

BENTUK INTERAKSI PADA PEDAGANG KAKI LIMA DI PASAR TONDANO KELURAHAN WAWALINTOUAN KECAMATAN TONDANO BARAT

Eleni Gea¹, Zoni Hengki Singal², Abdul Rasyid Umaternate³

¹²³Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Manado

Email : ¹geaeleni@gmail.com, ²zonihenkisingal@unima.ac.id, ³rasyidUmaternate@gmail.com

Diterima	12	Maret	2022
Disetujui	25	Mei	2022
Dipublish	31	Juni	2022

Abstract

The purpose of this study was to describe the form of social interaction among street vendors in the Tondano market, Minahasa district. The method used in this study is a qualitative method, using a descriptive approach that aims to describe and accurately describe the systematic and actual forms of social interaction at street vendors in the Tondano market using observation, documentation, and interviews as data collection techniques. The results show that the form of interaction between street vendors in the Tondano market is very close, it can be seen how they work together, care for each other between fellow street vendors and also feel what is felt by fellow street vendors in the Tondano market. Competition that occurs between street vendors is a competition that takes place in a healthy manner by not dropping the merchandise of other street vendors and if there is a problem, whether there is a difference of opinion between street vendors, they choose to first solve the problem amicably or discuss it well. and do not exaggerate the problem because they realize that they are the same trader and they also realize that they need each other. From the results of the research that has been stated, it is hoped that it can be useful for lecturers, students, and prospective students, in order to develop education, especially at Manado State University

Keywords: *Forms of Social Interaction, Street Vendors*

Abstrak

Tujuan penelitian adalah untuk mendeskripsikan mengenai Bentuk Interaksi Sosial Pada Pedagang Kaki Lima Dipasar Tondano Kabupaten Minahasa. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, dengan menggunakan pendekatan deskriptif yang bertujuan untuk memaparkan dan menggambarkan secara akurat sistematis dan actual mengenai bentuk interaksi sosial pada pedagang kaki lima dipasar tondano dengan menggunakan observasi, dokumentasi, dan wawancara sebagai teknik pengumpulan data. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bentuk interaksi para pedagang kaki lima dipasar tondano sangatlah erat bisa dilihat bagaimana cara mereka bekerja sama, saling peduli antara sesama pedagang kaki lima dan turut merasakan apa yang dirasakan oleh sesama pedagang kaki lima yang ada dipasar tondano. Persaingan yang terjadi diantara pedagang kaki lima merupakan persaingan yang berlangsung secara sehat dengan tidak saling menjatuhkan barang dagangan pedagang kaki lima lainnya dan jika terjadi masalah baik perbedaan pendapat diantara pedagang kaki lima, mereka memilih terlebih dahulu menyelesaikan masalah tersebut secara kekeluargaan atau membicarakan secara baik-baik dan tidak memperbesar-besarkan masalah karena mereka menyadari bahwa mereka adalah sesama pedagang dan mereka juga menyadari bahwa mereka saling membutuhkan satu sama lain. Dari hasil penelitian yang telah dikemukakan kiranya dapat bermanfaat bagi dosen, mahasiswa, dan calon mahasiswa, guna untuk pengembangan pendidikan khususnya di Universitas Negeri Manado.

Kata kunci: *Bentuk Interaksi Sosial, Pedagang Kaki Lima*



Pendahuluan

Penelitian ini di fokuskan untuk melihat bentuk interaksi sosial pada pedagang kaki lima di Pasar Atas Tondano Kelurahan Wawalintouwan Kecamatan Tondano barat kabupaten Minahasa. Permasalahan dalam penelitian ini adalah Bagaimana bentuk interaksi sosial yang berlangsung di antara pedagang kaki lima Dipasar Atas Tondano kelurahan Wawalintouwan kecamatan Tondano kabupaten barat kabupaten minahasa?. Apa saja faktor – faktor yang mempengaruhi terciptanya interaksi sosial yang terjalin pada pedagang kaki lima pasar Atas Tondano kelurahan Wawalintouwan kecamatan Tondano Selatan Kabupaten minahasa?.

Tujuan peneliti dalam penelitian ini adalah Untuk mengungkap bentuk interaksi sosial yang berlangsung antara sesama pedagang kaki dan Untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi terciptanya interaksi sosial yang berlangsung antara sesama pedagang kaki lima Di pasar Atas Tondano kelurahan Wawalintouwan kecamatan Tondano Selatan Kabupaten minahasa.

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah: Manfaat praktis, Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi seluruh masyarakat khususnya bagi pedagang kaki lima di kota Tondano. Sehingga diharapkan dapat memberikan masukan pada keluarga, masyarakat, serta Instansi-instansi terkait sebagai bahan pertimbangan dan pemikiran dalam usaha peningkatan kualitas dan keamanan agar lebih baik. Manfaat Teoritis, Secara teoritis penelitian ini bisa bermanfaat untuk mengetahui seperti apa interaksi sosial yang terjalin di antara pedagang kaki lima di pasar tondano kabupaten minahasa selatan. Sehingga dapat mempererat kebersamaan, kepercayaan, dan keharmonisan yang sudah terjalin sejak dahulu.

Hasil dari penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan sumbangan bagi pengembangan ilmu terutama pendidikan jalur informal dan jalur formal serta dapat

menambahkan wawasan informasi bagi peneliti selanjutnya yang merasa tertarik dengan kajian-kajian tentang interaksi pedagang kaki lima terutama studi empiris.

