



Dinamika Konflik Dan Adaptasi Pedagang Keliling Dalam Masyarakat Modern: Perspektif Sosiologi Konflik Dahrendorf

Deandra Rafiq Daffa , Dave Arthuro

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Jember, Program Studi Sosiologi

Alamat: Jl. Kalimantan Tegalboto No.37, Krajan Timur, Sumbersari, Kec. Sumbersari,
Kabupaten Jember, Jawa Timur 68121

Email : andradaffa46@gmail.com daveseizbey121003@gmail.com

Abstract. *The journal 'The Dynamics of Conflict and Adaptation of Mobile Traders in Modern Society: A Dahrendorf Conflict Sociological Perspective' explores the complex interactions between mobile traders and modern society using the sociological framework of conflict proposed by Ralf Dahrendorf. This research details how mobile merchants, as social groups vulnerable to conflict with existing social authorities and structures, seek to adapt in a modern society filled with diverse social, economic, and cultural changes. With a focus on the dynamics of conflicts that arise along their journey, this journal also analyzes the adaptation strategies used by mobile traders in answering the challenges faced in this modern era. Through Dahrendorf's approach, this journal provides an in-depth insight into social change and conflict that occurs in contemporary society, by focusing on the role and experience of mobile traders as social agents who interact in the complexity of conflict and adaptation structures.*

Keywords: *Conflict Theory, Adaptation, Mobile Trader*

Abstrak. Jurnal "Dinamika Konflik dan Adaptasi Pedagang Keliling dalam Masyarakat Modern: Perspektif Sosiologi Konflik Dahrendorf" mengeksplorasi interaksi kompleks antara pedagang keliling dan masyarakat modern dengan menggunakan kerangka pemikiran sosiologi konflik yang diajukan oleh Ralf Dahrendorf. Penelitian ini merinci bagaimana pedagang keliling, sebagai kelompok sosial yang rentan terhadap konflik dengan otoritas dan struktur sosial yang ada, berupaya untuk beradaptasi dalam masyarakat modern yang dipenuhi oleh beragam perubahan sosial, ekonomi, dan budaya. Dengan fokus pada dinamika konflik yang muncul sepanjang perjalanan mereka, jurnal ini juga menganalisis strategi adaptasi yang digunakan oleh pedagang keliling dalam menjawab tantangan-tantangan yang dihadapi dalam era modern ini. Melalui pendekatan Dahrendorf, jurnal ini memberikan wawasan mendalam tentang perubahan sosial dan konflik yang terjadi dalam masyarakat kontemporer, dengan berfokus pada peran dan pengalaman pedagang keliling sebagai agen sosial yang berinteraksi dalam kompleksitas struktur konflik dan adaptasi.

Kata Kunci: Teori Konflik, Adaptasi, Pedagang keliling

LATAR BELAKANG

Masyarakat modern adalah panggung yang kompleks, beragam, dan penuh tantangan. Di tengah keriuhan perkembangan teknologi, perubahan budaya, dan ketidakpastian ekonomi, pedagang keliling telah menjadi pemandangan umum dalam keseharian kita. Pedagang keliling, atau yang seringkali dikenal dengan sebutan pedagang ambulante, adalah kelompok pedagang yang menjalankan bisnis tanpa tempat usaha tetap dan berpindah-pindah dari satu tempat ke tempat lain untuk menawarkan barang atau jasa kepada masyarakat. Mereka adalah tokoh yang sangat dinamis dalam lanskap ekonomi dan sosial masyarakat modern.

Pedagang keliling adalah sebagian kecil dari masyarakat modern yang beroperasi dalam lingkungan yang penuh dengan konflik potensial. Mereka sering berhadapan dengan berbagai tantangan sosial, termasuk persaingan dengan pedagang lain, peraturan pemerintah yang ketat, dan perubahan preferensi konsumen. Pedagang keliling, yang sering kali merupakan pedagang

independen yang menjalankan usaha kecil, adalah bagian vital dari pemandangan perkotaan di banyak negara. Mereka berkontribusi pada perekonomian lokal, menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat, dan menciptakan lapangan kerja. Namun, pedagang kaki lima juga sering kali berhadapan dengan berbagai konflik yang muncul dalam masyarakat modern.

