitas hidup individu.
c. Kesehatan adalah aspek penting dari kehidupan sosial ekonomi. Kesehatan memungkinkan individu untuk meningkatkan partisipasi mereka dalam kegiatan ekonomi dan sosial. Akses ke perawatan kesehatan berkualitas tinggi juga penting.
d. Pekerjaan dan pendapatan adalah komponen utama kehidupan ekonomi. Tingkat pengangguran, upah, jenis pekerjaan, dan peluang karir mempengaruhi keamanan finansial individu dan keluarga.
e. Kesejateraan sosial, Program - Program kesejahteraan sosial seperti bantuan tunai, tunjangan pangan, dan bantuan perumahan dapat

membantu mengurangi tekanan ekonomi pada orang dan keluarga yang membutuhkan perlindungan.

f. Perumahan, akses terhadap perumhan yang aman dan terjangkau adalah faktor penting dalam kehidupan sosial ekonomi. Perumahan yang baik dapat memengaruhi kesejatraan individu dan keluarga.

g. Ketidaksetaraan ekonomi dan sosial adalah masalah penting dalam kehidupan sosial ekonomi. Ketidasetaraan dapat memengaruhi akses terhadap pendidikan, Kesehatan, dan peluang ekonomi.

h. Lingkungan bisnis yang sehat dan bermanfaat untuk pertumbuhan ekonomi dapat memengaruhi peluang kerja dan kemakmuran masyarakat. Pajak dan Layanan Sipil: Kebijakan Pajak dan Pedoman Publik lainnya dapat memiliki dampak signifikan pada distribusi pendapatan dan keadilan sosial ekonomi.

i. Mobilitas sosial mengacu pada kemampuan individu untuk naik dan turun langkah sosial dan ekonomi. Faktor -faktor seperti pendidikan, pelatihan, dan peluang bisnis dapat memengaruhi mobilitas sosial.

Kehidupan sosial ekonomi adalah bidang yang kompleks dan beragam, dengan banyak faktor yang berkontribusi pada keberadaan sumur komunitas dalam kehidupan sehari -hari. Peran pemerintahan, kebijakan ekonomi dan inisiatif sosial dapat memainkan peran penting dalam menciptakan kondisi yang mendukung kehidupan sosial ekonomi yang lebih baik bagi semua anggota Masyarakat.

2. Sektor Ekonomi Informal

a. Pengertian Sektor Ekonomi Informal

Istilah sektor informal pertama kali diperkenalkan oleh Keith Hart dalam studi di Ghana, Afrika. Istilah ini kemudian diterapkan dan diimplementasikan di banyak kota, termasuk Jakarta pada tahun 1972. Melalui karyanya berjudul *Opsi Pendapatan Informal dan Pekerjaan Perkotaan di Ghana,* ia membagi pekerjaannya berdasarkan sektornya, yaitu pekerjaan formal dan informal. Domain informal terdiri dari hukum, informal, dan non-legal, yaitu di sektor informal, ada masalah legalitas hukum yang melibatkan istilah yang valid, informal dan informal seperti valid atau tidak valid.

Dalam literature ekonomi, Holton menjelaskan bahwa istila sektor ekonomi informal menunjukkan pada kegiatan ekonomi yang berada di luar bentuk – bentuk organisasi produksi, distribusi, dan konsumsi yang nyata, terorganisasi, dan secara hukum legal. Eksitensi jenis kegiatan ekonomi ini diketahui oleh para peneliti sosial pada akhir abad 19, dan termasuk sektor informal masuk dalam perbendaharaan ilmu sosial pada abad dekade 1960 -an. Istilah ini biasa di kenal dengan black economi, shadow ekonomi, ataupun cash ekonomi. Aktivitas ekonomi ini pada umumnya berada di luar regulasi hukum, sistem pencatatan perusahaan, perpajakan dan juga perlindungan tenaga kerja. Kegiatan ekonomi

sektor informal meliputi kegiatan yang melibatkan tenaga kerja illegal (Fidela, 2021).

Konsep sektor informal pertama kali muncul di Dunia Ketiga, di mana banyak pekerjaan penelitian dilakukan di pasar tenaga kerja perkotaan Afrika. Keith Hart mengatakan sektor informal adalah bagian dari angkatan kerja kota di luar pasar tenaga kerja terorganisir. Faktanya, apa yang telah kami jelaskan dengan upaya besar tidak cukup untuk memahami pemahaman yang sebenarnya tentang sektor informal. Menurut Manning's Breman, sektor informal adalah kumpulan dealer dan penjual layanan kecil dalam hal produksi ekonomi mendukung kehidupan bagi orang - orang yang telah mengikat kemiskinan. Breman mengatakan sektor informal termasuk massa karyawan miskin. Tingkat produksi karyawan miskin jauh lebih rendah daripada karyawan sektor modern di kota, dan ditutup untuk orang jahat.

Menurut Dewi dkk., (2020) mendefenisikan sektor informal adalah sektor ekonomi unit usaha kecil yang memproduksi dan menjual barang dan jasa dengan tujuan utama untuk menciptakan peluang kerja dan peluang untuk mencapai pendapatan para pelaku. Selain itu, Sektor informal adalah ruang lingkup kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh pekerjaan dan unit ekonomi yang tidak diklasifikasikan sebagai praktik formal dan hukum, tetapi seperti halnya bisnis kecil atau keluarga, pekerja dan pertukaran barang/jasa di luar peraturan negara dan pajak dilonggarkan

(Cholin dkk., 2025). Selain itu, Dipak Mazundar mendefinisikan sektor informal sebagai pasar untuk pekerja yang tidak dilindungi. Ia mengatakan bahwa aspek penting dari perbedaan antara sektor informal dan formal sering dipengaruhi oleh jam kerja yang tidak permanen dalam periode waktu tertentu. Ini disebabkan oleh kurangnya kontrak kerja jangka panjang di sektor informal, di mana upah biasanya dihitung per hari atau persepsi perusahaan jam dan independen.

Sektor hukum informal. Nomor 9 pada tahun 1995, terkait dengan UKM, dimasukkan sebagai usaha kecil. Namun demikian, usaha kecil tidak selalu merupakan sektor informal. Di bawah hukum, apa yang harus dipahami oleh usaha kecil adalah kegiatan ekonomi kecil, memenuhi standar kekayaan bersih atau penjualan tahunan dan properti. Usaha kecil dan menengah termasuk bisnis formal, informal, dan tradisional kecil dan menengah. Usaha kecil formal adalah perusahaan yang memiliki pendaftaran, catatan, dan perusahaan. UKM tidak resmi belum terdaftar, belum terdaftar, dan belum menjadi perusahaan, seperti petani, industri rumah, pedagang jalan, pedagang jalanan, wisatawan, dan agen yang dibudidayakan. Perusahaan kecil dan menengah tradisional adalah perusahaan yang menggunakan alat produksi sederhana yang telah digunakan secara turun temurun atau yang berkaitan dengan seni dan budaya (Fidela, 2021).

Berdasarkan beberapa pendapat para ahli, diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa sektor informal adalah bentuk bisnis yang kita lihat oleh banyak orang. Bisnis ini terutama dilakukan oleh orang - orang dengan modal kecil, dan pelatihan mereka hilang. Sektor informal dapat dijalankan oleh siapa saja dan sangat mudah untuk membuatnya sehingga jumlahnya tidak dapat dihitung. Kehadiran sektor informal dapat mengurangi pengangguran. Sektor informal berperan dalam pengembangan perkotaan, karena sektor informal dapat merekam pekerja, terutama kelas bawah.

b. Ciri – ciri Sektor Ekonomi Informal

Menurut Manning dan Effendi, kegiatan ekonomi yang membedakan antara sektor formal dan informal adalah birokrasi di bidang lisensi. Sektor formal cenderung menerima lebih banyak perlindungan dari pemerintah daripada perusahaan informal. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa sektor formal dicatat dalam sistem perizinan pemerintah yang ditentukan pemerintah. Sementara itu, Gilbert dan Guggler menandai karakteristik berikut di sektor informal**:**

1) Mudah dimasuki
2) Bersandar pada sumber daya lokal
3) Usaha milik sendiri
4) Operasinya dalam skala kecil
5) Padat karya dan teknologinya bersifat adaptif

6) Keterampilan dapat diperoleh di luar sistem sekolah formal
7) Tidak terkena langsung oleh regulasi dan pasarnya bersifat kompetitif. Sedangkan menurut Damsar, sektor informal dicirikan dengan:

1) Mudah memasukinya dalam arti modal, keahlian dan organisasi.
2) Perusahaan milik keluarga
3) Beroperasi pada skala kecil
4) Intensif tenagakerja dalam produksi dan menggunakan teknologi sederhana.
5) Pasar yang tidak di atur dan kompetitif.

Selain itu telah di setujui serangkaian karakteristik sektor informal di Indonesia sebagai berikut:

a) Kegiatan bisnis tidak terorganisir dengan baik, karena area bisnis terjadi tanpa menggunakan lembaga atau lembaga yang tersedia secara resmi.
b) Pada umumnya unit usaha tidak memiliki izin usaha
c) Pola kegiatan bisnis cocok secara tidak teratur dalam hal lokasi atau jam kerja.
d) Secara umum, politik negara telah mencapai sektor ini dan mendukung kelemahan ekonomi grup
e) Daerah bergantian dari satu subsektor ke subsektor lainnya
f) Teknologi yang diguankan masih tradisional

g) Modal dan perputaran usaha relatif kecil, sehingga skala operasinya juga kecil.

h) Untuk menjalankan usaha tidak diperlukan pendidikan formal, sebagian besar hanya diperoleh dari pengalaman sambil bekerja.

i) Pada umumnya unit usaha termasuk kelompok *one man enterprise,* dan kalau ada pekerja, biasnya dari keluarga sendiri.

j) Sumber dana modal usaha pada umumnya berasal dari tabungan sendiri atau dari lembaga keuangan tidak resmi.

k) Hasil produksi jasa terutama di komsumsi oleh golongan masyarakat desa/kota berpenghasilan rendah atau menengah.

Berdasarkan beberapa ciri - ciri yang telah di paparkan di atas, maka dapat dilihat bahwasanya sektor informal merupakan sektor yang mudah dimasuki oleh masyarakat menengah kebawah, tidak memerlukan modal besar, tidak pula mementingkan ataupun memerlukan skill atau jenjang pendidikan yang tinggi.

c. Jenis – jenis Sektor Ekonomi Informal

Menurut Keith Harth, dilihat dari kesempatan memperoleh penghasilan, ada dua macam sektor informal yaitu sektor informal yang bersifat sah dan sektor informal yang tidak sah yaitu:

1. Sektor informal yang bersifat sah terdiri dari:

a) Kegiatan primer dan sekunder pertanian, perkebunan yang beriorintasi pasar, kontraktor bangunan, dan lainya.
b) Usaha tersier dengan modal yang relative besar, transportasi, perumahan, usaha – usaha untuk kepentingan umum dan lain sebagainya.
c) Distribusi kecil – kecilan seperti pedagang kaki lima, pedagang pasr, pedagang kantong, pedagang asogan dan lain - lain
d) Transaksi pribadi seperti pinjam – meminjam
e) Jasa lain seperti pengamen, penyemir sepatu, tukang cukur, pembuang sampah, dan lain – lain.

2. Setor informal yang bersifat tidak sah terdiri dari:
a) Jasa merupakan kegiatan dan perdagangan gelap pada umumnya, penadah barang – barang curian, lintah darat, perdagangan obat bius, penyeludupan, pelacur, dan sebagainya
b) Transaksi, seperti pencurian kecil (pencopetan), percurian besar (perampokan bersenjata), pemalsuan uang, penjudian, dan lain sebagainya.

d. Pekerja Sektor Ekonomi Informal

Berdasarkan undang -undang No. 25 Tahun 1997 tentang tenaga kerja dan pekerja di sektor tidak resmi adalah pekerja yang bekerja dalam hubungan profesional di sektor tidak resmi dengan menerima upah dan / atau hadiah (Sirait, 2023). Definisi perusahaan tidak resmi di sektor ini adalah aktivitas individu atau keluarga, atau beberapa orang yang melakukan upaya bersama

untuk melakukan kegiatan ekonomi berdasarkan kepercayaan dan kesepakatan, dan tidak digabungkan. Hubungan dengan pekerjaanantara operasi sektor informal dan para pekerjanya hanya didasarkan pada rasa saling percaya dankesepakatan dengan menerima upah dan / atau hadiah atau berbagi saham. Pekerja sektor informal adalah pekerja yang bertanggung jawab atas individu dan bukan entitas hukum dan hanya bergantung pada perjanjian (Dewi dkk., 2020).

Badan Statistik Pusat (BPS) berurusan dengan status pekerjaan utama karyawan. Pemimpin kelompok kelompok tidak resmi kelompok itu agak berbeda dari kelompok yang dibuat oleh ILO. Pekerjaan internasional mereka yang bekerja sebagai pekerja bekerja untuk membantu keluarga, sementara BPS lebih banyak orang bekerja sebagai pekerja gratis dan dibantu oleh pekerja gratis. Hal ini disebabkan oleh sifat pekerja bebas di Indonesia, yang seringkali tidak resmi dengan gaji yang tidak lengkap, produktivitas rendah dan kondisi kerja yang relatif buruk (Rosnawintang dkk., 2022). Oleh karena itu, fasilitas ketenagakerjaan antara pekerja informal dan kegiatan sektor tidak resmi didasarkan pada kepercayaan dan kesepakatan dengan menerima gaji atau hadiah atau berbagi keuntungan.

3. Perdagangan Tuak Nira

a. Pengertian perdagangan tuak nira

Perdagangan tuak nira merupakan pedagang yang pada umumnya berjualan di tempat kediaman pinggir jalan dengan tanpa adanya izin dari pemerintah. Tuak nira adalah minuman tradisional beralkohol yang dibuat dari fermentasi nira, yaitu getah manis yang disadap dari mayang berbagai jenis pohon palem seperti aren (enau), lontar, kurma, dan kelapa. Minuman ini umumnya memiliki kadar alkohol sekitar 4% dan dikenal dengan berbagai nama di berbagai daerah di Indonesia, seperti "tuak" di Sumatera Utara (suku Batak), "ballo" di Sulawesi Selatan (Tana Toraja), dan "saguer" di Sulawesi Utara.

Proses pembuatan tuak nira dimulai dengan menyadap nira dari tandan bunga pohon palem. Nira yang baru disadap memiliki rasa manis dan dapat langsung dikonsumsi sebagai minuman segar yang disebut "tuak manis". Jika dibiarkan beberapa waktu, nira akan mengalami fermentasi alami yang mengubahnya menjadi minuman beralkohol.

Perdagangan tuak nira di Indonesia memiliki peran penting dalam perekonomian lokal, terutama di daerah penghasil nira. Sebagai contoh, di Desa Pusuk Lestari, Lombok Barat, penjualan tuak manis menjadi mata pencaharian utama bagi sebagian warga. Salah satu penjual, Nurul Hikmah, melaporkan mampu menjual hingga 40 botol berukuran 1,5 liter per hari dengan harga Rp10.000

per botol, menghasilkan pendapatan sekitar Rp400.000 per hari atau Rp12 juta per bulan.

Namun, perdagangan tuak nira juga menghadapi tantangan, terutama terkait persepsi negatif terhadap minuman beralkohol dan regulasi pemerintah daerah. Di bMeberapa wilayah, penjualan tuak yang telah terfermentasi dan mengandung alkohol dianggap meresahkan masyarakat, sehingga pemerintah daerah berupaya mengalihkan pemanfaatan nira ke produk lain seperti gula aren.

Di sisi lain, di beberapa daerah, tuak nira tetap menjadi bagian penting dari tradisi dan budaya lokal. Misalnya, di Kecamatan Maiwa, Kabupaten Enrekang, Sulawesi Selatan, tuak tradisional dikonsumsi dalam berbagai acara sosial dan dianggap memiliki manfaat kesehatan jika dikonsumsi dengan bijak.

b. karakteristik Pedagang tuak nira

Pedagang tuak nira di Indonesia memiliki karakteristik yang beragam, dipengaruhi oleh faktor budaya, sosial, dan ekonomi di masing-masing daerah. Berikut beberapa karakteristik umum yang dapat diidentifikasir karakteristik pedagang tuak nira:

1) Pelaku Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Sebagian besar pedagang tuak nira merupakan pelaku usaha kecil yang mengandalkan produksi dan penjualan tuak sebagai sumber utama pendapatan. Mereka seringkali mengelola usaha secara mandiri atau bersama keluarga, dengan modal yang terbatas (Rakhman, 2020).

2) Pengolahan Tradisional: Proses produksi tuak nira masih mempertahankan metode tradisional, mulai dari penyadapan nira hingga fermentasi alami. Pengetahuan ini biasanya diwariskan secara turun-temurun, mencerminkan kearifan lokal dalam pengolahan minuman tradisional.
3) Pemasaran Lokal: Penjualan tuak nira umumnya dilakukan di pasar lokal atau langsung kepada konsumen di komunitas setempat. Beberapa pedagang menjajakan tuak di bawah pohon aren tempat penyadapan dilakukan, atau di warung-warung kecil di desa, (Firmando, 2020).
4) Variasi Produk: Pedagang menawarkan berbagai jenis tuak berdasarkan tingkat fermentasi dan cita rasa, seperti tuak manis (nira segar tanpa fermentasi) dan tuak pahit (nira yang telah difermentasi dan mengandung alkohol). Variasi ini disesuaikan dengan preferensi konsumen di masing-masing daerah.
5) Tantangan Regulasi: Pedagang tuak nira sering menghadapi tantangan terkait regulasi pemerintah daerah yang melarang produksi dan penjualan minuman beralkohol tradisional. Hal ini mempengaruhi keberlangsungan usaha mereka dan mendorong beberapa pedagang untuk beralih ke produk lain seperti gula aren (Annisa dkk., 2022).

c. Bentuk sarana perdagangan

Pedagang tuak nira memanfaatkan berbagai sarana untuk memasarkan produk mereka, baik melalui metode tradisional

maupun modern. Berikut adalah beberapa bentuk sarana yang umum digunakan:

1) Warung Tuak Tradisional: Banyak pedagang tuak nira membuka warung sederhana di desa – desa atau area tertentu yang dikenal sebagai tempat berkumpulnya penikmat tuak.
2) Penjualan langsung di Rumah: Beberapa penjual menjualkan tuak langsung dari rumah mereka.
3) Pemasaran Melalui Warung Makan atau Lapo: Tuak dijual di warung makan khas yang dikenal sebagai ―Lapo‖. Di tempat–tempat ini, tuak disajikan bersama hidangan tradisional, menciptakan pengalaman kuliner yang khas bagi pelanggan.
4) Penjualan Online: Dengan perkembangan teknologi, beberapa pedagang mulai memanfaatkan *platform e-commerce* untuk menjual tuak nira.

d. Dampak adanya perdagangan tuak nira

Perdagangan tuak nira memberikan berbagai dampak positif dan negatif yang memengaruhi aspek ekonomi, sosial, dan kesehatan masyarakat sebagai berikut:

1) Dampak Positif
   a) Sumber Pendapatan Lokal: Perdagangan tuak nira menjadi mata pencaharian bagi banyak petani dan pedagang di daerah penghasil nira. Usaha ini menompang perekonomian keluarga dan komunitas lokal.

b) Pelestarian Tradisi dan Budaya: Tuak nira merupakan bagian dari tradisi dan budaya di beberapa daerah. Komsumsi tuak dalam acara adat dan sosial membantu mempertahankan warisan budaya dan mempererat hubungan antaranggota komunitas.

c) Penggunaan Alternatif Nira: Selain dijadikan minuman, nira dapat diolah menjadi produk lain seperti gula aren, yang memiliki nilai ekonomis tinggi dan dapat meninggkatkan pendapatan petani

2) Dampak Negatif

a) Masalah Kesehatan: Konsumsi tuak nira yang berlebihan dapat menyebabkan ganggun Kesehatan, seperti kerusakan hati, gangguan sistem saraf, dan resiko penyakit kronis lainya.

b) Potensi Gangguan Sosial: Konsumsi tuak yang tidak terkendali dapat memicu perilaku negative seperti perkelahian, tindakan kriminal, dan gangguan ketertiban umum, yang meresahkan masyarakat sekitar.

c) Persepsi Negatif Masyarakat: Keberadaan kedai tuak dan komsumsi tuak dipandang negative karna diangga mendorong perilaku menyimpang dan merusak moralitas masyarakat.

d) Tantangan Regulasi: Beberapa daerah menerapkan peraturan yang melarang produksi dan penjualan minuman beralkohol, termasuk tuak nira, sehingga menimbulkan konflik antara pelaku usaha dan pemerintah daerah.

4. Faktor- faktor yang Mempengaruhi Kehidupan Sosial Ekonomi Penjual Tuak Nira

Kehidupan sosial ekonomi penjual tuak nira dipengaruhi oleh berbagai faktor yang saling berinteraksi sebagai berikut:

a. Pendapatan dan Harga Jual

Harga jual tuak yang lebih tinggi dibandingkan produk olahan nira lainya, seperti gula aren, memberikan pendapatan yang lebih menguntungkan bagi penjual. Hal ini mendorong para petani nira untuk beralih memproduksi tuak karna keuntungan yang lebih besar (Agusti & Yati, 2021).

b. Modal Usaha

Penjualan tuak dianggap memerlukan modalyang relative kecil, sehingga menarik bagi masyarakat yang ingin meningkatkan perekonomian keluarga tanpa investasi besar.

c. Biaya Produksi dan Waktu

Proses pembuatan tuak yang mengandung etanol memerlukan waktu yang lebih singkat dibandingkan produksi gula merah, memungkinkan penjual untuk mengejar pekerjaan lain dan meningkatkan pendapatan (Annisa, 2022).

d. Persepsi Masyarakat

Di beberapa komunitas, tuak dianggap sebagai bagian dari tradisi dan media untuk bersosialisasi. Namun, di komunitas yang lain, penjualan tuak dapat menghadapi stigma sosial atau penolakan karna alasan budaya atau agama (Sumarno, 2020).

e. Tradisi dan Kebiasaan

Tradisi minum tuak bersama telah berkembang dalam beberapa masyarakat, sehingga permintaan terhadap tuak tetap tinggi dan mendukung keberlangsungan usaha penjual.

f. Pengaruh Agama

Dalam komunitas dengan norma agama yang ketat, penjualan tuak dapat dianggap negatif dan memengaruhi tingkat permintaan.

g. Ketersedian bahan baku

Ketersediaan pohon nira sebagai sumber bahan baku utama sangat menentukan produksi dapat berjalan lancar; sebaliknya, kelangkaan pohon nira dapat menghambat produksi.

h. Perubahan Iklim dan Cua/ca

Kondisi cuaca dan perubahan iklim dapat mempengaruhi hasil sedapan nira, yang pada akhirnya berdampak pada produksi dan pendapatan penjual.

5. Strategi Bertahan Hidup Dalam Sektor Informal

Secara harfiah dalam kamus lengkap Indonesia, strategi sebagai siasat perang, berdasarkan defenisi tersebut, maka strategi adalah suatu seni merancang operasi di dalam peperangan, seperti cara - cara mengatur posisi atau siasat berperang, Strategi merupakan suatu cara atau usaha yang dilakukan oleh individu atau kelompok untuk mencapai tujuan bersama dengan baik. Sedangkan survival berasal dari kata survive yang berarti tetap pada kondisinya (posisinya) meskipun

mengalami berbagai hal (Saleh, 2023). Bertahan hidup sendiri berarti tetap pada tempatnya (posisinya), tidak bergerak. Selain itu survival juga dapat diartikan sebagai mempertahankan diri dari serangan, godaan dan sebagainya, sedangkan arti kata survive adalah tetap eksis, bergerak, dan bekerja sebagaimana mestinya.

Strategi bertahan hidup adalah tindakan yang dilakukan setiap orang untuk dapat mempertahankan hidupnya melalui pekerjaan apa pun yang dilakukannya. Ketika menghadapi permasalahan kehidupan dalam upaya meningkatkan perekonomian agar mampu mencukupi segala kebutuhan hidup agar tetap bertahan hidup. Setiap individu atau kelompok pasti memiliki keinginan untuk bertahan hidup di segala bidang, dan selalu berusaha agar mampu menjalankan aktivitas kehidupan sehari-hari. Kemampuan bertahan hidup sebagai individu atau kelompok, terutama bagi masyarakat yang sedang mengalami guncangan atau tekanan ekonomi (Bullu dkk., 2023).

Manusia, seperti halnya makhluk hidup lainnya, memiliki naluri untuk bertahan hidup dan berumur panjang (Assan, 2019). Upaya ini didorong oleh tujuan utama kehidupan, yaitu menjalani hidup dalam situasi apa pun dengan kualitas yang lebih baik dari sebelumnya. Inilah ide dasar survival. Namun, untuk mencapai tujuan tersebut, seseorang harus menyiapkan banyak taktik hidup yang diwujudkan dalam satu kesatuan yang sistematis. Untuk memahami apa itu strategi survival, seseorang harus memahami konsep strategi.

Strategi yang dimaksud disini adalah langka – langka, cara ataupun ide – ide yang dilakukan oleh masyarakat penjual tuak nira untuk mengatasi permasalahan dalam pemenuhan kebutuhan untuk bertahan hidup agar dapat bertahan hidup di Kota Makassar, maka individu atau kelompok dituntut untuk melakukan tindakan tertentu agar dapat memenuhi segala kebutuhan hidupnya agar dapat bertahan hidup.

Edi Suharto, seorang pengamat masalah kemiskinan, menyatakan bahwa pengertian strategi bertahan hidup adalah kemampuan seseorang dalam menerapkan serangkaian cara untuk mengatasi berbagai permasalahan yang dihadapi dalam hidupnya. Strategi pemecahan masalah ini pada dasarnya adalah kemampuan seluruh anggota keluarga. Dalam merumuskan strategi, individu atau kelompok tidak hanya melaksanakan satu jenis strategi saja. Artinya, setiap individu atau kelompok harus mampu mengelola atau mengorganisasikan segala kegiatan yang berkaitan dengan cara memperoleh sesuatu dan cara memanfaatkannya agar kebutuhan dapat terpenuhi sehingga dapat bertahan hidup. mengelola semua aset yang dimilikinya.

Dalam menangani permasalahan ekonomi yang menyangkut pemenuhan kebutuhan diperlukan berbagai strategi. Suharto menjeaskan bahwa strategi bertahan hidup dalam mengatasi guncangan dan tekanan ekonomi dapat dilakukan dengan berbagai strategi. Strategi bertahan hidup dapat diklasifikasikan menjadi 3 kategori, yaitu

strategi aktif, strategi pasif, dan strategi jaringan. Berikut ini akan dijelaskan lebih rinci tentang strategi bertahan hidup.

