

**BENTUK INTERAKSI ANTAR PEDAGANG AKSESORI DI EMPERAN
TOKO (PERKO) MALIOBORO
YOGYAKARTA**

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ilmu Sosial
Universitas Negeri Yogyakarta untuk
Memenuhi Sebagian Persyaratan
guna Memperoleh Gelar
Sarjana Pendidikan**



Oleh:

**Retnowati
07413241045**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN SOSIOLOGI
FAKULTAS ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
2011**

PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul “Bentuk interaksi antar pedagang aksesoris di emperan toko (*perko*) Malioboro, Yogyakarta” telah disetujui untuk diujikan.



Dosen Pembimbing I

Puji Lestari, M. Hum
NIP. 19560819 198503 2 001

Yogyakarta 26 September 2011
Dosen Pembimbing II

Nur Hidayah, M. Si
NIP. 19770125 200501 2 001

PENGESAHAN

BENTUK INTERAKSI ANTAR PEDAGANG AKSESORI DI EMPERAN TOKO (PERKO) MALIOBORO YOGYAKARTA

Oleh:
Retnowati
NIM. 07413241045

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir
Prodi Pendidikan Sosiologi
Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Yogyakarta
pada tanggal 26 September 2011 dan dinyatakan telah memenuhi syarat
guna memperoleh gelar Sarjana Pendidikan

DEWAN PENGUJI

Nama Lengkap	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
V. Indah Sri Pinasti, M. Si	Penguji Utama
Poerwanti Hadi P, M. Si	Ketua Penguji
Nur Hidayah, M. Si	Sekretaris
Puji Lestari, M. Hum	Anggota Penguji

Yogyakarta, Oktober 2011

Dekan FIS
Universitas Negeri Yogyakarta,

Prof. Dr. Ajat Sudrajat, M. Ag
NIP. 19620321 198903 0 001

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama

: Retnowati

NIM

: 07413241045

Program Studi

: Pendidikan Sosiologi

Fakultas

: Ilmu Sosial

Judul Tugas Akhir

: BENTUK INTERAKSI ANTAR PEDAGANG
AKSESORI DI EMPERAN TOKO (*PERKO*)
MALIOBORO, YOGYAKARTA

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya sendiri. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan skripsi ini merupakan plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib di Program Studi Pendidikan Sosiologi.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.



Yogyakarta, 26 September 2011
Penulis,

Retnowati
NIM. 07413241045

MOTTO

“Sembahlah Allah dan janganlah kamu mempersekuikan-Nya dengan sesuatupun. Dan berbuat baiklah kepada dua orang ibu-bapak, karib-kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin, tetangga yang dekat dan tetangga yang jauh^[294], dan teman sejawat, ibnu sabil^[295] dan hamba sahayamu.

Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang sombang dan membangga-banggakan diri” (Q.S. An Nisaa 36)

“Kata yang paling indah bagi umat manusia adalah ‘Ibu’ dan panggilan paling indah adalah ‘Ibuku’. Ini adalah kata penuh harapan dan cinta yang keluar dari kedalaman hati paling dalam” (Kahlil Gibran).

“Berusahalah untuk tidak menjadi manusia yang berhasil tapi, berusahalah menjadi manusia yang berguna” (Albert Einstein)

*“Jidaklah mudah menjadikan diri ini menjadi pribadi yang selalu disukai dan di cintai oleh banyak orang”
“Ikhtiar, Bersyukur dan Ikhlas ” (Penulis)*

PERSEMBAHAN

*Skripsi ini kupersembahkan untuk;
Allah SWT, sebagai karya dan bentuk syukur atas limpahan
nikmat Nya. Aku akan terus berjalan menuju Mu.
Hingga Engkau berlari padaku.*

*Nabi Muhammad SAW, contoh teladan yang menjadi
rahmat bagi semesta alam.*

*Bapak Mujihan dan ibu Robingatun yang mulia, pejuang
keluarga, bekerja keras tanpa pamrih dengan senyuman tulus
untuk membekali ilmu tentang kehidupan dan semangat untuk
menjalani hidup pada kami agar tidak mudah menyerah serta
selalu bersyukur.*

*Mbah Dolah Gatari kakung (Almarhum) dan mbah Dolah
Gatari putri. Dukungan dan keceriaannya sewaktu masih ada
membawaku dalam ketenangan.*

*Kakakku, Jihanti dan keluarga kecilnya. Tetap semangat dan
berusaha pasti ada hasil.*

*Dan kubingkisan kepada, Keponakanku tersayang
Sulkhan Ahmad Fahreza*

*Semua sahabat-sahabat yang selalu semangat dalam menjalani
kehidupan*

*Untuk seseorang yang akan hadir untuk mendampingi
perjalanan panjangku, semoga kau akan hadir disaat yang
paling tepat, di episode perbaikan diriku.*

ABSTRAK

BENTUK INTERAKSI ANTAR PEDAGANG AKSESORI DI *EMPERAN TOKO (PERKO)* MALIOBORO YOGYAKARTA

Oleh:Retnowati
NIM: 07413241045

Interaksi merupakan syarat utama bagi kelangsungan hidup masyarakat dan kesejahteraan bersama. Interaksi adalah kunci dari semua kehidupan. Tanpa adanya interaksi kehidupan sosial itu tidak mungkin terjadi. Hal ini karena manusia diciptakan sebagai makhluk sosial dimana tidak bisa hidup tanpa orang lain dan sebagai makhluk sosial. Demikian pula para pedagang aksesoris yang beragam dan posisi jualan yang saling berhadap-hadapan serta berdampingan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bentuk interaksi antar pedagang aksesoris di *emperan toko (perko)* Malioboro, Yogyakarta.

Penelitian ini dilakukan di *emperan toko (perko)* Malioboro, Yogyakarta. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif secara induktif. Informan dari penelitian ini adalah, pedagang aksesoris, pedagang non aksesoris, pengurus dari paguyuban Tri Dharma dan juga dari Paguyuban Pemalni. Proses pengumpulan data didapat melalui pengamatan observasi partisipasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik sampling yang digunakan adalah sampel bertujuan (*purposive sample*). Validitas data menggunakan teknik *triangulasi* yaitu dengan mewawancarai kembali informan, seperti menelusuri ke paguyuban dari para pedagang aksesoris, pengurus paguyuban dan para pedagang lainnya (pedagang non aksesoris). Teknik dalam melakukan analisis data menggunakan analisis data kualitatif secara induktif, yang meliputi analisis data, reduksi data, display data dan pengambilan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa bentuk interaksi antar pedagang aksesoris ada dua macam yaitu asosiatif (kerjasama, dan akomodasi) dan disosiatif (persaingan, pertentangan dan pertikaian atau konflik). Adapun bentuk asosiatif yang berupa kerjasama berupa tukar menukar barang dagangan dan menjagakan barang dagangan ketika pemilik sedang istirahat atau tidak ada di tempat. Bentuk disosiatif sendiri adalah adanya konflik antar pedagang aksesoris yang disebabkan karena salah paham dari para pedagang dalam mendapatkan pembeli.

Kata kunci : *Bentuk Interaksi, Pedagang, Aksesoris*

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah, puji syukur ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul ” Bentuk Interaksi Antar Pedagang Aksesoris Di *Emperan Toko (Perko)* Malioboro Yogyakarta” dapat terselesaikan. Penulisan Skripsi ini disusun untuk memenuhi sebagian persyaratan guna meraih gelar Sarjana Pendidikan pada program studi Pendidikan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Yogyakarta.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa selama penulisan skripsi ini dari awal hingga akhir tidak akan berhasil dengan baik apabila tanpa adanya bimbingan, dukungan, arahan, dan bantuan dari berbagai pihak, untuk itu penulis ucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Rochmat Wahab, M.A, selaku Rektor Universitas Negeri Yogyakarta yang telah memberikan fasilitas untuk kelancaran kegiatan penelitian ini.
2. Bapak Prof. Dr. Ajat Sudrajat, M. Ag selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Yogyakarta yang telah memberikan ijin untuk mengadakan penelitian.
3. Ibu Terry Irenewati, M. Hum selaku ketua Jurusan Pendidikan Sejarah yang telah memberikan ijin untuk mengadakan penelitian.
4. Ibu Puji Lestari, M. Hum selaku ketua Prodi Pendidikan Sosiologi, Pembimbing I dan Pembimbing Akademik yang senantiasa dengan sabar

memberikan bimbingan dan arahan yang sangat bermanfaat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

5. Ibu Nur Hidayah, M. Si, selaku Pembimbing II yang senantiasa dengan sabar memberikan bimbingan dan arahan yang sangat bermanfaat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Ibu V. Indah Sri Pinasti, M. Si, selaku nara sumber dan penguji utama yang telah memberikan masukan dan saran yang sangat berarti guna kesempurnaan penulisan skripsi ini.
7. Ibu Poerwanti Hadi Pratiwi, M. Si selaku ketua penguji yang telah memberikan masukan dan saran yang sangat berarti guna kesempurnaan skripsi ini.
8. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Pendidikan Sosiologi yang telah memberikan berjuta ilmu pengetahuan dan wawasan yang sangat bermanfaat bagi penulis.
9. Ayah dan ibu tercinta yang tak henti-hentinya memberikan doa dan dukungannya demi lancarnya prosesengerjaan skripsi ini.
10. Pengurus koperasi Tri Dharma (Bapak Muntoyo sebagai wakil ketua dan Bapak Supardi selaku sekretaris) yang telah bersedia memberikan informasi mengenai koperasi Tri Dharma dan juga para pedagang yang berada di *emperan toko (perko)* Malioboro, guna melengkapi data-data dalam sekripsi ini.
11. Pengurus paguyuban Pemalni (Bapak Slamet Santoso, Spd) selaku ketua dari paguyuban Pemalni yang telah memberikan informasi mengenai paguyuban Pemalni guna melengkapi data-data dalam penulisan sekripsi ini.

12. Para pedagang kaki lima yang ada di *emperan toko* (*perko*) Malioboro (Mas Black, Mbk Yanti, Pak Gendut, Mbak Helis, Febri, Otong, Aming, Ibu Nurjannah, Ibu Darwati, Ibu Pur, Bapak Muntoyo, Bapak Supardi, Bapak Weli, Ibu Yani) serta para pedagang lainnya yang tidak bisa peneliti sebut satu per-satu. Terimakasih atas informasinya yang telah diberikan.
13. Orang tuaku, Bapak Mujihan dan Ibu Robingatun, yang selalu mendoakan dan memberikan yang terbaik sampai saat ini dan selamanya.
14. Keluarga besar Drs. H. Hartono yang tidak bisa penulis sebut satu per-satu, terimakasih atas dukungan dan bantuannya dari awal masuk kuliah sampai sekarang ini penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.
15. Keluarga besar Simbah Dolah Satari, terimakasih telah memberikan penulis semangat dan kekuatan dalam menyelesaikan skripsi ini.
16. Sahabatku; Dewi K, Nurhayati, May, Laili, Norita, Mundaryana dan Fitri. Hari-hari bersama kalian adalah hari-hari penuh dengan tawa canda yang menyenangkan.
17. Rusyda Nasita Rahman yang telah membantu mencari *link* pedagang aksesoris di *emperan toko* (*perko*) Malioboro, Yogyakarta.
18. Teman-teman Ranger Sosiologi 07, yang tidak bisa penulis sebut satu per-satu terimakasih atas kebersamaan dan kekeluarganya. Semangat dan sukses buat kita semua.
19. Keluarga kos Gang Bayu 8A; Tata, Mbak Yunita, Mbak Deni, dan Mbak Ana terimakasih atas dukungan dan semangatnya.

20. Semua pihak yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu per-satu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak.

Yogyakarta, September 2011

Penulis

Retnowati

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN	ii
PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah	7
C. Batasan Masalah	7
D. Rumusan Masalah	8
E. Tujuan Penelitian	8
F. Manfaat Penelitian	8
BAB II KAJIAN TEORI DAN KERANGKA BERPIKIR	10
A. Kajian Teori.....	10
1. Interaksi Sosial	10
2. Pedagang Kaki Lima	17
3. Masyarakat Multikultural.....	21
4. Tinjauan Teori	26
B. Penelitian yang Relevan	37
C. Kerangka Berpikir	40
BAB III METODE PENELITIAN	43
A. Lokasi Penelitian	43

B.	Waktu Penelitian	43
C.	Bentuk Penelitian	43
D.	Sumber Data.....	44
E.	Teknik Pengumpulan Data	45
F.	Teknik Cuplikan atau Sampling.....	50
G.	Validitas Data	50
H.	Analisis Data	51
BAB IV PEMBAHASAN DAN ANALISIS		54
A.	Deskripsi	54
1.	Deskripsi Umum Malioboro	54
a.	Letak Geografis	54
b.	Deskripsi Lokasi.....	55
2.	Organisasi Pedagang Kaki Lima Malioboro	57
a.	Koperasi Tri Dharma.....	57
b.	Paguyuban Pemalni.....	58
B.	Pembahasan dan Analisis	62
1.	Deskripsi Informan	61
a.	Pengelola Koperasi Tri Dharma	61
b.	Pengelola Paguyuban Pemalni	61
c.	Pedagang Aksesori.....	63
d.	Pedagang Non Aksesori	68
2.	Bentuk Interaksi	71
a.	Asosiatif	74
1)	Kerjasama	74
2)	Akomodasi	76
b.	Disosiatif	77
1)	Persaingan (<i>competition</i>).....	77
2)	Pertentangan (<i>contravention</i>)	79
3)	Pertentangan Pertikaian (<i>conflict</i>)	80
C.	Pokok-pokok Temuan Penelitian	86

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	91
A. Kesimpulan	91
B. Saran.....	92
DAFTAR PUSTAKA	93
LAMPIRAN	96

DAFTAR GAMBAR

Halaman

1. Kerangka Berpikir.....	40
---------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Pedoman Observasi dan Wawancara	97
2. Transkip Hasil Observasi dan Wawancara	104
3. Foto-Foto Hasil Penelitian	159
4. Peta Tempat Penelitian.....	169
5. Surat Izin Penelitian	170

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Malioboro adalah pusat segala aktivitas perdagangan bagi warga Yogyakarta. Berdasarkan catatan sejarah, Malioboro merupakan jalan yang menghubungkan Monumen Tugu dengan Kerajaan Sultan. Kini Malioboro dikenal sebagai kota yang ramai karena kebanyakan kegiatan ekonomi berada di sepanjang jalan ini, termasuk kantor Pemerintahan Provinsi DIY.¹ Jalan Malioboro sepanjang sekitar 2 km yang diramaikan dengan restoran, kedai dan toko souvenir dengan harga relatif murah, serta *mall*. Hal ini sesuai dengan desain awalnya, sebagai kawasan wisata belanja. Di sinilah anda bisa mendapatkan aneka macam barang mulai dari pakaian sampai cinderamata khas Yogyakarta.

Kawasan Malioboro dengan porosnya Jalan Mangkubumi dan Jalan Malioboro, di tetapkan sebagai kota budaya, pariwisata dan perdangan jasa skala sekunder². Ketika sampai di Malioboro pengunjung disambut dengan para pedagang di sepanjang *emperan* toko (*perko*) Malioboro. Para pedagang di *emperan* toko (*perko*) Malioboro sangat

¹ Rudolf W. Matindas Budiman. *Pantura Jawa Peta Panduan Mudik dan Wisata Lengkap Edisi II*. Bogor : Sarana Komunikasi Utama, 2007, Hlm 281-282

² Herry Zudianto. *Peraturan kota Yogyakarta nomor: 15 Tahun 2002 Tentang Rencana Stratejik Daerah Tahun 2002-2006*. Yogyakarta: BPAD PROP DIY, Hlm 182

multikultural (beragam) karena berasal dari berbagai daerah antara lain; Yogyakarta, Tegal, Solo, Banten, dan Bandung. Selain itu masih banyak lagi pedagang yang berasal dari luar daerah yang berjualan di sana.

Sedikitnya lapangan kerja menimbulkan permasalahan tersendiri bagi pemerintah dan masyarakat yang tentunya perlu disikapi dengan bijak. Kebutuhan yang semakin banyak dan harga-harga yang menjuang naik menjadi masalah bagi keluarga menengah kebawah. Jumlah lapangan kerja dengan jumlah penduduk yang sudah siap kerja berbanding terbalik. Sehingga menyebabkan warga memilih untuk kerja di sektor informal seperti halnya bekerja sebagai buruh, pedagang, kerja serabutan dan masih banyak lagi pekerjaan yang mereka lakukan yang tidak perlu syarat dengan embel-embel pendidikan.