Secara teoritis penelitian ini bisa bermanfaat untuk mengetahui seperti apa interaksi sosial yang terjalin di antara pedagang kaki lima di pasar tondano kabupaten minahasa selatan. Sehingga dapat mempererat kebersamaan, kepercayaan, dan keharmonisan yang sudah terjalin sejak dahulu. Hasil dari penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan sumbangan bagi pengembangan ilmu terutama pendidikan jalur informal dan jalur formal serta dapat menambahkan wawasan informasi bagi peneliti selanjutnya yang merasa tertarik dengan kajian-kajian tentang interaksi pedagang kaki lima terutama studi empiris.

Perbedaan penelitian saya dengan penelitian terdahulu yang saya gunakan sebagai referensi adalah penelitian saya berfokus pada pedagang kaki lima yang ada dipasar tondano dan penelitian saya tidak hanya berfokus pada satu jenis dagangan yang dijual oleh pedagang kaki lima. Sedangkan penelitian yang saya gunakan sebagai referensi dalam jurnal penelitian Rusdi (2021) berfokus hanya pada pedagang sayur dan jenis dagangan informan yang sama. Referensi penelitian terdahulu yang kedua dalam jurnal Nuzuldin (2017) hanya berfokus pada bentuk interaksi yang mempengaruhi terjadinya interaksi terhadap pedagang sayur. Sedangkan penelitian saya mendeskripsikan bentuk interaksi sosial dan faktor – faktor yang mempengaruhi interaksi sosial pada pedagang kaki lima Hal ini yang membuat penelitian saya dengan penelitian terdahulu berbeda.

Metode Penelitian

Dalam pelaksanaan penelitian ini metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif dengan pendekatan Deskriptif. Menurut Sugiyono (2016) penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat

postpositivisme dan digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu, teknik observasi, wawancara dan dokumentasi, adapun teknik analisis data yang digunakan yaitu teknik analisis Reduksi data, Display data, dan Verifikasi dan penegasan kesimpulan.

Hasil Dan Pembahasan

A. Bentuk – bentuk interaksi yang terjadi pada pedagang kaki lima dipasar atas Tondano.

1. Bentuk Kerja Sama Antar Pedagang Kaki Lima

Berdasarkan analisis data hasil penelitian bentuk kerja sama yang terjadi pada pedagang kaki lima yang di pasar atas tondano merupakan bentuk kerja sama yang baik dimana mereka saling tolong menolong dan mendukung satu sama lain. Menurut Cardona (2020) pedagang kaki lima muncul pada awalnya pada masa colonial belanda yang dijadikan sebagai sarana untuk para pedesatrian atau pejalan kaki yang dinamakan trator. Kemudian sering berkembangnya zaman Indonesia mengganti istilah tersebut sebagai PKL atau pedagang kaki lima.

Menurut Sudariyanto (2019) Intekasi sosial merupakan hal penting dalam kehidupan bersama di dalam masyarakat. Dimana para pedagang kaki lima dipasar tondano menyadari pentingnya menjalin hubungan dengan pedagang kaki lima lain, kegiatan ini dilakukan oleh para pedagang kaki lima dalam membantu dan menolong kepada pedagang kaki lima lain ketika pedagang kaki lain mengalami kendala. Kendala yang dialami oleh para pedagang kaki lima contohnya ketika ada pembeli berbelanja ditempat pedagang kaki lima lain dan kemudian uang yang digunakan pembeli adalah uang pecahan besar dan ketika pedagang kaki lima tersebut tidak ada uang pecahan kecil maka ia menukarkan uang tersebut kepada pedagang kaki lima lainnya untuk mengembalikan uang yang berbelanja ditempatnya.

Kemudian ketika pedagang kaki lima mengalami kendala dalam hal urusan penting seperti mencari makanan sehingga barang dagangannya dititipkan ke pedagang kaki lima disebelahnya. Kemudian dalam memberi uang

pinjam atau memberikan modal kepada pedagang kaki lima lainnya ketika pedagang tersebut memerlukan modal dalam hal membayar barang dagangan yang baru masuk, ketika uang yang dimiliki oleh pedagang kaki lima tidak cukup maka ia meminjamkan uang kepada pedagang kaki lima lainnya untuk membayar barang tersebut.

Hal ini juga sependapat dengan Simmel (Ritzer 2012) yang mengemukakan bentuk atau pola dimana proses interaksi dapat dibedakan dari isi kepentingan, tujuan atau maksud tertentu yang dikejar dari interaksi tersebut. Berikut yang mempengaruhi pola bentuk kerja sama antar pedagang kaki lima di pasar atas tondano:

a. Kepentingan

Para pedagang kaki lima yang ada di pasar atas tondano melakukan tindakan yang saling tolong menolong baik dalam hal tindakan tolong menolong dalam hal kecil seperti memberikan solusi kepada pedagang kaki lima lain ketika dalam keadaan banyak masalah atau kendala kemudian selalu mendukung dan motivasi pedagang lain, maupun tindakan yang dilakukan dalam hal besar baik dalam membantu pedagang kaki lima lain jika pedagang tersebut ada kepentingan penting lain maka ia akan membantu menjaga atau menjual dagangan pedagang lain jika ada pembeli datang berbelanja tersebut. Perilaku yang dilakukan ini karna pedagang kaki lima sadar bahwa suatu saat mereka akan membutuhkan bantuan orang lain juga.

b. Tujuan

Tujuan dari pedagang kaki lima bekerja sama dan saling membantu satu sama lain agar mereka bisa membangun hubungan komunikasi yang baik diantara mereka sehingga bisa tercipta kerja sama diantara mereka. Hal ini juga dilakukan dikarenakan dengan mereka bisa bekerja sama maka mereka tidak segan – segan meminta bantuan kepada pedagang kaki lima lain jika dalam keadaan dan situasi membutuhkan bantuan.