Pedagang keliling seringkali harus berurusan dengan regulasi pemerintah yang berlaku terkait izin usaha, pajak, dan tempat berjualan. Studi oleh Burgess (2017) tentang pedagang ambulante di Amerika Serikat menunjukkan bagaimana ketidakpastian terkait regulasi dapat menjadi sumber konflik yang signifikan. Para pedagang sering kali menghadapi ancaman penutupan usaha mereka jika mereka melanggar peraturan. Selain itu, persaingan antarpedagang keliling juga dapat menjadi sumber konflik. Valenzuela dan Cano (2016) melakukan penelitian tentang persaingan pedagang keliling di Spanyol dan menemukan bahwa persaingan yang ketat untuk merebut pelanggan dapat menciptakan ketegangan antarpedagang. Ini melibatkan persaingan untuk mendapatkan lokasi yang lebih baik dan harga yang lebih rendah.

Sosiologi konflik adalah alat penting dalam memahami dinamika sosial di masyarakat modern, dan perspektif sosiologi konflik yang diusulkan oleh Ralf Dahrendorf memberikan kerangka kerja yang bermanfaat untuk menganalisis konflik dan adaptasi pedagang keliling. Dahrendorf memandang konflik sebagai fenomena yang inheren dalam masyarakat dan menekankan peran struktur sosial serta ketidaksetaraan dalam menciptakan ketegangan. Perspektif ini memungkinkan kita untuk melihat konflik sebagai elemen yang tak terhindarkan dalam kehidupan sosial, dan mendorong kita untuk memahami bagaimana konflik dapat mempengaruhi peran dan identitas individu dalam masyarakat modern.

Selain itu, perspektif Ralf Dahrendorf tentang konflik sosial menekankan peran konflik sebagai motor perubahan sosial. Dalam pandangan Dahrendorf, konflik adalah hasil dari ketidaksetaraan dalam distribusi kekuasaan dan dapat memicu perubahan struktural dalam masyarakat. Dalam konteks pedagang keliling, konflik dengan pihak berwenang dan persaingan dengan pedagang lain dapat memicu perubahan dalam strategi dan perilaku pedagang keliling (Dahrendorf, 1959; Valenzuela & Cano, 2016).

Berdasarkan latar belakang di atas, Penulis memilih judul jurnal "Dinamika Konflik dan Adaptasi Pedagang Keliling dalam Masyarakat Modern: Perspektif Sosiologi Konflik Dahrendorf" dengan alasan untuk mendalami dan menyampaikan pemahaman tentang bagaimana pedagang keliling, sebagai kelompok ekonomi yang penting dalam masyarakat modern, berinteraksi dengan beragam tantangan, konflik, dan perubahan dalam lingkungan

mereka. Melalui penggunaan perspektif sosiologi konflik oleh Ralf Dahrendorf, penulis bermaksud untuk menggali peran konflik dalam memicu perubahan sosial, yang terkadang diabaikan dalam kajian pedagang keliling. Dengan fokus pada adaptasi pedagang keliling sebagai respons terhadap konflik, tujuan penelitian ini adalah memberikan wawasan yang lebih dalam tentang cara mereka menghadapi dinamika masyarakat modern yang terus berubah dan bagaimana mereka berkontribusi dalam membentuk struktur sosial dan ekonomi di dalamnya. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang berharga pada pemahaman kita tentang peran pedagang keliling dalam masyarakat modern dan dampaknya pada dinamika sosial dengan menggunakan kerangka teoritis Dahrendorf yang relevan.

KAJIAN TEORITIS

Pedagang Keliling

Pedagang keliling, yang juga dikenal sebagai pedagang kaki lima, adalah individu atau kelompok yang menjual berbagai jenis barang dan layanan kepada masyarakat dengan cara berpindah-pindah, biasanya di lokasi-lokasi yang berbeda dari waktu ke waktu. Mereka sering menjajakan barang-barang seperti makanan, minuman, pakaian, barang keperluan sehari-hari, serta barang-barang lainnya. Pedagang keliling menjalankan bisnis mereka tanpa toko fisik permanen, dan mereka beroperasi di berbagai lokasi, seperti pinggir jalan, pasar tradisional, atau perkotaan.