1. Strategi Aktif

   Strategi aktif adalah tindakan langsung dan sadar yang diambil oleh penjual untuk mempertahankan bisnis dan menghadapi tantangan nyata. Seperti menjual secara sembunyi- sembunyi, mengatur jam operasional, dan menyamarkan bentuk usaha.

2. Strategi Pasif

   Strategi pasif merupakan bentuk pertahanan yang bersifat nonkonfrontatif, lebih merupakan strategi menunggu atau menghindari daripada menghadapi risiko secara langsung. Seperti berhenti berjualan sementara menghindari promosi terbuka, dan menurunkan skala usaha.

3. Strategi Jaringan

   Strategi jaringan adalah penggunaan hubungan sosial sebagai sarana bertahan hidup. Dalam konteks ini, jaringan sosial menyediakan perlindungan, informasi, dan bahkan pelanggan tetap, seperti menjalin hubungan dengan pelanggan tetap, membangun komunikasi dengan sesama penjual, dan memanfaatkan relasi dengan aparat lokal atau tokoh masyarakat.

   Untuk menentukan strategi bertahan hidup, baik individu maupun kelompok dipengaruhi oleh berbagai faktor. Di antara faktor-faktor tersebut, karakteristik sosial, hukum, ekonomi,

karakteristik demografi, serta lokasi tempat tinggal merupakan elemen-elemen yang sangat menentukan.

B. Penelitian Relevan

Penelitian yang relevan atau terdahulu berguna untuk membandingkan penelitian yang akan dilakukan dengan penelitian sebelumnya, guna melihat apa saja persamaan dan perbedaan penelitian yang akan dilakukan.

Penulis menemukan beberapa referensi jurnal dan skripsi yang perna diteliti yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan. Berikut ini beberapa contoh hasil penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian yang akan diteliti.

Rangkaian tahap – tahap tersebut dapat diuraikan berdasarkan tabel berikut ini:

No	Nama Peneliti	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Marhawati dkk., (2023)	Analisis Sosial Ekonomi Produsen Minuman Tradisional Tuak Manis	Pada penelitian Marhawati dkk., (2023) memiliki kesamaan yaitu sama – sama membahas tentang minuman tradisonal tuak	Sedangkan perbedaanya yaitu peneliti sebelumnya meneliti tentang Analisis Sosial Ekonomi Produsen Minuman Tradisional Tuak, sedangkan peneliti mengenai kehidupan sosial ekonomi penjual tuak nira (Studi kasus di kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar
2.	Syeni, (2019)	Persepsi Ekonomi	Memiliki kesamaan	Peneliti sebelumya meneliti tentang Persepsi

		Penjual Tuak di Desa Palang Kabupaten Tuban terhadap Penjualan Tuak	yaitu sama – sama membahas penjual tuak	Ekonomi Penjual Tuak di Desa Palang Kabupaten Tuban terhadap Penjualan Tuak sedangkan peneliti meneliti tentang kehidupan sosial ekonomi penjual tuak nira (Studi kasus di kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar
3.	Afrinaldi &Erianjoni, (2023)	Relasi Sosial Penjual dan Pelanggan Miras Jenis Tuak Suling di Kota Padang	Memiliki persamaan yaitu sama – sama membahas hubungan sosial penjual dan pelanggan	Peneliti sebelumnya meneliti tentang Relasi Sosial Penjual dan Pelanggan Miras Jenis Tuak Suling di Kota Padang, sedangkan peneliti mengenai kehidupan sosial ekonomi penjual tuak nira (Studi kasus di kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar
4.	Suwena, (2017)	Menjual Tuak (Alkohol Bali) Sebuah Pilihan (Tinjauan dari Perspektif Sosial dan Ekonomi Masyarakat di Desa Datah)	Memiliki kesamaan yaitu sama – sama membahas menjual atau penjual tuak	Peneliti sebelumnya meneliti tentang Menjual Tuak (Alkohol Bali) Sebuah Pilihan (Tinjauan dari Perspektif Sosial dan Ekonomi Masyarakat di Desa Datah), sedangkan peneliti mengenai kehidupan sosial ekonomi penjual tuak nira (Studi kasus di kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar

Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu

C. Landasan Teori

1. Teori Struktural Fungsional AGIL

Teori Struktural Fungsional pertama kali di kembangkan oleh Talcott Parsons. Talcott Parsons sosiolog kontemporer Amerika yang secara tegas menggunakan pendekatan fungsional dalam melihat system sosial atau tatanan masyrakat. Baginya, masyarakat tercipta dari sistem dan struktur yang berfungsi secara otonom dan inheren. Oleh karna itu, di dalam meelihat masyrakat harus di perhatikan pula struktur dan fungsinya. Talcott Parsons lahir di Colorado pada 13 Desember 1902. Ia dilahirkan dalam keluarga dengan latar belakang agama dan intelektual yang kuat. Ayah Parsons adalah seorang pendeta dan profesor. Faktanya, ayah parsons juga menjabat sebagai kepala sekolah di sebuah perguruan tinggi kecil. Pada tahun 1920, Talcott Parsons diterima di Amherst College. Ia berhasil menyelesaikan studinya dan menerima gelar sarjana pada tahun 1924. Pada tahun yang sama, ia melanjutkan studinya pada program pascasarjana di London School of Economics.

Pada tahun 1925 Parsons pindah ke Universitas Heidelberg. Max Weber mempunyai karir yang panjang di sana dan pengaruhnya di sana masih sangat kuat. Max Weber sendiri meninggal sekitar lima tahun sebelum Parsons tiba di kampus. Parsons kemudian menulis makalah di Heidelberg di mana dia menjelaskan sebagian karya Max Weber. Pada tahun 1927, Parsons kembali ke Amerika Serikat untuk mengajar

ekonomi di Amherst College. Dia mengajar di sana sampai kematiannya pada tahun 1979.

Karir akademis Parsons terus meningkat. Pada tahun 1946, Parsons diangkat sebagai sekretaris departemen hubungan sosial. Selain itu, Parsons terpilih sebagai presiden Asosiasi Sosiologi Amerika pada tahun 1949. Dua tahun kemudian, ia menerbitkan bukunya, The Social System, dan menjadi tokoh terkemuka di bidang sosiologi Amerika.

Pada akhir tahun 1960-an, Talcott Parsons mendapat serangan dari kaum radikal dalam sosiologi Amerika karena sikap dan teori politiknya dianggap konservatif. Lebih jauh lagi, teorinya dikritik karena tidak lebih dari rencana dan klasifikasi yang rinci. Namun, pada awal tahun 1980-an, teori Parsons mulai mendapat perhatian di seluruh dunia. Menurut Holton dan Turner (1986), karya Parsons lebih banyak menyumbang teori sosiologi dibandingkan gagasan Karl Marx, Max Weber, dan Emile Durkheim. Lebih jauh lagi, gagasan dan teori Parsons tidak hanya memengaruhi para pemikir konservatif tetapi juga para ahli teori neo-Marxis, khususnya Jurgen Habermas.

Sepeninggal Parsons, beberapa muridnya yang menjadi sosiolog terkenal merefleksikan pentingnya teori Parsons dalam bidang sosiologi. Dalam diskusinya, para sosiolog memberikan wawasan menarik tentang Parsons dan karyanya. Tujuan mereka bukan untuk memberikan gambaran yang masuk akal, tetapi untuk melihat Purser dan karyanya secara provokatif., Ketika Talcott Parsons menjadi profesor di Universitas Harvard, dia dikenal sangat pandai merangkum

ide-idenya dan mengkomunikasikannya dalam perkuliahan. Sebenarnya, konsep dasar buku luar biasa berjudul ―Struktur Perilaku Sosial" ini bersumber dari ceramah yang ia berikan.

Teori fungsional-struktural berpendapat bahwa realitas sosial adalah hubungan antara sistem, bahwa sistem sosial berada dalam keadaan keseimbangan terpadu yang terdiri dari bagian - bagian yang saling bergantung, dan ketika sistem dan struktur sosial mengalami pengalaman perubahan, perubahan-perubahan ini mengasumsikan bahwa hal itu mempengaruhi sistem dan struktur lainnya. Teori ini mengkaji tentang fungsi dan peran pranata sosial dan struktur sosial (struktur mikro seperti persahabatan, struktur meso seperti organisasi, dan struktur makro seperti masyarakat dalam arti luas seperti masyarakat Jawa), namun selama masih ada, mereka tidak akan ada. Menganalisis fungsi dan perilaku sosial tertentu dalam suatu masyarakat dan menyelidiki pola hubungan dengan komponen sosial lainnya. Tujuan utama teori struktur fungsional Talcott Parsons adalah menciptakan tatanan sosial dalam masyarakat yang berfungsi dengan baik dan normal ketika unsur atau aktor terkait mampu menjalankan fungsi dan strukturnya dengan baik (Evie, 2023).

Konsep AGIL menjelaskan bahwa suatu masyarakat berada dalam keadaan harmonis dan seimbang ketika sistem, lembaga, dan struktur sosial yang ada dalam masyarakat mampu menjalankan fungsinya dengan baik dengan tetap menjaga nilai dan norma. Didukung oleh asosiasi ini. Struktur fungsional sering digunakan sebagai konsep

sistem untuk membahas struktur dan institusi sosial sistem adalah organisasi yang terdiri dari bagian yang saling berhubungan. Sistem sosial adalah suatu struktur dari posisi yang dihubungkan oleh bagian-bagian yang saling berhubungan atau peran timbal balik yang diharapkan. Misalnya saja status suami, istri, dan anak yang disatukan sehingga membentuk lembaga yang kita kenal sebagai keluarga.

Asumsi dasar teori struktural-fungsionalis adalah bahwa integrasi sosial terjadi berdasarkan kesepakatan anggota terhadap nilai-nilai tertentu. Dalam hal ini nilai-nilai tersebut mempunyai kemampuan untuk mengatasi perbedaan dan masyarakat dipandang sebagai suatu sistem yang terintegrasi dan seimbang secara fungsional.

Talcott Parsons memandang masyarakat sebagai kumpulan sistem sosial yang saling berhubungan dan saling bergantung dalam fungsinya. Teori fungsionalisme struktural berawal dari asumsi adanya kesamaan antara kehidupan organisme biologis dan struktur sosial.

Teori fungsional Talcott Parsons mengartikan suatu Fungsi sebagai ―Kumpulan kegiatan yang di tujukan kearah pemenuhan kebutuhan tertentu atau kebutuhan sistem‖. Dengan adanya pengertian tersebut, George Ritzer (Raho, 2021) menyatakan bahwa Talcott Parsons mempunyai fungsi penting yang di perlukan yang merupakan singkatan dari *Adaptation, Goal Attaiment*, *Integration, and Latency*. AGIL Fungsi di artikan sebagai segala kegiatan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan atau persyaratan suatu sistem. Dengan menggunakan definisi ini, Parsons percaya bahwa empat persyaratan

mutlak harus ada agar suatu masyarakat dapat berfungsi atau menjalankan fungsinya dengan baik. Dia mencantumkan empat persyaratan untuk AGIL. AGIL merupakan singkatan dari Adaptation (A), *Goal Attainment* (G), *Integration* (I), dan *Latency* (L – Pattern Maintenance) pada 1988, Untuk bertahan hidup, masyarakat harus menjalankan fungsi-fungsi berikut:

1. Adaptasi (Adaptation): Masyarakat sebagai suatu sistem harus mampu memenuhi kebutuhan dasarnya. Ia juga harus mampu beradaptasi dengan lingkungan dan menyesuaikan dengan kebutuhannya. Dengan kata lain, masyarakat harus mengubah lingkungannya untuk memenuhi kebutuhannya.
2. Pencapaian Tujuan (Goal Attainment): Sistem harus mampu menetapkan tujuan dan berusaha mencapai tujuan yang telah dirumuskan.
3. Integrasi (Integration): Agar suatu masyarakat dapat berfungsi secara optimal, maka masyarakat harus mengatur saling ketergantungan antar komponennya. Hal ini juga memerlukan koordinasi hubungan antara tiga elemen: adaptasi, pencapaian tujuan, dan pemeliharaan pola yang ada agar masyarakat dapat bertahan.
4. Potensi atau Pemeliharaan Pola yang Ada: Semua masyarakat perlu memelihara, meningkatkan, dan memperbarui motivasi individu dan pola budaya yang menciptakan dan mempertahankan motivasi tersebut.

Keempat konsep yang diuraikan di atas ditujukan untuk memenuhi kebutuhan sistem atau struktur sosial dalam masyarakat. Keempat konsep ini diperlukan agar sistem atau struktur sosial dapat terus eksis. Lebih jauh lagi, sistem sosial dalam suatu masyarakat harus mempunyai struktur dan hukum yang jelas sehingga dapat mewujudkan keseimbangan dinamis dalam hubungan antara berbagai struktur yang saling mendukung. Penelitian berfokus pada bagaimana masyarakat menjaga ketertiban menggunakan elemen berbeda. Dari penjelasan di atas, teori struktur fungsional merupakan teori yang menjelaskan perubahan sosial pada sistem dan struktur dalam masyarakat.

2. Teori *embeddedness* atau Keterkaitan Sosial

Teori *embeddedness* atau Keterkaitan Sosial Pertama kali diperkenalkan oleh Mark Granovetter dalam artikelnya yang berjudul *"Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness"* yang diterbitkan pada tahun 1985 dalam jurnal American Journal of Sociology. Konsep ini muncul sebagai tanggapan terhadap dua pendekatan ekstrem dalam memahami tindakan ekonomi, yaitu pendekatan ekonomi neoklasik dan pendekatan strukturalis.

Mark Granovetter mengkritik pandangan ekonomi neoklasik yang menyatakan bahwa individu bertindak secara rasional dan otonom, seolah – olah keputusan ekonomi dibuat dalam ruang sosial yang steril, tidak dipengaruhi oleh hubungan sosial. Sebaliknya, ia juga mengkritik pendekatan strukturalis yang berasumsi bahwa individu sepenuhnya

dibentuk oleh struktur sosial yang mengikat dan tidak fleksibel. Granovetter menawarkan pendekatan alternatif, yaitu bahwa tindakan ekonomi manusia embedded (melekat) dalam jaringan hubungan sosial yang lebih luas (Granovetter, 1985).

Menurut Granovetter: ―Ekonomic action is embedded in ongoing networks of personal relationships rather than being carried out by atomized actors.‖ (Granovetter, 1985). Artinya tindakan ekonomi tidak bisa di pisahkan dari relasi sosial seperti hubungan keluarga, pertemanan, kepercayaan dan norma komunitas, karna relasi tersebut memberikan informasi, dukungan bahka jaminan sosial bagi para pelaku ekonomi.

Dalam ranah sosiologi ekonomi, konsep keterlekatan mempunyai cakupan dalam mengetahui rasionalitas dari suatu tindakan sosial dalam ranah ekonomi. Di mana pada dasarnya suatu tindakan ekonomi menurut Granovetter tidak akan pernah bisa otonom. Menurut Cristiano dan Lima, konsep ini pada akhirnya akan diperluas melalui identifikasi berbagai jenis keterikatan: structural, politik, kognitif, dan budaya. *Embeddedness* berarti memperlakukan praktik ekonomi sebagai ―fakta sosial total‖, yang turut memobilisasi konsep habitus, modal sosial, modal simbolik, dan realitas lingkungan (Granovetter, 1985).

Lebih lanjut, Granovetter dalam artikelnya yang membahas sosiologi dan ekonomi menyebutkan bahwa masyarakat terbagi menjadi dua kubu yakni *undersociazed* dan *oversociazed* masyarakat

memiliki peran dalam mempengaruhi perilaku individu secara mekanis: Begitu kita mengetahui kondisi sosial individu tersebut, maka konsepsi tersebut bersifat mekanis. Dalam hal ini sektor kelas atau pasar tenaga kerja, segala sesuatu dalam perilaku terjadi secara otomatis, karna mereka bersosialisasi dengan baik. Sementara undersocialized, suatu bentuk atomisasi terjadi karena individu cenderung berorientasi pada kepentingan pribadi (*self interst*) secara utilitarian. Secara sederhana, pembeda antara konsep *oversocialized* dan *undersocialized* dapat dipahami dalam konteks seberapa tinggi tingkat keterlekatanya dalam nilai dan norma yang ada di masyarakat menginternalisasi nilai dan norma yang ada di masyarakat. Lebih lanjut, *oversocialized* dimaknai sebagai suatu kondisi di mana masyarakat menginternalisasi nilai dan norma yang ada di masyarakat sehingga mempengaruhi tindakan individu termasuk tindakan ekonomi. Sementara *undersocialized* cenderung berorientasi pada keuntungan pribadi atau self interst, (Amallia, 2024).

Beralih ke bentuk keterikatan, menurut Granovetter, Teori Keterikatan dapat dikategorikan menjadi dua, yaitu relasional dan struktural. Keterlekatan secara relasional dapat diartikan sebagai keterikatan relasional, keterikatan terhadap hubungan tertentu yang telah terbentuk dalam lingkungan individu. Temuan Granovetter, bahwa di antara hubungan-hubungan personal tersebut, sebagian besar merupakan 'ikatan lemah' atau koneksi yang lemah. Dari mereka yang menggunakan kontak untuk mendapatkan pekerjaan, hanya 16,7%

yang _sering bertemu kontak mereka‘, yang berarti bahwa kontak tersebut adalah teman baik, sementara 55,6% hanya bertemu kontak mereka _sesekali‘. Kemudian, 27,8% _jarang‘ bertemu kontak mereka. Jadi dapat dipahami bahwa orang mendapatkan pekerjaan bukan dari teman dekat, melainkan dari relasi yang pernah dia temui sebelumnya. Dalam hal ini, networking menjadi investasi tersendiri dalam mendapatkan dan menentukan pekerjaan. (Amallia, 2024).

Sementara keterikatan struktural adalah keterikatan yang terjadi dalam jaringan hubungan yang lebih luas, bahkan termasuk keterikatan relasional. Singkatnya, keterikatan struktural berorientasi pada struktur sosial masyarakat atau sebagai sebuah institusi. Dalam struktur sosial, masyarakat dapat mencakup keluarga, agama, hukum, ekonomi, bahkan kelas sosial yang telah terbentuk secara kokoh dalam kehidupan masyarakat. Konteks ini kemudian berkaitan dengan kategorisasi masyarakat yang terlalu tersosialisasi yang dibuat oleh Granovetter. Granovetter mengatakan pengaruh sosial memiliki pengaruh besar terhadap pilihan seseorang.

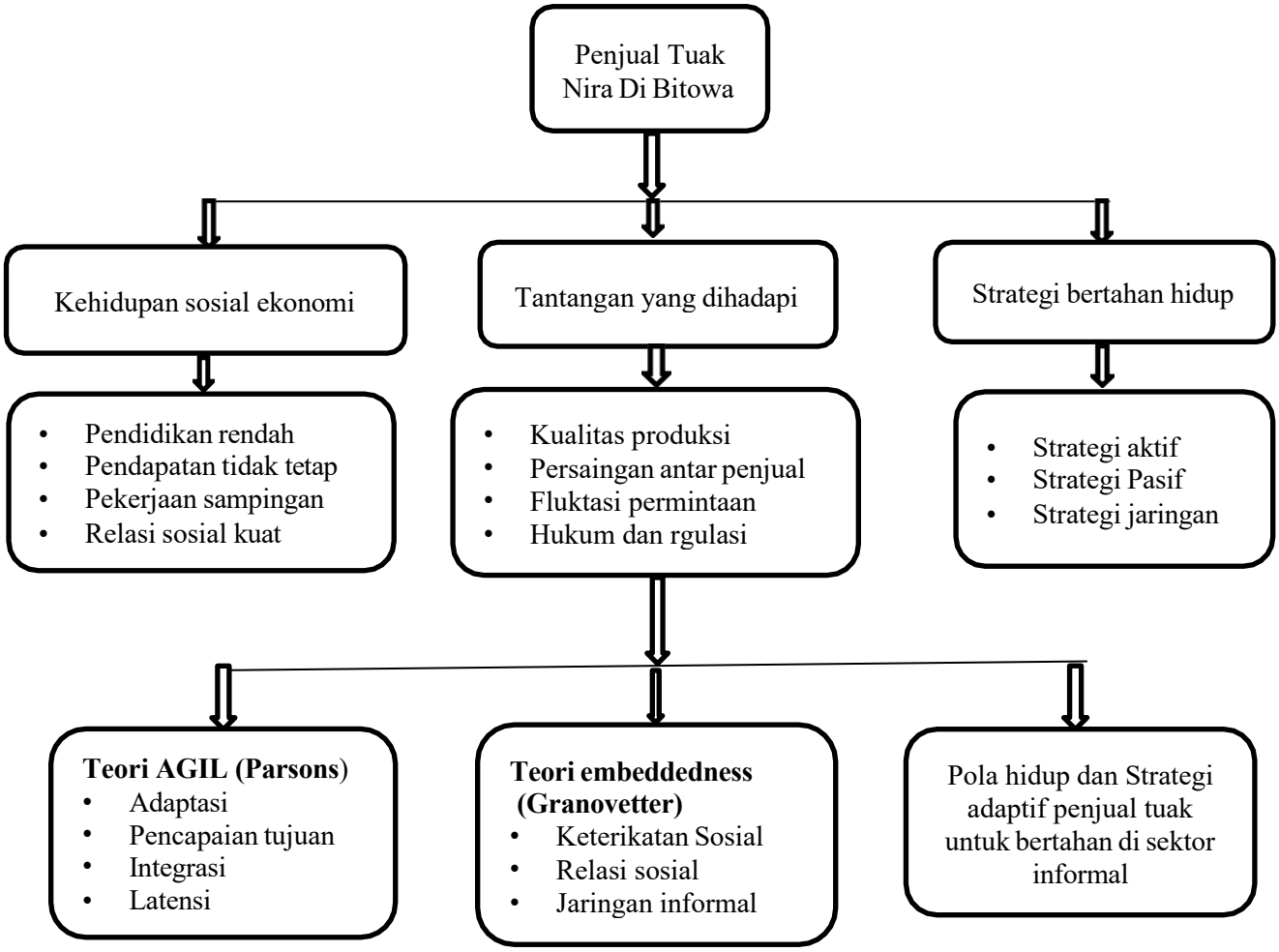
D. Kerangka Konsep

Berdasarkan penjelasan dari tinjauan pustaka maka peneliti membentuk kerangka konsep pada penelitian ini. Kerangka konseptual penelitian menunjukkan keterkaitan konsep-konsep yang akan diukur dan diamati melalui penelitian yang akan dilakukan (Adiputra, dkk., 2021). Kerangka konseptual umumnya digunakan sebagai pendukung atau perancangan. Kerangka konseptual dibuat untuk memudahkan

proses penelitian karena di dalamnya memuat tujuan penelitian itu sendiri.

Kerangka konsep dalam penelitian ini dimulai dari objek yaitu penjual tuak nira di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar yang mempunyai kehidupan sosial ekonomi dalam penjulan\tuak nira. Tujuan utama dalam penelitian ini adalah mengetahui kehidupan sosial ekonomi penjual tuak nira, mengetahui apa saja tantangan yang dihadapi dalam penjualan tuak nira, serta strategi bertahan hidupnya dalam penjualan tuak nira. Dalam mencapai tujuan penelitian ini peneliti menggunakan. Teori embeddedness (Keterikatan sosial). Dengan demikian penelitian ini mengkaji mengenai kehidupan sosial ekonomi penjual tuak nira di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar.

Berdasarkan penjelasan kerangka konsep diatas, maka dapat di gambarkan dalam bentuk bagan kerangka konsep berikut



Gambar 2.1 kerangka Konsep

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis Penelitian

   Dalam Penelitian ini menggunakan penelitian Kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif bertujuan untuk memahami secara komprehensif fenomena yang dialami oleh subjek penelitian melalui deskripsi verbal atau tertulis tentang perilaku, perspektif, tindakan, motivasi, dll. Itulah penelitian. Bahasan dalam situasi tertentu. Dengan menggunakan konteks spesifik alami dan metode alami yang berbeda, (Haryono, 2023).

2. Pendekatan Penelitian

   Pendekatan penelitian yang digunakan adalah studi kasus (case studies). Studi Kasus adalah serangkaian kegiatan ilmia yang di lakuka secara mendalam terperinci dan mendalam mengenai suatu program, peristiwa, kegiatan, baik pada individu, kelompok, tingkat lembaga atau organisasi untuk mendapatkan pengetahuan mendalam tentang peristiwa tersebut. Studi kasus bertujuan untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang dan interaksi lingkungan, individu, kelompok, Lembaga, dann masyrakat (Assyakurrohim dkk., 2022). Oleh karna itu, penelitian studi kasus di gunakan untuk menggambarkan suatu keadaan, gejala atas kelompok tertentu atau untuk menentukan frekuensi atau penyebab adanya hubungan tmfertentu antara suatu gejala lain dalam masyrakat dalam

hal ini adalah kehidupan sosial ekonomi penjual tuak nira: studi kasus di kelurahan bitowa kecamatan manggala kota makassar.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini berada di kelurahan Bitowa kecamatan Manggala Kota Makassar. Alasan mengambil Lokasi penelitian ini dikarenakan masyarakat di tempat tersebut memenuhi kriteria atau syarat dalam melakukan penelitian. Adapun waktu penelitian mulai dari bulan 22 April – 22 Mei 2025.

C. Fokus Penelitian dan Deskripsi Fokus

1. Fokus penelitian

   Fokus penelitian ini adalah untuk memahami kehidupan sosial ekonomi penjual tuak nira di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar. Penelitian ini akan menggali bagaimana sosial ekonomi penjual tuak nira dalam menghadapi berbagai tantangan serta bagaimana strategi mereka bertahan hidup dalam sektor informal.

2. Deskripsi Fokus

   Penelitian ini melihat kondisi sosial ekonomi penjual tuak nira yang terapkan oleh penjual tuak untuk bertahan hidup. Penelitian ini akan melihat bagaimana faktor -faktor yang mempengaruhi kehidupan penjual tuak nira. aspek ekonomi dan sosial seperti sumber pendapatan, modal dan kelanjutan usaha, relasi sosial, budaya dan tradisi, tantangan yang dihadapi.