2. Akomodasi Antar Pedagang kaki lima Jika Terjadi Konflik

Berdasarkan analisis data hasil penelitian dan observasi dilapangan pedagang kaki lima jika terjadi masalah ditempat mereka jualan maka akomodasi dan proses penyelesaian masalah yang ditempuh terlebih dahulu mereka menyelesaikannya secara baik-baik atau secara

kekeluargaan kemudian jika masalah tersebut yang terjadi diantara mereka tidak bisa diselesaikan barulah mereka membawa ke pihak yang berwenang untuk menyelesaikannya.

Soerjono Soekanto (2012) Akomodasi adalah suatu proses kearah tercapai kesepakatan. Pedagang kaki lima di pasar tondano menyadari akan tetap terjadinya pertentangan diantara mereka hal ini disebabkan kepribadian setiap pedagang yang berbeda-beda yang sulit untuk dipahami. Perbedaan kepribadian itulah yang menyebabkan terjadi masalah di antara mereka. Namun para pedagang kaki lima jika mengalami masalah maka jalan yang mereka tempuh adalah menyelesaikan masalah tersebut sebisa mungkin di bicara dengan baik baik supaya mereka bisa menemukan titik terang penyelesaian masalah yang terjadi. Dan bentuk akomodasi yang digunakan oleh pedagang kaki lima lebih yaitu:

a. Kompromi

Jalan pertama yang ditempuh oleh para pedagang kaki lima dipasar tondano jika terjadi masalah adalah kompromi. Hal ini dilakukan oleh pedagang kaki lima supaya masalah yang terjadi diantara mereka cepat selesai. Dimana masalah yang terjadi diantara mereka mereka bicarakan dengan baik-baik melalui komunikasi. Komunikasi yang dilakukan oleh pedagang kaki lima Pertama sesama pedagang mencoba saling memahami apa yang menyebabkan perselisihan kemudian sesama pedagang membahas masalah mereka, dan berusaha saling memahami dan saling mengerti agar tidak terjadi perselisihan yang semakin besar sehingga tidak melibatkan orang ketiga.

Dalam penelitian dijumpai bahwa bagaimana mereka memelihara hubungan baik satu dengan yang lainnya adalah dengan meredam masing-masing ego dan megutamakan hidup berdampingan dengan terus membangun interaksi satu dengan yang lain dan dijaga (Tumuatja, Singal, & Santie, 2021).

b. Penggunaan jasa penengah (*Arbitrasie*)
Untuk menyelesaikan masalah yang terjadi diantara pedagang kaki lima di pasar atas tondano juga menggunakan pihak ketiga jalan ini digunakan oleh para pedagang kaki lima ketika masalah yang terjadi diantara mereka tidak bisa diselesaikan secara kompromi maka jalan kedua yang digunakan adalah menghadirkan pihak ketiga sebagai penengah agar masalah tersebut bisa di selesaikan bersama sama.

Menurut Blumer (Poloma 2010) pada

dasarnya tindakan manausia dilakukan atas dasar pertimbangan dalam berbagai hal yang di ketahuinya. Tindakan Penyelesaian masalah antara pedagang kaki lima di pasar atas tondano merupakan tindakan yang di dasarkan atas pertimbangan untuk mencari penyelesaian masalah antara sesama pedagang kaki lima. Namun permasalahan yang terjadi di antara pedagang kaki lima di pasar atas tondano tidak sering terjadi hal ini di karenakan mereka menyadari bahwa mereka sama-sama penjual dan tujuan mereka untuk memenuhi kebutuhan keluarga mereka. Dan kemudian mereka juga menyadari bahwa mereka juga saling membutuhkan jika terjadi masalah baik antara sesama pedagang maupun pembeli.

3. Persaingan Yang Terjadi Antar Pedagang Kaki Lima

Berdasarkan analisis data hasil penelitian dan obersvasi lapangan persaingan yang terjadi pada pedagang kaki lima di pasar atas Tondano didasarkan pada perbedaan harga dan jenis barang yang dijual. Menurut Indrati (2008) pasar adalah kegiatan penjual dan pembeli yang melayani transaksi jual - beli secara langsung. Dari kegiatan inilah salah satu pemicu terjadinya persaingan antar pedagang kaki lima.

Soerjono Soekanto (2012) Persaingan terjadi apabila beberapa pihak menginginkan sesuatu yang jumlahnya sangat terbatas atau sesuatu yang menjadi pusat perhatian umum. Persaingan yang terjadi pada pedagang kaki lima dipasar tondano merupakan persaingan yang berlangsung pada bentuk harga barang yang dijual oleh para pedagang kaki lima di pasar atas tondano.

Hal ini terjadi dikarenakan setiap pedagang memiliki harga jual yang berbeda-beda yang didasari dengan berapa harga barang mentah yang diambilnya dari petani sehingga ketika barang mentah diambilnya mahal, maka harga jual yang diberikan pedagang kaki lima pasti naik harganya dan sebaliknya jika harga dari petani yang mereka ambil murah maka harga jual barang yang diberikan pedagang kaki lima kepada pembeli juga murah, hal ini yang membuat mereka saling bersaing ketika pembeli lebih suka berbelanja ditempat pedagang kaki lima lain yang harganya murah maka barang dagangan pedagang kaki lima lainnya tidak banyak yang minat pembeli untuk berbelanja

ditempatnya, jenis barang yang dijual oleh para pedagang kaki lima yang ada dipasar tondano hampir sebagian sama jenisnya sehingga persaingan diantara mereka terjadi.