Pedagang keliling memiliki peran yang signifikan dalam ekonomi dan masyarakat. Mereka adalah pilar ekonomi rakyat di banyak negara, terutama di negara-negara berkembang. Kondisi krisis ekonomi akibat tingginya angka pengangguran dan lesunya perekonomian global dan nasional menyebabkan tingkat kemiskinan semakin meningkat. Limbong, R., & Fitri, O. (2023). Penelitian oleh Wahyuni (2020) menyoroti bahwa pedagang keliling menyediakan akses terhadap berbagai produk dan layanan kepada masyarakat, terutama bagi mereka yang tidak memiliki akses mudah ke toko-toko besar atau pusat perbelanjaan modern. Peran pedagang keliling dalam mendukung ekonomi rakyat terlihat dalam kontribusi mereka terhadap penciptaan lapangan kerja. Mereka sering mempekerjakan anggota keluarga dan kerabat, yang membantu mengurangi angka pengangguran. Selain itu, pedagang keliling juga dapat mempengaruhi ekonomi lokal dengan mendukung produsen lokal atau memasarkan produk lokal kepada masyarakat (Wahyuni, 2020).

Penelitian oleh Bukhari (2017) menunjukkan bahwa pedagang keliling memainkan peran penting dalam mendukung mata pencaharian banyak individu dan keluarga. Mereka menciptakan lapangan kerja baik secara langsung dengan mempekerjakan anggota keluarga

mereka maupun secara tidak langsung melalui aktivitas ekonomi yang mereka hasilkan. Terutama di daerah perkotaan, pedagang keliling adalah penyedia utama produk bagi warga yang tidak memiliki akses mudah ke toko-toko besar atau pasar modern.

Teori Konflik Dahrendorf

Ralf Dahrendorf adalah seorang sosiolog terkenal yang mengembangkan perspektif konflik yang melihat konflik sebagai elemen yang tak terhindarkan dalam masyarakat. Dia berpendapat bahwa konflik adalah motor perubahan sosial dan merupakan hasil dari ketidaksetaraan dalam masyarakat. Pendekatan Dahrendorf memahami bahwa konflik adalah alat untuk mengatasi masalah sosial dan mendorong perubahan yang diperlukan. Teori Konflik Dahrendorf mengemukakan bahwa konflik adalah bagian alami dari struktur sosial dalam masyarakat. Konflik dianggap sebagai fenomena yang tak terhindarkan dan bahkan berguna dalam mengatur masyarakat. Ralf Dahrendorf menyoroti bahwa perbedaan dalam akses terhadap sumber daya dan kekuasaan adalah sumber utama konflik dalam masyarakat.

Konflik sosial adalah salah satu aspek penting dalam pemahaman ilmu sosiologi. Salah satu teori konflik yang terkenal dalam sosiologi adalah teori konflik Dahrendorf. Ralf Dahrendorf, seorang sosiolog asal Jerman, mengembangkan teori konfliknya pada tahun 1958 dalam bukunya yang berjudul "Out of Utopia." Dalam tinjauan pustaka ini, kita akan membahas teori konflik Dahrendorf yang melibatkan konsep ketidaksetaraan sosial, perubahan sosial, dan peran struktur sosial dalam konflik. Tinjauan pustaka ini akan mencakup lima halaman yang mencakup aspek-aspek berikut.

Dalam teorinya, Dahrendorf mengidentifikasi dua jenis konflik utama, yaitu konflik manifest (konflik yang terbuka dan terlihat) dan konflik latent (konflik yang tersembunyi dan tidak terlihat). Konflik manifest terkait dengan ketidaksetaraan ekonomi dan politik yang jelas dalam masyarakat. Di sisi lain, konflik latent merujuk pada ketidaksetaraan yang mungkin tidak terlihat secara langsung tetapi masih mempengaruhi hubungan sosial.

Dahrendorf juga menggambarkan konsep "konflik teritorial," yang berkaitan dengan upaya kelompok sosial untuk mengamankan akses terhadap wilayah tertentu, termasuk wilayah fisik dan sumber daya. Teori Konflik Dahrendorf menekankan bahwa konflik adalah bagian normal dari kehidupan sosial dan dapat membantu menghasilkan perubahan sosial yang dibutuhkan. Dalam konteks pedagang keliling, perspektif ini memungkinkan kita untuk memahami peran konflik dalam adaptasi mereka terhadap perubahan-perubahan sosial dan ekonomi.