D. Informan Penelitian

Informan merupakan orang dalam pada latar penelitian, mereka memberikan informasi tentang situasi dan kondisi penelitian. Dalam penelitian kualitatif, pem nentuan informan yang paling umum adalah pengambilan sampel dengan teknik *purposive sampling* yaitu teknik pengambilan sampel dimana peneliti sengaja memilih sampel berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian. Selain itu, *purposive sampling* merupakan teknik pengambilan sampel dari sumber data dengan pertimbangan dan tujuan tertentu (Sugiyono, 2017). Informan dalam penelitian ini penjual tuak nira di kelurahan Bitowa kecamatan Manggala kota Makassar. Dalam penelitaian ini menggunakan data primer yang bersifat kualitatif. Data primer merupakan data yang langsung di dapatkan oleh peneliti dari sumber data yang di amati peneliti.

Pemilihan informan dalam penelitian ini menggunkan teknik *purposive sampling*, yang merupakan teknik pengambilan sampel dari suatu sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan khusus mencakup, misalnya, apa yang kami harapkan paling diketahui oleh para peneliti untuk memfasilitasi penemuan objek atau penyelidikan masalah sosial, atau mungkin orang tersebut adalah seorang penguasa. Adapun informan yang menjadi kriteria dalam penelitian ini adalah sebanyak 13 orang.

1. Informan utama, masyrakat yang mempunyai pekerjaan sebagai penjual tuak nira, di kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar sebanyak 5 orang dengan kriteria:
    a. Berdomisili di kelurahan bitowa
    b. Lama menjual tuak minimal 5 Tahun
    c. Memiliki kedai atau tempat minum
    d. Sudah berkeluarga
    e. Memiliki tempat menjual yang memiliki kedai
2. Informan kunci, yaitu Masyarakat pembeli tuak sebanyak 2 orang, dengan kriteria:
    a. Lama berlangganan minimal 2 Tahun
    b. Masyarakat yang secara rutin membeli tuak.
3. Informan Pendukung, Pemerintah setempat dan toko-toko masyarakat sebayak 6 orang.

E. Sumber Data

Sumber data adalah sesuatu dari mana data diambil. Sumber data diperlukan untuk mendukung pelaksanaan penelitian sekaligus menjamin keberhasilan. Dalam hal ini data yang dibutuhkan peneliti berasal dari dua sumber yaitu:

a) Sumber Data Primer

Data primer merupakan sumber data yang memberikan data secara langsung kepada pengumpul data. Pengumpulan data dilakukan oleh peneliti sendiri langsung dari sumber asli atau lokasi dimana pertanyaan penelitian dilakukan. Peneliti

menggunakan wawancara terhadap informan yang berkaitan dengan topik penelitian sebagai data primer (Sugiyono, 2018).

b) Sumber Data Sekunder

Menurut Sugiyono, (2022) Sumber tidak langsung memberikan data kepada peneliti. Data akan diperoleh dari sumber-sumber yang dapat memberikan dukungan penelitian seperti melalui orang lain atau dokumentasi.

Data sekunder di gunakan untuk mendukung segala sesuatu hal yang berkaitan suatu rumusan masalah dan focus penelitian atau data primer.data sekunder tentang subyek penelitian dan data tentang Lokasi penelitian yang berkaitan dengan penelitian dan mampu mendukung data primer. Dalam penelitian ini, sumber data sekunder berupa buku-buku, artikel, majalah, skripsi, jurnal, dan menggunakan media internet dengan mengunjungi situs yang mampu memberikan data yang di butuhkan dalam penelitian

F. Instrumen Penelitian

Menurut Sugiyono, (2016) menyatakan bahwa Penelitian pada dasarnya menyangkut pengukuran fenomena sosial dan alam, sehingga diperlukan alat ukur yang baik. Alat ukur dalam penelitian biasa disebut dengan instrumen penelitian. Instrumen penelitian adalah alat untuk mengukur fenomena alam atau sosial yang diamati. Dalam penelitian kualitatif, peneliti sendirilah yang menjadi instrumen utama. Namun apabila fokus penelitian sudah jelas maka data dapat dilengkapi dan dikembangkan instrumen penelitian sederhana yang diharapkan dapat

dibandingkan dengan data yang telah dikumpulkan dan ditemukan melalui observasi dan wawancara. Penelitian ini menggunakan peralatan berupa wawancara yang dilengkapi dengan pedoman wawancara yang digunakan untuk memudahkan komunikasi dengan informan. Terdiri dari serangkaian pertanyaan verbal yang diajukan oleh peneliti dan dijawab secara lisan oleh informan. Gunakan pedoman wawancara ini untuk menghindari kesenjangan dan pembatalan wawancara karena pertanyaan yang terlewat. Jawaban para informan tidak hanya dicatat pada alat tulis, tetapi juga pada tape recorder dan telepon genggam.

G. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian kualitatif data dapat di kumpulkan dengan menggunakan teknik sebagai berikut:

1) Observasi

Observasi merupakan kegiatan pengamatan yang di laksanakan oleh seorang peneliti terhadap oleh sebuah objek secara langsung dan detail untuk mendapatkan informasi yang benar sesuai fakta di lapangan terkait penelitian mengenai ―Kehidupan sosial ekonomi Penjual Tuak Nira: Studi Kasus di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar‖.

2) Wawancara

Wawancara dalam penelitian kualitatif merupakan sala satu cara yang digunakan untuk mengumpulkan data dan informasi. Teknik wawancara yang di lakukan adalah *(deep interview)* wawancara mendalam. Dimana peneliti belum mengetahui secra pasti data yang

akan di dapatkan, sehingga peneliti lebih banyak mendengarkan apapun yang di sampaikan dan menanyakan lebih mendalam kepada responden.

3) Dokumentasil

Menurut Sugiyono, (2020). Dokumen merupakan catatan peristiwa masa lalu yang berupa gambar orang atau karya monumental. Dalam penelitian, teknik pengumpulan data di lakukan mendokumentasi objek atau informan penelitian serta keseluruhan yang ada pada lokasi penelitian yang bisa di jadikan bahan dalam penelitian ini. Dokumekntasi diambil dalam bentuk gambar, video, foto, catatan observasi, dan catatan wawancara.

H. Teknik Analisis Data

Dalam menganalisis, sangat penting untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan tepat dan akurat, tetapi tidak dapat dipungkiri bahwa sumber informasi yang berbeda akan memberikan informasi yang berbeda. Analisis data membutuhkan tenaga fisik dan pikiran sendiri.

Berikut tiga tahapan yang harus dilakukan dalam mengemukahkan dan menganalis data yaitu:

1. Pengumpulan data

Pengumpulan data adalah proses sistematis untuk mengumpulkan informasi atau pengamatan. Pengumpulan data merupakan langkah pertama dalam proses pengolahan data.

2. Reduksi data

Reduksi data dilakukan setelah semua data penelitian sudah terkumpul. Dalam tahap reduksi ini, tidak semua data digunakan langsung untuk penelitian, tetapi terlebih dahulu dipilih atau disaring agar sesuai dengan tujuan penelitian. Tidak semua data bisa dipakai karena hanya data yang relevan dan sesuai dengan permasalahan yang diteliti yang digunakan.

3. Penyajian data (*data display*)

   Menampilkan data ditampilkan dengan mendeskripsikan data yang disimpan atau dikurangi dan memberikan penjelasan rinci. Penguraiaan dilakukan berdasarkan data yang diperoleh di Kelurahan Bitowa kecamatan Manggala kota Makassar. Data dibagi menjadi beberapa kelompok dan ditampilkan dalam kategori serupa untuk disesuaikan dengan masalah yang dihadapi.

4. Kesimpulan (*verifying*)

   Setelah data disajikan, dilakukan penarikan kesimpulan (validasi), dan validasi data terjadi secara terus menerus sepanjang proses penelitian. Dari awal hingga akhir proses pengumpulan data, peneliti menganalisis data yang dikumpulkan dan mencoba menemukan makna di dalamnya. Tahap penarikan kesimpulan dari data meliputi pengorganisasian dan penjelasan data agar sampai pada suatu kesimpulan akhir yang dapat menjawab pertanyaan yang diajukan.

I. Teknik Pengabsahan Data

Menurut Mekarisce, (2020) Konsep metodologi dalam penelitian kualitatif yang perlu diketahui oleh peneliti kualitatif selanjutnya adalah teknik triangulasi. Tujuan triangulasi adalah untuk meningkatkan kekuatan teoritis, metodologis, dan interpretatif penelitian kualitatif. Triangulasi juga diartikan sebagai kegiatan pengecekan data melalui berbagai, sumber, teknik, dan teori.

Dalam penelitian ini, triangulasi yang digunakan adalah triangulasi teori, merupakan teknik validasi data yang menggunakan berbagai kerangka teori atau perspektif teori untuk menginterpretasikan data yang diperoleh. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk melihat

fenomena yang sama dari perspektif teori yang berbeda. Dengan cara ini, peneliti dapat memastikan bahwa hasil analisis data tidak bias atau terlalu dipengaruhi oleh satu teori tertentu, dan memberikan pemahaman yang lebih holistik dan komprehensif tentang fenomena yang sedang dipelajari.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskriptif Lokasi Penelitian

Pada bagian ini, peneliti memaparkan tentang profil wilayah tempat penelitian meliputi kondisi geografis dan batas wilayah, kondisi demografis, mata pencaharian, agama, tingkat pendidikan, sarana dan prasarana yang dimiliki. Berikut penjelasannya:

1. Kondisi Geografis dan Batas Wilayah

Makassar adalah Ibu Kota Provinsi Sulawesi Selatan, yang terletak di bagian selatan Pulau Sulawesi yang dahulu disebut Ujung Pandang yang berbatasan dengan sebelah utara dengan Kabupaten Maros, sebelah timur Kabupaten Maros, sebelah selatan Kabupaten Maros, sebelah selatan Kabupaten Gowa dan sebelah barat adalah selat Makassar. Keluasan Wilayah Kota Makassar tercatat 175, 77 km^2. Secara administratif kota Makassar dibagi menjadi 15 Kecamatan dengan 153 Kelurahan.

Penelitian ini dilaksanakan di Kelurahan Bitowa, Kecamatan Manggalah, Kota Makassar. Letak Geografis dari kecamatan Manggala yaitu sebelah utara berbatasan dengan kelurahan Tello Baru, sebelah selatan berbatasan dengan Kelurahan Manggala dan Kabupaten Maros sebelah timur, sebelah barat berbatasan dengan Kelurahan Antang.

Kelurahan Bitowa dimekarkan dari Kelurahan Antang pada pemekaran daerah di Kota Makassar pada tahun 2015, Kelurahan ini merupakan salah satu Kelurahan yang ada di Kecamatan Manggala, Kota Makassar,

Provinsi Sulawesi Selatan. Kelurahan Bitowa memiliki kode Wilayah 73. 71. 12. 008 dan Wilayah ini memiliki luas sekitar 1.31 km^2.

2. Kondisi Demografis

Kelurahan Bitowa dipimpin oleh seorang lurah bernama Ibu Soviawati, Kelurahan Bitowa terdiri dari 30 RT dan 7 RW. Jumlah penduduk Kelurahan Bitowa pada tahun 2025 tercatat 10.765 jiwa dan 1.990 KK, jumlah laki-laki 5.330 jiwa dan jumlah perempuan 5.435 jiwa.

3. Mata Pencaharian

Dalam kehidupan sehari – hari, manusia tidak terlepas dari yang namanya kebutuhan hidup, untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari- hari pekerjaan sangatlah dibutuhkan karna melalui pekerjaan seorang akan memperoleh penghasilan sehingga dari penghasilan tersebut kebutuhan hidup dapat terpenuhi. Mata pencaharian masyarakat pada suatu wilayah dapat dipengaruhi oleh keadaan lingkungan. Masyarakat yang ada di Kelurahan Bitowa mayoritasnya bekerja sebagai karyawan.

4. Agama

Indonesia pada umumnya merupakan Negara yang sangat unik dengan berbagai keberagaman, mulai dari ras, suku, budaya, maupun agama. Begitu pulah yang ada di Kelurahan Bitowa banyak keberagaman salah satunya agama. Agama merupakan suatu kenyakinan yang dianut oleh setiap orang berdasarkan kepercayaan masing- masing. Agama sangat berperan penting dalam kehidupan bermasyarakat, karena dalam setiap agama pastinya terkandung nilai – nilai dan norma yang mampu memberikan arahan dan makna bagi setiap orang dalam bertindak.

Agama yang dianut oleh masyarakat yang ada di Kelurahan Bitowa sangat beragam yaitu Islam, agama Katolik, agama Protestan, agama Hindu, agama Budha akan tetapi di Kelurahan Bitowa masyarakatnya mayoritas agama Islam, tidak heran jika terdapat tempat ibadanya Masjid dengan 17 buah.

5. Kesehatan

Peningkatan pelayanan kesehatan masyarakat tidak terlepas dari ketersediaan sarana dan prasarana yang memadai. Wilayah Kelurahan Bitowa terdapat sarana dan prasarana kesehatan tercatat 2 Poliklinik / Balai pengobatan, dan 4 Apotik.

6. Pendidikan

Pendidikan merupakan hal yang sangat penting dalam kehidupan manusia karena pendidikan mampu memberikan pengaruh terhadap seseorang terkait cara berpikir dan bertindak dan setiap orang itu memiliki hak untuk memperoleh pendidikan. Adapun tingkat pendidikan dari masyarakat yang ada di Kelurahan Bitowa sebagai berikut:

Tabel 4.1 Distibusi Faktual Berdasarkan Tingkat Pendidikan Masyarakat di Kelurahan Bitowa

No	Pendidikan	Jumlah/ Sekolah
1	Taman Kanak – kanak	2
2	SD/MI	2
3	SMP/Sederajat	1
4	SMA/Sederajat	1

Sumber: Olahan Data Primer 2025

7. Data Informan

Informan dalam penelitian ini terdiri dari 13 orang, diantaranya 5 orang sebagai informan utama, atau penjual tuak nira. 2 orang informan

kunci, serta 6 orang informan pendukung yaitu Toko masyarakat 2 orang, Toko agama 2 orang, Ibu lurah dan pak RT di Kelurahan Bitowa. Berikut profil tentang informan:

a. Profil informan utama

1) Bapak AH saat ini berusia 57 tahun, dengan status sudah menikah atau berkeluarga, pekerjaan sebagai penjual tuak nira, latar belakang pendidikan terakhir SMA.
2) Ibu S saat ini berusia 43 tahun dengan status sudah menikah atau berkeluarga, pekerjaaan sebagai penjual tuak nira latar belakang pendidikan terakhir SMP.
3) Bapak K saat ini berusiah 60 tahun, dengan status sudah menikah atau berkeluarga, pekerjaan sebagai penjual tuak nira latar belakang pendidikan terakhir SD.
4) Bapak Y saat ini berusia 50 tahun, dengan status sudah menikah atau berkeluarga, pekerjaan sebagai penjual tuak nira latar belakang pendidikan terakhir SMP.
5) Bapak N saat ini berusia 34 tahun, dengan status sudah menikah atau berkeluarga, pekerjaan sebagai penjual tuak nira latar belakang pendidikan terakhir SMA.

b. Profil informan kunci

1) Bapak B saat ini berusia 36 Tahun, dengan status sudah menikah atau berkeluarga, pekerjaan sebagai ojol grab
2) Bapak G saat ini berusia 38 Tahun, dengan status sudah menikah Iatau berkeluarga, pekerjaan pengantar barang bangunan.

c. Profil informan pendukung

1) Bapak LK saat ini berusia 38 tahun, dengan status sudah menikah atau berkeluarga beliau sebagai toko masyarakat.
2) Bapak RK saat ini berusia 41 tahun, dengan status sudah menikah atau berkeluarga beliau sebagaiVC toko masyarakat.
3) Bapak J saat ini berusia 37 tahun, dengan status sudah menikah atau berkeluarga beliau sebagai toko agama Islam.
4) Bapak NK saat ini berusia 40 tahun, dengan status sudah menikah atau berkeluarga beliau sebagai toko agama Kristen.
5) Ibu S saat ini berusia 40 tahun, dengan status sudah menikah atau berkeluarga. Beliau menjabat sebagai lurah Bitowa
6) Bapak S saat ini berusia 50 tahun, dengan status sudah menikah atau berkeluarga, beliau menjabat sebagai RT di Kelurahan Bitowa.

B. Hasil Penelitian

Berdasarkan temuan dan hasil penelitian yang telah diperoleh peneliti di lapangan, tempatnya di Kelurahan Bitowa, Kecamatan Manggala Kota Makassar, maka perluh dijelaskan sebagaimana yang termasuk dalam kriteria informan yaitu masyarakat penjual tuak nira di Keluran Bitowa yang menjadi informan utama, sehingga hal ini bertujuan memperkuat hasil temuan dari pada peneliti.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan studi kasus dan jenis penelitian kualitatif deskriptif, sehingga peneliti harus memaparkan, menjelaskan dan menggambarkan data yang telah diperoleh melalui melalui

hasil wawancara mendalam terhadap infornan degan menggunakan teknik *proposive sampling*.

Data yang tidak terungkap melalui wawancara, dilengkapi dengan data observasi langsung secara partisipasif yang dilakukan dengan rentang waktu April sampai Mei. Untuk memperkuat substansi data hasil dan arsip yang ada, semua data hasil penelitian ini diuraikan berdasarkan fokus pertayaan penelitian sebagai berikut

1. Kehidupan Sosial Ekonomi Penjual Tuak Nira

Kehidupan sosial mempunyai arti yaitu manusia sebagai maklud mempunyai naluri senantiasa hidup bersama dalam lingkunganya. Sedangkan yang dimaksud dengan kehidupan ekonomi yaitu manusia mempunyai kebutuhan dasar yang harus dipenuhi guna kelangsungan hidupnya. Sosial ekonomi merupakan segala sesuatu yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan antara lain pendidikan, pendapatan, asset/ kekayaan, pekerjaan dan lain – lain yang selalu berkaitan dengan penghasilan.

Berdasarkan pada pengertian diatas mkehidupan sosial ekonomi penjual tuak nira yang ingin diteliti adalah pendidika, pendapatan, asset/ kekayaan, aktivitas ekonomi lain, pemenuhan kebutuhan atau pengeluaran, serta hubungan sosial penjual tuak nira di lingkungan masyarakat.

a. Tingkat Pendidikan

Pendidikan merupakan hal utama yang dibutuhkan untuk mengatasi kemiskinan. Pendidikan akan memudahkan masyarakat untuk memperkaya akses pengetahuan dan menjadikan masyarakat yang melek huruf, cerdas,

kreatif, dan mampu bersaing dengan negara lain. Pendidikan juga dapat memudahkan kita untuk mendapatkan pekerjaan sesuai dengan kemampuan kita.

Untuk menjawab pertanyaan penelitian pada bab sebelumnya, peneliti melakukan wawancara dengan informan tentang tingkat pendidikan terakhir penjual tuak oleh informan yang berinisial AH, (57) tahun yang menyatakan bahwa:

> "*Tingkat pendidikan terakhir saya hanya sampai pada jenjang SMA atau sederajat, karena pada saat itu saya mengalami kendala biaya sehingga tidak dapat melanjutkan ke pendidikan yang lebih tinggi.".* (Wawancara tanggal 29 April 2025).

Hasil wawancara dengan informan AH, (57) tahun yang mengatakan bahwa Tingkat pendidikan terakhir informan adalah pada jenjang Sekolah Menengah Atas (SMA) atau yang sederajat. Informan menyampaikan bahwa ia tidak dapat melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi karena mengalami kendala dalam hal biaya pada saat itu.

Hal yang diungkapkan oleh informan berinsial S: (43) yang menyatakan bahwa:

> "*Tingkat pendidikan terakhir saya hanya sampai Sekolah Menengah Pertama (SMP). Saya tidak melanjutkan pendidikan setelah itu. Hal ini karena saya harus menikah pada waktu itu. Selain itu, saya juga harus mengurus rumah tangga. Karena tanggung jawab tersebut, saya tidak bisa melanjutkan sekolah. Jadi, pendidikan saya berhenti sampai SMP*‖. (Wawancara 30 April 2025).

Hasil wawancara dengan informan berinisial S, (43) tahun mengatakan bahwa tingkat pendidikan terakhir yang ditempuh adalah Sekolah Menengah Pertama (SMP). Ia tidak dapat melanjutkan pendidikan

ke jenjang yang lebih tinggi karena pada saat itu harus menikah dan mengurus rumah tangga.

Hal yang berbeda diungkapkan oleh informan berinsial K: (60) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Saya hanya menamatkan pendidikan sampai tingkat Sekolah Dasar (SD). Hal ini terjadi karena pada waktu itu orang tua saya meninggal dunia, sehingga saya harus menghentikan sekolah lebih awal. Kondisi keluarga yang mendadak berubah membuat saya harus mengambil tanggung jawab tambahan, baik dalam mengurus keluarga maupun mencari penghasilan untuk kebutuhan sehari-hari. Karena alasan tersebut, saya tidak dapat melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi." (Wawancara 1 Mei 2025).*

Hasil wawancara dengan informan berinisial K, (60) tahun ia mengatakan bahwa pendidikan terakhir yang berhasil diselesaikan adalah pada jenjang Sekolah Dasar (SD). Keterbatasan untuk melanjutkan pendidikan disebabkan oleh meninggalnya orang tua, yang mengharuskan informan berhenti sekolah pada saat itu.

Hal yang sama juga diungkapkan oleh informan berinsial Y: (50) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Tingkat pendidikan terakhir saya adalah tamat Sekolah Menengah Pertama (SMP), karena saya tidak menyelesaikan pendidikan di Sekolah Teknik Menengah (STM). Pada saat itu, saya memutuskan untuk menikah dan melanjutkan pekerjaan yang sebelumnya dijalani oleh orang tua".* (Wawancara 2 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan berinisial Y, (50) tahun ia mengatakan bahwa tingkat pendidikan terakhir yang diselesaikan adalah Sekolah Menengah Pertama (SMP). Ia tidak menyelesaikan pendidikan di Sekolah Teknik Menengah (STM) karena memilih untuk menikah dan melanjutkan pekerjaan yang sebelumnya dijalani oleh orang tuanya.

Hal yang sama juga diungkapkan oleh informan berinsial N: (34) tahun yang menyatakan bahwa:

> "*Tingkat pendidikan terakhir saya adalah tamat Sekolah Menengah Atas (SMA). Setelah menyelesaikan SMA, saya merasa belum mampu untuk melanjutkan ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi. Ada beberapa pertimbangan yang membuat saya memilih berhenti di jenjang ini. Salah satunya adalah keterbatasan biaya pendidikan yang harus saya pikirkan. Selain itu, saya juga merasa perlu segera bekerja dan membantu keluarga. Oleh karena itu, saya memutuskan untuk tidak melanjutkan pendidikan".* (Wawancara 3 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan berinisial N, (34) tahun ia mengungkapkan bahwa tingkat pendidikan terakhir yang diselesaikan adalah Sekolah Menengah Atas (SMA). Ia tidak melanjutkan ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi karena pada saat itu merasa tidak memiliki kemampuan atau kesiapan, baik secara finansial maupun mental.

Berdasarkan hasil wawancara informan di atas peneliti dapat menyimpulkan bahwa penjual tuak memiliki tingkat pendidikan terakhir yang rendah, yaitu hanya sampai tingkat Sekolah Dasar (SD), Sekolah Menengah Pertama (SMP), atau Sekolah Menengah Atas (SMA). Hambatan utama yang menyebabkan mereka tidak melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi adalah keterbatasan ekonomi, kewajiban keluarga seperti pernikahan dan mengurus rumah tangga, serta kondisi sosial seperti kehilangan orang tua. Faktor-faktor ini menunjukkan bahwa keterbatasan akses terhadap pendidikan formal menjadi salah satu tantangan yang dialami oleh para penjual tuak nira sejak usia muda. Akibatnya, mereka lebih memilih bekerja atau melanjutkan usaha keluarga dibandingkan melanjutkan sekolah, yang pada akhirnya membentuk jalur pekerjaan mereka saat ini

b. Aktivitas Ekonomi

Aktivitas ekonomi merupakan suatu tindakan atau perilaku manusia yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan didasarkan pada prinsip-prinsip ekonomi. Definisi lainnya adalah tindakan individu dalam menentukan pilihan dan memanfaatkan peluang untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Berdasarkan hasil penelitian, peneliti menemukan Ada beberapa kajian ekonomi penjual tuak nira yaitu:

1) Pendapatan Dari Usaha Jualan Tuak Nira

Pendapatan merupakan penjumlahan dari semua pendapatan yang diperoleh, baik berupa uang maupun barang. Pendapatan sangat mempengaruhi tingkat perekonomian seseorang. Pendapatan dapat diartikan sebagai upah, gaji, keuntungan, sewa dan setiap aliran pendapatan yang diterima. Berikut ini adalah penjelasan mengenai pendapatan pedagang tuak di Kelurahan Bitowa saat berjualan tuak. Peneliti melakukan wawancara dengan informan yang berinisial AH, (57) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan tuak per hari rata-rata mencapai Rp250.000. Namun demikian, jumlah tersebut tidak bersifat tetap dan cenderung fluktuatif. Variasi pendapatan bergantung pada jumlah pembeli yang datang setiap harinya. Peningkatan permintaan biasanya terjadi pada akhir pekan, khususnya malam Minggu."*. (Wawancara 29 April 2025).

Hasil wawancara dengan informan AH, 57 tahun menunjukkan bahwa pendapatan dari penjualan tuak bervariasi tergantung jumlah pembeli. Rata-rata pendapatan harian sekitar Rp250.000, namun bisa mencapai Rp600.000–Rp700.000 saat penjualan lancar, terutama pada malam Minggu atau saat hari besar seperti lebaran haji. Pendapatan bersifat fluktuatif dan belum termasuk potongan biaya.

Hal senada yang diungkapkan oleh berinsial S, (43) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Pendapatan menjual tuak tergantung kalau lancar pembeli alhamdulilah Rp, 600.000 – Rp.700.000 per hari itu masih pendapatan kotor belum bersih, kalau habis jualannya dan kadang tidak habis, tuak yang dijual itu biasa 12 jergen 5 liter, kalau lebaran haji banyak pembeli". (Wawancara 30 April 2025).*

Hasil wawancara dengan informan S, 43 tahun menunjukkan bahwa pendapatan dari penjualan tuak bisa mencapai Rp600.000–Rp700.000 per hari jika pembeli ramai, terutama saat lebaran haji. Namun, itu masih pendapatan kotor dan kadang tuaknya tidak habis terjual. Biasanya, penjual membawa sekitar 12 jerigen berisi 5 liter tuak setiap hari.