Persaingan yang terjadi diantara mereka, juga disebabkan oleh dengan harga yang berbeda tapi jenis dagangan yang dijual sama, maka pembeli otomatis akan berbelanja di tempat pedagang kaki lima yang harganya murah, dan juga dengan cara mereka melayani pembeli hal ini dikarenakan mereka berusaha melayani pembeli dengan ramah dengan tujuan agar pembeli akan datang kedua kali untuk berbelanja ditempatnya.

Persaingan yang terjadi diantara pedagang kaki lima bukan persaingan yang saling menjatuhkan pedagang kaki lima lain melainkan mereka saling bersaing sehat. Meskipun mereka saling bersaing untuk menarik pelanggan atau harga barang yang berbeda, pedagang kaki lima tidak pernah saling menjatuhkanserta membenci pedagang lain tapi mereka saling bersaing secara sehat.

4. Konflik Yang Terjadi Antar Pedagang Kaki Lima

Berdasarkan analisis data hasil penelitian di lapangan konflik yang terjadi diantara pedagang kaki lima dipasar atas tondano didasarkan pada perbedaan pendapat dan pandangan setiap pedagang kaki lima yang berjualan baik segi bentuk harga, jenis dagangan maupun cara mereka menarik perhatian pembeli. Menurut Mulyana (2008) perilaku dapat disebut komunikasi jika melibatkan dua orang atau lebih, dan komunikasi juga bisa menimbulkan konflik jika komunikasi tersebut tidak berjalan dengan baik atau mengalami kegagalan. Sama hal pada pedagang kaki lima jika salah satu diantara mereka melakukan kegagalan komunikasi dengan yang lain maka terjadi yang namanya permasalahan atau pertentangan diantara mereka.

Menurut Soerjono Seokanto (2012) Pribadi maupun kelompok menyadari adanya perbedaan – perbedaan misalnya dalam ciri-ciri badaniah, emosi, unsur-unsur kebudayaan, pola perilaku, dan seterusnya dengan pihak lain. Perbedaan emosi dan perilaku pada pedagang kaki lima memang tidak bisa disamakan dengan pedagang kaki lima lainnya.

Kepribadian dan pandangan setiap pedagang kaki lima berbeda, baik dalam

berjualan, menarik perhatian pembeli, ataupun dalam memberikan harga barang yang mereka jual sangat jelas berbeda. Perbedaan Hal inilah yang membuat pertentangan diantara pedagang kaki lima. Konflik yang terjadi pada pedagang kaki lima di pasar tondano terjadi karna perbedaan harga barang yang dijual. Hal ini dikarenakan setiap pedagang kaki lima ada target masing-masing yang hendak dicapai, selain itu juga harga yang diberikan oleh pedagang kaki lima lain tergantung dari harga barang mentah yang mereka beli dari petani, semakin tinggi harga barang yang mereka beli maka semakin tinggi juga harga jual yang mereka berikan tetapi sebaliknya jika barang mentah yang mereka ambil dengan harga yang murah maka mereka memberikan harga jual pun murah.

Konflik kepentingan bisa saja terjadi dalam hubungan sosial apalagi hubungan bisnis antara pedagang konsinyasi dengan pemilik warung. Konflik kepentingan ini biasanya baru muncul setelah berjalannya kerjasama bisnis tersebut, yang dipicu oleh salah satu pihak ataupun kepentingan baru yang muncul dari kedua belah pihak (Mesra, Marsa, & Putri, 2021).

Selain itu juga harga pasar yang tidak stabil yang membuat mereka memberikan harga yang tidak pasti. Kemudian cara mereka melayani pembeli. Cara melayani pembeli oleh setiap pedagang kaki lima berbeda-beda ada yang ramah dan ada juga yang tidak ramah, ada yang suka memanggil-manggil pembeli ada juga yang tidak, hal inilah yang membuat mereka saling bertentangan jika tempat pedagang lain ramai dikunjungi pembeli maka timbul kecemburuan bagi mereka. Tempat yang digunakan untuk berjualan pun sebagian dari pedagang kaki lima tidak mempermasalahkannya hal ini disebabkan karna mereka saling mengerti siapa yang duluan pertama sekali berjualan disitu maka tempat dia berjualan, namun ada juga yang sedikit tidak senang jika tempat ia berdagang di ambil oleh pedagang lain, hal ini jika tempat yang sebelumnya ia berdagang lokasinya strategis dan banyak pembeli lewat maka ketika ada pedagang lain berjualan disitu yang sebelumnya dia berjualan maka pedagang tersebut merasa tidak nyaman. Namun hal tersebut tidak mereka memperbesar – besarkan masalah. Mereka langsung bicarakan baik – baik

dengan pedagaang lain supaya mereka saling menyepakati sehingga masalah bisa terselesaikan.

- B. Faktor – faktor yang mempengaruhi interaksi sosial

1. Imitasi Antara Pedagang Kaki Lima

Berdasarkan analisis data hasil penelitian lapangan Imitasi yang terjadi pada pedagang kaki lima dipasar tondano mereka saling mengikuti harga barang kemudian baik dalam segi cara untuk menjual maupun cara menarik perhatian dari pembeli. Rahmawati (2018) Imitasi yaitu kecenderungan meniru sikap, tindakan, tingkah laku, atau penempatan fisik seseorang secara berlebihan.

