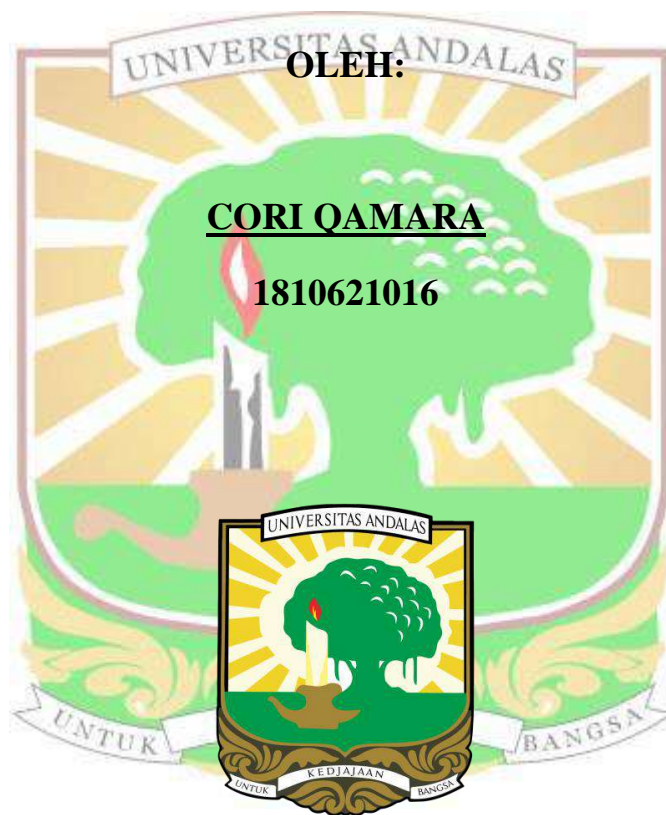


**HUBUNGAN MODAL SOSIAL DENGAN  
KEBERLANJUTAN “MAROSOK” DI  
PASAR TERNAK PAYOBASUANG**

**SKRIPSI**



**FAKULTAS PETERNAKAN  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PAYAKUMBUH**

**2022**

# HUBUNGAN MODAL SOSIAL DENGAN KEBERLANJUTAN “MAROSOK” DI PASAR TERNAK PAYOBASUANG

Cori Qamara, dibawah bimbingan  
Dr. Ir. Dwi Yuzaria, SE. M.Si dan Aditya Alqamal Alianta, S.Pt., M.Sc  
Bagian Pembangunan dan Bisnis Peternakan Fakultas Peternakan  
Universitas Andalas Padang, 2022

## ABSTRAK

Tujuan penelitian untuk mengetahui hubungan antara modal sosial dengan keberlanjutan “marosok” dengan metode penelitian studi kasus. Penelitian ini dilakukan di pasar ternak Payobasuang dimulai dari November hingga Desember 2021. Responden pada penelitian ini sebanyak 30 orang yang terdiri dari 10 peternak, 10 toke ternak, dan 10 pedagang perantara dan 5 diwawancarai sebagai informan kunci. Analisa data dilakukan secara deksriptif kuantitatif dan kualitatif serta mengkombinasikannya untuk mendapatkan pembahasan yang komprehensif. Data *likert* pada kuesioner diubah ke bentuk skala interval dengan metode *successive interval* (MSI) pada *Microsoft Excel*. Kemudian, di analisis secara korelasi *Pearson* menggunakan *software SPSS* versi 22.0. Indikator modal sosial yang dilihat hubungannya terhadap keberlanjutan “marosok” yaitu kepercayaan, jaringan sosial, dan norma. Hasil menunjukkan bahwa modal sosial memiliki hubungan yang signifikan dan positif terhadap masih berlanjutnya “marosok” sebagai cara transaksi dalam jual beli ternak di pasar ternak Payobasuang. Didukung hasil wawancara dengan informan kunci bahwa indikator kepercayaan, jaringan sosial, dan norma berkaitan erat dengan pelaksanaan “marosok”. Sehingga, “marosok” masih berlanjut sampai saat sekarang di pasar ternak Payobasuang. Untuk itu perlu menghadirkan dan meningkatkan rasa percaya, memupuk solidaritas dan patuh terhadap norma agar “marosok” dapat berlanjut sebagai cara transaksi saat berjualbeli ternak.

**Kata Kunci:** Keberlanjutan, Marosok, Modal Sosial