Hal yang sama juga diungkapkan oleh berinsial K, (60) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Kalau pendapatanya tidak bisa dihitung karna kadang juga anak-anak indak cukup uangnya, jadi artinya kita cuman jualan – jualan saja sebagai kerja sampingan karna saya juga suka minum sedikit – sedikit, saya biasa menjual 3 jergen, satu jergen itu Rp.30.000 masalah pendapatan, kalau habis tiga jergen ya Rp. 90.000".* (Wawancara 1 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan K, 60 tahun menunjukkan bahwa Pendapatan dari penjualan tuak bisa mencapai Rp600.000–Rp700.000 per hari saat ramai pembeli, terutama saat lebaran haji, dengan jumlah jualan sekitar 12 jerigen berisi 5 liter, namun hasilnya belum bersih dan kadang tidak habis terjual.

Hal yang berbeda diungkapkan oleh berinsial Y, (50) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Pendapatan harian dari penjualan tuak menunjukkan ketidakstabilan yang cukup tinggi. Dalam sehari, penjual kadang hanya memperoleh sekitar Rp100.000,00. Namun demikian, terdapat hari-hari di mana tidak ada pembeli sama sekali. Hal ini mencerminkan fluktuasi permintaan yang sangat dipengaruhi oleh situasi pasar. Penjual biasanya menjual dalam jumlah terbatas, yakni sekitar dua jerigen per hari".* (Wawancara 3 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan Y, 50 tahun menunjukkan bahwa pendapatan dari penjualan tuak sangat tidak stabil, kadang hanya Rp100.000 per hari atau bahkan tidak ada pembeli, dengan jumlah jualan terbatas sekitar dua jerigen per hari.

Dari hasil wawancara menunjukkan bahwa pendapatan yang diperoleh dari penjual tuak nira dalam sehari yang ada di Kelurahan Bitowa adalah paling rendah Rp 30.000,00 dan paling tinggi itu bisa mencapai Rp 700.000,00. Namun adapun penjual tuak nira tidak dapat menentukan secara pasti hasil dari jualan tuaknya karna tergantung dari baik buruknya cuaca serta harga jual beli tuak nira tidak menentu.

Dari semua hasil wawancara penulis dapat menarik kesimpulan bahwa pendapatan penjual tuak nira tergantung dari pembeli dan baik buruknya cuaca mempengaruhi pertumbuhan pohon aren yang ada. Adapun cara dan usaha penjual tuak nira membantu sesama, hal ini dapat kita ketahui bahwa ada hubungan sosial yang baik dalam membantu sesama. Jadi, dalam hal ini kehidupan sosial ekonomi memiliki hubungan untuk memenuhi kebutuhan sosial ekonominya.

2) Pekerjaan Sampingan

Kegiatan ekonomi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pekerjaan sampingan atau pekerjaan lain yang dilakukan oleh penjual tuak nira, dalam rangka memperoleh penghasilan tambahan sehingga dapat memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Pekerjaan sampingan atau tambahan adalah pekerjaan lain selain pekerjaan utama.

Untuk mengetahui pekerjaan sampingan penjual tuak nira di Kelurahan Bitowa. Peneliti melakukan wawancara dengan informan berinsial AH, (57) tahun dengan pertayaan pekerjaan sampingan yang dimiliki Informan menyatakan bahwa:

> *"Mata pencaharian utama saya adalah sebagai penjual tuak nira karna dengan menjual tuak saya dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari, jsaya memiliki pekerjaan lain selain menjual tuak, yaitu jualan pakaian, dan juga sarung"*. (Wawancara 29 April 2025).

Hasil wawawancara dengan informan berinisial AH, 57 tahun ia mengatakan bahwa penjual tuak nira menjadikan usaha tuak sebagai mata pencaharian utama untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, namun juga memiliki usaha sampingan seperti menjual pakaian dan sarung.

Hal yang berbeda juga diungkapkan oleh informan berinsial S, (43) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Pekerjaan utama saya menjual tuak, sekaligus menjadi sumber mata pencaharian saya dalam memenuhi kebutuhan rumah tangga, kalau masalah perkerjaan lain atau pekerjaan sampingan itu yaitu menjual beras tetapi bayak dipinjam tetangga jadi malas menagi utang, makanya disitu saya berhenti sementatara menjual beras"*. (Wawancara 30 April 2025).

Hasil wawancara dengan informan berinisial S, 43 tahun yang menyatakan bahwa penjual tuak ini menjadikan jualan tuak sebagai pekerjaan utama untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga, sementara usaha sampingan menjual beras dihentikan karena sering dipinjam tanpa dibayar oleh tetangga.

Hal yang sama diungkapkan oleh informan berinsial K, (60) tahun yang menyatakan bahwa:

> "*Menjual tuak nira sebagai pekerjaan pokok saya, untuk kebutuhan sehari- hari tetapi ada pekerjaan sampingan yaitu menjual jagung rebus, pisang, pendapatan perhari itu dapat Rp 75.000,00 -Rp 100.000,00, tergantung juga pembeli kalau bayak yang beli banyak juga pendapatanya". (Wawancara 1 April 2025).*

Hasil wawancara dengan informan berinisial K, 60 tahun yang menyatakan bahwa penjual ini menjadikan tuak nira sebagai pekerjaan utama dan menjual jagung rebus serta pisang sebagai usaha sampingan, dengan pendapatan harian sekitar Rp75.000 hingga Rp100.000, tergantung jumlah pembeli.

Hal yang berbeda diungkapkan oleh informan berinsial Y, (50) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Selain bekerja sebagai penjual tuak, kami juga memiliki pekerjaan tambahan, yaitu menjual gorengan. Meskipun hasilnya tidak terlalu besar, tapi cukup membantu untuk menambah penghasilan keluarga. Uang dari hasil jualan gorengan biasanya kami gunakan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga, serta keperluan anak-anak, seperti makan, jajan, dan perlengkapan sekolah."*. (Wawancara 3 April 2025).

Hasil wawancara dengan informan berinisial Y, 50 tahun yang menyatakan bahwa Selain menjual tuak, penjual ini juga berjualan gorengan sebagai usaha tambahan untuk menambah penghasilan keluarga, yang digunakan untuk kebutuhan rumah tangga dan keperluan anak-anak.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, sebagian besar pedagang tuak menganggap tuak sebagai pekerjaan utama mereka. Namun, ada waktu luang dan untuk menambah penghasilan, sehingga mengerjakan pekerjaan lain bahkan dapat membantu memenuhi kebutuhan rumah tangga. Penghasilan dari pekerjaan sampingan juga tergantung pada pendapatan dan musim pembeli saat jam kerja.

Dari hasil wawancara, peneliti menyimpulkan bahwa manusia memiliki kebutuhan tertentu. Sesuai dengan kebutuhan manusia, maka muncul dorongan untuk melakukan pekerjaan sampingan guna memperoleh penghasilan tambahan. Hal ini dipengaruhi oleh persepsi seseorang terhadap dirinya, harapan pribadi, kebutuhan, keinginan, dan kepuasan yang ditimbulkannya. Faktor eksternal meliputi pekerjaan, kelompok kerjajh yang diikuti seseorang, organisasi tempat bekerja, situasi lingkungan (musim) yang mendorong untuk melakukan pekerjaan sampingan.

3) Pemenuhan Kebutuhan Penjual Tuak Nira

Pemenuhan kebutuhan atau pengeluaran keluarga merupakan jumlah keseluruhan pengeluaran untuk kebutuhan pokok (sandang, tempat tinggal), biaya pendidikan anak, aset, biaya tak terduga, dan lain-lain yang selalu berkaitan dengan pendapatan. Dalam pemenuhan kebutuhan manusia tidak terlepas dari manusia lainnya, dalam artian adanya bantuan dari orang lain yang senantiasa membantu, mendukung untuk memenuhi kebutuhannya.

Tujuan pemenuhan kebutuhan adalah dari jumlah penghasilan pokok ditambah penghasilan tambahan yang digunakan untuk apa saja guna memenuhi kebutuhan tersebut. Untuk mengetahui pemenuhan tersebut, peneliti melakukan wawancara dengan informan berinsial AH, (57) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Dari hasil pendapatan jual tuak nira sudah banyak kita beli seperti motor yang dicicil, kredit, mesin cuci, motor, barang tersebut semua kredit selain itu dipakai dalam rumah tangga untuk biaya lampu dan terutama untuk biaya anak-anak dan kehidupan sehari-hari".* (Wawancara 29 April 2025)

Hal yang sama juga diungkapkan oleh informan berinsial S, (43) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Dari hasil hasil pendapatan jual tuak nira sudah banyak kita beli seperti motor yang dicicil, kredit, mesin cuci, motor, barang tersebut semua kredit selain itu dipakai dalam rumah tangga untuk biaya lampu dan terutama untuk biaya anak-anak dan kehidupan sehari-hari".* (Wawancara 30 April 2025).

Sejalan dengan peryataan kedua informan diatas, hal yang sama juga diungkapkan oleh informan berinisial K (60) tahun, yang menyatakan bahwa:

> *"Dari hasil pendapatan menjual tuak nira, tidak hanya digunakan untuk membeli motor, tetapi juga dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Penghasilan itu dipakai untuk membeli berbagai kebutuhan pokok, seperti beras, minyak, dan lauk-pauk, serta untuk membiayai keperluan sekolah anak-anak, mulai dari uang seragam, buku, hingga transportasi.""".* (Wawancara 2 Mei 2025).

Dari hasil wawancara menunjukkan bahwa pemenuhan kebutuhan merupakan kebutuhan rumah tangga, begitu pula kebutuhan tingkat pendidikan merupakan kebutuhan yang sangat penting. Dari hasil penelitian, peneliti menyimpulkan bahwa, pemenuhan kebutuhan atau pengeluaran penjual tuak seperti Kebutuhan Pendidikan, Kebutuhan rumah tangga**,** Kebutuhan perumahan.

c. Sosial Budaya

Sosial dan budaya tidak dapat dipisahkan karena budaya terbentuk dari interaksi sosial. Budaya mempengaruhi perilaku manusia dalam masyarakat, begitu pula sebaliknya, perubahan sosial dapat mempengaruhi atau mengubah budaya.

1) Hubungan Sosial Penjual Dengan Pembeli

Sebagai makhluk sosial, dalam menjalankan kehidupan sehari-hari, manusia senantiasa bersentuhan dengan lingkungannya. Baik dengan manusia lain maupun dengan alam sekitar. Dengan kata lain, manusia bergantung dan membutuhkan manusia lain. Agar dapat bergantung dan diterima oleh lingkungannya, manusia senantiasa menkyesuaikan diri dengan lingkungan tempat tinggalnya dan berhubungan satu sama lain.

Adapun beberapa hubungan sosial penjual dengan pembeli yaitu sebagai berikut:

a) Hubungan Sosial Dalam Kepercayaan Antar Penjual Dan Pembeli

Hasil temuan peneliti menunjukkan bahwa adanya upaya dari penjual dalam mempertahankan dan memajukan usaha yang dimilikinya. Terutama dalam meraih kepercayaan dari pelanggan tuak nira. Selain kepercayaan pelanggan terhadap penjual, hal yang sama juga harus memiliki hubungan timbal balik, dalam artian pelanggan juga harus mampu membangun dan menjaga kepercayaan yang telah diberikan oleh pelanggannya. Hubungan sosial dalam kepercayaan antara penjual dengan pelanggan termasuk ke dalam faktor intrinsik atau faktor hubungan sosial yang terbentuk dari pelanggan. Sebagaimana yang diungkapkan oleh informan berinsial B, (36) Tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Kalau saya minum saya sudah tentukan dimana tempat atau lapo minum tuak, sekaligus tempat nongkrong bersama teman-teman, yang nyaman dan tidak ada orang yang menggangu. Penjualnya dapat dipercaya menjanga nama baik saya jangan sampai orang lain tau tempat saya minum.* (Wawancara 2 Mei 2025).

Hal di atas senada yang diungkapkan oleh informan berinsial G, (38) Tahun, yang menyatakan bahwa:

> *"Tak semua orang yang menjual tuak dapat dipercaya. Terkadangada juga penjual tuak yang tidak bisa mengontrol dirinya. Contonya kalau kita berhutang, lalu waktunya untuk membayar tetapi belum kita bayar akan dibilang kepada orang lain. Kalau di tempat saya membeli, penjual dipercaya, walaupun lambat bayar hutang tidak masalah".* (Wawancara 2 Mei 2025).

Dari kedua pernyataaan informan diatas, dibenarkan oleh penjual tuak nira dengan informan berinsial AH, (57) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Terkadang kalau langganan saya yang membeli tuak disini bisa dipercaya. Kalau mereka berutang ya dia bayar tidak menghindar. Tapi saya percaya dengan langganan lama saya. Kalau langganan baru tidak berani saya memberi hutang, karna belum percaya".* (Wawancara 2 Mei 2025).

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa informan, diatas dapat disimpulkan bahwa bahwa dalam praktik jual beli tuak, terjalin hubungan sosial dan kepercayaan yang kuat antara penjual dan pembeli. Konsumen memiliki preferensi terhadap tempat tertentu untuk membeli tuak berdasarkan kenyamanan, suasana, dan kepercayaan kepada penjual. Penjual dinilai memiliki tanggung jawab moral untuk menjaga nama baik pembeli dengan tidak menyebarkan informasi mengenai tempat pembelian tuak. Selain itu, kepercayaan merupakan aspek penting dalam bertransaksi, khususnya dalam praktik utang piutang. Pembeli

lama yang sudah dikenal cenderung diberi keringanan dalam pembayaran, sedangkan pembeli baru belum dipercaya untuk berutang. Hal ini menunjukkan adanya sistem nilai dan norma sosial yang hidup dalam masyarakat penjual dan pembeli tuak, di mana hubungan jangka panjang lebih diutamakan dari pada keuntungan jangka pendek.

b) Trik Khusus Dalam Bertransaksi

Pada temuan peneliti menunjukkan bahwa dalam melakukan bahwa dalam melakukan transaksi, penjual tuak nira di Kelurahan Bitowa melakukan berbagai trik untuk mencari pelanggan lalu mempertahankannya. Seperti yang diungGkapkan oleh penjual tuak nira yang berinisial S, (43) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Saya tidak memberikan jualan kepada pelanggan yang bukan langganan saya, karna biasa kalaw kita berikan ini kepada pelanggan baru, ya pelanggan lama kita tidak kebagian, makanya kami dahulukan untuk langganan kami".* (Wawancara 5 Mei 2025).

Peryataan di atas senada yang diungkapkan oleh informan berinisial Y, (50) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Kalau ada pelanggan baru yang datang, saya biasanya belum langsung memberikan tuak kepada mereka. Hal itu karena stok tuak saya terbatas, dan saya harus mendahulukan pelanggan tetap atau langganan saya. Terkadang memang ada pelanggan baru yang sudah memesan lebih dulu, tetapi saya tetap mengutamakan langganan lama, karena mereka sudah rutin membeli dan membantu menjaga usaha ini tetap berjalan.".* (Wawancara 6 Mei 2025).

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa pelaku usaha cenderung mengutamakan pelanggan tetap atau pelanggan langganan dalam penyaluran produk terutama pada saat stok terbatas. Hal ini dilakukan sebagai bentuk loyalitas dan upaya menjaga

hubungan jangka panjang dengan pelanggan setia. Penolakan pelanggan baru bukan karena enggan melayani, tetapi karena stok terbatas sehingga mengharuskan pelaku usaha menentukan skala prioritas. Dengan demikian, hubungan yang sudah terjalin lama antara penjual dan pelanggan menjadi faktor penting dalam pengambilan keputusan penyaluran produk.

c) Peranan Mengonsumsi Tuak

Pada temuan peneliti menunjukkan bahwa dalam melakukan transaksi, penjual tuak menyediakan tempat minum bagi pelanggan, dimana terdapat beberapa orang atau teman-teman dalam mengonsumsi tuak. Sebagaimana yang diungkapkan oleh pelanggan berinsial B, (36) tahun dengan menayakan, Dimana biasanya anda mengonsumsi alkohol, bersama siapa, untuk tujuan apa, dan apa dampak yang Anda rasakan setelah mengonsumsinya? informan menyatakan bahwa:

> *"Saya biasa minum tuak di lontang kak, bersama teman-teman saya, dengan tujuanya untuk sekedar sebagai pengantar tidur saja, kalau dampaknya kalau saya sudah minum tuak, badan rasanya hangat dan pikiran jadi ringan, apalagi kalau cuaca dingin. Tapi kadang juga kepala jadi pusing kalau kebanyakan. Pernah juga jatuh waktu jalan pulang karena hilang keseimbangan. Biasanya habis minum, saya langsung ngantuk berat dan tidur cepat. Tapi besoknya badan sering pegal-pegal".* (Wawancara 3 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan B (36) tahun yang menjelaskan bahwa ia biasa mengonsumsi tuak di "lontang" (tempat berkumpul) bersama teman-temannya sebagai pengantar tidur. Setelah minum tuak, tubuhnya terasa hangat dan pikiran menjadi ringan, terutama saat cuaca dingin. Namun, jika dikonsumsi berlebihan, ia mengalami pusing,

kehilangan keseimbangan, hingga terjatuh. Keesokan harinya, tubuh sering terasa pegal-pegal.

Hal tersebut berbeda dengan hal yang diungkapkan oleh informan berinsial G, (36) tahun sebagai pembeli bawah pulang dengan peneliti menayakan pada pukul berapa mulai minum dan selesai, serta apakah terdapat kesalahan pemahaman dan apa dampaknya? yang menyatakan bahwa:

> *"Saya minum itu indak menentu waktunya jam berapa kalau malam minggu itu biasa mulai dari jam 7 sampai selesai biasa selaesai jam 12 malam tergantung juga dengan tuaknya biasa saya dengan teman – teman yang minum tuak di habiskan dulu baru pulang kalau sudah minum tuak, rasanya berani bicara apa saja, jadi lebih percaya diri. Tapi saya juga sadar kadang jadi ngomong kasar tanpa disadari. Kalau sudah kebanyakan, suka muntah dan pusing. Pernah juga istri marah karena saya pulang larut malam dalam keadaan mabuk. Dampaknya bukan cuma di badan, tapi juga ke hubungan sama keluarga dan terkadang ada juga yang melakukan kekacauan ketika kami selesai minum".* (Wawancara 4 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan G, (36) tahun menyampaikan bahwa ia biasa minum tuak bersama teman-temannya, terutama di malam minggu dari pukul 7 hingga tengah malam. Setelah minum, ia merasa lebih percaya diri dan berani berbicara, namun kadang tanpa sadar berkata kasar. Jika berlebihan, ia mengalami pusing, muntah, dan pulang dalam keadaan mabuk, yang sering menimbulkan konflik dengan istri serta berdampak buruk pada hubungan keluarga dan lingkungan sekitar.

Berikut peneliti menayakan apa pandangan anda tentang mengonsumsi minuman tuak? hal yang diungkapkan oleh informan LK, (38) tahun selaku toko masyarakat yang menyatakan bahwa:

> *"Mengonsumsi tuak sudah menjadi kebiasaan yang sudah ada sejak lama di sebagian kalangan masyarakat Kelurahan Bitowa, khususnya pada kelompok usia dewasa dan lanjut usia. Kalau dalam konteks budaya lokal, tuak tidak selalu dipandang negatif. Pada beberapa acara adat atau pertemuan komunitas, tuak kerap digunakan sebagai bagian dari simbol keakraban atau kebersamaan".* (Wawancara 2 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan informan LK, (38) tahun yang mengatakan bahwa tuak dianggap sebagai bagian dari budaya lokal di Kelurahan Bitowa, terutama dalam acara adat atau pertemuan komunitas. Bagi sebagian warga, mengonsumsi tuak adalah simbol keakraban dan kebersamaan.

Peryataan diatas di pertegas oleh informan RK, (41) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Konsumsi tuak menjadi bermasalah apabila dilakukan secara berlebihan dan menyebabkan perilaku mabuk-mabukan yang mengganggu ketertiban umum. Kami menyarankan agar masyarakat lebih bijak dalam mengonsumsi tuak dan tidak menjadikannya sebagai kebiasaan harian yang berdampak pada kesehatan maupun produktivitas kerja".* (Wawancara 2 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan informan RK, (41) tahun yang mengatakan bahwa Namun, konsumsi tuak menjadi masalah bila dilakukan berlebihan, karena dapat menimbulkan perilaku mabuk yang mengganggu ketertiban. Oleh karena itu, warga menyarankan agar konsumsi dilakukan dengan bijak agar tidak berdampak buruk pada kesehatan dan produktivitas kerja.

Hal yang diungkapkan oleh informan berinisial J, (37) tahun selaku toko agama Islam yang menyatakan bahwa:

> *"Mengonsumsi tuak adalah perbuatan yang dilarang dalam ajaran Islam, karena tuak tergolong minuman yang memabukkan. Meskipun tuak berasal dari bahan alami seperti nira, apabila sudah melalui proses fermentasi dan mengandung alkohol, maka hukumnya tetap haram. Hal ini didasarkan pada prinsip dalam Al-Qur'an dan hadis yang melarang segala bentuk khamr (minuman memabukkan) karena dapat merusak akal dan mengganggu ibadah.*

> *Selain itu, mengonsumsi tuak juga tidak hanya berdampak pada individu, tetapi juga bisa menimbulkan efek negatif secara sosial, seperti gangguan ketertiban, pertengkaran dalam keluarga, hingga kemunduran moral".* (Wawancara 2 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan J, 37 tahun mengatakan bahwa mengonsumsi tuak dilarang dalam ajaran Islam, karena tuak termasuk minuman memabukkan (khamr) yang mengandung alkohol setelah melalui fermentasi. Hal ini dianggap haram berdasarkan Al-Qur'an dan hadis karena dapat merusak akal dan mengganggu ibadah. Selain dampak agama, konsumsi tuak juga memiliki dampak sosial negatif, seperti mengganggu ketertiban umum, memicu pertengkaran dalam keluarga, hingga menyebabkan kemunduran moral.

Hal yang diungkapkan oleh informan NK, (40) tahun selaku toko agama Kristen, 40 tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Dalam ajaran Kristen tidak terdapat larangan mutlak terhadap konsumsi alkohol, termasuk tuak, selama dilakukan dalam batas wajar dan tidak menyebabkan mabuk atau kecanduan. Ia menekankan bahwa yang menjadi masalah bukan pada jenis minumannya, tetapi perilaku tidak terkontrol yang muncul akibat konsumsi berlebihan. Dalam kehidupan jemaat, gereja lebih menekankan pendekatan kasih dan pembinaan moral. Bagi jemaat yang mengonksumsi tuak, terutama dalam konteks ekonomi atau budaya, gereja tidak langsung menghakimi tetapi mendorong kesadaran pribadi untuk hidup sehat dan bertanggung jawab secara sosial". (Wawancara 2 Mei 2025).*

Hasil wawancara dengan informan NK, 40 tahun ia mengatakan bahwa Pandangan ajaran Kristen tidak melarang secara mutlak konsumsi tuak, asalkan tidak berlebihan hingga menyebabkan mabuk atau kecanduan. Gereja lebih menekankan pentingnya pengendalian diri, pembinaan moral, dan pendekatan kasih, serta tidak langsung menghakimi jemaat yang mengonsumsi tuak karena alasan budaya atau ekonomi, melainkan mendorong kesadaran hidup sehat dan tanggung jawab sosial.

Hal yang diungkapkan oleh informan berinisial S, (50) tahun selaku RT yang menyatakan bahwa:

> *"Mengonsumsi tuak masih dianggap sebagai kebiasaan sebagian warga, terutama kalangan orang tua. Namun, ia menilai bahwa jika dikonsumsi secara berlebihan dapat menimbulkan dampak negatif seperti keributan dan gangguan ketertiban lingkungan. Oleh karena itu, ia tidak menganjurkan konsumsi tuak dan berharap masyarakat lebih sadar akan dampaknya*‖. (Wawancara 4 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan S, 50 tahun ia mengatakan bahwa konsumsi tuak masih dianggap kebiasaan oleh sebagian warga, terutama orang tua, namun jika berlebihan dapat memicu keributan dan gangguan lingkungan, sehingga tidak dianjurkan dan diharapkan masyarakat lebih sadar akan dampaknya.

Hal berikut diungkapkan oleh oleh Ibu berisial S, (40) tahun selaku pemerintah Lurah Bitowa yang mengatakan bahwa

> *"Mengonsumsi tuak bukanlah kebiasaan yang positif, apalagi jika sampai memabukkan. Ia memahami bahwa ada faktor ekonomi dan budaya di balik kebiasaan tersebut, namun pemerintah kelurahan tetap mendorong masyarakat untuk menjauhi konsumsi tuak dan beralih ke gaya hidup yang lebih sehat dan produktif".* (Wawancara 5 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan S, 40 tahun ia mengatakan bahwa pemerintah kelurahan menilai konsumsi tuak bukan kebiasaan positif, terutama jika sampai memabukkan. Meski memahami faktor ekonomi dan budaya, mereka tetap mendorong masyarakat untuk meninggalkannya dan beralih ke pola hidup yang lebih sehat dan produktif.

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa Kebiasaan mengonsumsi tuak di Kelurahan Bitowa masih kuat, terutama pada malam akhir pekan dan acara adat, serta dianggap sebagian warga sebagai sarana relaksasi dan pengikat kebersamaan. Meski begitu,

seluruh informan sepakat bahwa konsumsi berlebihan menimbulkan dampak negatif mulai dari pusing hingga keributan dan penurunan produktivitas. Perspektif agama berbeda: Islam melarang secara mutlak karena sifat memabukkan, sedangkan Kristen menoleransi sebatas tidak mabuk dan terkendali. Tokoh masyarakat, RT, dan pemerintah kelurahan mendorong pengurangan konsumsi, peningkatan kesadaran kesehatan, serta pengalihan ke gaya hidup lebih produktif. Dengan demikian, tuak memiliki nilai budaya, tetapi kontrol diri dan edukasi menjadi kunci untuk meminimalkan risiko sosial maupun kesehatan.

2) Hubungan Antar Sesama Penjual

Berdasarkan hasil wawancara peneliti menemukan bahwa hubungan antar penjual tuak nira di lokasi penelitian umumnya bersifat kooperatif dan bersahabat, meskipun tidak terlepas dari persaingan. Berikut hal yang disampaikan oleh informan AH (57) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Hubungan kami sesama penjual tuak di daerah ini, cukup baik. Kami saling mengenal dan kerap berbagi informasi mengenai lokasi pohon aren atau penyimpanan nira yang awet. Kami sering saling bantu, apalagi kalau ada yang sakit atau ada keluarga yang menikah, kita gotong royong".* **(**Wawancara 7 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan AH, (57) tahun ia mengatakan bahwa hubungan antar penjual tuak di tempat ini cukup baik. Mereka saling mengenal, berbagi informasi penting seperti lokasi pohon aren atau tempat penyimpanan nira, dan sering membantu satu sama lain, terutama saat ada yang sakit atau memiliki acara keluarga seperti pernikahan. Bentuk solidaritas ini terlihat dalam semangat gotong royong di antara mereka.