Pendekatan Dahrendorf yang melihat konflik sebagai motor perubahan akan digunakan sebagai dasar untuk menganalisis konflik-konflik yang dihadapi pedagang keliling dalam

masyarakat modern. Bagaimana mereka beradaptasi dengan konflik-konflik ini dan bagaimana konflik mempengaruhi perkembangan bisnis mereka akan menjadi fokus utama penelitian ini.

Peran Pedagang Keliling dalam Masyarakat Modern: Perspektif Sosiologi Dahrendorf

Menurut Prasetyo (2015) Pedagang keliling dapat berperan sebagai penghubung antara budaya masyarakat adat dan modernitas yang didorong oleh semangat kapitalisme dan kolonialitas. pedagang keliling dapat mempertahankan dan mempromosikan produk atau barang-barang khas dari budaya masyarakat adat. Mereka seringkali menjual barang-barang tradisional seperti kerajinan tangan, tekstil, atau makanan khas daerah tersebut. Dengan melakukan ini, pedagang keliling membantu mempertahankan dan melestarikan warisan budaya masyarakat adat di era modern, sambil memungkinkan akses lebih luas ke pasar konsumen yang lebih besar.

Dalam perspektif sosiologi yang dipengaruhi oleh pemikiran Ralf Dahrendorf, peran perdagangan keliling dalam masyarakat modern dapat dilihat sebagai salah satu aspek dari struktur sosial yang berkontribusi pada interaksi sosial dan konflik. Dahrendorf dikenal dengan fokusnya pada konflik dan perubahan sosial dalam analisis struktur sosial.

Pertama, pedagang keliling dapat dilihat sebagai agen perubahan sosial dalam masyarakat modern. Mereka sering hadir di berbagai lingkungan dan memungkinkan orang untuk terlibat dalam interaksi sosial yang lebih beragam. Dalam prosesnya, mereka dapat memengaruhi pola konsumsi dan preferensi sosial di komunitas mereka. Ini menciptakan dinamika sosial dan perubahan dalam norma sosial dan nilai-nilai yang terkait dengan konsumsi.

Kedua, dari perspektif Dahrendorf, pedagang keliling juga dapat memunculkan konflik sosial terkait dengan hak, wilayah, atau akses ke pasar. Saat pedagang keliling bersaing untuk lokasi yang lebih menguntungkan, konflik dapat muncul antara mereka atau dengan pemilik toko tetap. Konflik ini mencerminkan ketidaksetaraan dalam akses ke sumber daya ekonomi dan mungkin memicu perubahan dalam tata kelola pasar lokal.

Terakhir, pedagang keliling dapat menjadi contoh bagaimana struktur sosial yang lebih besar memengaruhi peran dan interaksi sosial individu. Mereka mungkin terbatas oleh regulasi pemerintah atau norma sosial yang mengatur aktivitas mereka. Dalam hal ini, pedagang keliling adalah contoh bagaimana kekuatan sosial dan politik dapat memengaruhi struktur sosial dan peran individu dalam masyarakat modern.

METODE PENELITIAN

Metode

"Metode adalah proses, prinsip, dan prosedur yang kita gunakan untuk mendekati problem dan mencari jawaban" (Yusanto, 2020). Peneliti dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang dikombinasikan dengan metode deskriptif.

Sugiyono (2007: 1) menggambarkan metode penelitian kualitatif sebagai jenis penelitian yang berfokus pada hal-hal alamiah. Metode ini menggunakan peneliti sebagai alat utama, menggunakan berbagai teknik pengumpulan data, melakukan analisis induktif, dan hasilnya lebih menekankan makna daripada generalisasi.

Dibandingkan dengan mengubahnya menjadi entitas kuantitatif, penelitian kualitatif bertujuan untuk mempertahankan bentuk dan isi perilaku manusia serta menganalisis kualitasnya (Mulyana, 2008: 150).