Lapangan pekerjaan sektor informal diakui atau tidak sebenarnya telah menjadi katup pengaman bagi kebutuhan warga masyarakat akan lapangan pekerjaan. Namun dalam prakteknya menemukan pekerjaan di sektor informal tersebut, warga masyarakat sering berhadapan dengan pemerintah khususnya dalam penggunaan lahan tempat bekerja, pelanggaran dalam segi estetika wajah dan pengingkaran retribusi.³ Karena pedagang kaki lima ini sering menggunakan ruang publik sebagai tempat dalam menjual barang daganganya seperti di trotoar jalan dan di *emperan*

³ Gunanto Surjono, *Membangun Paradigma Kebijakan Ekonomi-Sosial Baru: Pedaggang Kakil lima Sebagai Mitra Pemeintah Daerah dalam Pembangunan*. Jurnal Penelitian Kesejahteraan Sosial, Jurnal PKS Vol.V No. 18,Desember 2006. Yogyakarta: Dian Samudra 2006. Hlm 3

toko (*perko*) terutama di sepanjang jalan Malioboro. Walaupun demikian banyak pedagang yang tetap berdagang demi menyambung hidup untuk keluarganya. Seperti yang telah dilakukan oleh para pedagang yang berada di sepanjang *emperan* toko (*perko*) Malioboro.

Mereka membuka lapak-lapak berjualan aneka kerajinan, aksesoris, baju dan kaos. Semua etnis membentuk suatu organisasi formal yang didasarkan pada kepentingan bersama, yaitu keberlangsungan aktivitas ekonomi.⁴ Mereka berjualan secara berdampingan bahkan ada yang saling berhadap-hadapan. Perbedaan bahasa maupun daerah asal itu sudah menjadi pemandangan yang sudah tidak biasa lagi. Hal itu sudah berlangsung selama bertahun-tahun.

Aktivitas ekonomi pedagang kaki lima Malioboro, dimulai sekitar jam 09.00 WIB dengan menggunakan grobak-grobak berukuran 1,5 m x 1m mulai memasuki kawasan Jalan Malioboro dan Jalan Ahmad Yani. Para pedagang dengan jumlah ribuan tersebut menata dagangan sesuai dengan tempat biasa mereka berjualan. Bahkan barang dagangan yang mereka perdagangkan melebihi tempat yang sudah di sediakan dan hal tersebut mengakibatkan jalan di sepanjang *emperan* toko (*perko*) Malioboro menjadi sempit. Aktivitas ekonomi ini berlangsung sepanjang

⁴ Soerjono Soekanto, *Sosiologi Suatu Pengantar*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007, hlm 120

hari sampai jam 21.00 WIB. *Ritme*⁵ jualan dengan jadwal tetap ini berlangsung selama puluhan tahun sampai sekarang.

Pedagang yang berada di *emperan* toko (*perko*) Malioboro merupakan realitas sosial yang ada di sepanjang *emperan* toko (*perko*) Malioboro. Mereka berasal dari berbagai daerah bahkan ada juga yang berasal dari luar Yogyakarta. Mereka semua berada dalam satu paguyuban yaitu Koperasi Tri Darma. Paguyuban ini juga mempunyai koperasi, dalam koperasi ini para pedagang bisa melakukan simpan pinjam untuk tambahan modal usaha serta sebagai wadah untuk menampung aspirasi para pedagang. Koperasi ini berdiri sudah sejak lama, dan siapapun yang akan berdagang di *emperan* toko (*perko*) Malioboro harus dengan sepenuhnya dari pihak paguyuban ini karena mereka semua terangkum dalam satu paguyuban yaitu Koperasi Tri Darma.

Masyarakat itu adalah makhluk sosial dimana dia tidak bisa lepas atau tidak bisa hidup tanpa bantuan orang lain. Masyarakat juga disebut sebagai *zoon politikon*, ditafsirkan sebagai manusia yang tergantung dari *polis* (kota-kota atau negara).⁶ Para pedagang aksesoris yang berada di *emperan* toko (*perko*) Malioboro merupakan makhluk sosial yang tergantung oleh pembeli dan lingkungan sosial yang ada di sekitarnya. Adanya ketergantungan tersebut mendorong para pedagang aksesoris yang

⁵ *Ritme* dalam Kamus Ilmiah Popular adalah irama. Jika dalam skripsi ini diartikan sebagai kebiasaan berdagang secara *continue* (terus menerus) dari jam 9.00 pagi sampai jam 21.00 malam.

⁶ K. J. Veger. *Realitas Sosial Refleksi Filsafat Sosial atas Hubungan Individu – Masyarakat dalam Cakrawala Sejarah Sosiologi*. Jakarta. Gramedia. 1985. Hlm. 133

berada di sepanjang *emperan* toko (*perko*) Malioboro melakukan kontak sosial yaitu komunikasi dan interaksi.

Kebudayaan dan budaya adalah dua etnis yang tidak terpisahkan. budaya dan komunikasi berinteraksi secara cepat dan dinamis. Inti budaya adalah komunikasi, karena budaya muncul melalui komunikasi. Jika kita melihat kembali para pedagang yang berada di sepanjang *emperan* toko (*perko*) Malioboro tentu kita mendapatkan budaya yang berbeda-beda karena mereka berasal dari daerah yang berbeda. Bentuk komunikasi dari mereka pun sangat berbeda-beda.

Pedagang aksesoris ini dalam berkomunikasi banyak yang menggunakan bahasa daerah mereka sendiri-sendiri, akan tetapi mereka tetap bisa berjualan secara berdampingan. Hal ini terbukti dengan keberadaan mereka yang sudah bertahun-tahun. Kebutuhan akan berkomunikasi dan berinteraksi dengan lingkungan sekitar dan para pelanggan mengharuskan mereka berusaha untuk saling memahami dan mengerti bahasa yang digunakan oleh pedagang maupun pengunjung lainnya yang berasal dari daerah yang berbeda.

Keberagaman yang kita miliki merupakan suatu keindahan dan kekayaan yang dimiliki bangsa Indonesia akan tetapi sering kita jumpai konflik yang mempunyai latar belakang dari perbedaan. Apalagi dalam suatu masyarakat yang multikultural dimana dalam masyarakat ini tidak hanya satu budaya saja melainkan berbagai macam budaya. Sudah selayaknya bagi kita dalam berinteraksi antar budaya harus mempunyai

bekal dengan pengetahuan yang relevan bagi diri kita, khususnya bagaimana budaya berpengaruh terhadap komunikasi, apa yang akan terjadi jika dua latar belakang budaya yang berbeda berinteraksi maupun berkomunikasi dan bagaimana cara meminimalkan *friksi* yang muncul sebagai akibat dari perbedaan budaya tersebut.⁷

Kawasan Malioboro dengan porosnya Jalan Mangkubumi dan Jalan Malioboro, di tetapkan sebagai kota budaya, pariwisata dan perdangan jasa skala sekunder mendorong para pedagang kaki lima yang berasal dari Yogyakarta maupun luar Yogyakarta banyak yang memilih berdagang aksesoris maupun pernak-pernik khas kota budaya tersebut. Melihat dari latar belakang budaya yang berbeda-beda mengharuskan mereka berhati-hati dalam berkomunikasi dan berinteraksi. Hal ini dilakukan demi menjaga keselarasan dan kerukunan sesama pedagang. Walaupun demikian, kemungkinan adanya perselisihan, pertentangan, dan kerjasama tetap bisa terjadi. Apalagi letak mereka yang saling berdekatan dan berhadap-hadapan.

Melihat adanya latar belakang budaya yang berbeda dari para pedagang aksesoris dan jenis barang dagangan yang hampir sama serta letak mereka yang saling berdekatan, peneliti sangat tertarik untuk meneliti Bentuk Interaksi antar Pedagang yang ada Di *Emperan Toko (Perko)* Malioboro, Yogyakarta.

⁷ Deddy Mulyana. *Komunikasi Efektif Suatu Pendekatan Lintas Budaya*. Bandung: Rosdakarya. 2004. Hlm 28.

B. Identifikasi Masalah

Dari uraian latar belakang di atas maka dapat di identifikasi masalah yang ada dalam bentuk interaksi antar pedagang aksesoris di *emperan* toko (*perko*) Malioboro adalah;

1. Latar belakang ekonomi dan sulitnya memperoleh lapangan pekerjaan menjadi alasan para pedagang kaki lima dalam berjualan dengan menggunakan ruang publik sebagai sasaran utamanya.
2. Para pedagang yang multikultural (beragam) sehingga mempersulit komunikasi karena adanya perbedaan bahasa.
3. Tempat yang saling berhadap-hadapan dan berdampingan yang sering menyebabkan persaingan atau kompetisi.
4. Sistem pengaturan pedagang di sepanjang *emperan* toko (*perko*) Malioboro yang tidak terkondisikan dengan baik karena jumlah para pedagang kaki lima yang semakin meningkat.

C. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini masalah dibatasi pada bentuk interaksi yang terjadi antar pedagang aksesoris di *emperan* toko (*perko*) Malioboro baik yang berasal dari Yogyakarta sendiri maupun yang berasal dari luar Yogyakarta.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan pembatasan masalah di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini, “Bagaimana bentuk interaksi yang terjadi antar pedagang aksesoris di *emperan* toko (*perko*) Malioboro baik yang berasal dari Yogyakarta sendiri maupun yang berasal dari luar Yogyakarta” ?

E. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana bentuk interaksi yang terjadi antar pedagang aksesoris yang ada di (*perko*) *emperan* toko Malioboro Yogyakarta.

F. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak. Manfaat penelitian ini dapat diklasifikasikan dalam dua manfaat yaitu:

1. Teoritis

- a. Dapat digunakan sebagai ajang berpikir kritis, analitis, dalam mengembangkan teknik/ metode penelitian sosial yang telah dipelajari oleh mahasiswa.
- b. Memperkaya khasanah ilmu pengetahuan, terutama dalam bidang sosial.

2. Praktis

- a. Bagi masyarakat di sekitar *emperan* toko (*perko*) Malioboro, penelitian ini sebagai salah satu wacana untuk meningkatkan kepedulian sosial terhadap sesama pedagang yang berada di *emperan* toko (*perko*) Malioboro Yogyakarta.
- b. Bagi peneliti berikutnya, penelitian ini sebagai bahan acuan bagi penelitian-penelitian yang selanjutnya.

BAB II

KAJIAN TEORI DAN KERANGKA BERPIKIR

A. Kajian Teori

1. Tinjauan Interaksi Sosial

a. Pengertian Interaksi Sosial

Interaksi sosial adalah merupakan hubungan-hubungan sosial yang dinamis, yang menyangkut hubungan timbal balik antara orang perorang, antara perorangan dengan kelompok, maupun kelompok dengan kelompok manusia dalam bentuk kerjasama, persaingan ataupun pertikaian. Interaksi sosial merupakan alat atau sarana dalam mencapai kehidupan sosial. Tanpa interaksi sosial tidak akan mungkin ada kehidupan bersama. Bertemunya orang perorang secara batiniah belaka tidak akan menghasilkan pergaulan hidup dalam masyarakat¹.

Interaksi sosial merupakan salah satu wujud dari sifat manusia yang hidup bermasyarakat. Sebagai anggota masyarakat, manusia tertata dalam struktur sosial atau jaringan unsur-unsur sosial yang ada dalam masyarakat yang mencakup kelompok sosial, kebudayaan, lembaga sosial, pelapisan sosial, kekuasaan dan wewenang.

¹ Soerjono Soekanto, *Sosiologi Suatu Pengantar (Edisi Revisi)*, Jakarta: Raja Grafindo persada, 2006, hlm. 67.

Suatu interaksi tidak akan terjadi apabila tidak memenuhi dua syarat, yaitu adanya kontak sosial dan adanya komunikasi². Adapun hal tersebut akan dijelaskan sebagai berikut:

1) Adanya kontak sosial

Kata kontak berasal dari *con* atau *kun* yang artinya bersama-sama dan *tango* yang artinya menyentuh. Jadi secara harfiah artinya bersama-sama menyentuh. Secara fisik kontak baru terjadi apabila hubungan badanlah, sebagai gejala sosial itu tidak perlu berarti berhubungan badanlah³. Kontak sosial dapat terjadi dalam dua bentuk yaitu orang-perorang dan kelompok dengan kelompok manusia lainnya.

2) Adanya komunikasi

Menurut Jalaludin Rakhmat, komunikasi adalah peristiwa sosial, yaitu peristiwa yang terjadi ketika manusia berinteraksi dengan manusia lain⁴. Sedangkan menurut Kennet N. Wexley dan Gary A. Yuki komunikasi sebagai penyampaian informasi antara dua orang atau lebih. Komunikasi juga dapat meliputi pertukaran informasi antar manusia⁵. Lebih lanjut Soerjono Soekanto

² *Ibid*, hlm. 64.

³ *Ibid*, hal. 65.

⁴ Jalaludin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi Edisi Revisi Remaja Rosda Karya* Bandung, 2007. Hlm. 61

⁵ Kennet N. Wexley dan Gary A. Yuki, *Pragnisasi Dan Psikologi Personalia*. 2003. Hlm.70

mengartikan arti penting dari komunikasi yaitu bahwa seseorang memberikan tafsiran pada perilaku orang lain (yang terwujud pembicaraan, gerak-gerak badanlah atau sikap) perasaan-perasaan apa yang ingin disampaikan orang tersebut⁶.

b. Bentuk Interaksi

Bentuk-bentuk interaksi sosial dapat berupa kerjasama persaingan bahkan dapat berupa pertentangan dan pertikaian. Beberapa orang sosiologi menganggap kerjasama merupakan bentuk interaksi sosial yang paling pokok. Sosiologi lain menganggap kerjasamalah yang merupakan proses utama sedangkan golongan yang terakhir tersebut mengartikan kerjasama untuk menggambarkan sebagian besar bentuk-bentuk interaksi sosial atas dasar bahwa segala macam bentuk interaksi tersebut dapat dikembalikan pada kerjasama⁷. Penelitian ini membahas mengenai bentuk interaksi sosial yang terjadi pada pedagang aksesoris di *emperan toko (perko)* Malioboro Yogyakarta .

Adapun bentuk-bentuk interaksi sosial sendiri mencakup dua hal yaitu proses asosiatif dan disosiatif, proses asosiatif mencakup kerjasama dan akomodasi sedangkan proses disosiatif terdiri dari 3 hal

⁶ Soerjono Soekanto, *Ibid*, hlm. 67.

⁷ *Ibid*. hlm. 72.

yaitu persaingan, pertentangan dan pertikaian⁸. Berikut ini akan dibahas satu persatu mengenai bentuk dan interaksi sosial antara lain;

1) Proses-proses Asosiatif

a) Kerjasama

Beberapa sosiologi menganggap bahwa kerjasama merupakan bentuk interaksi sosial yang pokok. Sebaliknya, sosiologi lain menganggap bahwa kerjasamalah yang merupakan proses utama. Kerjasama timbul karena orientasi orang perorang terhadap kelompoknya (yaitu *in-group-nya*) dan kelompok lainnya yang merupakan (*out-group-nya*). Kerjasama mungkin akan bertambah kuat apabila ada bahaya luar yang mengancam atau ada tindakan-tindakan yang menyinggung kesetiaan yang secara tradisional institusional telah tertanam dalam kelompok, dalam diri seseorang atau segolongan orang.

Kerjasama dapat bersifat agresif apabila kelompok dalam jangka waktu yang lama mengalami kekecewaan sebagai akibat perasaan tidak puas karena keinginan-keinginan pokoknya tidak dapat terpenuhi karena adanya rintangan-rintangan yang bersumber dari luar kelompok itu.

⁸ *Ibid*, hal. 70-88

b) Akomodasi

Akomodasi adalah suatu cara untuk menyelesaikan pertentangan tanpa menghancurkan pihak lawan sehingga lawan tidak kehilangan kepribadiannya. Istilah akomodasi dipergunakan dalam dua arti, untuk menunjukkan pola suatu keadaan dan untuk menunjukkan pada suatu proses. Akomodasi yang menunjukkan pada suatu keadaan, berarti adanya suatu keseimbangan atau *equilibrium* dalam interaksi antar orang perorang atau kelompok-kelompok manusia dalam kaitannya dengan norma-norma sosial dan nilai-nilai sosial yang berlaku di masyarakat.