Hal yang sama diungkapkan oleh informan yang berinisial S, (43) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Kalau pembeli datang banyak, saya tak keberatan berbagi. Biasanya saya tawarkan tempat tetangga yang juga jual tuak. Kami di sini saling dukung, bukan saling saing. Rezeki itu tak akan tertukar, sudah ada yang atur.Yang penting semua bisa kebagian, tak ada yang serakah. Begitulah cara kami hidup, sederhana tapi penuh rasa.".* (Wawancara 8 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan berinisial S, (34) tahun ia mengatakan bahwa adanya sikap saling mendukung antarpenjual tuak. Ketika ada pembeli dalam jumlah banyak, informan bersedia mengarahkan pembeli ke penjual lain di sekitarnya. Hal ini mencerminkan solidaritas dan keyakinan bahwa rezeki sudah ada yang mengatur, sehingga tidak perlu bersaing secara tidak sehat.

Hal yang sama diungkapkan oleh informan yang berinisial K, (60) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Pernah suatu kali saya tidak memiliki buli, lalu saya ambil dari tetangga yang juga seorang penjual. Dia memberikannya begitu saja, karena kami memang sudah terbiasa saling membantu dan sering melakukan tukar-menukar barang dalam kehidupan sehari-hari.""*. (Wawancara 9 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan K, (60) tahun ia mengatakan bahwa adanya praktik tolong-menolong antarpenjual tuak. Ketika informan tidak memiliki bahan baku (buli), ia bisa mengambil dari tetangga sesama penjual karena sudah terbiasa saling tukar-menukar. Hal ini mencerminkan adanya hubungan kerja sama dan solidaritas yang erat di antara mereka.

Hal yang sama diungkapkan oleh informan yang berinisial Y, (50) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Kalau ada razia, kami biasanya saling memberi tahu satu sama lain. Kami saling jaga dan bantu, supaya tidak ada yang kena. Kalau ada yang baru mulai jualan, kami juga tidak pelit ilmu. Kami ajari cara jual, cara atur barang, sampai dia bisa sendiri. Karena di sini, sesama penjual harus saling bantu dan kompak."". (Wawancara 10 Mei 2025).*

Hasil wawancara dengan informan Y, (50) tahun ia mengatakan bahwa adanya solidaritas dan kepedulian antar penjual tuak. Mereka saling memberi informasi jika ada razia, serta saling membantu, termasuk membimbing penjual baru. Hal ini mencerminkan adanya jaringan sosial yang kuat dan budaya saling mendukung dalam komunitas penjual tuak

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa informan dapat disimpulkan bahwa hubungan sosial antar sesama penjual tuak di lokasi penelitian terjalin harmonis dan saling mendukung. Para penjual tidak hanya terpaku pada persaingan usaha saja, tetapi juga menjalin kerjasama yang erat, saling berbagi informasi, saling membantu dalam kondisi sulit, dan menjaga solidaritas sosial. Nilai-nilai kebersamaan seperti gotong royong, saling membantu, saling berbagi informasi, dan saling mendukung penjual baru menjadi bagian penting dalam interaksi sosial mereka. Dalam situasi sulit seperti razia sekalipun, para penjual tetap menunjukkan solidaritas dengan cara saling memberi informasi dan saling membantu. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan ekonomi para penjual tuak tidak lepas dari nilai-nilai sosial budaya yang hidup dalam masyarakatnya, dimana hubungan sosial yang kuat menjadi salah satu modal penting dalam mempertahankan usahanya.

2. Tantangan Yang Dihadapi Penjual Tuak Nira

Tantangan adalah situasi, kondisi, atau hal yang menggugah tekad seseorang guntuk meningkatkan kemampuanhnya dalam memecahkan masalah atau mencapai tujuan tertentu. Menurut Kamus Besar Bahasa

Indonesia (KBBI), tantangan adalah hal atau benda yang menggugah tekad untuk meningkatkan kemampuan memecahkan masalah; rangsangan untuk bekerja lebih giat dan sebagainya. Tantangan dapat dialami oleh siapa saja, baik pelajar, pekerja, maupun individu dalam berbagai peran kehidupan. Berdasarkan hasil penelitian yang diperole di lapangan tentang apa saja tantangan yang dihadapi penjual tuak nira, berikut penjelasanya:

a. Kualitas Produksi

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa penjual tuak nira, diperoleh informasi bahwa kondisi cuaca sangat memengaruhi kualitas air nira yang dihasilkan. Berikut hal yang diungkapkan oleh informan berinisial AH, (57) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Ketika kondisi cuaca tidak menentu, produksi air nira dari pohon aren mengalami penurunan kuantitas dan kualitas. Volume nira yang dihasilkan menjadi lebih sedikit dan lebih cepat mengalami kerusakan atau fermentasi dini. Hal ini berdampak langsung terhadap daya tahaln air nira yang menurun signifikan, sehingga tidak dapat disimpan dalam waktu lama. Selain itu, perubahan cuaca turut memengaruhi cita rasa nira yang menjadi kurang enak dan tidak konsisten.*‖. (Wawancara, 29 April 2025)

Senada dengan hal yang diungkapkan oleh informan berinisial S, (43) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Penjual tuak nira menghadapi tantangan dalam menjaga kualitas produksi, terutama saat cuaca tidak menentu dan pohon aren mulai menua. Kondisi ini menyebabkan nira menjadi cepat rusak, encer, tidak manis, dan kurang beraroma. Dampaknya, cita rasa tuak menurun dan sulit menarik konsumen."*. (Wawancara, 30 April 2025)

Selain faktor cuaca dan kondisi pohon, proses penanganan pasca penyadapan juga sangat menentukan. Berikut hal yang diungkapkan informank berinisial K, (60) tahun menyatakan bahwa:

> "*Jika air nira tidak segera diolah setelah disadap, kualitasnya akan menurun dan berisiko rusak. Hal ini kerap terjadi akibat keterbatasan tenaga kerja atau kesibukan penjual itu sendiri. Masalah ini memperburuk situasi saat musim hujan atau cuaca tidak menentu*‖. (Wawancara, 1 Mei 2025)

Dari hasil wawancara dengan beberapa informan, peneliti dapat simpulkan bahwa tantangan utama dalam menjaga kualitas air nira terletak pada kondisi cuaca yang tidak menentu, terutama saat musim hujan, yang menyebabkan air nira menjadi cepat rusak dan tidak tahan lama. Selain itu, faktor kondisi pohon aren yang sudah tua atau tidak sehat juga berpengaruh terhadap kualitas rasa dan kejernihan air nira. Kualitas air nira juga sangat bergantung pada kecepatan proses pengolahan setelah penyadapan. Apabila air nira tidak segera diolah, maka kualitasnya menurun dan dapat menyebabkan kerusakan produk. Kebersihan wadah penampungan juga menjadi faktor penting, karena wadah yang bocor atau tidak bersih dapat menyebabkan air nira cepat basi atau terkontaminasi.

b. Persaingan Antar Penjual

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan dilapangan, peneliti mendapatkan ada beberapa penjual tuak yang mempunyai tantangan seperti persaingan antar penjual dalam sektor informal. Berikut hasil wawancara dengan informan berinisial AH, 57 tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Dalam proses jual beli tuak, persaingan antar penjual di Kelurahan Bitowa ini semakin meningkat, dulu hanya beberapa orang yang menjual, sekarang sudah banyak, kadang pembeli juga memilih dan terbagi, jadi hasil pendapatan juga berkurang"*. (Wawancara 29 April 2025).

Hal yang sama diungkapkan oleh informan berinisial S, (43) tahun ia merasa persaingan semakin berat karna banyaknya penjual baru yang menawarkan harga lebih murah dan harga lebih menarik. Berikut hal yang diungkapkan bahwa:

> *"Sekarang sudah banyak yang jual tuak, jadi pembeli terbagi, dan kadang pelanggan tetap juga bisa pindah ke tempat lain kalau ada yang jual lebih murah atau lebih dekat. hal ini menyebabkan pendapat yang tidak tetap".* (Wawancara 30 April 2025).

Hal yang sama diungkapkan oleh informan berinisial K, (60) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Dulu cuma tiga orang yang jual di tempat ini. Sekarang sudah jadi lima penjual. Kalau penjual makin banyak, otomatis pembeli terbagi. Pendapatan sekarang jadi lebih kecil dari sebelumnya. Soalnya orang-orang bisa pilih sendiri mau beli di mana. Jadi kadang hari-hari tertentu bisa tidak laku sama sekali".* (Wawancara 2 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan berinisial K, (60) tahun ia mengatakan bahwa pada awalnya hanya terdapat tiga orang penjual di lokasi tersebut. Namun, seiring waktu jumlah penjual meningkat menjadi lima orang. Kondisi ini menyebabkan persaingan semakin ketat dan berdampak pada menurunnya pendapatan, karena konsumen memiliki lebih banyak pilihan tempat untuk membeli.

Sejalan dengan peryataan diatas, hal yang sama diungkapkan oleh informan berinisial Y,(50) tahun dan N, (34) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Sekarang banyak yang jual tuak, jadi pembeli terbagi-bagi, kadang juga pembeli langganan juga pindah kepenjual lain karena harganya lebih murah atau ada tambahan rasa. Kita harus cari cara supaya bisa tetap jualan".* (Wawancara 2 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan N, (34) tahun ia mengatakan bahwa semakin banyaknya penjual tuak menyebabkan pembeli menjadi terbagi. Bahkan, pembeli yang sebelumnya merupakan pelanggan tetap pun berpindah ke penjual lain karena berbagai alasan, seperti harga yang lebih murah atau adanya variasi rasa. Dalam situasi ini, penjual dituntut untuk mencari cara agar tetap dapat mempertahankan usaha dan bersaing.

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa persaingan antar pedagang tuak menjadi salah satu tantangan utama dalam menjalankan usaha ini. Persaingan tidak hanya terjadi dari segi harga saja, tetapi juga meliputi kualitas produk, pelayanan, serta promosi yang dilakukan oleh masing-masing penjual. Semakin banyaknya penjual di suatu daerah menyebabkan menurunnya pendapatan dan loyalitas pelanggan karena pembeli memiliki lebih banyak pilihan. Selain itu, munculnya praktik persaingan yang tidak sehat seperti menyebarkan informasi negatif tentang penjual lain juga menjadi tekanan sosial yang mempengaruhi hubungan antar pelaku usaha. Sebagai bentuk respon terhadap persaingan, penjual tuak menyusun berbagai strategi bertahan hidup, seperti menjaga kualitas, memberikan bonus, menjaga hubungan sosial dengan pelanggan, serta berpindah lokasi penjualan untuk menjangkau pasar baru.

c. Tuntutan Kebutuhan Masyarakat

Salah satu tantangan yang cukup berarti bagi para penjual tuak adalah memenuhi permintaan masyarakat yang semakin beragam, baik

dari segi kualitas, kuantitas, maupun variasi produk. Berikut adalah hasil wawancara dengan informan beinisial AH, (57) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Sekarang ini selera pembeli sudah mulai berubah, banyak orang lebih suka tuak yang rasanya manis dan tidak terlalu keras, jadi sebagai penjual kita harus bisa menyesuaikan diri dengan permintaan itu, termasuk memahami dan mengatur proses fermentasinya agar hasil akhirnya sesuai dengan keinginan mereka, karena kalau tidak disesuaikan, pelanggan bisa saja memilih beli di tempat lain".* (Wawancara 30 April 2025).

Hasil wawancara dengan informan AH, (57 tahun) ia mengatakan bahwa preferensi konsumen terhadap tuak mengalami perubahan, di mana saat ini banyak pembeli yang lebih menyukai tuak dengan rasa manis dan tingkat fermentasi yang rendah. Oleh karena itu, penjual harus memahami dan menyesuaikan proses fermentasi agar produk yang dihasilkan sesuai dengan keinginan konsumen.

Hal yang sama diungkapkan oleh informan berinisial S,(43) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Permintaan konsumen terhadap tuak segar semakin meningkat setiap harinya. Konsumen mengharapkan ketersediaan produk secara konsisten, sehingga apabila penjual tidak memiliki stok tuak segar, mereka cenderung berpindah ke penjual lain yang mampu memenuhi kebutuhan tersebut.".* (Wawancara 1 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan berinisial S,(43) tahun ia mengatakan bahwa saat ini konsumen menginginkan tuak segar tersedia setiap hari. Jika penjual tidak memiliki stok, pelanggan cenderung berpindah ke tempat lain. Sementara itu, proses produksi tuak bergantung pada hasil sadapan nira yang tidak selalu stabil atau menentu setiap harinya.

Hal yang sama diungkapkan oleh informan berinisial K,(60) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Pelanggan sekarang lebih menyukai hal-hal yang praktis dan higienis. Mereka meminta tuak dikemas dalam botol yang bersih dan siap dibawa. Kemasan yang rapi dianggap lebih menarik dan memudahkan saat konsumsi. Jika penjual masih menggunakan jerigen atau plastik, pelanggan kurang tertarik. Permintaan ini mencerminkan perubahan preferensi pasar terhadap kualitas kemasan. Penjual perlu menyesuaikan diri agar usahanya tetap diminati pelanggan.".* (Wawancara 2 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan K,(60) tahun ia mengatakan bahwa preferensi konsumen mulai berubah ke arah yang lebih praktis. Pembeli kini lebih menyukai tuak yang dikemas dalam botol karena dinilai bersih, mudah dibawa, dan siap pakai. Kemasan tradisional seperti jerigen atau plastik dianggap kurang menarik, sehingga penjual perlu menyesuaikan cara pengemasan agar tetap diminati.

Hal yang sama diungkapkan oleh informan berinisial Y, (50) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Kadang pelanggan pesan mintak tuak untuk acara besar seperti pesta, jadi harus butuh banyak. Tapi kita tidak selalu bisa penuhi karena produksi tidak tentu tiap hari. Karena terkadang tuaknya tergantung musim juga kalau cuaca bagus air juga banyak di produksi".* (Wawancara 5 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan Y, ia mengatakan bahwa permintaan tuak dalam jumlah besar, terutama untuk acara seperti pesta, kadang tidak dapat dipenuhi oleh penjual karena jumlah produksi harian yang tidak menentu. Hal ini mencerminkan adanya keterbatasan dalam kapasitas produksi yang dapat memengaruhi pelayanan terhadap pelanggan.

Hal yang sama diungkapkan oleh informan berinisial N,(34) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Ada yang suka tuak dicampur rempah atau kulit kayu agar rasanya lebih khas dan beraroma. Campuran seperti cengkeh atau kayu manis dipercaya memberi sensasi hangat dan nikmat. Namun, bahan-bahan itu tidak selalu tersedia sepanjang waktu. Tapi bahan campuranya tidak selalu ada, apalagi kalau musim hujan".* (Wawancara 5 Mei 2025).

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa informan, dapat disimpulkan bahwa salah satu tantangan utama yang mereka hadapi adalah beradaptasi dengan permintaan dan kebutuhan masyarakat yang terus meningkat. Masyarakat sebagai konsumen tidak hanya menginginkan tuak yang mudah didapat, tetapi juga menuntut kualitas rasa yang khas, tingkat fermentasi yang sesuai dengan selera, kemasan yang bersih, serta ketersediaan produk secara teratur dalam jumlah yang cukup.

Permintaan yang tinggi, terutama saat acara atau pesta, mengharuskan penjual untuk dapat menyediakan stok dalam jumlah besar, sementara kondisi produksi yang sangat bergantung pada alam (seperti hasil penyadapan tuak dan cuaca) menjadi kendala tersendiri. Selain itu, permintaan akan variasi produk - seperti campuran kulit kayu atau rempah-rempah - menjadi tantangan tambahan karena tidak semua bahan pendukung mudah diperoleh setiap saat. Dengan demikian, penjual tuak harus mampu berinovasi dan menyesuaikan produksi dengan kebutuhan pasar, agar tetap kompetitif dan menjaga keberlanjutan usahanya. Tantangan ini menunjukkan bahwa dinamika pasar lokal semakin menuntut penjual tradisional untuk berpikir strategis dan adaptif terhadap perubahan permintaan konsumen.

d. Hukum Dan Regulasi

Hukum merupakan kumpulan norma dan aturan yang mengikat dan diberlakukan oleh negara untuk mengatur ketertiban umum, sedangkan peraturan merupakan ketentuan teknis yang dibuat sebagai pelaksanaan konkrit dari hukum untuk mengatur bidang tertentu secara lebih khusus. Berikut hasil temuan dan wawancara dilapangan, dengan informan berisial N, (34) tahhun yang menyatakan bahwa:

> "Penjualan tuak atau minuman beralkohol tradisional di Indonesia tidak secara mutlak dilarang, tetapi dibatasi. Pemerintah pusat maupun daerah mengatur distribusi dan penjualannya. Pada prinsipnya, tuak masuk dalam kategori minuman beralkohol golongan A (alkohol di bawah 5%), dan distribusinya diatur dalam Peraturan Presiden Nomor 74 Tahun 2013 tentang Pengendalian dan Pengawasan Minuman Beralkohol". (Wawancara 30 April 2025).

Hasil wawancara dengan informan N, (34) tahuun mengatakan bahwa Penjualan tuak di Indonesia tidak sepenuhnya dilarang, tetapi dibatasi oleh peraturan hukum. Pemerintah pusat dan pemerintah daerah memiliki aturan khusus yang mengatur peredaran dan penjualan minuman beralkohol, termasuk tuak. Tuak sendiri tergolong sebagai minuman beralkohol golongan A, yaitu minuman dengan kadar alkohol di bawah 5%. Pengendalian dan pengawasan terhadap minuman jenis ini diatur dalam Peraturan Presiden (Perpres) Nomor 74 Tahun 2013. Perpres ini mengatur siapa yang boleh menjual, di mana tempat yang diizinkan untuk menjual, dan persyaratan perizinannya. Artinya, orang yang ingin menjual tuak harus memiliki izin resmi, dan hanya bisa menjual di tempat-tempat tertentu yang ditentukan oleh pemerintah.

Hal yang berbeda diungkapkan oleh informan berinisial L, (50) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Kalau hukum dan peraturan jual beli tuak di tempat ini, memang ada, cuman biasa kita di grebek polisi kalau tau dimana kita menjual, biasa yang menimbulkan masalah juga adalah orang yang datang minum disini buat masalah sehingga polisi tau tempat kita menjual".* (Wawancara 1 Mei 2025).

Hasil wawancara denagan informan L, (50) tahun Meskipun ada aturan tentang jual beli tuak, penindakan oleh polisi biasanya terjadi jika ada laporan atau masalah yang ditimbulkan oleh orang yang datang minum. Jadi, yang memicu razia bukan hanya aktivitas jual beli, tapi juga perilaku.

Adapun yang disampaikan informan berinisial B, (36) tahun menyatakan bahwa:

> *"Menjual atau mengonsumsi tuak memang dilarang oleh pemerintah. Namun, bagi kami tuak bukan sekadar minuman memabukkan. Itu sudah menjadi bagian dari tradisi dan kehidupan sehari-hari. Kami meminumnya bukan untuk mabuk, tapi sebagai teman bersantai. Seringkali hanya sebagai pengantar tidur setelah lelah bekerja. Larangan itu terasa jauh dari realita yang kami jalani di sini.* (Wawancara 2 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan berinisial B, (36) tahun bagi masyarakat, tuak bukan sekadar minuman memabukkan, tetapi bagian dari tradisi dan kehidupan sehari-hari. Mereka mengonsumsinya bukan untuk mabuk, melainkan untuk bersantai atau sekadar pengantar tidur setelah bekerja. Karena itu, larangan pemerintah terasa tidak sesuai dengan realitas sosial yang mereka jalani.

Pernyataan diatas dibenarkan oleh informan berinisial G, 36 tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Iya, betul. Kami memang mengonsumsi tuak, tapi hanya sebatas sebagai pengantar tidur saja. Biasanya kami minum sedikit tuak di malam hari, karena tubuh terasa lelah setelah seharian bekerja. Apalagi bagi kami yang bekerja sebagai kuli bangunan, pekerjaan fisik seperti itu tentu sangat menguras tenaga. Jadi, tuak kami minum bukan untuk mabuk-mabukan, melainkan sekadar untuk membantu tubuh lebih rileks dan cepat tertidur setelah bekerja keras.".* (Wawancara 2 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan G, (36) tahun mengatakan bahwa konsumsi tuak dilakukan hanya dalam jumlah sedikit dan sebatas sebagai pengantar tidur setelah bekerja keras, bukan untuk mabuk-mabukan. Tuak dianggap membantu tubuh lebih rileks, terutama bagi mereka yang bekerja fisik berat seperti kuli bangunan.

Hal yang berbeda diungkapkan oleh informan berinisial LK, sebagai toko masyarakat yang menyatakan bahwa**:**

> *"Para penjual tuak di Kelurahan Bitowa menghadapi tantangan serius dari sisi hukum, karena penjualan tuak belum sepenuhnya dilegalkan dan sering dianggap sebagai pelanggaran ketertiban. Ia menuturkan bahwa razia dari aparat menjadi momok bagi para penjual".* (Wawancara 5 Mei 2025).

Hal yang Sama diungkapkan oleh informan berinisial RK, (41) tahun sebagai toko masyarakat yang menyatakan bahwa:

> *"Para penjual tuak harus berhadapan dengan tekanan dari aparat pemerintah dan hukum setempat. Meskipun sebagian masyarakat menganggap tuak sebagai bagian dari tradisi, namun secara hukum penjualannya tetap berisiko karena tidak memiliki izin resmi. Hal ini membuat aktivitas jual beli tuak dilakukan secara sembunyi-sembunyi."* (Wawancara 5 Mei 2025).

Hasil wawancara kedua informan diatas penjual tuak di Kelurahan Bitowa menghadapi tekanan dari aparat karena belum ada legalitas resmi atas penjualan tuak, sehingga mereka sering dirazia dan harus berjualan secara sembunyi-sembunyi. Meskipun tuak dianggap sebagai bagian dari tradisi, secara hukum tetap dianggap pelanggaran karena tidak memiliki izin resmi.

Hal yang berbeda diungkapkan oleh informan berinisial J, 37 tahun sebagai toko agama Islam yang menyatakan bahwa:

> *"Penjual tuak memang seharusnya menghadapi tantangan hukum karena tuak termasuk dalam kategori minuman yang dilarang dalam ajaran Islam. Dengan adanya regulasi tegas yang melarang peredaran tuak karena dinilai membawa dampak negatif terhadap moral dan ketertiban masyarakat". (Wawancara 8 Mei 2025).*

Hasil wawancara dengan informan J, 37 tahun mengatakan bahwa penjual tuak memang layak menghadapi tantangan hukum karena tuak dianggap minuman haram menurut ajaran Islam, dan peredarannya dinilai berdampak negatif terhadap moral serta ketertiban masyarakat. Oleh karena itu, diperlukan regulasi yang tegas untuk melarang penjualannya.

Hal yang berbeda diungkapkan oleh informan berinisial NK, 40 tahun sebagai toko Agama Kristen yang menyatakan bahwa:

> *"Penjual tuak berada dalam posisi sulit karena harus menjalankan usaha yang secara hukum tidak diatur secara jelas. Ia memahami bahwa sebagian dari mereka menjual tuak karena alasan ekonomi, namun tetap harus siap menghadapi risiko hukum seperti razia atau sanksi sosial. Ia mendorong adanya dialog antara pemerintah, tokoh agama, dan masyarakat untuk menemukan solusi yang adil misalnya dengan memberikan pembinaan atau alternatif usaha agar masyarakat tidak bergantung pada penjualan tuak semata.".(Wawancara 8 Mei 2025).*

Hasil wawancara dengan informan NK, 40 tahun mengatakan bahwa penjual tuak berada dalam posisi sulit karena hukum yang tidak jelas, sehingga mereka tetap harus siap menghadapi risiko seperti razia atau sanksi sosial. Meskipun banyak yang menjual karena alasan ekonomi, informan mendorong adanya dialog antara pemerintah, tokoh agama, dan masyarakat untuk mencari solusi yang adil.

Adapun yang disampaikan informan berinisial S, (50) tahun sebagai RT, beliau mengatakan bahwa:

> *"Tantangan yang dihadapi oleh penjual tuak di Kelurahan Bitowa salah satunya berasal dari aspek keamanan. Penjual kerap menghadapi pemeriksaan oleh aparat setempat yang secara langsung berdampak pada aktivitas jual beli. Kondisi ini menyebabkan para penjual merasa was-was dan harus lebih berhati-hati dalam menjalankan usahanya. Kehadiran aparat keamanan di lokasi penjualan sering kali membuat aktivitas ekonomi mereka terganggu".* (Wawancara 10 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan S, (50) tahun ia mengatakan bahwa penjual tuak di Kelurahan Bitowa menghadapi tantangan dari sisi keamanan karena sering mendapat pemeriksaan dari aparat, yang berdampak langsung pada aktivitas jual beli dan membuat mereka merasa waspada serta terganggu dalam menjalankan usaha.

Berbeda dengan hal yang disampaikan oleh informant S, 40 tahun sebagai Lurah ia mengatakan bahwa:

> *"Tantangan dari segi keamanan, yang dihadapi dari pihak pemerintahan Kelurahan Bitowa terhadap warga yang beraktivitas sebagai penjual tuak nira, tentu saja dari segi keamanan biasanya sebagai penjual nira berarti ada potensi untuk dia menjual menyebarkan kepada warga masyarakat, jadi tantanganya dari segi keamanan, dan juga kesehatan, trus kebijakan yang kami lakukan hanya mengimbau untuk melarang jangan memperjualkan tuak nira karna berdampak pada keamanan, kami juga bekerja sama dengan pihak-pihak keamanan, selalu mengontrol dan memantau parah penjual nira".* (Wawancara 10 Mei 2025).

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada beberapa informan terkait dengan penjualan tuak di Kelurahan Bitowa dapat disimpulkan Penjual tuak di Kelurahan Bitowa menghadapi tantangan utama dari aspek hukum dan keamanan, terutama karena penjualan tuak dianggap ilegal dan sering menjadi sasaran razia aparat. Beberapa penjual menyatakan bahwa meskipun tidak ada aturan tertulis yang jelas, penindakan tetap dilakukan, terutama jika ada keributan dari konsumen yang mengundang perhatian polisi. Sebagian masyarakat dan penjual menganggap konsumsi tuak hanya sebagai kebiasaan ringan seperti

pengantar tidur, namun tokoh masyarakat dan tokoh agama menilai bahwa regulasi hukum tetap menjadi hambatan serius. Tokoh Islam mendukung pelarangan penuh karena alasan moral dan agama, sementara tokoh Kristen mendorong pendekatan dialogis dan pembinaan. Dari pihak pemerintah kelurahan dan RT, tantangan juga dilihat dari segi keamanan dan kesehatan, serta dilakukan imbauan untuk menghentikan praktik penjualan tuak demi ketertiban lingkungan.