Tujuan penelitian deskriptif ini adalah untuk menghasilkan deskripsi, gambaran, atau lukisan yang sistematis, faktual, dan akurat tentang fakta-fakta, sifat-sifat, dan hubungan antara fenomena yang diselidiki.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang melibatkan wawancara mendalam dengan pedagang kaki lima dan analisis teks berdasarkan kerangka kerja Teori Konflik Dahrendorf. Data-data ini akan membantu mengidentifikasi dan menganalisis konflik yang dialami oleh pedagang keliling dan bagaimana konflik tersebut memengaruhi perubahan sosial dalam kehidupan mereka.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan melakukan observasi dan wawancara.

1. Observasi

Dalam penelitian ini, observasi dilakukan kepada mereka yang menjual dan membelibarang-barang thrift.

2. Wawancara

Wawancara dilakukan untuk mengetahui bagaimana mendapatkan data yang akurat dan sumbernya. Dalam penelitian ini, penulis mewawancarai lima informan, mulai dari mahasiswa hingga masyarakat umum yang melakukan aktivitas jual beli barang thrift.

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di dua tempat yaitu di jalanan Buduran Sidoarjo dan Seumbersari Jember. Di jalan-jalan biasanya kita sering melihat adanya pedagang berkeliling, dan di dua tempat ini penulis menemukan beberapa informan untuk di wawancara.

Informan Penelitian

Penulis menggunakan teknik sampling purposive untuk memilih informan untuk penelitian ini. Penulis memilih informan sesuai dengan kriteria dan persyaratan penelitian, yaitu para penjual keliling atau kaki lima..

1. Pak Rudy (Penjual Tahu Tek)
2. Pak Edy (Penjual Nasi Telur)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan wawancara dan observasi yang telah dilakukan, penulis dapat menguraikan tentang konflik yang dihadapi pedagang keliling serta adaptasi dan strategi apa yang dilakukan pedagang keliling dalam masyarakat modern. Dalam penelitian ini, penulis memperoleh hasil mengenai konflik yang dialami pedagang keliling serta adaptasi dan strategi yang digunakan oleh pedagang keliling yang beragam.

Konflik Operasional Pedagang Keliling

Konflik adalah elemen sentral dalam kehidupan pedagang keliling. Mereka menghadapi konflik dalam berbagai aspek operasional mereka, termasuk konflik regulasi dan persaingan antar pedagang keliling.

Konflik regulasi seringkali muncul dalam bentuk peraturan yang kompleks dan perubahan peraturan yang seringkali tidak jelas. Penelitian oleh Johnson (2019) menunjukkan bahwa konflik regulasi dapat menciptakan ketidakpastian hukum yang memengaruhi operasional pedagang keliling dan menghambat pertumbuhan bisnis mereka. Perspektif Dahrendorf menyoroti bahwa konflik regulasi mencerminkan perbedaan dalam akses ke sumber daya dan peran sosial dalam masyarakat modern.

Persaingan antar pedagang keliling juga menjadi sumber konflik. Mereka bersaing untuk mendapatkan lokasi yang lebih strategis dan pelanggan yang lebih menguntungkan. Persaingan yang ketat dapat menciptakan ketidaksetaraan dalam akses ke peluang bisnis dan seringkali memicu perselisihan di antara mereka. Dalam pandangan Dahrendorf, persaingan ini mencerminkan perbedaan dalam akses ke sumber daya ekonomi dan peran sosial dalam masyarakat.

Pak Rudy mengungkapkan bahwa adanya konflik yang ia dapatkan ketika sedang berdagang keliling, ia mengatakan bahwa satpol pp adalah musuh terbesarnya. Dimana jika ia terlihat maka akan terjadinya penghimbauan oleh satpol pp tersebut. Maka ketika melihat satpol pp, pak rudy lebih memilih terus berjalan sehingga tidak di temui oleh satpol pp. Namun, ketika mengungkapkan apakah ada saingannya, Pak Rudy menuturkan bahwa ia merasa tidak ada

persaingan sejauh ini, karena ditempat ia biasa berkeliling tidak ada pedagang lain dan hanya ia satu-satunya yang menjual tahu tek bahkan ia berteman baik dengan pedagang lain. Berikut hasil wawancaranya.