Keseimbangan antara perorangan dengan nilai dan norma yang ada dimaksudkan bahwa setiap tindakan yang dilakukan oleh individu dalam masyarakat sesuai dengan nilai dan norma. Ketika terdapat suatu pelanggaran yang dilakukan maka sudah selayaknya sanksipun dijalankan sebagai upaya pelestarian nilai dan norma yang telah dibangun.

Proses akomodasi menunjuk pada usaha-usaha manusia untuk meredakan suatu pertentangan yaitu usaha-usaha untuk mencapai kestabilan⁹. Arti yang kedua ini mengandung sebuah pemahaman bahwa akomodasi merupakan proses yang akan ditemui di dalam masyarakat ketika terdapat suatu pertentangan. Proses yang dilalui tersebut tentunya diharapkan memberikan

⁹ *Ibid*.hlm. 75

sebuah dampak yang positif dalam rangka mencari kesesuaian antara masyarakat dengan nilai dan norma-norma yang ada sehingga tercipta sebuah kestabilan dalam masyarakat.¹⁰

2) Proses Disosiatif

a) Persaingan (*competition*)

Persaingan atau *competition* dapat diartikan sebagai suatu proses sosial, dimana individu atau kelompok-kelompok manusia yang bersaing mencari keuntungan melalui bidang-bidang kehidupan yang pada suatu masa tertentu menjadi pusat perhatina umum (baik perseorangan maupun kelompok) dengan cara menarik perhatian publik atau dengan mempertajam prasangka yang telah ada tanpa mempergunakan ancaman atau kekerasan. Persaingan mempunyai dua tipe umum yakni yang bersifat pribadi dan tidak pribadi. Persaingan yang bersifat pribadi, individu secara langsung bersaing untuk, misalnya memperoleh kedudukan tertentu di dalam suatu organisasi. Tipe ini juga dinamakan *rivalry*.

Persaingan pribadi ini, ada juga persaingan di bidang ekonomi. Persaingan di bidang ekonomi timbul karena terbatasnya ketersediaan apabila dibandingkan dengan jumlah konsumen. Persaingan dalam ekonomi klasik, bertujuan untuk mengatur produksi dan distribusi. Persaingan merupakan salah satu cara

¹⁰ *Ibid.* hlm. 72-75

untuk memilih produsen-produsen yang baik. Bagi masyarakat keseluruhan, hal tersebut dianggap menguntungkan karena produsen yang terbaik akan memenangkan persaingannya dengan cara memproduksi barang dan jasa yang lebih baik dan dengan harga yang rendah. Akan tetapi pada kenyataannya tidak selalu demikian karena kemungkinan besar untuk mempertahankan kehidupan bersama harus diadakan kerjasama.¹¹

Persaingan memang merupakan suatu bentuk konflik antara orang, akan tetapi kalau dilihat dalam keseluruhan interaksi yang membentuk masyarakat, persaingan merupakan relasi yang memainkan peranan positif bagi seluruh group¹².

b) Pertentangan (*contravention*)

Kontravensi merupakan suatu bentuk proses sosial yang berada antara persaingan dan pertentangan atau pertikaian. Kontravensi terutama ditandai oleh gejala-gejala adanya ketidak pastian mengenai diri seseorang atau suatu rencana dan perasaan tidak suka yang disembunyikan, kebencian atau keragu-raguan terhadap kepribadian seseorang¹³.

¹¹ *Ibid.* hlm. 83-84

¹² K. J. Veger. 1985. *Realitas Sosial Refleksi Filsafat Sosial atas Hubungan Individu – Masyarakat dalam Cakrawala Sejarah Sosiologi*. Jakarta. PT Gramedia. Hlm. 94

¹³ Soerjono Soekanto, *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006, hlm. 88

c) Pertikaian Pertentangan (*conflict*)

Pribadi maupun kelompok menyadari adanya perbedaan-perbedaan misalnya dalam ciri-ciri badaniah, emosi dan unsur-unsur kebudayaan, pola-pola perilaku dan seterusnya dengan pihak lain. Ciri tersebut dapat mempertajam perbedaan yang ada hingga menjadi pertentangan atau pertikaian (*conflict*). Perasaan memegang peranan penting dalam mempertajam perbedaan-perbedaan tersebut sedemikian rupa sehingga masing-masing pihak berusaha untuk saling menghancurkan¹⁴.

2. Tinjauan Pedagang Kaki Lima

Usaha kaki lima adalah bagian dari kelompok usaha kecil yang bergerak di sektor informal, atau dalam istilah UU. No. 9 Tahun 1995 dikenal dengan istilah “Pedagang Kaki Lima”. Disebut pedagang kaki lima karena mempunyai kaki lima yaitu kaki gerobak 3 dan kaki penjual 2. Lebih jelasnya di bawah ini akan dibahas mengenai faktor-faktor yang mendorong orang berdagang kaki lima, alasan pedagang kaki lima memilih pinggir jalan sebagai tempat usaha dan karakteristik aktivitas dari pedagang kaki lima.

a. Faktor-faktor yang mendorong orang berdagang kaki lima.

Menurut Steven, usaha kaki lima merupakan usaha yang berbasis pada gerobak dorong (*moveable push-cart*) dan kegiatan

¹⁴ *Ibid*, hlm. 91

usahaanya berlokasi di tempat-tempat umum, biasanya pinggir jalan (*street based trading*), yang sebenarnya tidak diperuntukkan untuk kegiatan usaha. Edi Suhartono berpendapat bahwa kegiatan usaha kaki lima meliputi makanan, minuman, barang, dan jasa. Orang melakukan usaha di kaki lima karena didorong oleh faktor-faktor sebagai berikut:¹⁵

- 1) Sulit mencari kerja di sektor formal.
- 2) Mudah memulai usahanya.
- 3) Mudah pengelolaannya.
- 4) Sesuai dengan ketrampilan yang dimiliki.
- 5) Mengikuti orang-orang yang telah lebih dulu berusaha di kaki lima (keluarga, tetangga, teman).
- 6) Kaki lima merupakan sektor usaha yang menarik.
- 7) Kaki lima merupakan usaha yang menantang.
- 8) Menjanjikan keuntungan mudah.
- 9) Bisa dijadikan status dalam masyarakat.

Pedagang kaki lima yang tersebar di sepanjang Jalan Malioboro Yogyakarta, berdasarkan uraian di atas termasuk pada aktivitas ekonomi sektro informal. Mereka rata-rata berpendidikan rendah, unit usaha yang ditekuni adalah unit usaha skala kecil, yang dibuat dengan

¹⁵ Gunanto Surjono, *Membangun Paradigma Kebijakan Ekonomi-Sosial Baru: Pedaggang Kakil lima Sebagai Mitra Pemeintah Daerah dalam Pembangunan*. Jurnal Penelitian Kesejahteraan Sosial, Jurnal PKS Vol.V No. 18,Desember 2006. Dian Samudra Yogyakarta. Hlm 5.

tujuan mendapatkan penghasilan secara langsung bagi dirinya dan keluarganya.

Menurut Bun Yamin Ramanto, tumbuh suburnya sektor informal di daerah perkotaan terjadi karena adanya kesenjangan antara angkatan kerja yang terbawa urbanisasi dengan ketersediaan lapangan kerja. Kesenjangan tersebut, menyebabkan pengangguran dan tumbuhnya sektor informal.¹⁶

Menurut Rachbin, munculnya sektor informal diakibatkan karena ketidak mampuan sektor formal untuk menyerap tenaga kerja yang semakin hari semakin bertambah. Realitas dalam penyerapan tenaga kerja, sektor formal kurang memadai sebagai penyangga sistem secara keseluruhan. Sektor formal tidak mempunyai kapasitas yang cukup untuk menyerap tenaga kerja yang berlebihan dan tidak dapat memberikan ruang lingkup yang cukup sehingga kegiatan ekonomi berlangsung di luar sektor yang terorganisir dan sektor informal muncul kepermukaan. Hal tersebut dikarenakan sektor informal memberikan kesempatan kepada siapa saja untuk masuk kedalamnya, karena sektor ini merupakan katup pengaman dalam mengatasi masalah ketenaga kerjaan.¹⁷

¹⁶ Bun Yamin Ramanto, *Pola Kebijakan dalam Sistem Pengelolaan Kota*, Prisma, Jakarta, 1992, hlm. 17

¹⁷ Didik J Rachbin dan Abdul Hamid, *Ekonomi Informal Perkotaan*, Jakarta: LP3ES, 1994, hlm. 19-29

- b. Alasan pedagang kaki lima memilih pinggir jalan sebagai tempat usaha.

Dari hasil penelusuran Edi Suharto, alasan para pedagang kaki lima memilih pinggir jalan sebagai tempat usahanya karena pertimbangan sebagai berikut¹⁸:

- 1) Mudah menemui pembeli.
- 2) Dekat dengan tempat lalulalang orang.
- 3) Memang tidak ada pilihan lain.
- 4) Terhindar dari gangguan keamanan.
- 5) Dekat dengan rumah tempat tinggal.
- 6) Bebas sewa tempat, terhindar dari banyak pajak, kecuali retribusi.
- 7) Diarahkan oleh pemerintah setempat.
- 8) Sambil berdagang mudah berhubungan dengan anggota keluarga.
- 9) Tersedia berbagai ragam kebutuhan yang lain.

Karakteristik dari sektor informal salah satunya adalah cenderung menggunakan sumber daya lokal dan tidak memiliki izin resmi sehingga sektor informal sangat beraneka ragam seperti pedagang kaki lima, pedagang keliling, pedagang eceran, tukang warung, tukang cukur, tukang becak, tukang sepatu, tukang loak,

¹⁸ Gunanto Surjono, *Membangun Paradigma Kebijakan Ekonomi-Sosial Baru: Pedagang Kakil lima Sebagai Mitra Pemerintah Daerah dalam Pembangunan*. Jurnal Penelitian Kesejahteraan Sosial, Jurnal PKS Vol.V No. 18, Desember 2006. Dian Samudra Yogyakarta. Hlm 5.

buruh harian serta usaha-usaha rumah tangga seperti pembuat tempe, tukang jahit, tukang tenun, dan lain-lain.¹⁹

c. Karakteristik aktivitas pedagang kaki lima

Karakteristik aktivitas pedagang kaki lima dapat ditinjau baik dari sarana fisik, pola penyebaran dan pola pelayanan dalam ruang perkotaan. Karakteristik dari pedagang kaki lima dijabarkan oleh Simanjuntak²⁰ sebagai berikut:

- 1) Aktivitas usaha yang relatif sederhana dan tidak memiliki sistem kerjasama yang rumit dan pembagian kerja yang fleksibel.
- 2) Skala usaha relatif kecil dengan modal usaha, modal kerja dan pendapatan yang umumnya relatif kecil.
- 3) Aktifitas yang tidak memiliki izin usaha.

3. Tinjauan tentang Masyarakat Multikultural

Negara-bangsa Indonesia terdiri dari sejumlah besar kelompok etnis, budaya, agama, dan lain-lain, sehingga Negara-bangsa Indonesia secara sederhana dapat disebut sebagai masyarakat “multikultural”. Realitas Indonesia seperti itu, cocok dengan definisi Parekh bahwa, “*just as society with several religions or languages is multi religious or multi lingual, a society containing several cultures is multicultural*”.

¹⁹ Herlianto. 1986. *Urbanisasi dan Pembangunan Kota*. Bandung: Penerbit Alumni, 1986, hlm. 133

²⁰ Simanjuntak, Payaman J. *Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Lembaga Penelitian Fakultas Ilmu Sosial dan Ekonomi Universitas Indonesia, 1989, hlm.44

Sebagaimana dirumuskan Perekh, bahwa “*a multikultural society, then, is one that includes several cultural communities with their overlapping but none the less distinct conceptions of the world, system of meaning, values, forms of social organization, histories, customs, and practice*”.

Pengertian “multikulturalisme” yang diberikan para ahli sangat beragam. *Multikulturalisme* pada dasarnya adalah pandangan dunia yang kemudian dapat diterjemahkan dalam berbagai kebijakan kebudayaan yang menekankan tentang penerimaan terhadap realitas, keragaman, pluralitas dan realitas multikultural yang terdapat dalam kehidupan masyarakat. *Multikulturalisme* dapat juga dipahami sebagai pandangan dunia yang mengakui eksistensi kultural yang ada.²¹ Menurut Clifford Gertz, masyarakat multikultural merupakan masyarakat yang terbagi dalam sub-sub sistem yang kurang lebih berdiri sendiri dan masing-masing sub sistem terkait oleh ikatan-ikatan primordial.

Najib, Baidowi, dan Zainudin inti dari multikultural adalah kesediaan dalam kelompok lain secara sama sebagai kesatuan, tanpa memperdulikan perbedaan budaya, etnik gender, bahasa ataupun agama. Apabila pluralitas mempresentasikan adanya kemajemukan (yang lebih dari satu), *multikulturalisme* memberikan penegasan bahwa dengan segala perbedaannya itu, mereka adalah sama diruang publik.²²

²¹ Azumardi Azhar. *Merawat kemajemukan merawat Indonesia*. Kanisius; Yogyakarta. 2007. Hlm 13

²² Abd Azis Albone. *Pendidikan Agama Islam Dalam Perspektif Multikulturalisme*. Jakarta: Balai Litbang Agama. 2009. Hlm 74

Masyarakat multikultural adalah suatu masyarakat yang terdiri dari berbagai elemen, baik itu suku, ras, dan lain-lain yang hidup dalam suatu kelompok masyarakat yang memiliki satu pemerintahan tetapi dalam masyarakat itu masih terdapat segmen-segmen yang tidak bisa disatukan. Perlu diketahui bahwa istilah yang digunakan secara bergantian untuk menggambarkan masyarakat yang terdiri atas agama, ras, bahasa dan budaya berbeda-beda, yaitu pluralitas, keragaman, dan multikultural. Konsep pluralitas menekankan pada adanya hal-hal yang lebih dari satu atau banyak. Keragaman menunjukkan bahwa keberadaan yang lebih dari satu itu berbeda-beda, heterogen, dan bahkan tidak dapat dipersamakan.

Sementara itu konsep *multikulturalisme* sebenarnya merupakan konsep yang relatif baru. *Mutikulturalisme* dapat diartikan sebagai paham yang mengakui eksistensi beragam. Fenomena multikultural ini menjadi sangat menarik untuk dikaji mengingat gejala tersebut dapat berdampak ganda. Apabila gejala tersebut dapat dikelola dengan tepat akan memberikan manfaat bukan saja bagi kepentingan pengembangan sosial budaya, tetapi juga bermanfaat bagi pembangunan ekonomi. Seperti halnya pariwisata *multikulturalisme* dapat menjadi wahana untuk meningkatkan persatuan dan kesatuan bangsa dan bahkan sebagai wahana menuju perdamaian dunia. Akan tetapi apabila gejala tersebut tidak dapat dikelola dengan tepat menimbulkan dampak sebaliknya. Misalnya saja termarginalisasinya budaya lokal, atau bahkan tergesurnya unsur-unsur atau kejayaan budaya lokal, hilangnya keunggulan peluang untuk meraih

keunggulan daya saing (*competitive advantage*), dan dampak-dampak yang kurang menguntungkan lainnya bagi kebudayaan lokal atau dapat menimbulkan pertentangan antar unsur budaya yang ada.²³

Apabila pluralitas hanya menggambarkan kemajemukan, *multikulturalisme* memberikan penegasan bahwa dengan segala pemberdayaannya itu mereka adalah sama diruang publik. Budaya merupakan salah satu unsur penting yang menentukan masa depan manusia (*cultura matters*)²⁴. Dalam hal ini, multikultural juga merupakan upaya yang menggali potensi budaya sebagai kapital (*cultural capital*)

Pengertian *multikulturalisme* ini memiliki beberapa ciri, yaitu:

- a. Kebutuhan terhadap pengakuan (*the need of recognition*).
- b. Legitimasi keragaman budaya atau pluralism budaya.

Konsep *multikulturalisme* bukan sekedar konsep budaya, melainkan juga sebagai suatu konsep aspek-aspek yang sangat luas kompleks karena berhubungan dengan masalah-masalah budaya, sosial, politik, ekonomi dan filsafat. Kemajemukan dan perbedaan pemahaman adalah sesuatu yang pasti terjadi, karena ia merupakan sifat manusia²⁵.

²³ I Made Sudnya. *Multikulturalisme Sebagai Basis Pengelolaan Usaha Jasa Pariwisata (Hospitality)*, Jurnal ilmiah Depdiknas Nomor 234/DIKTI Kep/ 2004. Lembaga Penelitian Udayana, 2006, hlm.141-142.