3. Strategi Bertahan Hidup Penjual Tuak Nira

Hasil wawancara yang dilakukan dengan informan, peneliti memperoleh jawaban dari masing-masing informan menyangkut strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh penjual tuak nira di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar.

Masyarakat penjual tuak yang ada di Kelurahan Bitowa, menunjukkan kemampuan adaptasi untuk mempertahankan mata pencaharian mereka di tengah tekanan hukum, sosial dan ekonomi. Meskipun aktivititas menjual tuak nira sering dianggap ilegal atau tidak diterima secara sosial, para penjual tetap bertahan dengan menggunakan berbagai pendekatan. Berdasarkan hal tersebut masyarakat penjual tuak nira harus memerlukan strategi- strategi khusus untuk kebutuhan hidupnya, tidak hanya menyandang pada satu strategi saja, akan tetapi memerlukan beberapa strategi.

Adapun strategi yang dilakukan oleh masyarakat penjual tuak nira dalam bertahan hidup di Kelurahan Bitowa, Kecamatan Manggala Kota Makassar

a. Strategi Aktif

Strategi aktif merupakan upaya langsung yang dilakukan oleh pedagang tuak untuk menjaga kelangsungan usahanya. Strategi ini menekankan pada tindakan nyata dan terencana untuk menghindari regulasi atau sanksi hukum. Sebagaimana yang diungkapkan oleh informan berinisial AH, yang menyatakan bahwa:

> *"Saya biasanya menjual tuaknya secara diam-diam atau sembunyi-sembunyi, istilahnya malampi, supaya lebih aman dan tidak terlalu mencolok. Cara seperti ini sudah biasa kami lakukan, karena risikonya cukup besar jika ketahuan. Biasanya para pelanggan tetap atau langganan saya sudah tahu caranya, jadi mereka tidak perlu diberi tahu lagi bagaimana mengambil atau membeli tuak dari saya. Kalau ada pelanggan baru yang datang, saya biasanya belum langsung melayani mereka, karena saya belum percaya dan belum tahu maksud mereka. Saya lebih memilih untuk berhati-hati, agar usaha ini tetap bisa jalan tanpa masalah.* (Wawancara 29 April 2025).

Hasil wawancara dengan informan AH, (57) tahun ia mengatakan bahwa ia memilih berjualan pada malam hari karena lebih aman dan tidak terlalu terlihat. Penjual juga hanya melayani pelanggan tetap yang sudah dikenal dan dipercaya. Pelanggan baru yang belum dikenal tidak langsung dilayani sebagai bentuk kehati-hatian dan selektif dalam berjualan, demi menghindari risiko dari pihak berwajib.

Hal yang berbeda diungkapkan oleh informan berinisial S, (43) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Kalau ada informasi bahwa polisi atau aparat keamanan akan datang, biasanya saya sudah tahu lebih dulu dari teman-teman. Jadi, kami segera menyimpan barang dagangan kami, agar tidak ketahuan atau kedapatan oleh petugas. Kami sengaja menyembunyikan tuak dan perlengkapan jualan lainnya, agar terhindar dari masalah atau tindakan razia. Setelah situasi dianggap aman dan aparat pergi, kami baru membuka kembali jualan seperti biasa".* (Wawancara 30 April 2025).

Hasil wawancara dengan informan berinisial S, 43 tahun ia mengatakan bahwa penjual tuak mendapatkan informasi awal dari teman jika ada aparat keamanan yang akan datang. Informasi ini memungkinkan penjual untuk menyembunyikan barang dagangannya terlebih dahulu agar tidak tertangkap. Aktivitas jual beli akan dilanjutkan kembali setelah situasi dinilai aman.

Hal yang sama disampaikan oleh informan berinisial K, (60) tahun yang menyatakan bahwa:

> "Kalau saya berjualan, saya biasanya menjual rokok dan kopi saja, *sehingga orang-orang mengira bahwa saya hanya memiliki warung biasa. Namun sebenarnya, kalau sudah kenal dan dipercaya, barulah saya beritahu mereka bahwa saya juga menjual tuak. Cara seperti ini saya lakukan supaya tidak menarik perhatian yang berlebihan, dan agar usaha penjualan tuak saya tetap aman berjalan".* (Wawancara 1 Mei 2025)**.**

Hasil wawancara dengan informan K, (60) tahun ia mengatakan bahwa penjual tuak menyamar sebagai penjual rokok dan kopi agar warungnya terlihat seperti warung biasa dan tidak mencurigakan. Penjual hanya akan memberi tahu tentang penjualan tuak jika sudah mengenal pembelinya dengan baik.

Hal yang sama diungkapkan oleh informan berinisial Y, (50) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Kalau saya buka tiap hari pagi sampai malam, biasanya pelanggan datang membeli walaupun biasa habis tuaknya, tetapi saya suruh pulang atau menunggu dulu, yang penting langganan tetap dan bukan pembeli baru, aman-aman jhi".* (Wawancara 3 Mei 2025).

Berdasarkan hasil wawancara diatas peneliti dapat simpulkan bahwa penjual tuak menerapkan strategi bertahan hidup dengan berjualan secara sembunyi-sembunyi pada malam hari, menyamarkan kegiatannya dengan

menjual barang-barang legal seperti rokok dan kopi, serta hanya melayani pelanggan yang mereka kenal dan percaya. Selain itu, mereka juga memanfaatkan jaringan pertemanan untuk mendapatkan informasi mengenai keberadaan aparat keamanan agar terhindar dari razia, sehingga usaha mereka dapat tetap berjalan dengan aman dan berkelanjutanh.

b. Strategi Pasif

Strategi pasif dilakukan dengan menghindari risiko secara tidak langsung. Biasanya, penjual tidak melakukan aktivitas penjualan secara terbuka dan memilih menunggu situasi yang kondusif. Sebagaimana yang diungkapkan oleh informan berinisial AH, yang menyatakan bahwa:

> *"Biasanya, kami saling memberi kabar jika ada yang melihat motor polisi atau aparat keamanan datang ke sekitar sini. Informasi tersebut langsung kami bagikan melalui grup WhatsApp yang kami miliki bersama. Dengan begitu, semua anggota grup bisa segera mengetahui dan waspada. Kami semua jadi bisa lebih siap-siap menghadapi kedatangan aparat, misalnya dengan menyembunyikan barang dagangan atau menghentikan sementara aktivitas jual beli.".* (Wawancara 29 April 2025).

Hasil wawancara dengan informan AH, 57 tahun ia mengatakan bahwa adanya solidaritas dan kerja sama antar penjual tuak dalam menghadapi potensi razia dari aparat. Melalui komunikasi di grup WhatsApp, mereka saling memberi informasi jika ada petugas datang, agar dapat segera bersiap. Ini merupakan bentuk strategi bertahan hidup berbasis jaringan sosial.

Hal yang sama diungkapkan oleh informan berinisial S, (43) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Kalau sudah dua atau tiga hari aparat sering terlihat keliling di sekitar kampung, saya biasanya memilih untuk menutup usaha terlebih dahulu. Saya tidak berani jualan selama situasinya belum aman, karena takut terkena razia atau penggerebekan. Jadi, saya*

menunggu dulu sampai keadaan benar-benar tenang dan aparat sudah tidak terlihat lagi. Setelah itu, barulah saya mulai berjualan kembali seperti biasa". (Wawancara 30 April 2025).

Hasil wawancara dengan informan berinisial S, (43) tahun ia mengatakan bahwa penjual tuak nira menerapkan strategi bertahan secara pasif dengan menghentikan sementara aktivitas berjualan saat situasi dianggap tidak aman, seperti ketika aparat sering berkeliling. Penjual akan kembali berjualan setelah kondisi dirasa tenang.

Hal yang sama diungkapkan oleh informan berinisial K, (60) tahun yang menyatakan bahwa:

"*Terkadang, kalau kami digerebek oleh aparat keamanan, sebenarnya kami sudah mendapat kabar lebih dulu dari teman-teman. Informasi itu biasanya cepat menyebar di antara kami, sehingga kami bisa segera mengambil tindakan pencegahan. Salah satunya dengan menghentikan aktivitas jual beli tuak untuk sementara waktu, demi menghindari masalah atau tindakan dari pihak berwajib. Setelah situasi dirasa aman dan aparat sudah tidak melakukan patroli lagi, barulah kami kembali membuka usaha seperti biasa".* (Wawancara 1 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan K, ia mengatakan bahwa penjual tuak nira mengandalkan informasi dari sesama rekan untuk menghindari razia aparat. Saat ada kabar akan adanya penggerebekan, mereka memilih tidak berjualan sementara waktu sebagai bentuk strategi bertahan dan untuk menghindari risiko hukum.

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat di simpulkan bahwa Strategi pasif yang diterapkan penjual tuak dilakukan dengan menghindari risiko secara tidak langsung, seperti mengurangi produksi, menutup usaha sementara, dan menunggu situasi aman sebelum berjualan kembali. Mereka juga saling memberikan informasi melalui grup WhatsApp untuk

mengantisipasi kehadiran aparat. Strategi ini menunjukkan sikap kehati- hatian dan adaptasi terhadap kondisi eksternal yang berisiko, guna menjaga keberlangsungan usaha tanpa mtenghadapi kerugian atau tindakan disiplin dari aparat.

c. Strategi Jaringan

Strategi jaringan mengacu pada penggunaan hubungan sosial antara penjual dan lingkungan lokalnya, sesama penjual, pelanggan, dan otoritas setempat untuk mendukung keberlanjutan bisnis mereka. Sebagaimana yang diungkapkan oleh informan berinisial AH, (57) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Cara lain yang saya gunakan dalam berjualan tuak adalah dengan meminta bantuan anak saya. Jadi, ketika ada pelanggan yang memesan, saya tidak pergi sendiri untuk mengantarkan pesanan tersebut. Anak saya yang saya suruh mengantar tuaknya langsung ke pembeli. Dengan begitu, saya tetap bisa berjualan dari rumah tanpa harus keluar dan mengambil risiko, terutama saat situasi sedang tidak aman atau banyak aparat yang berpatroli* (Wawancara 29 April 2025).

Hasil wawancara dengan informan AH, (57) tahun ia mengatakan bahwa penjual menggunakan strategi bertahan aktif dengan memanfaatkan bantuan anggota keluarga, dalam hal ini anak, untuk mengantar pesanan tuak. Cara ini memungkinkan penjual tetap berjualan tanpa harus keluar rumah, sehingga lebih aman dan efisien.

Hal yang sama diungkapkan oleh informan berinisial S, (43) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Dalam praktik di lapangan, terdapat dinamika komunikasi dua arah antara pelaku usaha informal dan konsumennya. Salah satu fenomena yang cukup menarik adalah peran aktif sebagian pelanggan dalam memberikan informasi terkait potensi razia atau penertiban*

> *oleh aparat. Informasi ini biasanya disampaikan melalui saluran komunikasi pribadi seperti pesan singkat atau panggilan telepon* (Wawancara 30 April 2025).

Hasil wawancara dengan informan S, (43) tahun ia mengatakan bahwa penjual tuak menerima bantuan informasi dari pelanggan terkait razia aparat. Informasi tersebut dimanfaatkan untuk menghindar atau berhenti berjualan sementara waktu, sebagai bentuk strategi bertahan yang bergantung pada jaringan sosial dengan pelanggan.

Hal yang sama diungkapkan oleh informan berinisial K, (43) tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Kalau kami di sini, antar sesama penjual saling tukar kabar dan informasi. Jadi, kalau ada satu orang yang tahu atau melihat aparat keamanan datang ke wilayah kami, informasi itu langsung disampaikan ke yang lain secepat mungkin. Kami biasanya langsung memberi tahu lewat pesan singkat atau grup WhatsApp, supaya semua bisa segera bersiap dan mengambil tindakan pencegahan. Meskipun begitu, kami memang sudah terbiasa berjaga-jaga sejak awal, jadi sebelum ada kabar pun, kami tetap dalam kondisi siap kalau sewaktu- waktu ada razia".* (Wawancara 1 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan inisial K, (60) tahun ia mengatakan bahwa adanya solidaritas dan komunikasi aktif antar penjual tuak dalam menghadapi ancaman razia. Mereka saling bertukar informasi secara cepat jika ada aparat datang, sehingga semua penjual bisa bersiap lebih awal. Ini merupakan bagian dari strategi bertahan berbasis jaringan sosial.

Adapun hal yang diungkapkan oleh informan berinisial B, 36 tahun yang menyatakan bahwa:

> "*Biasanya, kami pelanggan memberi kabar kepenjual kalau ada razia atau aparat keamanan datang, sehingga penjual juga bisa siap-siap, menyembunyikan atau memindahkan jualannya ke tempat lain dulu, nanti kalau sudah aman kami juga pelanggan bisa membelinya tanpa diketahui aparat keamanan".* (Wawancara 2 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan B, 36 tahun ia mengatakan bahwa adanya kerja sama antara pelanggan dan penjual tuak dalam menghadapi razia dari aparat keamanan. Pelanggan biasanya memberi informasi lebih dulu jika ada razia, sehingga penjual boleh segera menyembunyikan atau memindahkan barang dagangannya. Setelah situasi aman, pelanggan baru membeli tuak seperti biasa.

Hal yang sama diungkapkan oleh informan yang berinisial G, 36 tahun yang menyatakan bahwa:

> *"Kalau saya ingin membeli tuak, biasanya saya tidak langsung datang ke tempat penjualnya. Saya lebih dulu memesan atau menelepon untuk menanyakan apakah stok tuaknya masih ada. Kalau memang masih tersedia, barulah saya pergi untuk mengambilnya. Saat mengambil, tuaknya biasanya sudah dibungkus terlebih dahulu, supaya tidak terlihat mencolok dan tidak menarik perhatian, terutama dari polisi atau aparat keamanan yang sering berpatroli. Cara seperti ini kami lakukan agar lebih aman dan tidak menimbulkan risiko saat membawa pulang tuak".* (Wawancara 5 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan G, 36 tahun, ia mengatakan bahwa pelanggan membeli tuak dengan cara memesan atau menelepon terlebih dahulu untuk memastikan ketersediaan dan keamanan. Setelah itu, pembelian dilakukan secara diam-diam atau tersembunyi agar tidak diketahui oleh pihak kepolisian.

Adapun hal berbeda yang diungkapkan oleh informan LK, (38) tahun sebagi toko masyarakat, yang menyatakan bahwa:

> "*Penjual Tuak di Kelurahan Bitowa membentuk jaringan informal untuk saling mendukung dalam menghadapi tekanan aparat dan stigma sosial. Jaringan ini terwujud dalam bentuk saling berbagi informasi terkait razia, tempat yang aman untuk berjualan, hingga pembagian pelanggan".* (Wawancara 5 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan LK, (38) tahun ia mengatakan bahwa penjual tuak di Kelurahan Bitowa membentuk jaringan informal sebagai bentuk solidaritas, dengan saling berbagi informasi tentang razia, lokasi aman berjualan, dan pelanggan, guna menghadapi tekanan aparat dan stigma sosial.

Hal yang diungkapkan oleh informan RK, (41) tahun sebagai toko masyarakat, yang menyatakan bahwa:

> *"Salah satu strategi bertahan hidup penjual tuak adalah membentuk hubungan sosial yang erat dengan pelanggan dan sesama penjual. Para penjual saling memberi tahu jika ada ancaman dari pihak berwajib, dan bahkan terkadang berbagi stok tuak bila ada yang kekurangan. Selain itu, ada juga keterlibatan anggota keluarga dalam proses produksi dan distribusi, yang memperkuat daya tahan usaha mereka".* (Wawancara 5 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan RK, (41) tahun ia mengatakan bahwa Strategi bertahan hidup penjual tuak mencakup hubungan sosial erat dengan pelanggan dan sesama penjual, saling membantu saat ada ancaman atau kekurangan stok, serta melibatkan keluarga dalam produksi dan distribusi untuk memperkuat usaha.

Hal berbeda yang diungkapkan oleh informan berinisial J, (37) tahun sebagai toko Agama Islam, yang menyatakan bahwa:

> *"Penjual tuak nira di Kelurahan Bitowa menggunakan strategi jaringan sosial sebagai bentuk perlindungan dan upaya bertahan dari tekanan hukum maupun sosial. Mereka saling memberi informasi jika ada razia, saling membantu dalam distribusi, dan menjaga kerahasiaan lokasi penjualan".* (Wawancara 8 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan J, (37) tahun ia mengatakan bahwa penjual tuak di Bitowa memanfaatkan jaringan sosial untuk bertahan dari tekanan hukum dan sosial, dengan saling berbagi informasi razia, membantu distribusi, dan menjaga kerahasiaan lokasi jualan.

Hal berbeda yang diungkapkan oleh informan berinisial NK, (40) tahun sebagai toko Agama Kristen, yang menyatakan bahwa:

> *"Strategi jaringan yang dilakukan oleh penjual tuak sebagai bentuk adaptasi sosial dalam menghadapi tekanan ekonomi dan hukum. Ia menjelaskan bahwa para penjual saling membantu, baik dalam berbagi informasi, pelanggan, maupun melindungi satu sama lain dari razia atau konflik sosial".* (Wawancara 8 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan NK, (40) tahun ia mengatakan bahwa Strategi jaringan penjual tuak merupakan adaptasi sosial untuk menghadapi tekanan ekonomi dan hukum, dengan saling membantu dalam informasi, pelanggan, dan perlindungan dari razia atau konflik.

Adapun hal berbeda yang diungkapkan oleh informan berinisial S, 50 tahun sebagi RT, yang menyatakan bahwa:

> *"Terkadang, penjual dan pembeli tuak di sini saling bekerja sama dalam proses transaksi jual beli tuak. Hubungan mereka bukan sekadar antara penjual dan pelanggan biasa, melainkan lebih kepada kerja sama yang saling menguntungkan dan didasari rasa saling pengertian. Penjual menyediakan tuak dengan cara-cara yang aman dan tersembunyi, sementara pembeli juga turut menjaga kerahasiaan dan menghormati aturan tak tertulis yang berlaku. Kerja sama ini terbentuk karena adanya kebutuhan bersama, terutama untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dan sebagai bentuk upaya bertahan hidup di tengah keterbatasan lapangan pekerjaan dan tekanan ekonomi yang dihadapi masyarakat".* (Wawancara 10 Mei 2025).

Hasil wawancara dengan informan S, sebagai RT ia mengatakan bahwa terdapat kerja sama timbal balik antara penjual dan pembeli tuak dalam menjalankan transaksi. Kolaborasi ini dilakukan demi memenuhi kebutuhan ekonomi masing-masing sebagai bagian dari strategi bertahan hidup di tengah kondisi yang tidak sepenuhnya legal atau aman.

Hal yang sama diungkapkan oleh informan berinisial S, (40) tahun sebagai Ibu Lurah yang menyatakan bahwa:

> "*Menjual tuak merupakan sumber penghasilan utamanya. Tindakan yang kami lakukan, apabila iya merupakan keluarga kurang mampu, maka kami melakukan pendataan dan masukan datanga kedalam program Dtks, untuk keluarga kelas bawah bantuanya seperti PKH dan KIS"*. (Wawancara 10 Mei 2025).

Berdasarkan hasil di atas, peneliti dapat menunjukkan bahwa Penjual tuak nira di Kelurahan Bitowa menggunakan berbagai strategi bertahan hidup, terutama melalui strategi jaringan sosial. Mereka membentuk kerja sama erat dengan sesama penjual, pelanggan, dan anggota keluarga untuk menghadapi tekanan dari aparat dan ketidakpastian hukum. Strategi ini mencakup: berbagi informasi soal razia, mengatur distribusi secara diam- diam, menggunakan anak untuk mengantar pesanan, hingga komunikasi rahasia dengan pelanggan. Pelanggan juga terlibat aktif dalam mendukung keberlangsungan usaha penjual, seperti memberi informasi dini jika ada aparat atau membeli tuak secara sembunyi-sembunyi. Tokoh masyarakat dan agama melihat bahwa jaringan ini menjadi bentuk solidaritas sekaligus adaptasi sosial terhadap kondisi ekonomi dan tekanan hukum. Dari pihak pemerintah, strategi

bertahan ini juga direspons melalui pendataan dan pemberian bantuan sosial bagi keluarga penjual yang tergolong kurang mampu.

C. Pembahasan

Setelah dijabarkannya temuan penelitian dari hasil wawancara yang didapatkan, selanjutnya penulis akan menganalisis temuan penelitian atau hasil dari temuan penelitian dan menggabungkan Antara pemikiran peneliti dengan pemikiran penjual tuak nira, untuk menjawab rumusan masalah yang telah peneliti buat dan mengetahui bagaimana kehidupan sosial ekonomi penjual tuak nira di Kelurahan Bitowa. Penelitian ini membahas realitas kehidupan sosial ekonomi penjual tuak nira sebagai bagian dari kelompok masyarakat marginal yang terlibat dalam aktivitas ekonomi informal. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penjual tuak bertahan hidup di tengah tekanan hukum, agama, dan norma sosial, serta bagaimana relasi sosial dan strategi yang digunakan membentuk dinamika sosial ekonomi mereka. Serta akan membahas dan menganalisis temuan lapangan dengan menggunakan dua teori utama, yaitu teori AGIL dari Talcott Parsons yang menyoroti fungsi sistem sosial dalam mempertahankan keberlangsungan, serta teori Embeddedness dari Mark Granovetter yang menekankan bahwa aktivitas ekonomi tidak terlepas dari jaringan dan relasi sosial. Adapun pembahasan temuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Kehidupan Sosial Ekonomi Penjual Tuak Nira Di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar

Sosial ekonomi adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan pemenuhan kebutuhan masyarakat, meliputi sandang, pangan, (perumahan, pendidikan, kesehatan, dan sebagainya). Pemenuhan kebu tuhan tersebut berkaitan dengan pendapatan. Untuk melihat kedudukan sosial ekonomi dapat dilihat dari pekerjaan, pendapatan, dan pendidikan, serta kondisi permukiman.

Berdasarkan hal ini, masyarakat dapat diklasifikasikan menjadi status sosial ekonomi rendah, sedang, dan tinggi.

Kehidupan sosial ekonomi adalah kehidupan bermasyarakat yang menunjuk kepada objeknya yaitu masyarakat, yang menunjuk kepada kegiatan-kegiatan untuk mengatasi masalah-masalah yang dihadapi masyarakat dalam bidang kesejahteraan dalam lingkup pekerjaan. Sosial ekonomi merupakan suatu tanda yang menunjukkan kegiatan ekonomi secara sosial dalam suatu sistem sosial, di mana keadaan masyarakat dalam kehidupannya dilihat dari segi taraf hidup, pengetahuan, hubungan sosial, dan tingkat ekonomi. Perubahan sosial ekonomi juga mencakup perubahan sikap, perilaku, dan pola pikir masyarakat untuk mencapai arah yang lebih baik. Begitupun yang menjadi keinginan menjadi dari para penjual tuak nira, mereka berharap dengan pekerjaannya sebagai penjual tuak nira dapat membawa perubahan pada perekonomian keluarga dengan pendapatanya. Perubahan- perubahan sosial yang terjadi dalam masyarakat adalah terjadinya pergeseran kehidupan masyarakat dari sederhana menjadi modern dan kemampuan mereka menyekolahkan anak-anaknya, hasil penelitian menunjukkan bahwa hampir semua anak-anak penjual tuak menempuh pendidikan mulai dari sekolah dasar hinggan perguruan tinggi, karna pendidikan adalah suatu proses yang sangat penting dari kehidupan manusia agar tercapai taraf hidup atau kemajuan yang lebih baik.

Masyarakat penjual tuak nira di Kelurahan Bitowa yang memili pekerjaan sebagai penjual tuak, berdasarkan hasil wawancara, observasi dan dokumentasi peneliti terhadap Aktivitas ekonomi, dalam hal ini pekerjaan lain atau pekerjaan sampingan, penjual tuak memiliki pekerjaan sampingan dalam

memuhi kebutuhan keluarga. Selain itu, adapun pemenuhan kebutuhan yang semakin hari semakin meningkat karna penghasilan yang di dapatkan dalam menjual tuak tidak menentu akan tetapi cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga mereka. Dari segi kondisi pisik bagunan tanahbangunan/pemukiman, dapat dilihat dari status kepemilikan tanah serta rumah yang mereka tempati oleh penjual tuak yang merupakan hasil sendiri.

Tidak terlepas dari manusia sebagai maklud sosial, penjual tuak juga berinteraksi dengan penjual dan pembeli dalam kelancaran transaksi.

Dalam penelitian ini membahas dan menganalisis temuan lapangan dengan menggunakan dua teori utama, yaitu teori AGIL dari Talcott Parsons yang menyoroti fungsi sistem sosial dalam mempertahankan keberlangsungan, serta teori Embeddedness dari Mark Granovetter yang menekankan bahwa aktivitas ekonomi tidak terlepas dari jaringan dan relasi sosial. Dalam teori AGIL, berfungsi:

a. Adaptation (A) menjelaskan bagaimana sistem sosial beradaptasi dengan lingkungan untuk mengelola sumber daya. Penjual tuak nira di Kelurahan Bitowa adalah contoh konkret dari individu atau kelompok yang melakukan adaptasi terhadap keterbatasan ekonomi dan tekanan struktural. Para penjual tuak sebagian besar berasal dari latar belakang pendidikan rendah, memiliki keterbatasan modal, dan tidak memiliki akses ke pekerjaan formal. Oleh karena itu, mereka mengadaptasi sumber daya lokal seperti pohon nira dan keterampilan fermentasi untuk bertahan hidup secara ekonomi. Mereka menjual tuak dari rumah atau tempat tersembunyi, menghindari lokasi-lokasi publik yang rawan razia, serta menyusun strategi waktu dan metode penjualan agar tidak terdeteksi aparat.

b. Goal Attainment (G) berkaitan dengan pencapaian tujuan sosial, yang dalam konteks ini adalah keberlangsungan ekonomi rumah tangga. Tujuan utama para penjual adalah memperoleh penghasilan untuk memenuhi kebutuhan dasar. Meskipun aktivitas mereka berada dalam area abu-abu hukum, mereka tetap menjalaninya dengan strategi tersendiri untuk mencapai kestabilan ekonomi. Hal ini menunjukkan kemampuan individu dalam masyarakat untuk mengelola dan mencapai tujuan meskipun dalam tekanan eksternal.

c. Integrasi Sosial dan Pemeliharaan Nilai (Teori AGIL – Integration dan Latency) Fungsi Integration (I) menjelaskan pentingnya keteraturan dan kohesi sosial agar sistem tetap berjalan. Para penjual tuak membentuk jaringan sosial informal yang saling mendukung—baik dalam berbagi informasi, saling melindungi dari razia, hingga menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Misalnya, ketika ada informasi terkait patroli aparat, mereka saling memberi kabar melalui jaringan yang sudah terbangun. Dalam perspektif AGIL, hal ini menunjukkan bahwa mereka membentuk sistem sosial tersendiri yang berfungsi untuk menjaga keberlangsungan komunitasnya. Integrasi ini tidak hanya membantu menghindari konflik, tetapi juga memperkuat solidaritas antarpenjual.

d. Fungsi Latency (L) berkaitan dengan pemeliharaan pola dan nilai-nilai yang mendasari tindakan sosial. Meskipun aktivitas penjualan tuak secara formal dilarang dan dipandang negatif dalam norma agama dan sosial, para penjual tetap menjalankan usahanya dengan mematuhi nilai-nilai lokal tertentu, seperti tidak menjual kepada anak-anak, menjaga ketertiban lingkungan, dan menghindari penjualan saat hari keagamaan.