Kegiatan meniru merupakan kegiatan yang sering dilakukan oleh para pedagang kaki lima, baik dalam cara mereka berjualan, harga barang, jenis barang dagangan yang dijual bahkan cara menarik perhatian dari setiap pembeli. Kebiasaan tersebut dilakukan agar bisa memperbaiki cara berjualan mereka sehingga pembeli datang beramai-ramai berbelanja ditempat mereka.

Hal ini juga sama dengan pendapat Parson (Liliweri 2021) konsep tindakan menurut parson berasal dari perilaku manusia sebagai organisme. Sebagai organisme hidup manusia berinteraksi dan mengorientasikan dirinya dengan realitas luar maupun perih dalam pikirannya sendiri. Tindakan yang dilakukan oleh pedagang kaki lima dipasar atas tondano merupakan tindakan atau perilaku yang berasal dari dirinya sendiri tanpa dipengaruhi oleh orang lain. Pedagang kaki lima melakukan sebuah tindakan kepada pedagang kaki lima lainnya karena ada maksud dan tujuan serta kepentingan sendiri.

Dari kedua pendapat oleh Rahmawati dan Parson, dalam kegiatan perdagangan di pasar atas tondano, para pedagang kaki lima melakukan kegiatan tindakan saling meniru berasal dari dalam diri setiap pedagang tanpa adanya pengaruh atau rangsangan dari pedagang lain. Baik dalam berjualan yang baik, hal ini dilakukan oleh para pedagang kaki lima untuk memperbaiki cara mereka jualan yang sebelumnya biasa – biasa saja atau hanya menunggu pembeli datang tetapi ketika dia melihat cara jualan pedagang kaki lima lainnya dan cara yang digunakan bisa menarik perhatian

pembeli maka ia akan melakukan hal yang sama pada cara jualan dagangannya sehingga pembeli berdatangan berbelanja ditempatnya.

Cara menarik perhatian pembeli yang digunakan oleh setiap pedagang kaki lima pun berbeda – beda ada yang ramah sama pembeli dan juga yang menurunkan harga barang ketika pembeli belanja banyak ditempatnya. Serta dengan cara memberikan harga disetiap barang harga yang diberikan oleh pedagang kaki lima disetiap barang yang mereka jual berbeda-beda dimulai dari harga yang murah sampai dengan harga yang mahal, hal ini disebabkan dengan harga barang mentah yang mereka ambil dari para petani dan lokasi tempat barang mentah, ketika mereka mendapatkan barang mentah dengan lokasi dekat dan dengan harga murah maka mereka akan mempertimbangkannya dan membaginya secara keseluruhan sehingga mereka bisa menentukan apakah mahal ataupun murah harga barang yang dijual oleh pedagang kaki lima.

Tetapi sebagiandari pedagang kaki lima tidak melakukan atau meniru hal tersebut karna dia menjual barang dagangannya sesuai dengan cara dan metedonya sendiri. Hal ini juga disebabkan ada pedagang kaki lima yang berjualan dengan caranya sendiri bagaimana ia menarik perhatian pembeli dengan metode sendiri tanpa mengikuti cara pedagang kaki lima yang lain.

2. Identifikasi Yang Di lakukan Pedagang Kaki Lima

Berdasarkan analisis data hasil penelitian di lapangan identifikasi yang dilakukan oleh pedagang kaki lima di pasar atas tondano pada dagangan mereka yaitu tidak semua dari mereka memberikan harga khusus pada dagangan mereka hal ini dikarenakan harga pasar yang tidak stabil.

Menurut Rahmawati (2018) Indentifikasi diartikan sebagai pemberian tanda-tanda pada golongan barang-barang tertentu, agar para pembeli juga langsung mengetahui harga pasti dari suatu barang yang di jual oleh Para perdagangan kaki lima yang di pasar tondano sebagian dari mereka juga memberikan harga khusus dibarang dagangan mereka supaya memudahkan pedagang dan pembeli untuk berinteraksi soal dagangan, harga khusus yang di berikan oleh para pedagang kaki lima untuk mempermudah pembeli mengetahui harga setiap

barang yang dijual oleh pedagang kaki lima misalnya harga buah semangka, sayur, minuman dan barang lain yang dijual oleh para pedagang kaki lima yang ada dipasar tondano. tetapi ada juga sebagian dari mereka yang tidak memberikan label atau mematok harga dalam hal ini pedagang kaki lima ingin terjadinya tawar menawar antara penjual dan pembeli sehingga ketika harga kedua belah pihak saling cocok maka barulah terjadi transaksi dilakukan.

Alasan mengapa tidak semua pedagang kaki lima memberikan harga khusus atau label pada dagangan mereka juga disebabkan karna harga pasar yang tidak pernah stabil kadang mahal dan kadang juga murah, tinggal tergantung kondisi dan situasi yang terjadi dilapangan. Hal inilah yang membuat mereka kesulitan menentukan dan mematok harga barang yang pedagang kaki lima jual. Kemudian dalam memberikan harga barang, juga tergantung harga barang yang mereka beli dari petani jika mahal maka harga barang yang di jual akan mahal juga tetapi sebaliknya jika murah mereka beli maka mereka juga menjualnya murah

3. Sugesti Antar Pedagang Kaki Lima

Berdasarkan analisis data hasil penelitian lapangan sugesti yang diberikan oleh para pedagang kaki lima yang ada dipasar tondano para pedagang kaki lima memberikan sugesti atau pengaruh kepada pembeli dan pedagang kaki lima lainnya yaitu dengan cara mereka ramah dengan penjual dan pembeli.