“ya ngobrol ngobrol biasa sih mas, kerja sama dan persaingan sih gaada ya, soalnya disini saya cuma sendirian penjual tahu tek nya”

Dari penuturan pak Rudy, penulis melihat bahwa konflik persaingan antar pedagang keliling dalam jualan keliling itu tidak ada, namun yang ada hanyalah konflik yang terjadi jika adanya instansi pemerintah yang melakukan penertiban.

Hampir sama halnya dengan Pak Rudy, Pak Edy mengungkapkan bahwa tidak ada konflik dan saingan. Ia menjelaskan bahwa memiliki target pasar tersendiri untuk jualannya. Berikut hasil wawancaranya.

“Disini tidak ada pesaing mas, kadang malam saja si ada orang jualan nasi goreng juga. Tapi saya tidak anggap dia saingan karena punya target sendiri”.

Dari hasil wawancara tersebut, penulis melihat bahwa diwilayah tersebut tidak ada pesaing seperti warung pak Edy ini, dan ketika ada pun itu tidak mengganggu bisnis dr pak edi sendiri karena beliau memiliki target pasar sendiri.

Dan ia juga mengungkapkan bahwa tidak adanya konflik regulasi yang membahas tentang peraturan dan perizinan. Pak Edy menuturkan bahwa semuanya aman dan terkendali.

Strategi Adaptasi Pedagang Keliling

Untuk mengatasi konflik dan tantangan yang mereka hadapi, pedagang keliling mengembangkan berbagai strategi adaptasi. Strategi ini memungkinkan mereka untuk tetap bersaing dan berperan dalam masyarakat modern.

a. Pemanfaatan Teknologi Modern

“Dalam masyarakat digital, warga negara tidak hanya menggunakan teknologi informasi sebagai alat untuk mendapatkan hiburan namun juga menjadi medium untuk berpartisipasi dalam ruang publik bahkan melakukan upaya pemberdayaan untuk kesejahteraan. (Jannah, 2018).

Untuk mengatasi konflik dan tantangan dalam operasional mereka, pedagang keliling mengembangkan berbagai strategi adaptasi. Salah satu strategi utama adalah memanfaatkan teknologi modern. Dalam masyarakat modern yang semakin terdigitalisasi, pedagang keliling mulai mengadopsi teknologi seperti aplikasi seluler, platform e-commerce, dan media sosial untuk mencapai pelanggan yang lebih luas. Mereka juga mengembangkan infrastruktur digital untuk memfasilitasi transaksi dan layanan pelanggan yang lebih baik.

Selain teknologi, pedagang keliling juga mengembangkan strategi pemasaran yang inovatif. Mereka dapat memperkenalkan produk baru, menawarkan diskon, dan memanfaatkan promosi yang menarik untuk menarik pelanggan. Adaptasi ini mencerminkan usaha pedagang keliling untuk mengubah peran mereka dalam pasar dan mengatasi konflik yang mungkin muncul. Dalam pandangan Dahrendorf, strategi adaptasi ini adalah upaya individu atau kelompok untuk mengubah peran sosial mereka dalam masyarakat modern.

Pak Rudy, sebagai penjual tahu tek yang berasal dari buduran sidoarjo menyampaikan bahwa perkembangan teknologi seperti e-commerce dan lain-lainnya itu tidak mempengaruhi sekali ke dagangannya. Pak Rudy memilih menggunakan media sosial lain untuk melakukan interaksi dengan pelanggannya. Berikut penuturan hasil wawancaranya.

“kalau e commerce sih tidak mempengaruhi sama sekali untuk bisnis saya, yakan namanya aja cuma penjual tahu tek ya mas, tapi kalau teknologi kayak media sosial dan interaksi dengan pelanggan sih ada, jadi misal ada orang yang cocok sama masakan saya, biasanya pada minta nomor wa buat kalau mau pesen lagi biar tinggal wa”

Dalam hasil wawancara di atas, penulis melihat bahwa Pak Rudy cenderung menggunakan media sosial seperti WA yang memudahkan ia untuk menjual dagangannya. Hal ini dikarenakan pengakuan Pak Rudy yang meminta nomor waw pelanggannya sehingga ketika pelanggannya memesan lagi, maka tinggal mengirim pesan wa ke Pak Rudy.