Hal ini menunjukkan bahwa para pelaku ekonomi informal juga memiliki moralitas sendiri yang dibentuk oleh nilai komunitas, bukan semata-mata bertentangan dengan norma dominan.

Teori *Embeddedes* (Keterikatan Sosial) dari Granovetter menunjukkan bahwa kegiatan ekonomi tidak terlepas dari jaringan sosial, nilai, dan struktur budaya. Penjual tuak di Bitowa tidak hanya bertransaksi untuk keuntungan, tetapi juga mempertahankan hubungan sosial yang sudah ada. Contoh nyata dari keterikatan ini adalah:

a. Penjual hanya menjual kepada orang-orang yang sudah dikenal atau dipercaya.
b. Transaksi tuak sering kali diiringi oleh relasi sosial, seperti minum bersama atau berbagi cerita.
c. Jaringan pelanggan terbentuk melalui hubungan kekerabatan, tetangga atau teman sebaya.

Dalam konteks ini, kegiatan ekonomi penjual tuak nira bersifat embeddedes (melekat) pada jaringan sosial tempat mereka tinggal. Mereka tidak bisa dipahami hanya dari logika ekonomi rasional, tetapi dari ikatan sosial yang kompleks dan penuh pertimbangan budaya. Hubungan mereka dengan pelanggan tidak sekadar jual beli, tetapi penuh dengan nilai-nilai seperti rasa saling percaya, solidaritas, dan keintiman komunitas. Ini pula yang menjelaskan mengapa banyak pelanggan tetap lebih memilih membeli dari penjual yang sudah akrab.

2. Tantangan Yang Di Hadapi Penjual Tuak Nira Di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar

Tantangan merupakan segala bentuk hambatan, kesulitan, atau situasi yang menguji kemampuan individu atau kelompok dalam mencapai tujuan tertentu. Dalam konteks penelitian ini, tantangan diartikan sebagai berbagai bentuk tekanan atau permasalahan yang dihadapi oleh pedagang tuak dalam menjalankan kegiatan jual belinya, baik yang bersumber dari lingkungan sosial, ekonomi, maupun hukum.

Dalam menjalankan usahanya, para penjual tuak dihadapkan pada berbagai tantangan, baik dari aspek hukum, sosial, maupun ekonomi. Tuak sebagai minuman tradisional yang kerap diasosiasikan dengan minuman beralkohol kerap dianggap bertentangan dengan norma hukum dan sosial yang berlaku di masyarakat. Oleh karena itu, para pedagang harus menghadapi tekanan dan kendala yang tidak ringan.

Salah satu tantangan utamanya adalah musim hujan Musim hujan sangat mempengaruhi produktivitas dan kualitas nira yang dihasilkan. Curah hujan yang tinggi dapat mempengaruhi proses pengeluaran nira yang cenderung lebih encer dan memiliki kadar gula yang rendah. Kondisi ini berdampak pada menurunnya kualitas fermentasi dan produksi tuak. Selain itu, jika air hujan masuk ke dalam wadah penyimpanan, nira akan mengalami proses pengasaman yang lebih cepat dan rusak.

Selain itu, tantangan atau kendala yaitu sulit dalam mendapatkan bahan campuran tuak nira penjual tuak juga menghadapi tantangan dalam hal produksi, terutama dalam hal ketersediaan bahan pendukung fermentasi. Salah satu bahan terpenting dalam proses pembuatan tuak adalah kulit pohon yang dikenal dengan sebutan buli di daerah Makassar. Kulit pohon ini berfungsi untuk mempercepat proses fermentasi, memberikan cita rasa khas pada tuak, serta meningkatkan daya tahan produk agar tidak cepat rusak. Kesulitan dalam memperoleh bahan baku buli disebabkan oleh terbatasnya pasokan di pasaran, karena tidak semua daerah memiliki akses terhadap tanaman penghasil kulit kayu tersebut. Akibatnya, sebagian pedagang harus mencari bahan baku alternatif, yang sayangnya seringkali tidak memberikan hasil fermentasi dan rasa yang setara. Kondisi ini mempengaruhi kualitas tuak yang dihasilkan, dan secara tidak langsung juga berdampak pada kepuasan pelanggan dan kelangsungan usaha.

Menurut konsep strategi bertahan hidup dalam ekonomi informal, keterbatasan akses terhadap alat produksi menjadi salah satu tantangan utama yang mendorong pelaku usaha untuk melakukan penyesuaian dan inovasi. Dalam hal ini, pedagang tuak dituntut untuk tetap menjaga kualitas produknya di tengah keterbatasan bahan baku, agar tidak kehilangan kepercayaan dari pelanggan yang menjadi sumber pendapatan utama mereka.

Selanjutnya tantangan hukum dan regulasi, beberapa informan terkait dengan penjualan tuak di Kelurahan Bitowa praktik jual beli tuak masih terus berlangsung meskipun secara hukum telah dilarang. Informan menyatakan bahwa meskipun secara hukum telah dilarang, namun penegakan hukum

belum dilakukan secara tegas dan cenderung reaktif yaitu setelah ada laporan atau informasi dari masyarakat. Meskipun sudah ada Undang-Undang tentang jual beli tuak, namun para penjual biasanya sudah tahu cara menghindari razia, dan aparat keamanan cenderung bertindak jika ada gangguan ketertiban atau laporan dari masyarakat. Sementara itu, informan pendukung dari unsur RW dan Lurah mengatakan kendala terbesar dalam penjualan tuak lebih dari aspek keamanan. Pemerintah Kelurahan berupaya melakukan pengawasan dan pencegahan terhadap aktivitas penjualan tuak karena dinilai dapat menimbulkan keresahan dan berpotensi merusak ketertiban umum serta kesehatan. Ancaman dari penegak hukum. Tuak, terutama jika mengandung kadar alkohol tertentu, dianggap sebagai barang terlarang untuk diperdagangkan bebas di beberapa daerah. Para penjual harus selalu waspada terhadap kemungkinan adanya razia atau tindakan dari pihak berwenang. Dalam kondisi seperti ini, banyak penjual yang memilih untuk menutup sementara usahanya atau menyembunyikan stok tuaknya agar tidak disita. Hal ini tentu berdampak langsung pada keberlanjutan pendapatan mereka.

3. Strategi Bertahan Hidup Penjual Tuak Nira Di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar

Strategi bertahan hidup merupakan upaya atau cara yang dilakukan oleh individu atau kelompok untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam menghadapi berbagai tekanan dan keterbatasan, baik dalam aspek ekonomi, sosial, maupun hukum. Dalam konteks masyarakat yang bergerak di sektor informal seperti pedagang tuak, strategi ini mencerminkan

bagaimana mereka mampu beradaptasi dengan situasi yang tidak pasti dan sering kali penuh risiko. Dari hasil penelitian, peneliti menemukan beberapa strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh penjual tuak nira di Kelurahan Bitowa, yang menghadapi berbagai tantangan dalam sektor informal.

Strategi bertahan hidup yang dijalankan oleh penjual tuak mencerminkan perpaduan antara adaptasi struktural (AGIL) dan pemanfaatan jaringan sosial (embeddedness). Mereka menjalankan tiga jenis strategi, yaitu:

1. **Strategi Aktif**

   Strategi aktif adalah tindakan langsung dan sadar yang diambil oleh penjual untuk mempertahankan bisnis dan menghadapi tantangan nyata. Seperti berjualan secara diam-diam, menyebar lokasi jualan, mengatur volume produksi

2. **Strategi Pasif**

   Strategi pasif merupakan bentuk pertahanan yang bersifat nonkonfrontatif, lebih merupakan strategi menunggu atau menghindari dari pada menghadapi risiko secara langsung. Seperti mengurangi produksi saat patroli aparat meningkat, menghindari penjualan saat Ramadan atau hari besar agama.

3. **Strategi Jaringan**

   Strategi jaringan yang mengandalkan hubungan sosial seperti memanfaatkan koneksi sosial untuk perlindungan, berbagi informasi, hingga mengatur distribusi pelanggan. Strategi jaringan sangat relevan dengan teori embeddedness, di mana keberhasilan ekonomi tidak hanya ditentukan oleh harga atau produk, tetapi oleh relasi sosial yang kuat, solidaritas antar-penjual, dan adanya rasa saling melindungi.

Dalam teori keterikatan yang dikemukakan oleh Mark Granovetter (1985) menegaskan bahwa kegiatan ekonomi tidak berdiri sendiri secara rasional dan terpisah dari hubungan sosial, tetapi tertanam dalam struktur sosial dan jaringan hubungan antar individu. Dalam konteks pedagang tuak, kegiatan ekonomi mereka tidak semata-mata didorong oleh logika mencari keuntungan, tetapi juga dipengaruhi oleh ikatan sosial dan hubungan interpersonal yang kuat di masyarakat sekitar. Hal ini dapat dilihat dari strategi jejaring sosial yang mereka bangun, seperti penggunaan grup WhatsApp atau hubungan informal dengan pelanggan dan sesama penjual untuk berbagi informasi tentang penggerebekan polisi. Para penjual juga cenderung hanya melayani pelanggan yang mereka kenal dan percaya, demi menjaga keamanan dan kelangsungan usaha. Strategi ini menunjukkan bahwa hubungan sosial merupakan sumber informasi, perlindungan, dan kepercayaan yang penting dalam menjalankan usaha tuak tersembunyi.

Berdasarkan pembahasa diatas dapat disimpulkan bahwa keterkaitan teori AGIL dan *embeddedness,* terlihat bahwa penjual tuak nira di Bitowa bukanlah sekadar pelaku ekonomi marjinal, tetapi agen sosial yang aktif mengelola kehidupannya dalam batas-batas struktur yang menekan. Mereka berhasil bertahan karena mampu mengadaptasi lingkungan, menetapkan tujuan, menjaga integrasi sosial, dan mereproduksi nilai-nilai yang sesuai dengan konteks sosialnya.

Penjualan tuak di Bitowa bukan sekadar ekonomi ilegal atau marjinal, tetapi sebuah sistem sosial yang hidup, beradaptasi, dan berakar kuat dalam jaringan sosial masyarakatnya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dari pembahasan skripsi tentang Kehidupan Sosial Ekonomi Penjual Tuak Nira (Studi Kasus Di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar)

1. Kehidupan sosial ekonomi penjual tuak nira di Kelurahan Bitowa: 1) Tingkat pendidikan, rendah akibat keterbatasan ekonomi dan tanggung jawab keluarga. 2) Aktivitas ekonomi mereka bergantung pada jumlah pembeli, cuaca, dan kadang ditopang pekerjaan sampingan. Pendapatan digunakan untuk kebutuhan dasar seperti pendidikan anak dan rumah tangga. 3) Aspek sosial budaya, terjalin hubungan kepercayaan antara penjual dan pembeli, serta loyalitas kepada pelanggan tetap. Konsumsi tuak masih kuat karena nilai budaya, meskipun ada dorongan dari tokoh masyarakat untuk menguranginya demi kesehatan dan ketertiban.
2. Adapun tantangan yang di hadapi Penjual Tuak Nira di kelurahan Bitowa kecamatan Manggala kota Makassar yaitu 1) Kualitas produksi, musim hujan memengaruhi kualitas dan kuantitas nira, menjadikan produksi menurun. 2) Persaingan antar penjual dalam hal harga, kualitas, dan pelayanan dapat menurunkan pendapatan dan memicu tekanan sosial, sehingga penjual harus menerapkan strategi khusus. 3) Mereka harus menyesuaikan produk dengan tuntutan konsumen yang menginginkan kualitas rasa, kemasan bersih, dan ketersediaan yang stabil. 4), Penjualan tuak terganjal oleh hukum yang tidak jelas, namun tetap ada razia. Pandangan masyarakat pun beragam, antara pelarangan total dan pembinaan usaha

3. Strategi bertahan hidup Penjual tuak nira di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala kota Makassar adalah 1) Strategi aktif, Penjual tuak bertahan dengan berjualan sembunyi-sembunyi, menyamar lewat barang legal, dan hanya melayani pelanggan terpercaya. Mereka juga memanfaatkan jaringan untuk menghindari razia agar usaha tetap aman dan berlanjut. 2) Strategi pasif, Strategi pasif penjual tuak mencakup mengurangi produksi, menutup usaha sementara, dan menunggu situasi aman. Mereka juga berbagi info lewat WhatsApp untuk menghindari razia, sebagai bentuk kehati-hatian demi kelangsungan usaha. 3) Strategi jaringan, Penjual tuak di Bitowa memanfaatkan jaringan sosial untuk bertahan, dengan bekerja sama antarpenjual, pelanggan, dan keluarga. Strategi ini mencakup berbagi informasi razia, distribusi diam-diam, dan dukungan pelanggan. Pemerintah merespons dengan pendataan dan bantuan bagi keluarga kurang mampu.

B. Saran

1. Bagi Penjual Tuak Nira

   Diharapkan para pedagang tuak dapat terus mengembangkan strategi bertahan hidup yang tidak hanya pasif atau aktif, tetapi juga memanfaatkan jaringan sosial (hubungan dengan pelanggan, tokoh masyarakat, dan sesama pedagang) secara lebih optimal untuk mendukung keberlangsungan usahanya. Selain itu, perlu adanya peningkatan kesadaran dalam menjaga kualitas produk, etika

berdagang, dan memperhatikan aspek legalitas usaha demi keamanan jangka panjang.

2. Bagi Masyarakat Sekitar

   Perlu adanya pemahaman yang lebih adil terhadap keberadaan pedagang tuak sebagai bagian dari sektor informal dan sebagai pelaku ekonomi lokal. Diharapkan masyarakat dapat membangun komunikasi yang lebih terbuka dan saling menghargai, sehingga tidak ada stigma negatif yang menghambat interaksi sosial dan ekonomi pedagang tuak.

3. Bagi Pemerintah dan Pembuat Kebijakan

   Pemerintah daerah diharapkan memberikan perhatian khusus terhadap keberadaan pelaku usaha sektor informal, termasuk pedagang tuak, dengan melakukan pendataan, pelatihan, serta membuka akses pelatihan dan bantuan modal usaha. Pemerintah juga perlu menyeimbangkan aspek regulasi dengan pendekatan pemberdayaan agar usaha kecil seperti ini tidak terpinggirkan, tetapi tetap terkendali dalam koridor hukum.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

   Diharapkan penelitian tentang kehidupan sosial ekonomi pedagang tuak ini dapat dikembangkan lebih luas, baik dari sisi konsumsi, dampak sosial, maupun analisis ekonomi kuantitatif, sehingga dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif dan mendalam tentang dinamika sektor informal ini di berbagai daerah.

DAFTAR PUSTAKA

Adiputra. (2021). *Metodologi Penelitian Kesehatan*. Yayasan Kita Menulis. http://repository.uhamka.ac.id/id/eprint/14472/1/FullBook Metodologi Penelitian Kesehatan.pdf Di Akses 6 April 2025

Afrinaldi, M. D., & Erianjoni, E. (2023). Relasi Sosial Penjual dan Pelanggan Miras Jenis Tuak Suling di Kota Padang. *Jurnal Perspektif*, *6*(1), 98–107. https://doi.org/10.24036/perspektif.v6i1.726

Agusti, N., & Yati, F. (2021). Halal Serupa Haram : Analisa Praktek Jual Beli Aihr Nira yang Difermentasikan. *Saqifah: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, *6*(2), 75–89. https://journals.fasya.uinib.org/index.php/saqifah/article/view/231%0Ahttps://journals.fasya.uinib.org/index.php/saqifah/article/download/231/120 Di Akses 25 Maret 2025

Amallia, N. H. (2024). *Keterlekatan Dalam Proses Pengambilan Keputusan Bekerja Di Industri Manufaktur Bagi Pemuda Jepara* [Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yokyakarta]. https://digilib.uin-suka.ac.id/id/eprint/64784/ Di Akses 5 April 2025

Annisa. (2022). *Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Jual Beli Tuak Yang Mengandung Etanol Di Kecamatan Maiwa Kabupaten Enrekang* [Institut Agama Islam Negeri(Iain) Parepare]. https://www.ghttps//repository.iainpare.ac.id/id/eprint/4566/&ved=2ahUKEwijvoDryKKLAxXz_DgGHRfxD3IQFnoECBMQAQ&usg=AOvVaw2UGbWVdomk6Q5hBs6Cu3Iz.Di Akses 1 February 2025

Annisa, Sudirman, h& Sunuwati. (2022). Peran Tokoh Agama dalam Menanggulangi Praktik Jual Beli Tuak yang Mengandung Etanol di Kecamatan Maiwa Kabupaten Enrekang. *Sighat: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, *1*(2), 93–105. https://doi.org/10.35905/shighat_hes.v1i2.3542

Aryani, I. K. (2023). *Memahami Konsep Masyarakat Sebagai Lingkungan Sosial*. https://primary.ump.ac.id/index.php/primary/article/view/86/88 Di Akses 27 Maret 2025

Assan, A. (2019). Strategi Bertahan Hidup Petani Gurem di Desa Tukul Kecamatan Tering Kabupaten Kutai Barat. *EJournal Sosiatri-Sosiologi*, *7*(3), 54–67. STRATEGI BERTAHAN HIDUP 1.pdf Di Akses 12 April 2025

Assyakurrohim, D., Ikhram, D., Sirodj, R. A., & Afgani, M. W. (2022). Case Study Method in Qualitative Research. *Jurnal Pendidikan Sains Dan Komputer*, *3*(01), 1–9. https://jurnal.itscience.org/index.php/jpsk/article/view/1951/2169.Di Akses 1 Februari 2025

Bangun,Muhammad,Raja, M., Nanda,Prisca, Amalia, Putri, Rafika, A., Adilla, P., Qomariah, N., & Hendra. (2025). Analisis Kehidupan Sosial Dan Ekonomi Masyarakat Perkotaan Di Kota Binjai. *JurnalPendidikan, Sosial DanHumaniora*, *4*(2), 1–23. https://ulilalbabinstitute.id/index.php/PESHUM/article/view/7434 Di Akses 25 Maret 2025

Bullu, N., Samin, M., & Hasan, M. H. (2023). Strategi Bertahan Hidup Nelayan Pada Saat Musim Penghujan Di Kampung Nelayan Kelurahan Oesapa Kecamatan Kelapa Lima Kota Kupang. *Jurnal Geografi*, *19*(2), 38–51. https://doi.org/10.35508/jgeo.v19i2.13890

Cholin, T. S., Sidabutar, Yunita, F., & Tanjung, R. (2025). Analisa Faktor Sektor Informal Pada Pasar Second Bengkong Sebagai Pengaruh Kemacetan Di Kota Batam. *Potensi*, *5*, 21–28. https://ejurnal.univbatam.ac.id/index.php/Potensi/article/view/1733 Di Akses 25 Maret 2025

Dewi, S., Listyowati, D., & Napitupulu, B. E. (2020). Sektor Informal dan Kemajuan Teknologi Informasi di Indonesia. *Jurnal Mitra Manajemen*, *11*(1), 29–38. https://journal.universitassuryadarma.ac.id/index.php/jmm/article/view/391/0 Di Akses 25 Maret 2025

Dwiseptianto, R. W., & Wahyuningsih, A. S. (2022). Keluhan Muskuloskeletal Pada Pekerja Sektor Informal. *Indonesian Journal of Public Health and Nutrition*, *2*(1), 102–111. https://doi.org/10.15294/ijphn.v2i1.51232

Evie, S. (2023). Implementasi Program Kerja Organisasi Badan Mahasiswa Pringsewu Seluruh Indonesia (BMPSI) Dalam Kegiatan Sosial Keagamaan Masyarakat di Kabupaten Pringsewu. *Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung*, 27–30.

Fidela, S. (2021). *Analisis Potret Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Kaki Lima: Studi Fenomenologi Di Pasar Sukaramai Medan*. http://repository.uinsu.ac.id/11934/1/Skripsi Syariah Fidela.pdf Di Akses 25 Maret 2025

Firmando, H. B. (2020). Kearifan Lokal Minuman Tradisional Tuak Dalam Merajut Harmoni Sosial Di Tapanuli Bahagian Utara. *Aceh Anthropological Journal*, *4*(2), 197. https://doi.org/10.29103/aaj.v4i2.3121

Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociolog*, *91*(The University of Chicago Press), 481–510. http://www.jstor.org/stable/2780199 Di Akses 7 April 2025

Hamid, A. (2024). *Pancasila LawReview Ketenagakerjaan Di Indonesia*. *1*(2), 97–115. 7916-Article Text-34500-1-10-20241224.pdf Di Akses 25 Maret 2025

Haryono, E. (2023). Metodologi penelitian kualitatif di Perguruan Tinggi Keagamaaan Islam. *E-Journal an-Nuur: The Journal of Islamic Studies*, *13*, 1–6. https://scholar.google.com/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=metode+kualitatif+sugiyono&oq.Di Akses 4 February 2025

Majid, A. (2024). *Kehidupan Sosial Ekonomi Petani: Studi Perubahan Sosial Masyarakat Desa Ulusadang Kecamatan Lembang Kabupaten Pindrang*. https://repository.iainpare.ac.id/id/eprint/7464/1/19.3500.010.pdf Di Akses 25 Maret 2025

Marhawati, Ruslan, M. Z., Rahmatullah, Ampa, A. T., & Nurjannah. (2023). Analisis Sosial Ekonomi Produsen Minuman Tradisional Tuak Manis. *Economics and Digital Business Review*, *4*(2), 148–160. https://ojs.stieamkop.ac.id/index.php/ecotal/article/view/887/617 Di Akses 27 Maret 2025

Mekarisce, A. A. (2020). Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data pada Penelitian Kualitatif di Bidang Kesehatan Masyarakat. *JURNAL ILMIAH KESEHATAN MASYARAKAT : Media Komunikasi Komunitas Kesehatan Masyarakat*, *12*(3), 145–151. https://doi.org/10.52022/jikm.v12i3.102

Rakhman, F. (2020). *Merawat Aren, Alam Sehat, Ekonomi Warga Bergeliat*. https://www.mongabay.co.id/2020/01/05/merawat-aren-alam-sehat-ekonomi-warga-bergeliat/ Di Akses 25 Maret 2025

Rindengan, K. v. ., Mokalu, B., & Tumiwa, J. (2021). Kehidupan Sosial Ekonomi Petani Bunga Pada Masa Pandemi Covid 19 Di Kelurahan Kakaskasen Kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon. *Jurnal Ilmiah …*, *1*(1), 1–14. https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jurnalilmiahsociety/article/view/36122 Di Akses 27 Maret 2025

Rosnawintang, Balaka, M. Y., Rumbia, Wali, A., Ernawati, & Burhasanuddin. (2022). Studi Karakteristik Pekerja Sektor Informal Pada Masa Pandemi Covid 19 Di Kota Kendari. *Progres Ekonomi Pembangunan (JPEP)*, *7*(1), 177–183. http://ojs.uho.ac.id/index.php/JPEP Di Akses 25 Maret 2025

Saleh, M. (2023). Strategi Bertahan Hidup Keluarga Nelayan Di Kawasan Bili- Bili Kabupaten Gowa. *Macora*. STRATEGI BERTAHAN HIDUP 2.pdf Di Akses 13 April 2025

Salma, S., Revinda, R., & Hidayat, T. (2020). Perspektif Hukum Islam (Hadd Al-Syurb) tentang Aia Niro dan Tuak (Khamr) di Nagari Batu Payuang Halaban. *Society*, *8*(1), 260–277. perspectives-of-islamic-law-hadd-al-8f8ec1b2.pdf Di Akses 7 April 2025

Santoso, A., & Munib, M. A. (2023). Upaya Penegakan Hukum Terhadap Peredaran Minuman Keras Jenis Toak. *JUSTITIABLE-Jurnal Hukum*, *5*(2), 65–76.

https://ojs.ejournalunigoro.com/index.php/JUSTITIABLE/article/download/549/406&ved=2ahUKEwijnJ-Q5oaLAxWxyjgGHVQgD0AQFnoECBwQAQ&usg=AOvVaw2IPfHjP4tgjhwgT8n2KibR Di Akses 21 januari 2025

Sirait, R. A. (2023). Pengaruh Pekerja Sektor Informal Terhadap Penerimaan Perpajakan Dan Penerimaan Pajak Penghasilan. *Jurnal Budget : Isu Dan Masalah Keuangan Negara*, *8*(1), 35–51. https://doi.org/10.22212/jbudget.v8i1.142

Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif,Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.

Sugiyono. (2018). *Metode Pene;itian Kuantitatif*. Alfabeta.

Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif,Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.

Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif*. Alfabeta.