Menurut Weber (Sudariyanto 2019), Tindakan seorang individu yang dapat mempengaruhi individu-individu lainnya dalam masyarakat. Misalnya seperti, pedagang kaki lima yang ada dipasar tondano, tindakan yang dilakukan oleh mereka berunjuk pada interaksi sosial. Interaksi yang terjalin diantara pedagang kaki lima bisa mempengaruhi hubungan mereka satu sama lain, baik dalam bekerja sama dalam memberikan harga barang yang sama, agar tidak terjadi persaingan yang berlebihan antara sesama pedagang, saling membantu satu sama lain bahkan jika terdapat ada masalah antara sesama penjual yang terjadi diantara mereka maka mereka bisa dapat menyelesaikan masalah mereka dengan komunikasi langsung antara sesama pedagang.

Sama hal juga dengan pendapat Rahmawati (2018) Sugesti yaitu sikap,

pandangan, dan pendapat orang lain yang diterima tanpa dipikir ulang. Sikap Pedagang kaki lima di pasar atas tondano dalam mempengaruhi para pembeli atau pedagang kaki lima yang di dasari pada tindakan pertimbangan yang matang sehingga tindakan tersebut dilakukannya. Dari kedua pendapat diatas oleh Weber dan Rahmawati sikap perilaku dan tindakan para pedagang kaki lima lain memberikan pengaruh kepada pembeli dan penjual yaitu mereka membangun hubungan komunikasi yang baik dan memberi kesan yang baik juga baik dalam berbicara, mengeluarkan pendapat serta sikap yang ramah yang dilakukan oleh pedagang kaki lima, memberikan potongan harga, potongan harga ini diberikan oleh pedagang kalau contohnya barang yang dicari atau dibeli oleh pedagang atau pembeli membeli dengan jumlah porsi yang banyak sehingga pedagang menurunkan harga barang yang sebelumnya di jual dengan tujuan agar pembeli bisa menjual kembali barang yang dibelinya dan pembeli juga bisa mendapatkan keuntungan dari barang tersebut.

4. Motivasi Yang Terjadi Antar Pedagang Kaki Lima

Berdasarkan analisis data hasil penelitian lapangan motivasi yang terjadi pada pedagang kaki lima di pasar atas tondano adalah mereka saling mendukung satu sama lain. Menurut Rahmawati (2018), Motivasi yang muncul dari orang lain menunjukkan orang lain memberikan dorongan dan semangat agar seseorang mampu memperbaiki kualitas hidupnya. Tindakan motivasi pada pedagang kaki lima yang ada dipasar atas tondano nyata dalam tindakan mereka seperti halnya dalam membantu memberikan penukaran uang pecahan kecil jika pedagang kaki lima lain tidak memiliki uang pecahan kecil untuk mengembalikan kembalian kepada pembeli. Maka pedagang kaki lima lain memberikan bantuan dengan cara menukarkan uang tersebut, kemudian dukungan yang mereka berikan berwujud dalam hal kerja sama dan saling tolong menolong. Sama hal dengan pendapat Blumer pada dasarnya tindakan manusia dilakukan atas dasar pertimbangan dalam berbagai hal yang diketahuinya. Hal-hal yang dipertimbangkan itu mencakup berbagai masalah seperti keinginan dan kemauan

pedagang kaki lima, serta tujuan yang hendak mereka capai. Pedagang kaki lima

Dari kedua pendapat diatas Rahmawati dan Blumer, Motivasi yang diberikan antar pedagang kaki lima berupa tindakan saling membantu pedagang kaki lainnya, baik dalam mendukung pedagang lain ketika dalam masalah, memberikan ide – ide jualan yang sering di cari dan di butuhkan oleh masyarakat. Serta saling memberikan semangat kepada pedagang kaki lima lain, Memberitahukan jenis dagangan yang sering dijual dan di minati oleh masyarakat kepada pedagang kaki lima lain supaya pedagang kaki lima yang lain juga termotivasi membeli atau menjual ulang barang dagangan pedagang kaki lima tersebut untuk diperdagangkan kembali kemudian ketika ada salah satu dari pedagang atau pembeli sedang mencari sesuatu maka pedagang kaki lima tersebut membantu memberitahukan letak barang tersebut dan maafatnya serta kegunaan untuk apa.

Tapi ada juga sebagian dari pedagang kaki limayang tidak memberitahukan cara yang gunakan dalam menjual barang dagangannya baik kepada sesama perdagangan maupun kepada pembeli. Hal ini disebabkan karna pedangang tersebut tidak memaksakan pembeli atau pedagang untuk membeli dagangannya atau pedagang tersebut mengikuti apa yang dicari pembeli maupun pedagang kaki lima lain, barulah dia bergerak dan membuka suara untuk memberitahukannya dan menjelaskannya.

5. Simpati Antar Pedagang Kaki Lima

Berdasarkan analisis data hasil penelitian simpati antar pedagang kaki lima dipasar atas tondano yaitu para pedagang kaki lima memberikan respon yang baik kepada pedagang kakai lima lian seperti ketika ada pedagang kaki lima bertanya sesuatu atau meminta bantuan kepada pedagang kaki lima dalam menjaga dagangannya dalam waktu yang tidak lama, kemudian dalam hal memberikan penukaran uang kepada pedangan lain ketika pedagang kaki lima lain mengalami kesulitan mengembalikan ulang belanja pembeli.