²⁴ Usman Pell,dkk, *Interaksi Antar Suku Bangsa dalam Masyarakat Majemuk*, Jakarta: Depdikbut, Direktorat Sejarah dan Nilai Tradisional , Proyek Inventarisasi dan Dokumentasi Sejarah Nasional, 1989, hlm.36.

²⁵ Muhammad Amarah. *Islam dan Pluralitas, peredaan dan Kemajemukan dalam Bingkai Persatuan*. Jakarta: Gema Insani 1999. Hml 37

Menurut Parekh, dalam masyarakat modern sekarang ini ada tiga kategori keanekaragaman golongan yaitu (1) keanekaragaman sub kultur, (2) keanekaragaman perspektif dan (3) keanekaragaman komunal. Masyarakat yang mempunyai ketiga golongan ini dalam komposisinya, dan terutama yang menunjukkan keanekaragaman tipe kedua dan ketiga, disebut Parekh sebagai “masyarakat multikultural”.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa masyarakat multikultural adalah masyarakat yang mencakup dua atau lebih komunitas budaya seperti dimaksud di kategori ketiga (keanekaragaman komunal). Ada dua model kemungkinan untuk menanggapi kemajemukan ini. Pertama, kemajemukan dipersilahkan dan bahkan dirayakan. Kemajemukan dianggap sentral untuk mengembangkan pemahaman diri baik individu maupun warga masyarakat. Kemajemukan dihormati, tidak hanya lewat tutur kata melainkan juga lewat hukum dan kebijakan yang sengaja dibuat untuk menjamin kemajemukan tersebut. Kedua, dengan mengembangkan kebijakan asimilasi, dimana kemajemukan budaya, dengan satu atau cara lain, diupayakan untuk dilebur (*diasimilasi*) ke dalam budaya yang dominan (*mainstream*), entah sebagian saja atau seluruhnya. Model tanggapan yang pertama, disebut multikulturalis, sementara model tanggapan yang kedua disebut monokulturalis. Multikulturalitas dengan demikian mengacu pada fakta

kemajemukan budaya (*cultural prurality*) sementara multikulturalisme adalah tanggapan normatif terhadap fakta tersebut.²⁶

4. Tinjauan Teori

a. Interaksionisme Simbolis (Herbert Mead)

Teori interaksionisme simbolis menekankan pada hubungan antara simbol dan interaksi, serta inti dari pandangan pendekatan ini adalah individu²⁷. Teori interaksionisme simbolis, mencakup analisa aspek-aspek perilaku manusia yang subyektif dan interpretatif. Teori ini meliputi analisa mengenai kemampuan manusia untuk menciptakan dan memanipulasi simbol-simbol dengan maknanya masing-masing. Teori ini juga menekankan pada hubungan antara proses-proses simbol subyektif dan interaksi antar pribadi serta kenyataan sosial yang muncul.

Simbol dan arti telah memberikan ciri-ciri khusus pada tindakan sosial manusia (yang melibatkan aktor tunggal) dan pada interaksi sosial manusia (yang melibatkan dua aktor atau lebih yang terlibat dalam tindakan sosial timbal balik). Tindakan sosial adalah tindakan di mana individu bertindak dengan orang lain dalam pikiran. Seorang aktor dalam

²⁶ Andre Ata Ujan, *Multikulturalisme Belajar Hidup dalam Perbedaan*, Jakarta: indeks, 2009, Hlm162-163

²⁷ Margaret M Poloma, *Sosiologi Kontemporer*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004, Hlm. 274

melakukan tindakan, mencoba menaksir pengaruhnya terhadap aktor lain yang terlibat dalam interaksi.²⁸

Proses interaksi sosial itu, manusia secara simbolik mengkomunikasikan arti terhadap orang lain yang terlibat. Kemudian, orang lain menafsirkan simbol komunikasi itu dan mengorientasikan tindakan balasan mereka berdasarkan penafsiran mereka. Dengan kata lain, dalam interaksi sosial, Para aktor terlibat dalam proses saling mempengaruhi. Artinya adanya hubungan timbal balik antar keduanya.²⁹

Mead mengatakan bahwa manusia mempunyai kemampuan untuk berinteraksi dengan pihak-pihak lain, dengan perantara lambang-lambang tertentu yang dimiliki bersama. Melalui perantara lambang-lambang tersebut, maka manusia memberikan arti pada kegiatan-kegiatannya. Mereka dapat menafsirkan keadaan dan perilaku, dengan mempergunakan lambang-lambang tersebut. Manusia membentuk prespektif-prerspektif tertentu, melalui suatu proses sosial dimana mereka memberi rumusan hal-hal tertentu bagi pihak-pihak lainnya. Selanjutnya mereka berperilaku menurut hal-hal yang diartikan secara sosial. Menurut Mead, agar suatu gerakan menjadi lambang yang berarti, maka hal itu harus menimbulkan

²⁸ George Ritzer dan Douglas J. Goodman, *Teori Sosiologi Modern*. Jakarta: Kencana, 2008, hlm. 293

²⁹ *Ibid*,hlm. 294.

kecenderungan akan tanggapan yang sama sebagaimana akan diberikan oleh pihak yang lain.³⁰

Definisi singkat dari ide dasar interaksionisme simbolik, antara lain: 1). Pikiran (*mind*), adalah kemampuan untuk menggunakan simbol yang mempunyai makna sosial yang sama, dimana tiap individu harus mengembangkan pikiran mereka melalui interaksi dengan individu lain, 2). Diri (*self*), adalah kemampuan untuk merefleksikan diri tiap individu dari penilaian sudut pandang atau pendapat orang lain, 3). Masyarakat (*society*) adalah jejaring hubungan sosial yang diciptakan, dibangun dan di konstruksikan oleh setiap individu ditengah masyarakat, dan tiap individu tersebut terlibat dalam perilaku yang mereka pilih secara aktif dan sukarela, yang pada akhirnya mengantarkan manusia dalam proses pengambilan peran ditengah masyarakatnya.³¹

b. Teori Fungsionalisme Struktural (Talcot Parsons)

Teori fungsionalisme struktural dari Talcott Parsons terdapat empat imperative fungsional yang terkenal dengan AGIL yang digunakan untuk menganalisis sistem dan struktur. Menurut Parson, Fungsi adalah “ suatu

³⁰ Soerjono Soekanto, *Teori Sosiologi Pribadi Dalam Masyarakat*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 1984, hlm. 121.

³¹ Margaret M. Poloma, *op. cit*, hlm. 275

gagasan aktivitas yang diarahkan untuk memenuhi suatu kebutuhan sistem lainnya³². ”

Agar dapat menjalankan sistem harus menjalankan keempat fungsi yang disebut AGIL, yang terdiri dari adaptasi, pencapaian tujuan, integrasi dan pemeliharaan pola. Secara bersama-sama, keempat imperatif tersebut disebut sebagai skema AGIL. Agar bertahan hidup, sistem harus menjalankan keempat fungsi tersebut antara lain³³:

- 1) Adaptasi yaitu sistem harus mengatasi kebutuhan situasional yang datang dari luar. Ia harus beradaptasi dengan lingkungan dan menyesuaikan lingkungan dengan kebutuhan-kebutuhannya.
- 2) Pencapaian tujuan yaitu sistem harus mendefinisikan dan mencapai tujuan-tujuan utamanya.
- 3) Integrasi yaitu sistem harus mengatur hubungan bagian-bagian yang menjadi komponennya.
- 4) Pemeliharaan Pola yaitu sistem harus melengkapi, memelihara dan memperbaharui motivasi individu dan pola-pola budaya yang menciptakan dan mempertahankan motivasi tersebut.

Organisasi behavioral adalah sistem tindakan yang menangani fungsi adaptasi dengan menyesuaikan dan mengubah dunia luar. Sistem kepribadian menjalankan fungsi pencapaian tujuan sistem dan

³² George Ritzer dan Douglas J.Goodman. *Teori Sosiologi Dari Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Mutakhir Teori Sosial Post Modern*, Yogyakarta: Kreasi Wacana, 2008, hlm 257

³³ Ibid,

memobilisasi sumber daya yang digunakan untuk mencapainya. Sistem sosial menangani fungsi integrasi yang mengontrol bagian-bagian yang menjadi komponennya. Akhirnya sistem kultural yang menjalankan fungsi latensi dengan membekali aktor dengan nilai dan norma yang memotivasi untuk bertindak.

c. Paguyuban (*Gemeinschaft*) dan Patembayan (*Gesellschaft*)

Paguyuban merupakan bentuk kehidupan bersama dimana anggota-anggota diikat oleh hubungan batin yang murni dan bersifat alamiah serta bersifat kekal. Dasar hubungan tersebut adalah rasa cinta dan rasa kesatuan batin yang memang telah dikodratkan. Kehidupan tersebut dinamakan juga nyata dan organis. Bentuk paguyuban terutama akan dijumpai di dalam keluarga, kelompok kerabatan, rukun tetangga dan lain sebagainya.³⁴ Lebih jelasnya di bawah ini akan dibahas mengenai ciri-ciri dan tipe-tipe dari paguyuban.

1) Ciri-ciri paguyuban

Suatu paguyuban (*gemeinschaft*) menurut Tonnies mempunyai ciri pokok yaitu sebagai berikut:

- a) *Intimate*, yaitu hubungan menyeluruh yang mesra.
- b) *Private*, yaitu hubungan yang bersifat pribadi, khusus untuk beberapa orang saja.

³⁴ Soerjono Soekanto, *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006, hlm. 116-177

- c) *Exclusive*, yaitu hubungan tersebut hanyalah untuk “kita” saja dan buka untuk orang-orang lain diluar “kita”
- 2) Tipe-tipe paguyuban, yaitu sebagai berikut:
- a) Paguyuban karena ikatan darah (*gemeinschaft by blood*) yaitu paguyuban yang merupakan ikatan yang disarankan pada ikatan darah atau keturunan, contoh: keluarga, kelompok kekerabatan.
 - b) Paguyuban karena tempat (*gemeinschatf of place*), yaitu suatu paguyuban yang terdiri dari orang-orang yang berdekatan tempat tinggal sehingga dapat saling tolong menolong. Contoh: rukun tetangga, rukun warga, arisan.
 - c) Paguyuban karena jiwa-pikiran (*gemeinschaft of mind*) yang terdiri dari orang-orang yang walaupun tak mempunyai hubungan darah ataupun tempat tinggalnya tidak berdekatan, tetapi mereka mempunyai jiwa dan pikiran yang sama, ideologi yang sama. Paguyuban semacam ini biasanya ikatannya tidak sekuat paguyuban karena darah atau keturunan.

Paguyuban suatu kemauan bersama (*common will*), ada suatu pengertian (*understanding*) serta kaidah-kaidah yang timbul dengan sendirinya dari kelompok tersebut. Apabila terjadi pertentangan antara anggota suatu paguyuban, pertentangan tersebut tidak akan dapat diatasi dalam suatu hal saja. Hal itu karena adanya hubungan yang menyeluruh antara anggota-anggotanya.

Patembayan (*gesellschaft*) merupakan ikatan lahir yang bersifat pokok untuk jangka waktu yang pendek, bersifat sebagai suatu bentuk dalam pikiran belaka (*imaginary*) serta strukturnya bersifat mekanis. Bentuk *gesellschaft* terutama terdapat di dalam hubungan perjanjian yang berdasarkan ikatan timbal-balik, misalnya ikatan antara pedagang, organisasi dalam suatu pabrik atau industri, dan lain sebagainya. Orang menjadi anggota suatu patembayan karena dia mempunyai kepentingan-kepentingan rasional. Hal tersebut menjadikan kepentingan-kepentingan individual berada diatas kepentingan hidup bersama.³⁵

Patembayan atau *gesellschaft*, terdapat *public life* yang artinya bahwa hubungannya bersifat untuk semua orang: batasan-batasan “kami” dengan “bukan kami kabur”. Pertentangan-pertentangan yang terjadi antara anggota dapat dibatasi pada bidang-bidang tertentu sehingga suatu persoalan dapat dilokalisasi.

d. Teori Komunikasi

Secara umum dapat kita katakan bahwa jika ada dua atau lebih manusia yang memiliki latar belakang budaya yang berbeda disitu pasti terjadi proses komunikasi antar budaya. Proses komunikasi tersebut melibatkan pertukaran atau penyampaian pesan berupa nilai- nilai budaya yang berbeda, yang efeknya bisa melahirkan perubahan budaya bagi salah

³⁵ *Ibid*, Hlm 177

satu pihak atau terjadi peleburan yang membuat masing-masing latar belakang budaya bisa mewakili keduanya.

Hamid Mowlana menyebutkan komunikasi antar budaya sebagai *human flow across national boundaries*. Sedangkan Ferd E. Jandt mengartikan komunikasi antar budaya sebagai interaksi tatap muka di antara orang-orang yang berbeda budaya. Komunikasi antar budaya itu dilakukan³⁶:

- 1) Dengan negosiasi untuk melibatkan manusia dalam pertemuan antar budaya yang membahas suatu tema (penyampaian tema melalui simbol-simbol) yang sedang dipertentangkan. Simbol tidak sendirinya mempunyai makna, tetapi dia dapat berarti kedalam suatu konteks dimana makna-makna itu dinegosiasikan atau diperjuangkan.
- 2) Melalui pertukaran simbol yang tergantung dari persetujuan antar subyek yang terlibat dalam komunikasi, sebuah keputusan dibuat untuk berpartisipasi dalam proses pemberian makna yang sama.
- 3) Sebagai pembimbing perilaku budaya yang tidak terprogram, namun bermanfaat karena mempunyai pengaruh terhadap perilaku kita. Menunjukkan fungsi sebuah kelompok sehingga kita dapat membedakan diri dari kelompok lain dan mengidentifikasikannya dengan berbagai cara.

³⁶ Nurani Soyomukti. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Yogyakarta;AR-Ruzz Media. 2010. Hlm. 329-330

Dalam perkembangannya komunikasi antar budaya dapat dipahami dengan sejumlah definisi, diantaranya adalah³⁷;

- 1) Komunikasi antar budaya adalah seni untuk memahami dan dipahami oleh khalayak yang memiliki kebudayaan lain
- 2) Komunikasi bersifat budaya apabila terjadi diantara orang- orang yang memiliki kebudayaan berbeda.
- 3) Komunikasi antar budaya adalah komunikasi yang terjadi dalam suatu kondisi yang menunjukkan adanya perbedaan budaya, seperti bahasa, nilai- nilai, adat dan kebiasaan.

Komunikasi antar budaya ini lebih banyak melibatkan aspek intrakultural ataupun *crosscultural*, bukan studi-studi interkultural dari komunikasi. Kebanyakan dari kegiatan penelitian memusatkan perhatian pada; pola-pola komunikasi dalam kebudayaan-kebudayaan tertentu, studi komparatif mengenai fenomena-fenomena komunikasi.

Untuk memahami terjadinya komunikasi antar budaya ada tiga dimensi yang perlu diperhatikan antara lain³⁸;

- 1) Tingkat masyarakat kelompok budaya dari partisipan. Bermacam tingkat lingkup dan kompleksitas organisasi sosial. Meliputi; kawasan dunia, negara, kelompok-kelompok etnis- ras dalam negeri, subkelompok berdasarkan kategori jenis kelamin dan kelas sosial.

³⁷ *Ibid*, Hlm 330-331

³⁸ *Ibid*, Hlm 331-332

- 2) Konteks sosial tempat terjadinya komunikasi antar budaya antara lain meliputi, bisnis, organisasi pendidikan, akulturasi imigran politik, konsultasi terapi dan sebagainya. Komunikasi dalam konteks sosial tersebut pada dasarnya memilih persamaan dalam hal unsur-unsur dasar dan proses komunikasi (misalnya, menyangkut penyampaian, penerimaan dan pemrosesan). Akan tetapi, adanya pengaruh kebudayaan yang tercakup dalam latar belakang pengalaman individu membentuk pola-pola persepsi pemikiran, penggunaan pesan-pesan verbal dan non verbal, serta hubungan-hubungan antaranya. Konteks sosial memberikan tempat khusus pada para partisipasi, hubungan-hubungan antar peran, ekspektasi-ekskpektasi, norma-norma dan aturan tingkahlaku yang khusus.
- 3) Saluran yang dilalui oleh pesan-pesan komunikasi antar budaya (baik yang verbal maupun non verbal). Saluran dalam komunikasi antar budaya yaitu:
 - a) Antar pribadi yang terjadi secara tatap muka langsung sehingga memungkinkan pengertian dan pemahaman yang berbeda antara orang memiliki latar belakang yang berbeda.
 - b) Media massa, yang biasanya menjadi penyampaian pesan budaya, terutama budaya komersial yang lahir dari semangat kaum borjuis. Bersama-sama dengan dua dimensi sebelumnya, saluran komunikasi juga mempengaruhi proses dan hasil

keseluruhan komunikasi. Umumnya pengalaman antar pribadi dianggap dapat memberikan dampak yang lebih mendalam.

e. Teori Konflik (Dahrendorf)

Bawa manusia itu mempunyai dua wajah (konflik dan konsensus). Dahrendorf berpendapat dimana masyarakat tidak mungkin ada tanpa konflik dan konsensus yang merupakan prasyarat bagi masing-masing. Jadi masyarakat tidak mungkin berkonflik kecuali telah terjadi *consensus* sebelumnya³⁹.