Sumarno, A. I. (2020). Home Industri Tuak Di Kecamatan Semading Kabupaten Tuban Tahun 1990-2015. *AVATARA, e-Journal Pendidikan Sejarah*, 1–14. https://ejournal.unesa.ac.id/index.php/avatara/article/view/35376/31450&ved .Di Akses 1 Februari 2025

Suwena, K. R. (2017). Menjual Tuak (Alkohol Bali) Sebuah Pilihan (Tinjauan Dari Perspektif Sosial Dan Ekonomi Masyarakat Di Desa Datah). *International Journal of Social Science and Business*, *1*(1), 24. https://doi.org/10.23887/ijssb.v1i1.10163

Syeni, A. S. (2019). *Persepsi Ekonomi Penjual Tuak Di Desa Palang Kabupaten Tuban Terhadap Penjualan Tuak* (Vol. 11, Issue 1). http://digilib.uinsa.ac.id/33299/1/Syeni Adestina Savira_G74215182.pdf Di Akses 27 Maret 2025

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Pedoman Wawancara

PANDUAN PENELITIAN

A. Identitas Informan

Nama :

Umur :

Pekerjaan :

Jenis kelamin :

Status :

B. Pertayaan

1. Informan Utama

a. Pertayaan Rumusan Masalah ke 1

1) Sejak kapan Bapak/Ibu mulai menjual tuak ?
2) Apa alasan Bapak/Ibu memilih pekerjaan sebagai penjual tuak nira?
3) Apakah tingkat pendidikan Bapak/Ibu?
4) Apakah Bapak/Tbu memiliki pekerjaan lainya selain menjual tuak nira?
5) Berapa pendapatan rata - rata yang Bapak/Ibu dapatkan dari berjualan tuak nira dalam sehari atau sebulan?
6) Apakah penghasilan dari berjualan tuak nira cukup memenuhi kebutuhan sehari- hari?
7) Bagaimana pemenuhan kebutuhan atau pengeluaranya?
8) Apakah Bapak/Ibu memiliki sumber penghasilan lain selain berjualan tuak nira? Jika ada, apa sumber penghasilanya?
9) Bagaimana hubungan Bapak/Ibu dengan masyarakat, pelanggan, dan penjual lainya, terkait penjualan tuak nira?
10) Apakah tuak nira ini dikomsumsi hanya untuk sehari- hari atau juga di gunakan dalam kegiatan adat atau budaya?

b. Pertayaan Rumusan Masalah ke 2

1) Bagaimana pandangan masyarakat sekitar terkait pekerjaan Bapak/lbu sebagai penjual tuak nira?
2) Apakah Bapak/Ibu merasa diterima atau dihargai di lingkungan tempat tinggal?
3) Apa saja tantangan utama yang anda bapak/ibu hadapi dalam menjual tuak nira?
4) Apakah anda pernah mengalami tckanan dari pihak yang berwenang atau masyarakat terkait usaha ini?
5) Apakah ada kendala dalam mendapatkan bahan baku nira? Jika ya, seperti apa?
6) Apakah persaingan antar penjual tuak nira di daerah ini? Bagaiamana anda menyikapinya?
7) Apakah bapak/ibu pernah mengalami masalah dengan pihak yang berwenang terkait penjualan tuak?

c. Pertayaan Rumusan Masalah ke 3

1) Apa yang Bapak/Ibu lakukan jika ada razia atau pelarangan dari pemerintah atau aparat?
2) Pernahkah Bapak/Ibu berhenti sementara dari berjualan? Jika ya, mengapa dan berapa lama?
3) Apakah Bapak/Ibu pernah mengurangi jumlah produksi atau jam jualan agar tidak terlihat oleh aparat? Siapa saja yang biasanya membantu Bapak/Ibu dalam berjualan (keluarga, tetangga, teman)?
4) Apakah Bapak/Ibu punya pelanggan tetap? Bagaimana hubungan dengan mereka?
5) Apakah ada tokoh masyarakat atau aparat yang memberikan toleransi atau bantuan kepada Bapak/Ibu?

6) Bagaimana hubungan Bapak/Ibu dengan penjual tuak lainnya Apakah saling membantu atau berbagi informasi?

2. Informan Kunci

1) Sejak kapan Anda mulai membeli tuak nira, dan apa yang membuat Anda tertarik untuk mengonsumsinya?
2) Apakah Anda merasa aman dan nyaman dengan cara penjualan tuak nira yang ada saat ini?
3) Apa alasan utama Anda memilih untuk membeli tuak nira, apakah lebih kepada tradisi, rasa. atau alasan lainnya?
4) Apakah anda mengetahui apa saja tantangan yang dihadapi penjual tuak ?
5) Menurut anda bagaimana penjual tuak di daerah ini bertahan hidup?
6) Seberapa sering Anda mengonsumsi tuak nira, dan apakah ada batasan tertentu yang Anda terapkan?
7) Apakah ada pengaruh kesehatan atau efek samping yang Anda rasakan setelah mengonsumsi tuak nira?
8) Untuk pembeli bawah pulang: Minum mulai jam berapa hingga selesai jam berapa dan apakah tidak ada kesalah pahaman?
9) Untuk pembeli minum di tempat: Dimana anda minum, berapa orang dan setelah minum apa dampaknya?
10) Apakah anda memiliki penjual langganan? Mengapa memilih penjual tersebut?
11) Seberapa sering anda membeli tuak dalam seminggu atau bulan?
12) Apakah harga tuak nira stabil atau sering berubah?
13) Dalam acara apa saja bapak/ibu menggunakan tuak nira?

3. Informan Pendukung

1) Apa yang Bapak/lbu ketahui tentang masyarakat penjual tuak nira di kelurahan Bitowa ini? Bagaimanaya menyikapinya?
2) Menurut Bapak/lbu apa saja tantangan yang dihadapi penjual tuak nira?

3) Apa kebijakan pemerintah terkait penjualan tuak nira di Kelurahan Bitowa?
4) Bagaimana Solusi yang dilakukan Bapak/lbu untuk masyrakat penjual tuak dalam bertahan hidup? Apakah ada peraturan khusus yang mengatur produksi dan distribusi tuak nira di wilayah ini?
5) Bagaimana pemerintah mengawasi kegiatan penjualan tuak nira agar sesuai dengan peraturan yang berlaku?
6) Apakah ada izin yang diperlukan untuk menjual tuak nira di Kelurahan Bitowa?
7) Adakah upaya dari pemerintah untuk meningkatkan pemahaman masyarakat tentang dampak kesehatan atau hukum terkait konsumsi tuak nira?
8) Sejauh mana pemerintah mendukung atau membatasi produksi dan penjualan tuak nira untuk menjaga tradisi atau melindungi kesehatan masyarakat?
9) Apakah pemerintah memiliki rencana untuk mengatur atau membatasi penjualan tuak nira jika ada potensi risiko terkait alkohol atau penyalahgunaan?
10) Apakah ada rencana untuk meningkatkan pemantauan atau penegakan hukum terkait penjualan tuak nira di masa depan?

Lampiran 2 : Biodata Informan

A. Informan Utama Penjual tuak nira di Kelurahan Bitowa

1. Informan pertama
   Nama : AH
   Umur : 57 Tahun
   Pekerjaan : Penjual tuak
   Jenis kelamin : Laki – laki
   Status : Menikah
2. Informan kedua
   Nama : S
   Umur : 43 Tahun
   Pekerjaan : Penjual tuak
   Jenis kelamin : Laki-laki
   Status : Menikah
3. Informan ketiga
   Nama : K
   Umur : 60 Tahun
   Pekerjaan : Penjual tuak
   Jenis kelamin : Laki- laki
   Status : Menikah
4. Informan keempat
   Nama : Y
   Umur 50
   Pekerjaan : Penjual tuak
   Jenis kelamin : Laki -laki
   Status : Menikah
5. Informan kelima
   Nama : N
   Umur : 34 Tahun
   Pekerjaan : Penjual tuak
   Jenis kelamin : Laki- laki
   Status : Menikah

B. Informan Kunci Pembeli tuak

1. Informan Pertama

   Namua : B

   Umur : 36 Tahun

   Pekerjaan : Penjual tuak

   Jenis kelamin : Laki-laki

   Status : Menikah

2. Informan kedua

   Nama : G

   Umur : 36 Tahun

   Pekerjaan : Penjual tuak

   Jenis kelamin : Laki-laki

   Status : Menikah

C. Informan Pendukung kepala pemerintah, RT Bitowa dan Toko masyarakat

1) Informan Pertama

   Nama : LK

   Umur : 38 Tahun

   Pekerjaan : Buruh

   Jenis kelamin : Laki-laki

   Status : Menikah

2) Informan kedua

   Nama : RK

   Umur : 41 Tahun

   Pekerjaan : Buruh

   Jenis kelamin : Laki-laki

   Status : Menikah

3) Informan ketiga

   Nama : J

   Umur : 37 Tahun

   Pekerjaan : Toko Agama Islam

   Jenis kelamin : Laki-laki

   Status : Menikah

4) Informan keempat

Nama : NK

Umur : 40 Tahun

Pekerjaan : Toko Agama Kristen

Jenis kelamin : Laki-laki

Status : Menikah

5) Informan kelima

Nama : S

Umur : 50 Tahun

Pekerjaan : RT

Jenis kelamin : Laki-laki

Status : Menikah

6) Informan keenam

Nama : S

Umur : 40 Tahun

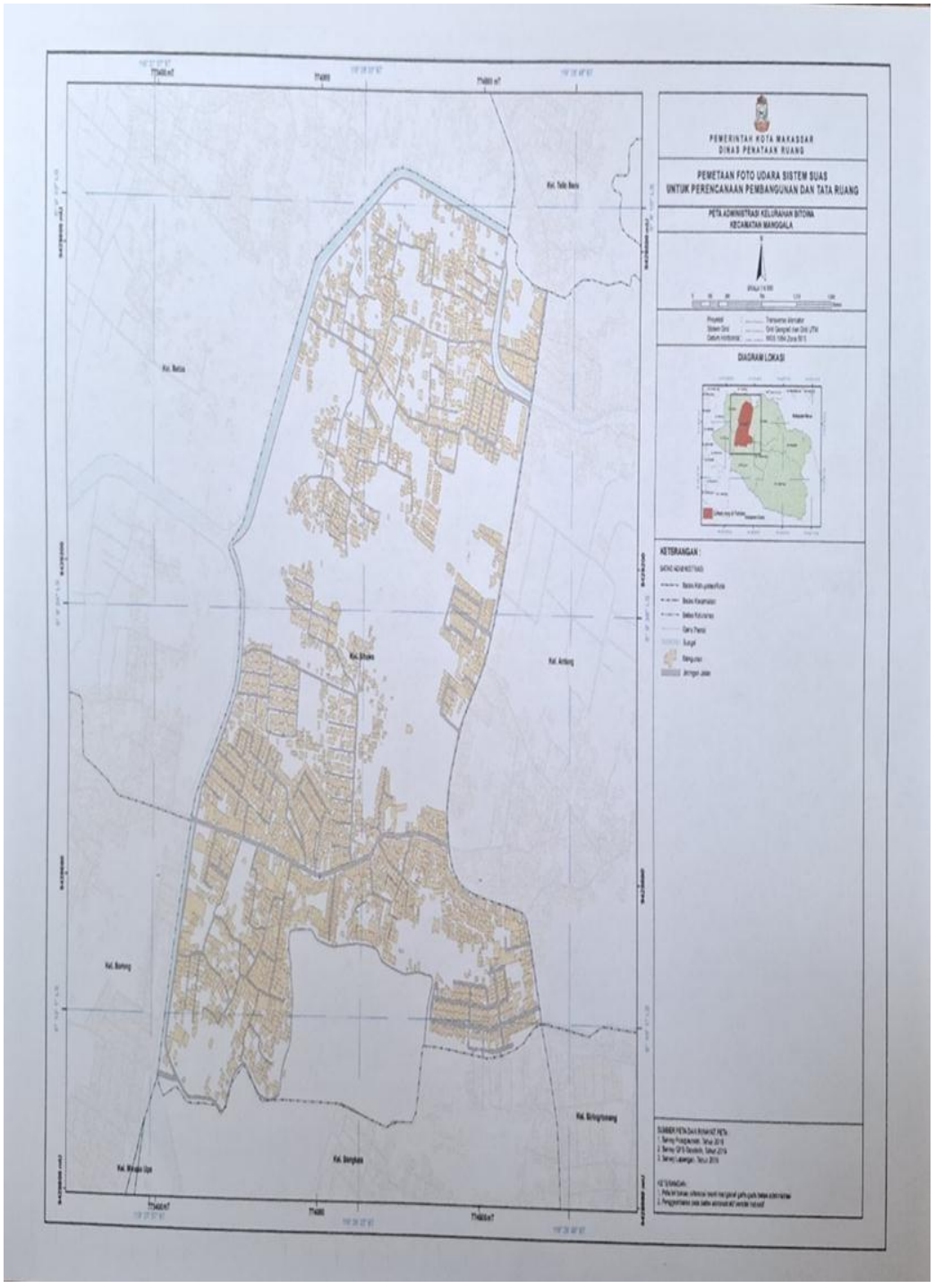
Pekerjaan : Menjabat sebagai Lurah Bitowa

Jenis kelamin : Perempuan

Status : Menikah

Lampiran 3 : Dokumentasi Penelitian

Gambar 1: Peta Daerah Penelitian





Gambar 2 : Wawancara dengan Bapak AH



Gambar 3 : Wawancara dengan Ibu S,



Gambar 4 : Wawancara dengan Bapak K



Gambar 5 : Wawancara dengan Bapak Y



Gambar 6 : Wawancara dengan Bapak N.



Gambar 7: Wawancara dengan Bapak J, Sebagai toko Agama Islam



Gambar 8 : Wawancara dengan Bapak RK, Sebagai toko masyarakat



Gambar 9 : Wawancara dengan Bapak NK, Sebagai took Agama Kristen



Gambar 10 : Wawancara dengan Pak RT



Gambar 11 : Wawancara dengan Ibu Lurah Bitowa



Gambar 12: Proses Penyedapan Tuak Nira

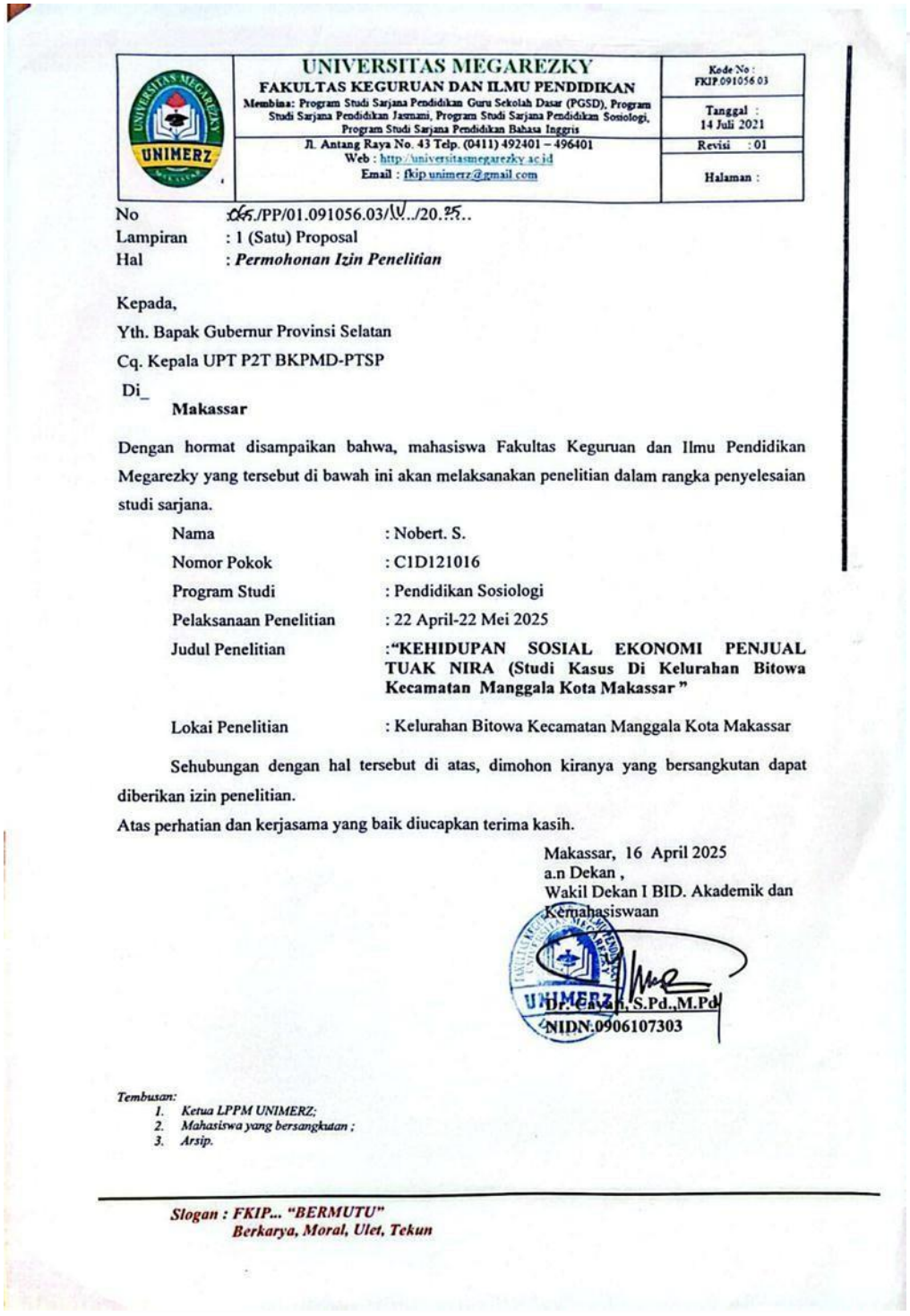





JOTUN
JOTASHIELD

Lampiran 4: Surat Izin penelitian

a) Surat Izin Penelitian Dari Kampus Universitas Megarezky



UNIVERSITAS MEGAREZKY
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
Membina: Program Studi Sarjana Pendidikan Guru Sekolah Dasar (PGSD), Program Studi Sarjana Pendidikan Jasmani, Program Studi Sarjana Pendidikan Sosiologi, Program Studi Sarjana Pendidikan Bahasa Inggris
Jl. Antang Raya No. 43 Telp. (0411) 492401 – 496401
Web : http://universitasmegarezky.ac.id
Email : fkip.unimerz@gmail.com

Kode No : FKIP.091056.03
Tanggal : 14 Juli 2021
Revisi : 01
Halaman :

No 065/PP/01.091056.03/IV../20..25..
Lampiran : 1 (Satu) Proposal
Hal : ***Permohonan Izin Penelitian***

Kepada,
Yth. Bapak Gubernur Provinsi Selatan
Cq. Kepala UPT P2T BKPMD-PTSP
Di_
Makassar

Dengan hormat disampaikan bahwa, mahasiswa Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Megarezky yang tersebut di bawah ini akan melaksanakan penelitian dalam rangka penyelesaian studi sarjana.

Nama	: Nobert. S.
Nomor Pokok	: C1D121016
Program Studi	: Pendidikan Sosiologi
Pelaksanaan Penelitian	: 22 April-22 Mei 2025
Judul Penelitian	:**"KEHIDUPAN SOSIAL EKONOMI PENJUAL TUAK NIRA (Studi Kasus Di Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar"**
Lokai Penelitian	: Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, dimohon kiranya yang bersangkutan dapat diberikan izin penelitian.

Atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

Makassar, 16 April 2025
a.n Dekan ,
Wakil Dekan I BID. Akademik dan Kemahasiswaan

Dr. Cavan, S.Pd.,M.Pd
NIDN.0906107303

Tembusan:
1. *Ketua LPPM UNIMERZ;*
2. *Mahasiswa yang bersangkutan ;*
3. *Arsip.*

Slogan : FKIP... "BERMUTU"
Berkarya, Moral, Ulet, Tekun

b). Surat Izin Penelitian Dari Dinas Penanaman Modal

PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI SELATAN
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
Jl.Bougenville No.5 Telp. (0411) 441077 Fax. (0411) 448936
Website : http://simap-new.sulselprov.go.id Email : ptsp@sulselprov.go.id
Makassar 90231

Nomor	: **7862/S.01/PTSP/2025**	**Kepada Yth.**
Lampiran	: -	Walikota Makassar
Perihal	: **Izin penelitian**	
		di-
		Tempat

Berdasarkan surat Dekan FKIP Univ. Megarezky Makassar Nomor : 065/PP/01.091056.03/IV/2025 tanggal 16 April 2025 perihal tersebut diatas, mahasiswa/peneliti dibawah ini:

N a m a	: **NOBERT. S.**
Nomor Pokok	: C1D121016
Program Studi	: Pendidikan Sosiologi
Pekerjaan/Lembaga	: Mahasiswa (S1)
Alamat	: Jl. Antang Raya No. 43, Makassar

dpmptsp
PROVINSI SULAWESI SELATAN

Bermaksud untuk melakukan penelitian di daerah/kantor saudara dalam rangka menyusun SKRIPSI, dengan judul :

" KEHIDUPAN SOSIALEKONOMI PENJUAL TUAKNIRA (Studi Kasus Di KelurahanBitowaKecamatan ManggalaKota Makassar) "

Yang akan dilaksanakan dari : Tgl. ***22 April s/d 22 Mei 2025***

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami ***menyetujui*** kegiatan dimaksud dengan ketentuan yang tertera di belakang surat izin penelitian.

Demikian Surat Keterangan ini diberikan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Makassar
Pada Tanggal 21 April 2025

KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU PROVINSI SULAWESI SELATAN

ASRUL SANI, S.H., M.Si.
Pangkat : PEMBINA TINGKAT I
Nip : 19750321 200312 1 008

Tembusan Yth
1. Dekan FKIP Univ. Megarezky Makassar di Makassar;
2. *Pertinggal.*

c.) Surat Izin Penelitian Dari Pemerintah Kota Makassar

PEMERINTAH KOTA MAKASSAR
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
Jl. Jendral Ahmad Yani No. 2 Makasssar 90171
Website: dpmptsp.makassarkota.go.id

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor: 070/5124/SKP/SB/DPMPTSP/4/2025

DASAR:

a. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2018 tentang Penerbitan Keterangan Penelitian.
b. Peraturan Daerah Nomor 8 Tahun 2016 tentang Pembentukan Organisasi Perangkat Daerah
c. Peraturan Walikota Nomor 4 Tahun 2023 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berbasis Resiko, Perizinan Non Berusaha dan Non Perizinan
d. Keputusan Walikota Makassar Nomor 954/503 Tahun 2023 Tentang Pendelegasian Kewenangan Perizinan Berusaha Berbasis Resiko, Perizinan Non Berusaha dan Non Perizinan yang Menjadi Kewenangan Pemerintah Daerah Kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Makassar Tahun 2023
e. Surat Kepala Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Sulawesi Selatan nomor 7862/S.01/PTSP/2025, Tanggal 21 April 2025
f. Rekomendasi Teknis Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kota Makassar nomor 5125/SKP/SB/BKBP/IV/2025

Dengan Ini Menerangkan Bahwa :

Nama	:	NOBERT. S.
NIM / Jurusan	:	C1D121016 / Pendidikan Sosiologi
Pekerjaan	:	Mahasiswa (S1) / Universitas Megarezky
Alamat	:	Jl. Antang Raya No. 43, Makassar
Lokasi Penelitian	:	Terlampir-,
Waktu Penelitian	:	22 April 2025 - 22 Mei 2025
Tujuan	:	Skripsi
Judul Penelitian	:	KEHIDUPAN SOSIAL EKONOMI PENJUAL TUAK NIRA (STUDI KASUS DI KELURAHAN BITOWA KECAMATAN MANGGALA KOTA MAKASSAR)

Dalam melakukan kegiatan agar yang bersangkutan memenuhi ketentuan sebagai berikut:

a. Surat Keterangan Penelitian ini diterbitkan untuk kepentingan penelitian yang bersangkutan selama waktu yang sudah ditentukan dalam surat keterangan ini.
b. Tidak dibenarkan melakukan penelitian yang tidak sesuai / tidak ada kaitannya dengan judul dan tujuan kegiatan penelitian.
c. Melaporkan hasil penelitian kepada Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kota Makassar melalui email bidangekososbudkesbangpolmks@gmail.com.
d. Surat Keterangan Penelitian ini dicabut kembali apabila pemegangnya tidak menaati ketentuan tersebut diatas.



Ditetapkan di Makassar
Pada tanggal: 28 April 2025

Ditandatangani secara elektronik oleh
KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KOTA MAKASSAR

HELMY BUDIMAN, S.STP., M.M.

Tembusan Kepada Yth:

1. Pimpinan Lembaga/Instansi/Perusahaan Lokasi Penelitian;
2. Pertinggal,-

d.) Surat Keterangan Selesai Melaksanakan Penelitian

PEMERINTAH KOTA MAKASSAR
KECAMATAN MANGGALA
KELURAHAN BITOWA
Jl. Antang Raya Komplek Ruko Pannakkukang Mas 2 90234
e-mail: kelurahanbitowa@gmail.com

SURAT KETERANGAN SELESAI MELAKSANAKAN PENELITIAN
Nomor : 177 / BTW / V / 2025

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama	: **NURHAYATI.S.Ksi**
Jabatan	: **SEKRETARIS LURAH**

Dengan ini Menerangkan bahwa :

N a m a	: **NOBERT.S.**
NIM	: C1D121016
Jurusan	: Pendidikan Sosiologi / Universitas Megarezky
Fakultas	: Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Benar yang bersangkutan tersebut diatas telah melakukan penelitian dengan judul ***"KEHIDUPAN SOSIAL EKONOMI PENJUAL TUAK NIRA (STUDI KASUS DI KELURAHAN BITOWA KECAMATAN MANGGALA KOTA MAKASSAR)"*** waktu penelitian pada tanggal 22 April s/d 22 Mei 2025, diwilayah RW 02 Kelurahan Bitowa Kecamatan Manggala Kota Makassar.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Makassar, 22 Mei 2025
An.LURAH BITOWA

NURHAYATI, S.Ksi
Pangkat :Penata Tk.I / IIId
NIP. 19800809 200903 2 007

RIWAYAT HIDUP



Nobert. S., Lahir di Kabupaten Mamasa Sulawesi Barat pada tanggal 2 November 2002. Lahir sebagai anak ke lima dari 7 bersaudara, buah kasih dari pasangan Ayahanda Sattu dan Ibunda Ludiana Lu`pi`.

Peneliti menempuh pendidikan Dasar di SD Negeri 002 Nosu, pada tahun 2009 dan tamat berijazah pada tahun 2015. Pada tahun yang sama peneliti melanjutkan pendidikan menengah Pertama di SMP Negeri 2 Nosu, dan tamat berijazah pada tahun 2018. Pendidikan Menengah Atas ditempuh dalam waktu 3 (tiga) tahun, yaitu sejak tahun 2018 dan Tamat berijazah pada tahun 2021 di SMA Negeri Masewe. Kemudian peneliti melanjutkan pendidikan ke jenjang Pendidikan Tinggi yaitu pada Program Studi Pendidikan Sosiologi, tamat berijazah pada tahun 2025.

Selama kuliah di Universitas Megarezky, peneliti banyak mendapat pengalaman yang sangat berarti bagi kehidupan, terutama saat perkuliahan dilaksanakan. Saya mendapat perlakuan yang sangat menyenangkan dari para dosen dan staf. Mereka senantiasa memberi pelayanan prima dan menunjukkan sikap ramah kepada mahasiswa, sehingga proses perkuliahan pun hampir tidak pernah mengalami kendala.