Hal ini dilakukan terhadap pedagang kaki lima lainnya supaya terjalin hubungan dan interaksi yang baik diantara mereka sebagai pedagang kaki lima. Saling menghargai sasama pedagang, menerima setiap pendapat orang lain dan menghargai kepercayaan setiap pedagang

kaki lima, saling tolong menolong, tidak sombong dan tidak egois atau ingin menang sendiri. Pedagang kaki lima juga menunjukkan simpati mereka kepada pedagang kaki lima lain, dalam bentuk tindakan memberikan solusi yang baik jika pedagang kaki lima lain mengalami masalah, baik dalam hal meminjamkan uang maupun dalam hal menjaga dagangan pedagang kaki lima lain jika pedagang tersebut ada kepentingan lain dan saling menjaga komunikasi yang baik dalam bertutur kata dan perilaku sehari hari.

6. Empati Antar Pedagang Kaki Lima

Berdasarkan analisis data hasil penelitian dilapangan empati para pedagang kaki lima sangatlah nyata diantara mereka baik dalam bertindak secara langsung mau tidak langsung. Empati para pedagang kaki lima terjalin dengan baik nyata dalam bentuk tindakan kerja sama mereka sebagai pedagang.

Menurut Blumer (Poloma 2010), tindakan manusia dilakukan atas dasar pertimbangan dalam berbagai hal yang diketahuinya dan melahirkan serangkaian kelakuan atas dasar bagaimana mereka menafsirkan hal tersebut. Hal-hal yang dipertimbangkan itu mencakup berbagai masalah seperti keinginan dan kemauan, tujuan dan sarana yang tersedia untuk mencapainya, serta tindakan yang diharapkan dari orang lain. Cara pedagang kaki lima yang ada di pasar atas tondano memberikan kepedulian atau empati terhadap pedagang kaki lima lainnya yaitu dengan saling tolong –menolong baik dalam memberikan bantuan kepada pedagang lain jika dalam masalah atau kendala. Kendala atau masalah yang dialami oleh pedagang kakai lima contohnya jika pedagang kaki lima lain ingin membeli makanan ditempat lain maka dia menitipkan barang dagangannya kepada pedagang disampingnya untuk melihat barang dagangannya dan ketika ada pembeli berbelanja ditempat pedagang kaki lima tersebut maka pedagang kaki lima lainnya memberikannya kepada pembeli, hal ini dilakukan oleh mereka karna hubungan interaksi yang sudah lama terjalin diantara mereka, sehingga rasa percaya dan ikut merasakan apa yang dirasakan atau dialami pedagang kaki lima lain sangatlah erat terjadi pada mereka sebagai pedagang kaki lima.

kemudian ketika ada pedagang kaki lima yang kesusahan dalam mencari uang pecahan

kecil maka pedagang lain membantu memberikannya uang pecahan kecil, hal ini terjadi dikarenakan jika ada pembeli yang berbelanja ditempat pedagang kaki lima tersebut menggunakan uang pecahan besar sehingga pedagang kesusahan dalam memberikan uang kembalian kepada pembeli, maka jalan satu-satunya yang dilakukan pedagang tersebut adalah meminta bantuan kepada pedagang lain untuk menukarkan uangnya dalam bentuk uang pecahan kecil sehingga pedagang tersebut bisa mengembalikan uang pembeli yang berbelanja ditempatnya.

Maka pedagang kaki lima lain juga membantu pedagang tersebut untuk memberikan penukaran uang pecahan besar menjadi uang pecahan kecil. Pedagang kaki lima yang ada dipasar atas tondano mereka saling support dan memberikan dukungan dan saling memberikan solusi yang baik ketika salah satu diantara mereka baik dalam masalah berdagang maupun dalam cara melayani pembeli karena mereka sadar bahwa suatu saat nanti dan kapan saja mereka pun pasti membutuhkan bantuan dari orang lain.

Kesimpulan

a. Bentuk interaksi sosial yang terjadi diantara pedagang kaki lima di pasar Tondano kelurahan Wawalintouan kecamatan tondano barat kabupaten, didasari oleh Hubungan kerja yang baik terjadi diantara mereka. hubungan kerja sama yang baik dimana sebagai sesama pedagang kaki lima mereka saling membantu baik dalam hal saling tolong-menolong, dalam hal segi penukaran uang, memberi pinjaman uang, bahkan jika ada pembeli berbelanja ditempat pedagang kaki lima yang satu dan barang yang dicari oleh pembeli sudah habis terjual maka pedagang kaki lima tersebut menunjukkan atau mengarahkan ketempat pedagang kaki lima lainnya. Akomodasi yang ditempuh pedagang kaki lima jika terjadi masalah diantara pedagang kaki lima yaitu mereka terlebih dahulu menyelesaikan masalah tersebut secara kekeluargaan dan jika pun masalah yang terjadi diantara mereka dan tidak bisa diselesaikan secara baik – baik atau secara kekeluargaan maka barulah mereka membawa perkara tersebut ke pemerintahan setempat untuk menyelesaikannya. Persaingan yang terjadi

diantara sesama pedagang kaki lima dipasar tondano yang berawal dari harga barang yang dijual, jenis barang yang dijual, cara menarik perhatian pembeli, dan cara melayani pembeli dengan baik. Didalam sebuah kegiatan perdagangan pasti ada yang namanya konflik baik itu perbedaan pendapat dan yang lainnya, seperti hal yang terjadi dalam kegiatan perdagangan diantara pedagang kaki lima dipasar tondano meskipun tidak sering terjadi konflik yang terjadi diantara pedagang kaki lima baik dari perbedaan pendapat, harga barang yang dijual yang sering berbeda- beda, namun konflik yang terjadi diantara mereka bisa diselesaikan secara kekeluargaan dan tidak membesar – besarkan masalah.