Dahrendorf menggambarkan adanya tiga tipe besar kelompok. Kelompok yang pertama adalah kelompok semu, atau “sekumpulan orang yang menduduki posisi dengan kepentingan peran yang identik” (Dahrendorf, 1959 :180). Kelompok yang kedua adalah kelompok kepentingan. Dahrendorf menggambarkan kedua kelompok:

Mode perilaku bersama menjadi ciri dari *kelompok kepentingan* yang direkrut dari kelompok semu yang lebih besar. kelompok kepentingan adalah kelompok menurut pengertian sosiologi; dan mereka adalah agen sesungguhnya dari konflik kelompok. mereka memiliki struktur, bentuk organisasi, program atau tujuan,dan personel anggota.

(Dahrendorf, 1959: 180)

Kelompok konflik, atau kelompok yang benar-benar terlibat dalam konflik kelompok, muncul dari sekian banyak kelompok kepentingan tersebut.⁴⁰

³⁹ George, Ritzer-Douglas J. Goodman, *op.cit*, hlm 282

⁴⁰ *Ibid.* hlm 284

Dahrendorf merasa bahwa fungsi konservatif dari konflik hanyalah satu bagian dari realitas sosial; dengan kata lain, konflik juga mengalami perubahan dan perkembangan. Secara ringkas, Dahrendorf menyatakan bahwa sekali kelompok-kelompok konflik muncul, mereka terlibat dalam tindakan-tindakan yang memicu dalam perubahan sosial. Jika konflik yang terjadi semakin intens maka perubahan yang terjadi semakin radikal.⁴¹

B. Penelitian yang Relevan

Hasil penelitian yang relevan dengan peneitian ini adalah:

1. Penelitian yang berjudul “Interaksi Sosial dan Status Sosial Pedagang Di Pasar Legi Kecamatan Parakan Kabupaten Temanggung” oleh Wulan Suciani mahasiswi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ekonomi (FISE) UNY pada tahun 2009. Penelitian ini mengungkapkan tentang bagaimana interaksi yang terjadi antara pedagang yang mempunyai status tinggi (pedagang besar) dengan pedagang kecil di pasar legi kecamatan Parakan kabupaten Temanggung. Perbedaan dari penelitian yang peneliti lakukan yaitu pada subyek penelitian dan pada analisis masalahnya. Subyek yang peneliti ambil dalam penelitian yang peneliti lakukan adalah pedagang aksesoris yang berada di *emperan* toko (*perko*) Malioboro. Sedangkan pada analisis masalahnya yaitu karena keberagaman para pedagang di *emperan* toko (*perko*) Malioboro dengan adanya keberagaman tersebut peneliti ingin mengetahui

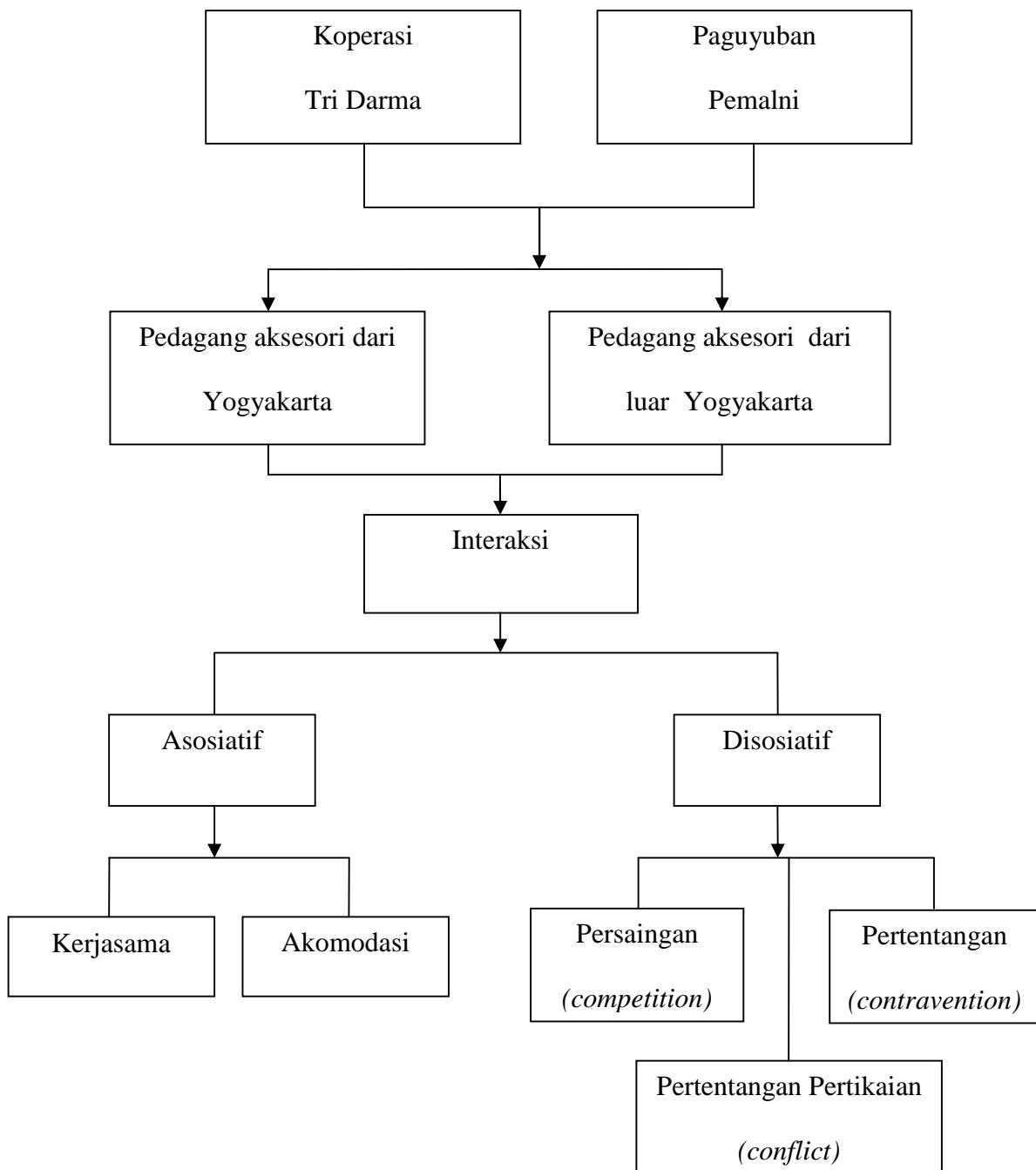
⁴¹ *Ibid.* hlm 285

bagaimana bentuk iteraksi antar pedagang aksesoris di *emperan* toko (*perko*) Malioboro. Relevansi dengan penelitian yang akan dilaksanakan adalah sama-sama meneliti tentang interaksi sosial.

2. Penelitian tahun 2009 yang berjudul “Interaksi Sosial antara Penggemar Radio Retjobuntung dalam Acara Laras Langgam Campursari” oleh Sugiantoro mahasiswa Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ekonomi (FISE) UNY. Penelitian ini lebih membahas tentang interaksi yang terjadi antar penggemar di Radio Retjobuntung lewat kirim-kirim salam dalam acara laras langgam campursari. Penelitian ini lebih terfokus pada pola interaksi sosial yang terbentuk antara penggemar acara laras langgam campursari di Radio Retjobuntung Yogyakarta. Perbedaan pada peneliti yang sudah dilaksanakan adalah pada pembahasannya. Dalam penelitian yang sudah dilaksanakan membahas bentuk interaksi pada pedagang aksesoris di *emperan* toko (*perko*) Malioboro. Bentuk interaksi yang bisa peneliti amati di *emperan* toko (*perko*) Malioboro tentunya secara langsung dan tidak langsung. Sedangkan dari penelitian yang telah dilakukan, interaksi yang diamati secara tidak langsung karena melewati telepon. Relevansi dengan penelitian yang sudah dilaksanakan adalah sama-sama meneliti tentang interaksi sosial.
3. Penelitian tahun 2009 yang berjudul “Interaksi Antara Buruh Gendong dengan Lingkungan Sosial Di Pasar Beringharjo Propinsi Yogyakarta” oleh Galih Sumaretya Mahasty mahasiswa Sosiologi (FISE) UNY.

Dalam penelitian ini mengkaji tentang interaksi buruh gendong yang berada di pasar beringharjo. Buruh gendong yang ada di pasar Beringharjo kebanyakan sudah berusia lanjut dan mempunyai pendidikan rendah. Perbedaan pada penelitian yang peneliti lakukan terletak pada tempat dan subyek penelitian. Penelitian yang peneliti lakukan adalah penelitian di *emperan toko (perko)* Malioboro sedangkan untuk subyek penelitian yang peneliti ambil adalah pedagang aksesoris yang berada di *emperan toko (perko)* Malioboro dimana para pedagangnya tidak hanya perempuan saja akan tetapi laki-laki juga ada yang berjualan aksesoris. Pedagang yang berada disana sangat beragam karena berasal dari berbagai daerah, sedangkan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu subyeknya berasal dari Jawa semuanya yang kesehariannya juga menggunakan bahasa Jawa. Sedangkan dalam penelitian yang peneliti lakukan subyeknya berasal dari berbagai daerah yang kesehariannya juga menggunakan bahasa yang beragam pula sesuai dengan asal daerah masing-masing. Dengan demikian peneliti menambahkan adanya kajian masyarakat multikultural untuk melengkapi penelitian ini nantinya. Relevansi dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama meneliti tentang interaksi sosial.

C. Kerangka Berpikir.



Bagan 1. Kerangka Berpikir

Pedagang yang berada di sepanjang *emperan* toko (*perko*) Malioboro mempunyai paguyuban yaitu Koperasi Tri Darma dan Paguyuban Pemalni. Koperasi ini digunakan untuk simpan pinjam para pedagang yang membutuhkan modal tambahan untuk berdagang dan juga penyampaian aspirasi dari para pedagang. Selain itu adanya paguyuban ini memberikan rasa aman bagi setiap para pedagang kaki lima yang ikut dalam paguyuban ini. Setiap masyarakat maupun setiap individu memiliki kebutuhan-kebutuhan yang harus dipenuhi. Kebutuhan individu dapat dipenuhi dengan saling berinteraksi. Interaksi menjadi bagian mendasar dalam kehidupan bermasyarakat dan berkelompok.

Melihat lapangan kerja yang semakin sempit dan tuntutan kebutuhan yang semakin tinggi, banyak hal yang harus dilakukan untuk memperbaiki ekonomi masyarakat. Salah satunya dengan berjualan. Berjualan disini tidak terpacu pada satu macam barang saja akan tetapi bisa bermacam-macam barang yang bisa diperjualbelikan untuk menghasilkan uang. Seperti yang dilakukan oleh para pedagang yang berada di *emperan* toko (*perko*) Malioboro.

Malioboro sebagai pusat perdagangan kota Yogyakarta, akan tetapi banyak juga para pedagang yang berasal dari luar Yogyakarta. Mereka berjualan di sepanjang *emperan* toko (*perko*) Malioboro. Mereka sangat multikultural (beragam) tentunya dengan latar belakang budaya yang beragam juga. Barang-barang yang mereka jual juga hampir sama semua, bahkan letak mereka berjualan ada yang berhadap-hadapan dan ada juga yang bersebelahan.

Para pedagang ini dalam berjualan tentu tidak lepas dari adanya interaksi baik antar pedagang yang di sebelahnya, para pembeli maupun yang ada di depannya. Melihat adanya bentuk interaksi yang bermacam-macam dan dengan adanya latar belakang budaya yang berbeda peneliti ingin mengetahui tentang bentuk interaksi antar pedagang aksesoris di *emperan* toko (*perko*) Malioboro terutama pedagang aksesoris.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di *emperan* toko (*perko*) Malioboro, Propinsi Yogyakarta. Tempat ini dipilih karena memiliki komunitas pedagang yang berjajar di sepanjang *emperan* toko (*perko*) Malioboro yang cukup beragam (*multicultural*). Disamping itu letaknya banyak yang berdampingan bahkan ada yang berhadap-hadapan. Mereka berjualan di depan toko-toko besar seperti Mirota Batik, Cherry, Dinasti, dan masih banyak toko-toko besar yang lainnya. Bahkan di depan *mall-mall* seperti Ramayana *mall*, Matahari *mall* dan Ramai *mall*. Situasi di *emperan* toko (*perko*) Malioboro selalu ramai dengan para pengunjung yang selalu berdatangan dari berbagai daerah. Bahkan ramainya tidak kalah dengan orang-orang yang berkunjung di *mall-mall* besar maupun di toko-toko besar yang berada di sepanjang jalan Malioboro.

B. Waktu Penelitian

Waktu penelitian dilaksanakan dalam jangka waktu (3) tiga bulan yaitu pada bulan April 2011 sampai Juni 2011.

C. Bentuk Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang berakar pada latar ilmiah sebagai keutuhan, mengandalkan manusia sebagai alat penelitian, dan

mengandalkan manusia sebagai alat memanfaatkan metode kualitatif.¹ Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif.

Bentuk dari penelitian ini yaitu penelitian kualitatif, karena data yang dikumpulkan berbentuk kata-kata, gambar dan bukan angka-angka dan kalaupun ada angka-angka sifatnya hanya sebagai penunjang. Selain itu peneliti berusaha menggambarkan atau memaparkan segala kegiatan yang terjadi seobyektif mungkin.

D. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data dapat diperoleh². Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut;

1. Pedagang aksesoris yang berada di *emperan* toko (*perko*) Malioboro.

Pedagang aksesoris sebagai sumber data yang pertama, yaitu sumber yang bisa memberikan data berupa jawaban lisan melalui wawancara yang akan peneliti lakukan secara *face to face* baik secara terstruktur maupun tidak terstruktur.

2. Pedagang di sepanjang *emperan* toko (*perko*) Malioboro

¹ Moleong, L.J, *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung, Remaja Kosdakarya, 2004, hlm. 8.

² Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*. Jakarta, Rineka Cipta, 2002, hlm.

Pedagang di sepanjang *emperan* toko (*perko*) Malioboro sebagai sumber data yang ke dua setelah pedagang aksesoris. Pedagang yang berada di sepanjang *emperan* toko (*perko*) sebagai sumber data yang memberikan informasi melalui wawancara tentang aktifitas interaksi pedagang aksesoris di *emperan* toko (*perko*) Malioboro. Wawancara yang akan peneliti lakukan tentunya tidak semua pedagang yang berada di *emperan* toko (*perko*) Malioboro peneliti wawancarai, akan tetapi pedagang yang berada di sekitar pedagang aksesoris saja. Hal ini memudahkan peneliti dalam perolehan data dan menghemat biaya serta waktu dalam penelitian

3. Pengelola Koperasi Tri Darma dan Paguyuban Pemalni

Pengelola koperasi Tri Darma dan pengelola paguyuban Pemalni sebagai sumber data yang ketiga, yang memberikan informasi melalui wawancara tentang jumlah pedagang, sistem pengaturan tempat dan juga sistem pemberian modal bagi para pedagang yang berada di *emperan* toko (*perko*) Malioboro khususnya pedagang aksesoris baik yang berasal dari Yogyakarta maupun yang berasal dari luar Yogyakarta.

E. Teknik Pengumpulan Data

Data dari laporan penelitian akan diperoleh langsung dari lokasi penelitian yaitu dengan cara mendatangi para pedagang aksesoris di sepanjang *emperan* toko (*perko*) Malioboro dan menanyakan pertanyaan yang telah disusun sebagai pedoman wawancara. Untuk memperoleh data tersebut,

digunakan teknik pengumpulan data yaitu pengamatan dan observasi secara langsung, wawancara dan data tambahan adalah dokumentasi.