Lain halnya dengan Pak Rudy, informain lain Pak Edy yang merupakan Penjual Nasi Telur memiliki pendapat yang berbeda soal perkembangan teknologi terutama e-commerce. Dia pun, menceritakan bahwa menurutnya era perkembangan teknologi apagi adanya ecommerce ini sangat membantu sekali untuk dagangannya. Di bawah ini penuturan lengkapnya.

“Karena adanya perkembangan media sosial yang berguna bagi para pembisnis, dampak bagus warung ini adalah ada beberapa influencer spesifiknya foodvlogger yang mampir untuk mempromosikan warung nasi telur sambel pak edi tersebut”.

Dalam wawancara tersebut, penulis melihat bahwa Pak Edy sangat senang dengan adanya perkembangan teknologi dan adanya ecommerce ini. Yang mana membuat para influencer dan foodvloger yang mampir ke dagangannya sehingga membuat dagangannya terpromosikan.

b. Strategi Bisnis

Pedagang keliling juga mengembangkan strategi bisnis. Mereka dapat memperkenalkan produk baru, menawarkan diskon, dan memanfaatkan promosi yang menarik untuk menarik pelanggan. Strategi ini membantu mereka untuk tetap kompetitif di pasar yang

seringkali sibuk. Pemasaran inovatif mencerminkan usaha pedagang keliling untuk berperan aktif dalam struktur ekonomi masyarakat modern.

Hasil wawancara dua informan tentang ketika ditanya tentang strategi bisnis:

1. Pak Rudy

“gaada sih mas, tetep gini gini aja dari dulu”

Dari hasil wawancara tersebut, penulis mendapatkan bahwa pak Rudy sama sekali tidak memiliki strategi bisnis untuk usahanya. Karena merasa ini sudah dari dulu begini sehingga ia tidak memiliki strategi bisnis dan lebih memilih alurnya saja. Ya ketika orang beli ya beli saja, ia tidak memikirkan apa itu strategi ketika berjualan.

2. Pak Edy

“Strategi bisnis saya, ya saya kasi harga sesuai saja mas dan gapernah naikin harga. Kalo saya naikan, nanti gada yang mau lagi ke tempat saya mas”.

Lain halnya dengan pak Rudy, justru Pak Edy ini memiliki strategi untuk bisnisnya sendiri, strategi bisnis yang diambil oleh warung ini dengan cara tidak menaikkan harga dari makanan itu sendiri secara signifikan yang bisa membuat beberapa pembeli tidak lagi membeli dari warung ini.

Penulis melihat bahwa, strategi bisnis yang diambil oleh pak Edy ini cukup mampu membuat para pelanggannya tidak berpaling dari warungnya. Dan strategi tersebut berhasil dilakukan pak Edy.

Tantangan Pedagang Keliling

Pedagang keliling juga menghadapi sejumlah tantangan, termasuk persaingan yang ketat dengan sesama pedagang keliling dan regulasi pemerintah yang berubah-ubah. Penelitian oleh Prasetyo (2018) menggambarkan bagaimana persaingan antara pedagang keliling seringkali melibatkan perdebatan tentang harga dan lokasi penjualan. Persaingan ini dapat menciptakan konflik internal dalam komunitas pedagang keliling.

Tantangan lain yang dihadapi oleh pedagang keliling adalah perubahan dalam regulasi dan izin usaha yang dikeluarkan oleh pemerintah. Perubahan ini dapat menghambat aktivitas mereka dan mempengaruhi penghasilan mereka. Sebuah studi oleh Hidayat (2019) menyoroti konflik yang dapat muncul antara pedagang keliling dan pihak berwenang terkait perizinan dan lokasi penjualan.

Adapun tantangan lain yang dilalui pedagang keliling adalah, ketika adanya perkembangan teknologi yang pesat. Penjual harus melek teknologi dimana dengan adanya teknologi si penjual bisa menjualkan dagangannya hanya dengan handphone tanpa harus berkeliling.

Hasil wawancara dengan pak Rudy terkait tantangan yang ia lalui adalah adanya teknologi modern dan ecommerce membuat ia sedikit merasa berat karena ia kurang cakap dalam menggunakan sosial media. Berikut hasil wawancaranya

“ya berat sih mas kalau di omong sebenarnya. saya juga gabisa promosi promosi pakai media sosial gitu, jadi ya cuma gini gini aja kesehariannya keliling keliling perumahan”.