b. Faktor – faktor yang mempengaruhi interaksi sosial diantara pedagang kaki lima membuat hubungan para pedagang semakin terjalin dengan baik. Imitasi atau meniru yang terjadi diantara pedagang kaki lima dipasar tondano merupakan kegiatan imitasi yang meniru cara berjualan, cara menarik perhatian pembeli dan cara melayani pembeli dengan baik namun kegiatan yang dilakukan ini berujung pada yang namanya hubungan kerja sama yang baik diantara mereka. Hal ini dikarenakan Para pedagang kaki lima menyadari mereka adalah sama-sama penjual dan sama-sama mencari rezeki untuk keluarga. Dalam hal berdagang dipasar tondano para pedagang kaki lima tidak semua dari mereka memberi harga khusus atau lebel dibarang dagangan hal ini karena mereka sadar bahwa harga barang dipasar bisa sewaktu-waktu dapat berubah dan sangat sulit untuk stabil. Sugesti atau cara mempegaruhi pembeli yang dilakukan oleh pedagang kaki lima yaitu dengan cara menarik perhatian pembeli, menawarkan barang-barang yang dijual dengan menggunakan kata bisa tawar menawar dan berusaha ramah kepada semua pembeli yang datang dan juga kepada sesama pedagang. Pedagang kaki lima pun dalam memberi motivasi atau memberitahukan manfaat barang dagangan yang dijual tidak semua dari mereka memberitahukan tapi ketika para pembeli ataupun pedagang bertanya barulah mereka memberitahukan. Simpati atau respon para pedagang kaki

lima dengan pedagang kaki lima lainnya pun sangat nyata bisa dilihat dari bagaimana cara mereka memberi respon kepada pedagang kaki lima lainnya yang memiliki kendala dan masalah mereka pun saling membantu dalam memberikan solusi. Empati para pedagang atau ikut merasakan apa yang dirasakan pedagang kaki lima lainnya membuat hubungan kerja sama dan hubungan interaksi mereka terjalin dengan baik. Dari faktor-faktor pendukung terjadinya interaksi sosial hubungan kerja sama yang baik diantara mereka sebagai pedagang kaki lima sangat terjalin dengan baik. Meskipun terdapat didalamnya persaingan dan konflik namun mereka mampu menyelesaikan masalah tersebut.

Daftar Pustaka

- Alo Liliweri. (2021). Komunikasi Antar Budaya : Variabel Pola-Pola Tindakan Sosial. Jakarta: NusaMedia.
- David Cardona. (2020). Strategi Komunikasi Pembangunan Dalam Penataan Pedagang Kaki lima. Ed. 1. Surabaya: PT. Pustaka Media Scopindo.
- Deddy Mulyana. (2008). Komunikasi Efektif. Ed. 3. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- D. Indriati SCP.ddk. (2008). Pasar Tradisional. Semarang: PT. Alprin Finishing.
- Farida Rahmawati. (2018). Seri Pengayaan Pembelajaran IPS : Dinamika Interaksi Sosial. Klaten: PT. Cempaka Putih.
- George Ritzer. (2012). Teori Sosiologi Dari Teori Klasik Sampai Perkembangan Terakhir Postmodern. Ed. 8. Yogyakarta: PT. Pustaka Belajar..
- Margaret M. Poloma. (2010). Sosiologi kontemporer. Ed. 1. Jakarta : Rajawali.
- Mesra, R., Marsa, Y. J., & Putri, M. E. (2021). Pola Interaksi Pedagang Konsinyasi Dengan Pemilik Warung Di Kecamatan Tondano Selatan, Provinsi Sulawesi Utara. *JISIP (Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan)*, 5(3), 166–175.
<https://doi.org/10.36312/jisip.v5i3.2104>
- Muh Nazulidin. (2017). Interaksi Sosial Pedagang Sayur di Pasar Induk Minasa Maupa Kecamatan Somba Opu Kabupaten Gowa. *Jurnal Univeristas Negeri Islam*
- Alauddin
Makasar, <http://sholar.google.co.id/artike>
l.
- M. Rusdi. (2021). Interaksi Pedagang Sayur di Pasar Induk Namlea Kabupaten Buru. *Jurnal ilmiah Mandala Education*. Vol.7.no.4. <http://ejournal.mandalanursa.org/inex.php/JIME/index>.
- Soekanto Soerjono. (2012). sosiologi suatu pengantar. Ed.1. 44 Jakarta: Rajawali.
- Sugiyono. (2016). Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D. Bandung: CV. Alfabeta.
- Soekanto Soerjono, ddk. (2012) Sosiologi Suatu Pengantar .Ed. 47. Jakarta: Rajawali.
- Sudariyanto, (2019), Interaksi Sosial. Ed. 2. Semarang: PT. Alprin Finishing
- Tumuatja, F. T., Singal, Z., & Santie, Y. (2021). Interaksi Sosial Dalam Membangun Toleransi Antar Umat Beragama Di Desa Bowombaru Kabupaten Talaud. *JURNAL PARADIGMA : Journal of Sociology Research and Education*, 2(2), 157–162.
<https://doi.org/10.53682/jpjsre.v2i2.1913>