1. Observasi Partisipatif

Observasi partisipatif yang dilakukan oleh peneliti yaitu dengan menjadi pembeli dan ikut serta dalam berdagang. Selain itu peneliti mencari *link* pedagang aksesori yang ada di *emperan* toko (*perko*) Malioboro untuk diajak bekerjasama dengan peneliti sehingga peneliti dapat diterima menjadi karyawan sementara. Hal ini dengan tujuan agar peneliti dapat menggali informasi yang lebih dalam dan dapat mengamati hubungan interaksi yang terjadi antar pedagang aksesori yang ada di *emperan* toko (*perko*) Malioboro.

Sebagaimana yang telah tertulis dalam buku, Instrumen Penelitian Bidang Sosial karangan Hadari Nawawi bahwa, observasi adalah pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti. Selain pengertian ini secara luas, observasi atau pengamatan berarti setiap kegiatan untuk melakukan pengukuran, akan tetapi dalam penelitian ini observasi diartikan lebih sempit, yaitu pengamatan dengan menggunakan panca indera penglihatan yang berarti tidak mengajukan pertanyaan-pertanyaan.

Observasi merupakan salah satu cara untuk mengumpulkan data melalui pengamatan inderawi, dengan melakukan pencatatan terhadap gejala-gejala yang terjadi pada obyek penelitian secara langsung di tempat penelitian. Dengan cara ini dapat melihat secara langsung keadaan,

suasana, dan kenyataan yang ada dalam obyek yang diteliti. Pengamatan ini berfungsi menambah data yang belum diperoleh melalui wawancara. Melalui cara pengamatan diharapkan dapat menghindari adanya informasi semu yang muncul dalam penelitian.

2. Wawancara Mendalam

Pengumpulan data dengan wawancara mendalam ini, peneliti akan bertanya langsung kepada para pedagang aksesoris yang berjualan di sepanjang *emperan toko (perko)* Malioboro dengan menggunakan daftar pertanyaan yang sudah tersusun sebelumnya sebagai pedoman. Wawancara tersebut diharapkan data yang akan diperoleh seperti mengenai umur, tingkat pendidikan, tempat kulakan barang dagangan, jumlah anggota keluarga, jumlah penghasilan minimum serta faktor yang mendorong mereka berjualan di *emperan toko (perko)* Malioboro.

Seperti yang telah dijelaskan Hadari Nawawi dalam “Instrumen Penelitian Bidang Sosial”. Wawancara adalah percakapan yang dilakukan antara dua pihak, yakni pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) atau yang memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut.³ Dengan kata lain wawancara merupakan suatu proses interaksi dalam komunikasi antara pewawancara dan yang di wawancarai atau dalam hal ini antara peneliti dengan responden sebagai sumber data atau informasi.

³ *Ibid*, hlm. 186.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yang dimaksud di sini adalah metode yang digunakan untuk mendapatkan data dengan jalan meneliti dokumen-dokumen yang ada hubungannya dengan pedagang yang ada di sepanjang *emperan* toko (*perko*) Malioboro khususnya pedagang aksesori. Metode dokumentasi mengandung arti dari data verbal yang berbentuk tulisan, moment, *tape recorder*, foto dan sebagainya. Menurut Guba dan Lincoln dalam Moleong, dokumen dan *record* dapat dipertanggung jawabkan datanya karena beberapa alasan sebagai berikut:

- a. Dokumen dan *record* digunakan karena merupakan sumber stabil, kaya dan mendukung.
- b. Berguna sebagai bukti untuk suatu pengujian.
- c. Keduanya berguna dan sesuai dengan penelitian kualitatif karena sifatnya yang alamiah, sesuai dengan konteks, lahir dan berada dalam konteks.
- d. *Record* relatif murah dan tidak sukar diperoleh tetapi dokumen harus dicari dan ditemukan.
- e. Keduanya tidak reaktif sehingga tidak sukar ditemukan dengan teknik kajian ini.
- f. Hasil pengkajian isi akan membuka kesempatan untuk lebih memperluas tubuh pengetahuan terhadap sesuatu yang diselidiki.

Pencarian data dan informasi melalui dokumen-dokumen penting seperti observasi selama wawancara, sumber tertulis, data-data administrasi lembaga dan lain-lain yang dapat dimanfaatkan oleh peneliti dalam rangka memperkaya informasi data yang dibutuhkan. Metode ini digunakan karena untuk mendapatkan dokumen-dokumen dan data-data yang ada di lapangan, serta instansi terkait yang berhubungan dengan permasalahan penelitian. Data yang diperoleh dengan metode ini antara lain, gambaran umum wilayah *emperan toko (perko)* Malioboro, jumlah dan asal pedagang aksesoris di *emperan toko (perko)* Malioboro.

Taraf-taraf tersebut digunakan secara bertahap dan terintegratif. Pengamatan dan wawancara dilakukan secara deskriptif, terfokus dan selektif. Lembar observasi dengan menggunakan catatan yang berisi aktivitas pedagang aksesoris di *emperan toko (perko)* Malioboro sedangkan instrumen wawancara yang digunakan adalah pedoman wawancara terbuka. Metode wawancara digunakan untuk menggali data wawancara pada pedagang aksesoris tentang proses interaksi yang terjadi antar pedagang. Wawancara deskriptif dilaksanakan secara informal di luar, selain metode tambahan yang digunakan dalam pengambilan data adalah dokumentasi sebagai hasil dari daftar nama atau identitas pedagang aksesoris di *emperan toko (perko)* Malioboro.

F.Teknik Cuplikan atau Sampling

Penelitian ini menggunakan teknik pengambilan sampel dengan *purposif sampel* yaitu sampel yang bertujuan dilakukan dengan cara mengambil subyek bukan didasarkan atas strata, random atau daerah tetapi didasarkan atas tujuan tertentu. Hal ini dilakukan berdasarkan beberapa pertimbangan, termasuk masalah waktu, tenaga dan dana sehingga tidak dapat mengambil jumlah sampel yang besar dan jauh. Sedangkan subyek penelitian yang peneliti pilih dalam penelitian ini adalah pedagang aksesoris yang berada di *emperan toko (perko)* Malioboro.

G. Validitas Data

Dalam penelitian ini digunakan teknik triangulasi, yaitu teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu diluar data itu untuk keperluan pengecekan sebagai pembanding terhadap data itu. Teknik triangulasi yang sering digunakan dalam penelitian adalah teknik triangulasi sumber. Teknik triangulasi sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan atau informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda.⁴ Langkah yang dapat dilakukan untuk membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh dari sumber yang berbeda pada waktu yang sama yaitu sebagai berikut: (1) membandingkan data hasil obsevasi dengan wawancara, (2) membandingkan apa yang dikatakan informan dengan situasi yang berbeda, (3)

⁴ Moleong , 2004, Hlm 165

membandingkan informasi tentang satu topik yang sama dari informan dengan posisi atau status yang berbeda, (4) membandingkan hasil wawancara dengan dokumen dan hasil pencatatan.

H. Analisis Data

Penelitian ini, menggunakan analisis data kualitatif secara induktif, analisis data ini digunakan karena beberapa alasan. Pertama, dalam proses induktif lebih dapat menemukan kenyataan-kenyataan di lapangan seperti aktivitas-aktivitas pedagang aksesoris di *emperan* toko (*perko*) Malioboro. Kedua, analisis induktif lebih dapat membuat hubungan peneliti dan informan menjadi eksplisit, dan dapat dikenal. Ketiga, analisis ini lebih dapat menguraikan latar secara penuh dan dapat membuat keputusan dan kesimpulan dari data yang dihasilkan. Keempat, analisis induktif lebih dapat menemukan pengaruh bersama yang mempertajam hubungan dan yang kelima analisis dapat memperhitungkan secara eksplisit sebagai bagian dari struktur analitik.

Tujuan analisis data adalah untuk mengungkapkan data apa yang masih perlu dicari, hipotesis apa yang perlu diuji, pertanyaan apa yang perlu dijawab, metode apa yang harus digunakan untuk mendapatkan informasi baru dan kesalahan yang perlu diperbaiki dalam penelitian menggunakan kualitatif. Biasanya dalam analisis data kualitatif, maka analisis yang dilakukan sejak peneliti berada di lapangan maupun sesudah kembali dari lapangan. Adapun langkah-langkah yang ditempuh dalam analisis data dalam penelitian ini:

1. Pengumpulan Data

Telah dijelaskan di atas bahwa dalam penelitian kualitatif teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi partisipatif, wawancara mendalam dan dokumentasi. Alat utama yang digunakan untuk mengumpulkan data tersebut di tempat penelitian adalah peneliti sendiri.

2. Reduksi Data

Perincian data dari observasi dan wawancara cukup banyak apabila waktu penelitian bertambah. Data dari berbagai sumber tersebut ada yang sama dan ada yang berbeda, ada yang penting dan ada yang tidak penting. Tahap reduksi data ini, peneliti mengkategorikan data mana yang bermakna dan mana yang tidak bermakna. Gambaran hasil penelitian akan lebih jelas lagi dengan adanya reduksi data.

3. Display Data

Supaya data yang banyak tersebut mudah dipahami baik oleh peneliti sendiri maupun orang lain, maka setelah direduksi data tersebut perlu disajikan. Penyajian data berbentuk uraian hasil observasi dan hasil wawancara yang lebih disederhanakan sehingga mudah dipahami.

4. Pengambilan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan dalam penelitian kualitatif menggunakan penafsiran dalam bentuk uraian yang lebih luas guna menguraikan hasil analisis lebih lanjut. Kesimpulan final mungkin tidak muncul sampai pengumpulan data berakhir, tergantung pada besarnya pengumpulan

catatan lapangan, penyimpanan dan metode pencarian ulang yang digunakan dan kecakapan peneliti.

BAB IV

PEMBAHASAN DAN ANALISIS

A. Deskripsi Data

1. Deskripsi Umum Malioboro

a. Letak Geografis

Kawasan Malioboro dengan porosnya jalan Mangkubumi dan Jalan Malioboro, di tetapkan sebagai kota budaya, pariwisata dan perdangan jasa skala sekunder¹. Malioboro tidak pernah sepi oleh para pengunjung. Apalagi saat hari libur tiba Malioboro semakin ramai dengan orang-orang dari berbagai daerah. Banyak dari mereka yang berbelanja, berburu souvenir maupun kenang-kenangan khas kota gudeg ini. Bahkan ada juga sebagian dari mereka yang hanya sekedar berjalan-jalan menikmati suasana di Malioboro.

Kawasan yang berada di koordinat 7°48' 04 LS dan 110°21' 56,7'' BT (tepatnya di depan Kantor Gubernur) itu tidak pernah sepi, selalu saja dipadati oleh pengunjung. Untuk menuju lokasi tersebut sangat mudah karena berdekatan dengan Stasiun Tugu Yogyakarta dan Keraton Yogyakarta. Berdasarkan catatan sejarah, Malioboro merupakan jalan yang menghubungkan Monumen Tugu dengan Kerajaan Sultan. Kini Malioboro dikenal dengan bagian kota yang ramai karena kebanyakan kegiatan ekonomi berada di sepanjang jalan ini, termasuk kantor Pemerintahan Provinsi DIY.

¹ H. Herry Zudianto. *Pemerintah Kota Yogyakarta, Peraturan Kota Yogyakarta nomor: 15 tahun 2002 tentang rencana stratejik daerah tahun 2002-2006. BPAD PROP. DIY. Hlm 182*

Di ujung Jalan Malioboro terdapat Pasar Beringharjo. Pasar yang berada di titik koordinat $7^{\circ}47'54''$ LS dan $110^{\circ}12'13,6''$ BT ini merupakan tempat bagi warga kota Yogyakarta maupun wisatawan untuk mencari kebutuhan pangan maupun untuk berbelanja bahan batik khas pekalongan dan solo.²

b. Deskripsi Lokasi

Malioboro adalah primadona kota Yogyakarta, bisa dibilang *iconnya* kota Yogyakarta. Keindahan budaya dan keramahan orang-orangnya membuat para wisatawan banyak yang memilih Malioboro sebagai tempat untuk menghabiskan waktu liburan dan *refreshing*. Malioboro berbatasan dengan³:

- | | |
|---------------|--|
| Batas Utara | : Jln. Diponegoro – Jln. Jendral Sudirman |
| Batas Timur | : Sungai Code |
| Batas Selatan | : Jln. Sugeng Jeroni – Jln. MTHarjono – Jln. Mayjen Sutoyo – Jln. Koln.Sugiono |
| Batas Barat | : Sungai Winongo. |

Jalan Malioboro menjadi penengah antara toko-toko maupun *mall-mall* yang ada di sebelah kanan maupun kiri jalan utama yang menghubungkan dengan keraton Yogyakarta. Sebelah kanan maupun

² Rudolf W Matindas Budiman. Tempat Wista Di Jogjakarta Pantura Jawa Peta Panduan Mudik dan Wisata Lengkap. Edisi II.2007 . Sarana Komunikasi utama Bogor. hlm 281-282

³ H. Herry Zudianto. *Op.Cit.* Hlm 128

kiri jalan untuk kendaraan umum juga terdapat jalan lagi yang khusus digunakan untuk andong dan becak. Tempat ini tidak pernah sepi dengan pengunjung bahkan saat hari-hari biasa tempat ini tergolong ramai. Apalagi kalau bertepatan dengan hari libur atau liburan, jalan utama pun macet dan Malioboro pun menjadi seperti lautan manusia.

Toko-toko terletak di sebelah kanan dan juga sebelah kiri dari jalan yang khusus digunakan untuk andong dan becak yang ada di sayap kanan dan sayap kiri. Di depan toko terdapat *space* yang lumayan luas untuk pejalan kaki yang ingin berbelanja ke toko-toko yang berada di sepanjang Jalan Malioboro. *Space* tersebut kini sudah di penuhi dengan pedagang kaki lima yang ikut meramaikan Malioboro.

Keberadaan pedagang kaki lima di Malioboro sudah mempunyai paguyuban sendiri. Nama dari paguyuban itu adalah paguyuban Tri Dharma dan Paguyuban Pemalni. Para pedagang mempunyai tempat luasnya 5 X 5 tegel dan tingginya pun sudah ditentukan sendiri yaitu 1,5 meter. Hal ini dilakukan agar barang dagangan para pedagang ini tidak menutupi toko-toko yang ada di depan maupun di belakang pedagang kaki lima.

Lokasi berjualan para pedagang ini saling berdekatan dan ada juga yang berhadap-hadapan. Bahkan ada juga yang letaknya hampir menyatu dengan pedagang yang lainnya dengan barang dagangan yang

sejenis dan hanya di pisahkan dengan barang dagangan saja sebagai pembatas.

2. Organisasi Pedagang Kaki Lima Malioboro

Pedagang kaki lima Malioboro sebagian terhimpun dalam organisasi dan paguyuban-paguyuban pedagang kaki lima Malioboro. Organisasi-organisasi tersebut didirikan berdasarkan kebutuhan-kebutuhan dan jenis dagangan. Oleh karena itu setiap organisasi memiliki karakteristik yang berbeda. Sering di gusur dan adanya perasaan resah dari para pedagang menjadi latar belakang mereka untuk berinisiatif membentuk sebuah paguyuban. Paguyuban ini diharapkan bisa memberikan rasa aman dan sebagai wadah berkumpulnya para pedagang yang berada di *emperan* toko (*perko*) Malioboro sehingga mereka tidak perlu resah dan khawatir lagi kalau ada penggusuran.⁴ Berikut ini adalah organisasi dari pedagang kaki lima di Malioboro yaitu;

a. Koperasi Tri Dharma

Koperasi yang didirikan tanggal 22 Juni 1981 ini merupakan organisasi pedagang kaki lima terlama di kawasan Malioboro. Koperasi ini diawali dengan terbentuknya pedagang pinggir jalan Yogyakarta (P2JY) pada akhir tahun 1970-an. Pada tahun 1982 paguyuban tersebut menjadi koperasi berbadan hukum. Organisasi ini memiliki berbagai unit usaha.

⁴ Wawancara dengan bapak Sumardi selaku sekretaris 1 di koperasi Tri Dharma pada tanggal 5 Mei 2011. Di koperasi Tri Dharma, Gemblakan Bawah, Yogyakarta.