Sementara itu, tantangan yang di hadapi pak Edy adalah tantangan ekonomi ketika harga dari cabai naik dan upaya yang diambilnya dengan tidak membuat sambal yang pedasnya kurang dari sambal biasanya dikarenakan kenaikan dari harga cabai tersebut. Berikut hasil wawancaranya

“tantangan yang saya hadapi si soal harga cabai mas. Kalo cabai mahal susah saya bikin sambalnya, jadinya kurang enak dan pedas”.

Dari hasil wawancara kedua informan tersebut, penulis melihat bahwa keduanya memiliki tantangannya masing- masing ketika berjualan. Namun hal itu tidak membuat mereka berhenti berjualan.

Harapan Pedagang Keliling

Dari wawancara yang penulis lakukan, kedua informan mengatakan semoga kedepannya di era serba teknologi ini. Pedagang keliling seperti mereka bisa terlihat oleh pemerintah agar mereka bisa bersaing. Berikut hasil wawancaranya

“mungkin kedepannya akan semakin tertinggal ya, soalnya kan sekarang aja udah tertinggal juga sama orang orang yang jualan online gitu, kalau harapan sih semoga ada solusi untuk orang orang pedagang keliling seperti saya ini untuk bisa bersaing”. (Rudy, 2023).

“harapannya dari bisnis warung makan ini dalam era globalisasi agar warung ini terus ramai dari pembeli, bukan hanya pelajar namun juga karyawan dan masyarakat bisa menikmati makan enak dan murah”. (Edy, 2023).

KESIMPULAN

Hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa para pedagang keliling yang menjadi informan dalam penelitian yang berjudul **DINAMIKA KONFLIK DAN ADAPTASI PEDAGANG KELILING DALAM MASYARAKAT MODERN: PERSPEKTIF SOSIOLOGI DAHRENDORF** bahwa, jurnal ini menyoroti peran penting pedagang keliling dalam membentuk dinamika sosial dan konflik dalam masyarakat modern. Mereka mempengaruhi perubahan sosial dan konflik melalui interaksi sosial dan kompetisi untuk sumber daya ekonomi, serta ikut andil dalam melakukan pembaharuan ke teknologi modern seperti WA dan Ecommerce. Terlebih lagi, jurnal ini menunjukkan bagaimana

pedagang keliling juga mengalami tantangan serta memiliki harapan yang besar untuk kedepannya. Pedagang keliling juga disebut sebagai entitas ekonomi juga tunduk pada regulasi dan norma sosial yang memengaruhi adaptasi mereka dalam lingkungan masyarakat modern. Keseluruhannya, jurnal ini menggambarkan bahwa pedagang keliling bukan hanya pemain pasar, tetapi juga pemain sosial yang signifikan dalam memengaruhi dinamika, konflik, dan adaptasi dalam masyarakat modern.

DAFTAR PUSTAKA

- Alisyahbana, M. S. I. P. (2005). ITS Press.
- Bastiana, B., Agustang, A., Jumadi, J., & Najamuddin, N. (2019). Karakteristik Umum dan Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima (PKL) Kota Makassar. In *Seminar Nasional LP2M UNM*.
- Bukhari, B. (2017). Pedagang Kaki Lima (PKL) dan Jaringan Sosial: Suatu Analisa Sosiologi. *Jurnal Sosiologi USK (Media Pemikiran & Aplikasi)*, 11(1), 76-88.
- Jannah, R. (2018). Menciptakan Kewarganegaraan Ekologis di Era Digital Melalui Kampong Recycle Jember. *Journal of Urban Sociology*, 1(2), 14-26.
- Limbong, R. J., & Fitri, O. R. (2023). The Human Rights Framework for Covid-19 Pandemic Recovery. *Journal of Contemporary Sociological Issues*, 3(2), 147-163.
- Prasetyo, H. (2015). Absorpsi Kultural: Fetishisasi Komoditas Kopi. *Literasi: Indonesian Journal of Humanities*, 4(2), 196-206.
- Yusanto, Y. (2020). Ragam Pendekatan Penelitian Kualitatif. *Journal of scientific communication (jsc)*, 1(1).