Jumlah anggota koperasi ini sebanyak 1363 orang (tahun 2002) dan sekarang 830 kapling yang aktif. Para pedagang tersebut berlokasi di *arcade* sisi barat sepanjang Malioboro-Ahmad Yani yang menghadap toko dan sepanjang sisi timur pada kedua sisi deretan. Masing-masing pedagang tersebut secara terorganisir menempati kapling persis seluas 1,5 X 1,5 meter atau 5 X 5 tegel per pedagang. Sebagian besar pedagang tersebut berjualan pakaian, batik dan souvenir kerajinan antara jam 09.00 WIB sampai 21.00 WIB.

Pengurus Tri Dharma berasal dari para pedagang yang pendidikannya juga tidak terlalu tinggi. Mereka mengabdi di lapangan berdasarkan pengalaman saja. Pengurus Tri Dharma juga berasal dari para pedagang kaki lima di Malioboro. Jadi, sambil berdagang mereka juga ada yang menjadi pengurus koperasi. Sebelum mereka di koperasi, mereka membuka barang dagangannya terlebih dahulu.⁵

- b. Paguyuban Pemalni (pedagang kaki lima dari Jalan Malioboro- Ahmad Yani)

Pedagang yang tergabung dalam organisasi ini kebanyakan menjual barang souvenir kerajinan. Luas kapling pedagang relatif sempit rata-rata 1 X 0,5 meter atau 2 X 3 tegel per pedagang. Luas kapling ini disesuaikan dengan lebar pilar toko yang menjadi tempat menggelar barang dagangan mereka. Waktu dagangan mereka antara

⁵ Wawancara dengan bapak Muntoyo selaku wakil ketua koperasi Tri Dharma pada tanggal 4 Mei 2011, di koperasi Tri Dharma Gembakan Bawah, Yogyakarta

pukul 09.00 WIB sampai 21.00 WIB. Jumlah anggota Paguyuban Pemalni tercatat sebanyak 379 orang.

Karakteristik PKL Pemalni hampir sama dengan PKL Tri Dharma. Tendensi ini terjadi karena sejarah berdirinya kedua organisasi tersebut saling terkait. Berdirinya koperasi Tri Dharma yang disahkan secara legal melalui badan hukum, telah menginspirasi beberapa pedagang kaki lima untuk mendirikan organisasi dengan karakteristik sama yang kemudian diberi nama Pemalni. Karena lokasi kapling Pemalni lebih sempit dari pada kapling Tri Dharma. Jenis dagangan yang dijual oleh para PKL pun kurang beragam.

Pemalni mendapat pengakuan dari pemerintah kota Yogyakarta tahun 1990-an. Ketua dari Pemalni ini adalah bapak Slamet Santoso, Spd. Beliau adalah mantan dosen dari Sekolah Tinggi Teologi (STT) Solo. Beliau memilih keluar dari dosen dan menjadi pedagang kaki lima di Malioboro karena beliau melihat kenyataan dari berdagang kaki lima sangat menjanjikan. Apalagi dulu anak-anaknya masih kecil-kecil dan penghasilan menjadi dosen waktu itu kurang mencukupi kebutuhan keluarga mereka. Awalnya beliau menjadi ketua kelompok dan sekarang menjabat menjadi ketua dari paguyuban Pemalni.

Program dari paguyuban ini adalah mengentaskan kemiskinan yang masih ingin bertahan hidup untuk biaya hidup. Sehingga cara yang paling mudah untuk berdagang kaki lima hanya dengan modal nekat saja. Perlakuan untuk para anggotanya juga tidak ada perbedaan

semuanya sama saja. Motto dari paguyuban ini adalah “ Satu untuk Semua dan Semua untuk Satu”.⁶

Peran Paguyuban Pemalni maupun Tri Dharma dalam interaksi antar pedagang adalah sebagai berikut:

- 1) Ikut menjaga atau memelihara hubungan baik antar pedagang yaitu dengan menjaga toleransi. Ikut merasakan kesusahan maupun kebahagiaan dari anggota. Misalnya kalau ada anggota yang terkena musibah dari paguyuban selain sudah mempunyai dana sosial, mereka juga mengadakan iuran bersama dan mengajak para pedagang untuk melayat maupun menjenguk salah satu pedagang yang sedang mendapat musibah. Begitu pula kalau ada salah satu pedagang yang mempunyai *gawe* mereka juga ikut merasakannya. Istilahnya di sini “Bahagiamu Bahagiaku dan Deritamu Deritaku”.
- 2) Sebagai alat pemersatu bagi para pedagang
Sebagai alat pemersatu yang dimaksud adalah dalam paguyuban ini terdiri dari pedagang yang berasal dari berbagai macam ras, suku dan golongan. Mereka disatukan dalam suatu paguyuban yaitu Paguyuban Tri Dharma maupun Pemalni. Walaupun mereka sering kali disibukkan dengan urusan jual beli dalam paguyuban ini diberikan suatu kesempatan untuk “temu anggota” dalam RAT (rapat anggota) maupun acara-acara lain yang sering diadakan oleh paguyuban seperti lomba kebersihan antar kelompok, ulang tahun

⁶ Wawancara dengan bapak Slamet Santoso, Spd selaku ketua dari paguyuban Pemalni, pada tanggal 19 Mei 2011, di *emperan toko (perko)* Malioboro Yogyakarta.

paguyuban maupun koperasi dan juga arisan. Secara otomatis dengan adanya acara-acara tersebut para pedagang yang tadinya belum saling mengenal walaupun mereka satu paguyuban, mereka bisa saling mengenal satu sama lain.

3) Sebagai wahana untuk penyelesaian konflik

Paguyuban ini selain untuk pemersatu juga bisa digunakan untuk penyelesaian konflik yaitu apabila anggotanya sedang mempunyai masalah antar pedagang dan tidak bisa diselesaikan dengan kedua belah pihak yang sedang bermasalah, maka langkah selanjutnya adalah lewat paguyuban yang menaungi mereka.

B. Pembahasan dan Analisis

1. Deskripsi Informan

Sesuai dengan tujuan penelitian, untuk mendapatkan data dan informasi yang diinginkan peneliti mencari dan menggali informasi dari sejumlah orang yang dianggap dapat memberikan informasi dengan benar dan tetap sesuai dengan fokus dan tujuan penelitian. Guna mendapatkan data dan informasi tentang pedagang aksesori, maka peneliti mencari dan menggali informasi data dari informan sebagai berikut:

a. Pengelola koperasi Tri Dharma

1) BM (nama inisial)

BM menjabat sebagai wakil ketua di Koperasi Tri Dharma. Beliau lulusan SMP dan usianya sekarang 63 tahun. Beliau tinggal di

Gemblakan Bawah, rumah beliau sangat dekat dengan Koperasi Tri Dharma. Kunci koperasi pun sering dibawanya. Para pengurus koperasi sudah mempercayakannya pada BM ini. Di usianya yang sudah 63 tahun ini beliau masih tetap menjadi pengurus koperasi. Selain menjadi pengurus koperasi BM juga berdagang di *emperan* toko (*perko*) Malioboro, barang yang dijual berupa sandal. Tempat beliau berada di dekat toko Madison. Tempat jualannya pun menghadap ke toko, beliau sering bergantian dengan anaknya dalam berjualan. Sebelum membuka koperasi, beliau membuka *dasaran*⁷ dulu di *emperan* toko (*perko*) Malioboro.

2) BS (nama inisial)

BS di koperasi Tri Dharma menjabat sebagai sekretaris. Beliau lulusan SMP dan usianya sekarang 65 tahun, beliau tinggal di Yogyakarta . Sama halnya seperti BM beliau juga berjualan sendal di dekat Apotik Kimia Farma dan untuk posisi jualannya menghadap ke Apotik. Barang dagangannya selalu di buka dulu sebelum berangkat ke koperasi. BS tidak terlalu sering berjualan di *emperan* toko (*perko*) Malioboro, beliau sudah mempercayakan pada anak-anaknya. Beliau hanya sekedar menengok dan kadang-kadang membantu membuka barang dagangan. Di usianya yang sudah 65 tahun ini beliau lebih memilih untuk ikut mengurusi koperasi Tri Dharma.

⁷ *Dasaran* menurut para pedagang yang ada di *emperan* toko (*perko*) Malioboro adalah bukaan dagangan pertamakali.

b. Pengelola Paguyuban Pemalni

BSS (nama inisial) beliau adalah ketua dari Paguyuban Pemalni. Usia beliau 45 beliau dari Banjar dan sekarang beliau tinggal di Yogyakarta dan pendidikannya yaitu S1. BSS mulai berjualan sejak tahun 1990-an. Beliau adalah orang yang pantang menyerah, hal ini dibuktikan dengan kegigihan beliau dalam berdagang dari semenjak beliau berada di bangku sekolah hingga menjadi dosen dan akhirnya beliau memilih menjadi pedagang kaki lima di Malioboro. Tempat berjualannya di dekat Perpustakaan Malioboro, untuk posisi jualannya membelakangi perpustakaan. Dalam berjualan beliau selalu bergantian dengan anaknya.

c. Pedagang Aksesoris

1) HS (nama inisial)

HS berasal dari Bengkulu dan selama dia menjadi karyawan dia tinggal di kos yang terletak di dekat Malioboro. Dia bekerja di *emperan* toko (*perko*) Malioboro sebagai karyawan di sebuah kapling aksesoris. HS mulai bekerja dari umur 19 tahun sampai sekarang. Dengan berbekal pendidikan SMA, dan tekad yang bulat dia mulai bekerja sebagai karyawan aksesoris. Usianya sekarang sudah menginjak 22 tahun dan lamanya berjualan kira-kira sudah 4 tahunan. Walaupun HS bekerja hampir seharian tetapi dia merasa senang karena semua yang berada di sekitarnya sudah seperti

keluarganya sendiri. Jenis barang yang di jual antara lain gelang, kalung dari kayu. Untuk posisi jualan di dekat Toko Bata.

2) IY (nama inisial)

IY berasal dari Bantul, untuk pendidikan terakhirnya yaitu SMP. Di usianya yang 28 tahun dia sudah memiliki putra 2. Walaupun dia sudah memiliki putra akan tetapi dia masih semangat dalam mencari rejeki untuk mencukupi keluarganya. Biasanya dia berjualan bergantian dengan suaminya. Jenis barang dagangan yang di jual antara lain, hiasan atau interior ruangan seperti becak, motor Harley dari kayu, candi, dompet, gantungan kunci, kipas, gelang dan masih banyak lagi pernak-pernik yang di jual. Sama seperti para pedagang yang lainnya dia sudah menganggap para pedagang yang ada di sekitarnya sebagai keluarganya sendiri. Dia mulai berjualan dari tahun 2005 sampai sekarang. Berjualan barang aksesoris diakuinya menjanjikan untung yang cukup besar walaupun sedikit-sedikit yang penting bisa terkumpul dan *ajeg*. Dulu dia pernah membuat pernak-pernik sendiri untuk dijual akan tetapi sekarang dia lebih mengandalkan dari *sales* maupun dari grosir. Untuk posisi jualannya dia di depan toko yang baru akan di bangun di sebelah kiri kepatihan jadi tidak terlalu ramai.

3) IYN (nama inisial)

IYN berjualan di *emperan* toko (*perko*) Malioboro sejak tahun 1990-an. Pendidikan terakhir beliau adalah SMA. IYN sebagai

pemilik dan usia beliau sekarang sudah 48 tahun. Beliau berasal dari Yogyakarta . Beliau memiliki 2 tempat dagangan yaitu yang dijaga beliau sendiri dan yang satunya dijaga oleh saudara sepupunya. Beliau menjual jam tangan, ikat rambut, dompet, dan juga kalung. Posisi jualan IYN dekat konter HP, yang berada di sayap kiri jalan Malioboro. Tempat jualan IYN sebenarnya dulu tempat jualan HP tapi IYN menyewanya dan menggunakannya untuk berdagang aksesoris. Tadinya IYN di suruh jualan HP juga akan tetapi karena alasan modal yang terlalu besar, IYN memilih berjualan aksesoris. Selain modalnya tidak terlalu besar untungnya juga lumayan.

4) ID (nama inisial)

ID adalah lulusan SMP, umur beliau 37 tahun. ID bekerja sebagai karyawan. Barang yang dijual adalah aksesoris berupa dompet, kipas, kalung, gelang dan masih banyak lagi variasi aksesoris yang terbuat dari kayu dan bambu. Untuk kesehariannya ID menggunakan bahasa Indonesia. Beliau berasal dari pundong bantul. Mulai berjualan di *emperan* toko (*perko*) Malioboro sejak tahun 1997. ID selalu pasrah dalam hal berdagang, oleh karena itu beliau selalu terlihat santai dan tenang. Posisi jualan beliau di depan toko HP yang terletak di sebelah kiri jalan Malioboro.

5) FB (nama inisial)

FB adalah lulusan SMK, umurnya 21 tahun dan tinggalnya di Yogyakarta. Dia bekerja sebagai karyawan di *emperan* toko (*perko*) Malioboro. Dia sudah 4 tahun berdagang aksesoris. Bahasa kesehariannya yang digunakan adalah bahasa Jawa dan Indonesia. Jenis barang dagangannya berupa kalung, gelang, gantungan kunci dan aksesoris lain yang terbuat dari bahan yang sangat bervariasi. Untuk posisi berjualannya di sebelah kiri perpustakaan Malioboro dengan membelakangi toko.

6) BL (nama inisial)

BL adalah nama panggilan akrab oleh teman-temannya. Kenapa di panggil BL, karena dia anak terakhir yang berbeda sendiri dengan saudaranya yang lain dalam hal warna kulit (coklat gelap). BL lulusan SMK, berasal dari Yogyakarta dan usianya sekarang 28 tahun. Dia berjualan di *emperan* toko (*perko*) Malioboro sejak tahun 2002. Bahasa yang sering digunakan dalam berjualan sangat beragam yaitu bahasa Jawa, Indonesia dan juga bahasa Inggris. BL di sini sebagai pemilik dagangan aksesoris dia terkenal dengan pribadi santai dan akrab dengan semua pedagang. Santai, karena dalam berjualan dia selalu buka siang, biasanya jam 11.00 WIB dan dia juga tidak terlalu *ngoyo* dalam mencari pembeli. Jenis aksesoris yang di jual adalah dompet, ikat pinggang, dan pernak-

pernik lain yang berkaitan dengan laki-laki. Posisi dagangannya di depan toko LIMAN Malioboro dengan membelakangi toko.

7) OT (nama inisial)

OT berasal dari Jawa Barat, lulusan SMA, dan usianya sekarang 20 tahun. OT adalah nama panggilan akrab yang di berikan oleh teman-temannya. OT bekerja sebagai karyawan dan jenis barang dagangannya berupa kalung, gelang dari berbagai macam jenis dan bentuk yang kebanyakan diperoleh dari grosir dan ada juga yang membuat sendiri. OT mulai berjualan di *emperan* toko (*perko*) Malioboro sejak tahun 2007. Kesehariannya, dia menggunakan bahasa Indonesia dan bahasa Inggris. Posisi jualannya di sebelah kanan perpustakaan Malioboro.

8) AM (nama inisial)

AM berasal dari Temanggung, lulusan SMP, dan usianya sekarang sudah 23 tahun. Dia bekerja sebagai karyawan dari tahun 2006 kurang lebih sudah 4 tahunan dia bejulan aksesoris. Jenis barang dagangannya berupa kalung, bros, cincin dan gelang yang sangat bervariasi dari bentuk dan juga bahannya. Bahasa yang sering dia gunakan dalam berjualan adalah bahasa Indonesia. Di Yogyakarta AM tinggal di kos dan dia mengaku senang bisa berjualan di *emperan* toko (*perko*) Malioboro. Karena selain mencari rejeki dia juga merasa punya saudara baru yang bisa diajaknya untuk berbagi.

Posisi jualannya di sebelah kanan perpustakaan Malioboro dengan membelakangi toko.

9) INR (nama inisial)

INR adalah lulusan SMA, berasa dari Bima dan usianya sekarang 42 tahun. INR sudah menetap di Yogyakarta karena suaminya orang Yogyakarta, akan tetapi beliau juga masih sering pulang ke Bima 5 tahun sekali dan kalau ada kerabat dekatnya yang punya hajatan. Beliau merasa senang di Yogyakarta karena penduduknya yang ramah dan lingkungannya yang aman. INR sebagai pemilik dagangan aksesoris. Barang yang dijual berupa aksesoris ruangan seperti candi, sepeda, becak dan masih banyak lagi yang lainnya. Barang dagangannya diperoleh dari Prambanan dan sekitarnya. Posisi berjualan INR berada di sebelah kanan perpustakaan Malioboro dengan menghadap ke toko.

d. Pedagang non Aksesoris

1) BSS (nama inisial)

BSS adalah ketua dari paguyuban Pemalni. Usia beliau 45 beliau dari Banjar dan sekarang beliau tinggal di Yogyakarta dan pendidikannya yaitu S1. BSS mulai berjualan sejak tahun 1990-an. Beliau adalah orang yang pantang menyerah, hal ini dibuktikan dengan kegigihan beliau dalam berdagang dari semenjak beliau berada di bangku sekolah hingga menjadi dosen dan akhirnya

beliau memilih menjadi pedagang kaki lima di Malioboro. Tempat jualannya di dekat Perpustakaan Malioboro, untuk posisi jualannya membelakangi perpustakaan. Beliau dalam berjualan selalu bergantian dengan anaknya. Bahasa yang sering beliau gunakan dalam berjualan yaitu bahasa Indonesia, kadang-kadang kalau ada turis beliau menggunakan bahasa Inggris.

2) PG (nama inisial)

PG adalah panggilan akrab yang diberikan para pedagang yang berada di *emperan toko* (*perko*) Malioboro Malioboro. Usia beliau 53 tahun berasal dari Yogyakarta dan beliau tidak bersekolah. Beliau adalah orang yang rajin dan mempunyai semangat tinggi dalam berdagang mencari rejeki. PG mulai membuka barang dagangannya setelah selesai sholat subuh sampai jam 21.00 WIB. Barang dagangan beliau berupa baju batik. Dri berdagang kaki ima PG mengaku bisa menyekolahkan anak-anaknya sampai ke perguruan tinggi ternama di Yogyakarta. Tempat berjualannya di depan toko Bata dengan posisi menghadap ke toko. Bahasa yang sering digunakan yaitu bahasa Jawa dan bahasa Indonesia.

3) BS (nama inisial)

BS di koperasi Tri Dharma menjabat sebagai sekretaris. Beliau lulusan SMP dan usianya sekarang 65 tahun. beliau tinggal di Yogyakarta . Sama halnya seperti pak M beliau juga berjualan

sendal di dekat Apotik Kimia Farma dan untuk posisi jualannya menghadap ke Apotik. Barang dagangannya selalu dibuka dulu sebelum berangkat ke koperasi. Beliau mulai kembali ke *emperan toko Malioboro (perko)* ketika koperasi sudah tutup. Bahasa yang sering digunakan dalam berjualan bahasa Indonesia.

4) BM (nama inisial)

BM menjabat sebagai wakil ketua di Koperasi Tri Dharma. Beliau lulusan SMP dan usianya sekarang 63 tahun. Beliau tinggal di Gemblakan Bawah, rumah beliau sangat dekat dengan Koperasi Tri Dharma. Selain menjadi pengurus koperasi BM juga berdagang di *emperan toko (perko)* Malioboro. Barang yang dijual berupa sandal. Tempat beliau berada di dekat toko Madison. Tempat jualannya pun menghadap ke toko, beliau sering bergantian dengan anaknya dalam berjualan. Sebelum membuka koperasi, beliau membuka *dasaran*⁸ dulu di *emperan toko (perko)* Malioboro, setelah koperasi mulai tutup beliau mulai kembali ke *emperan toko (perko)* Malioboro menggantikan anaknya berjualan. Bahasa yang sering digunakan dalam berjualan menggunakan bahasa Indonesia.

5) PW (nama inisial)

PW berusia 43 tahun, berasal dari Palembang dan untuk pendidikan terakhirnya yaitu SMP. Barang dagangan beliau berupa kaos seharga Rp 30.000. Tempat beliau berjualan di dekat Lucky

⁸ *Ibid,*

Star dengan membelakangi toko. Beliau tinggal di kos-kosan dekat dengan Malioboro. PW mulai berjualan di *emperan* toko (*perko*) Malioboro sejak tahun 1990-an. Untuk bahasa yang sering beliau gunakan dalam berkomunikasi dan menawarkan barang dagangannya yaitu bahasa Indonesia.

6) IP (nama inisial)

IP adalah warga asli Yogyakarta , usia beliau 48 tahun dan mulai berjualan di *emperan* toko (*perko*) Malioboro sekitar tahun 1998-an. Barang dagangannya berupa tas dan baju batik. Kesehariannya dalam berjualan beliau sering bergantian dengan suaminya. Posisi jualannya menghadap ke toko dan untuk bahasa yang digunakan beliau adalah bahasa Indonesia.

2. Bentuk Interaksi

Dari deskripsi wilayah, deskripsi objek penelitian dan profil informan yang telah diuraikan di muka, sesuai dengan rumusan masalah yang ada di bab sebelumnya. Maka pada bagian ini, peneliti akan menganalisis dan membahas hasil penelitian yang telah diperoleh sesuai dengan data di lapangan.

Jumlah pedagang yang ikut paguyuban, total semuanya berjumlah 1209 kapling yang aktif. Terdiri dari 830 kapling ikut Tri Dharma dan 379 kapling ikut paguyuban Pemalni. Jumlah pedagang yang ikut paguyuban Tri Dharma lebih besar dari pada Pemalni. Hal ini karena paguyuban Tri

Dharma ini berdiri lebih dahulu dari Pemalni. Posisi jualan dari masing-masing paguyubanpun di bedakan dengan posisi mereka. Pedagang yang menghadap ke toko anggota Tri Dharma sedangkan yang membelakangi toko adalah anggota dari Pemalni.

Latar belakang para pedagang yang berada di sepanjang *emperan* toko (*perko*) Malioboro ini berasal dari budaya dan daerah yang berbeda-beda. Ada yang berasal dari Medan, Palembang, Bima, Solo, Kulon Progo, Bantul, Lombok dan masih banyak lagi para pedagang yang berasal dari luar daerah Yogyakarta. Sesuai dengan informasi yang peneliti peroleh di lapangan, jumlah pedagang yang berasal dari Yogyakarta sendiri ada 25 % sedangkan 75 % nya berasal dari luar daerah Yogyakarta. Mereka semua dipertemukan di Malioboro untuk berdagang, sama-sama mencari rejeki dengan berjualan di sepanjang *emperan* toko (*perko*) Malioboro. Kesehariannya mereka tidak lepas dari adanya interaksi sosial.

Interaksi merupakan syarat utama bagi kelangsungan hidup masyarakat dan kesejahteraan bersama. Bentuk umum proses-proses sosial adalah interaksi sosial (yang juga dapat dinamakan proses sosial), oleh karena interaksi sosial merupakan syarat utama terjadinya aktivitas-aktivitas sosial. Bentuk lain dari proses-proses sosial hanya merupakan bentuk-bentuk khusus dari proses sosial. Interaksi sosial merupakan hubungan-hubungan sosial yang dinamis, yang menyangkut hubungan antara orang- perorang, orang dengan kelompok, dan kelompok dengan

kelompok manusia.⁹ Apabila interaksi dalam masyarakat itu macet, maka kehidupan dalam masyarakat tersebut tidak akan dapat berjalan. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa interaksi merupakan kunci dari semua kehidupan. Dalam komunitas pedagang yang saling berhadap-hadapan maupun bersebelahan mereka saling berinteraksi dengan pedagang yang lainnya. Salah satu tujuan dari para pedagang ini adalah untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Walaupun jumlah anggota dari paguyuban Tri Dharma maupun Pemalni sangat beragam atau multikultural, akan tetapi dalam perlakuan dari para pengurs paguyuban maupun dari para pedagang ini sama. Mereka dianggap sama semua dan disatukan dalam satu paguyuban yaitu (Tri Dharma dan Pemalni). Tidak ada yang diperlakukan istimewa sekalipun berasal dari Yogyakarta maupun pedagang dari luar Yogyakarta. Hal ini dibuktikan dengan adanya hasil wawancara sebagai berikut:

“ Tidak ada perbedaan perlakuan maupun perbedaan dalam pemberian moda untuk para pedagang yang mau berdagang di *emperan* toko (*perko*) Malioboro Yogyakarta. Kita di sini semua sama tidak ada pembedaan dari segi ras, agama, budaya maupun asal daerah. Semua satu karena kita di sini keluarga mbak”. Bahkan ada juga pengurus paguyuban yang berasal dari Lombok. Semua mempunyai kesempatan dan peluang yang sama dalam menjadi pengurus paguyuban¹⁰.

Seperti halnya yang telah dikemukakan oleh Najib, Baidowi, dan Zainudin inti dari multikultural adalah kesediaan dalam kelompok lain

⁹ Soerjono Soekanto, *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta, Rajawali Pers, 1993, hlm. 59.

¹⁰ Wawancara dengan BM selaku wakil ketua koperasi Tri Dharma pada tanggal 4 Mei 2011, di koperasi Tri Dharma Gembakan Bawah, Yogyakarta

secara sama sebagai kesatuan, tanpa memperdulikan perbedaan budaya, etnik gender, bahasa ataupun agama. Apabila pluralitas mempresentasikan adanya kemajemukan (yang lebih dari satu), *multikulturalisme* memberikan penegasan bahwa dengan segala perbedaannya itu, mereka adalah sama diruang publik.¹¹ Walaupun para pedagang ini berasal dari latar belakang budaya yang berbeda mereka tetap menganggap semua para pedagang yang ada di *emperan* toko (*perko*) Malioboro Yogyakarta sama.

Bentuk interaksi antar pedagang aksesoris yang berada di *emperan* toko (*perko*) Malioboro antara lain berbentuk asosiatif dan disosiatif;

a. Asosiatif

1) Kerjasama

Hubungan yang terjadi antar pedagang aksesoris dibuktikan dengan adanya saling mengantikan di saat tetangganya sedang tidak ada di tempat dan saling tukar menukar barang jika ada pembeli yang mencari barang yang di inginkan sedangkan ditempatnya tidak ada. Jadi diambilkan dulu di tempat lain begitu pula sebaliknya. Hal ini terungkap dalam hasil wawancara berikut;

“Yang menjaga barang dagangan ketika (ishoma), ya tetangga mbak nanti biasanya kita saling bergantian dalam menjaga barang dagangan ketika yang punya tidak ada di tempat. O,,,iya mbak kalau ada pembeli yang mau cari sesuatu di tempat kita tetapi tidak ada biasanya saya carikan di tempat lain. Kalau tidak ya nanti saya kasih tau tempatnya yang jualan barang yang dicari itu di mana, itu kalau saya tau. Tetapi sering kalai saya yang mencari dan mengambilkan di tempat lain

¹¹ Abd Azis Albune. *Pendidikan Agama Islam Dalam Perspektif Multikulturalisme*. Jakarta: Balai Litbang Agama. 2009. Hlm 74

hal ini saya lakukan untuk menanamkan rasa percaya dari calon pembeli kepada saya selain itu bisa untuk menjalin keakraban antara penjual dan pembeli juga".¹²

Keterangan yang di berikan oleh AM ternyata sama saja dengan keterangan dari BSS sebagai berikut;

"Ya ada mbak, kerjasamanya ya kalau pedagang yang berada di sampingnya sedang sholat, makan, maupun sedang tidak ada di tempat pedagang yang ada di situ menjaga barang dagangan pedagang yang sedang pergi. Nanti kalau ada pembeli, ya dijualkan. Begitu pula sebaliknya, jadi saling bantu membantu apa lagi letak mereka yang saling berhadap-hadapan".¹³

Kerjasama merupakan bentuk interaksi sosial yang bersifat asosiatif, yaitu interaksi sosial menuju pada suatu kerjasama. Timbulnya kerjasama menurut Charles H. Choopley adalah apabila orang menyadari bahwa mereka mempunyai kepentingan-kepentingan yang sama dan pada saat yang bersamaan mempunyai cukup pengetahuan dan pengendalian terhadap diri sendiri untuk memenuhi kepentingan-kepentingan tersebut melalui kerjasama.

Keterangan di atas menunjukkan adanya kerjasama yang telah terjalin seperti yang dikemukakan oleh AM dan BSS adalah kerjasama dalam hal menjaga barang dagangan ketika yang punya sedang tidak ada di tempat dan kerjasama dalam hal tukar menukar barang dagangan. Mereka melakukan hal tersebut atas dasar rasa

¹² Wawancara dengan AM pedagang aksesoris di *emperan toko (perko)* Malioboro. Pada tanggal 19 Mei 2011. Di *emperan toko (perko)* Malioboro.

¹³ Wawancara dengan BSS pedagang non aksesoris dan sekaligus menjabat sebagai ketua dari Pemalni. Pada tanggal 19 Mei 2011. Di *emperan toko (perko)* Malioboro.

senasib dan sepenanggungan serta rasa kekeluargaan sesama pedagang di *emperan toko (perko)* Malioboro.

2) Akomodasi (pendamaian)

Berdasarkan data yang diperoleh peneliti di lapangan, walaupun mayoritas menyatakan bahwa belum pernah terjadi pendamaian (akomodasi), ada salah satu pedagang yang mengaku bahwa proses pendamaian ada. Walaupun tidak dari paguyuban sendiri dan itu dari tetangga atau pedagang yang di sebelahnya. Hal ini terungkap dalam wawancara sebagai berikut:

“ Waktu saya dan pedagang yang di sebelah saya sedang berrebut pembeli, tetangga sebelah saya berusaha menenangkan saya. Dia bilang begini, sudah mbak sudah kaya tidak tahu saja bagaimana wataknya. Sudah kamu mengalah saja mudah-mudahan nanti ada balasannya sendiri¹⁴.

Akomodasi (pendamaian) merupakan bentuk interaksi sosial yang bersifat asosiatif. Menurut Soerjono Soekanto, menyatakan bahwa pendamaian (akomodasi) itu menunjukkan pada dua arti atau makna. Pertama, pendamaian (akomodasi) itu menunjuk pada suatu proses¹⁵. Sebagai suatu proses pendamaian (akomodasi) menunjuk pada usaha-usaha untuk selesainya konflik (pertikaian) tersebut. Pendamaian akomodasi sebagai suatu proses

¹⁴ Wawancara dengan MY. Pedagang Aksesoris pada tanggal 17 Mei 2011. Di sebelah kanan Kepatihan Yogyakarta

¹⁵ Alvin L. Bertrand dalam Solema B. Taneko. *Struktur dan Proses Sosial Suatu Pengantar Sosiologi Pembangunan*. Jakarta: Rajawali 1984, Hlm 124.

mungkin dilakukan sendiri oleh mereka yang bertikai dan akan direnungkanpula melalui perantara pihak ke tiga.

Para pedagang sudah menganggap pedagang lain yang ada di dekatnya adalah saudaranya sendiri. Hal ini dikarenakan karena letak mereka yang berdekatan, *intensitas* pertemuan dan lamanya mereka berjualan di *emperan* toko (*perko*) Malioboro. Karena mereka sudah menganggap pedagang yang ada di sebelahnya sudah seperti keluarga sendiri, dan adanya anggapan kalau “rejeki kita pasti tidak akan kemana dan rejeki itu sudah ada yang ngatur sendiri” diantara mereka masih saja terjadi konflik karena terjadi salah paham diantara dua budaya yang berbeda.

b. Disosiatif

1) Persaingan (*competition*)

Berdasarkan data yang di peroleh peneliti di lapangan, belum pernah terjadi persaingan yang terjadi secara terang-terangan. Menurut pengakuan dari para pedagang aksesoris maupun pedagang non aksesoris, mereka tidak pernah bersaing dalam mendapatkan pembeli. Mereka mempunyai anggapan kalau rejeki sudah ada yang ngatur sendiri yang penting sudah berusaha menawarkan barang kalau belum laku ya belum rejeki pedagang tersebut.

Persaingan sendiri merupakan bentuk interaksi sosial yang bersifat disosiatif, yaitu suatu perjuangan melawan seseorang atau

sekelompok orang untuk mencapai tujuan tertentu. Persaingan adalah suatu perjuangan dari fihak-fihak untuk mencapai tujuan tertentu. Persaingan dapat terjadi dalam segala bidang kehidupan, misalnya kehidupan ekonomi, dalam perdagangan, kedudukan, kekuasaan dan sebagainya.

Rasa kekeluargaan diantara pedagang sudah sangat erat dan mereka sudah menganggap teman-teman yang berjualan di *emperan* toko (*perko*) Malioboro saudara mereka. Jadi kenapa antar saudara sendiri harus bersaing. Jika ada persaingan, kemungkinan hanya dalam hal menata barang dagangan untuk menarik calon pembeli saja. Hal ini dibuktikan dengan adanya hasil wawancara di lapangan sebagai berikut;

“Kalau persaingan tidak ada mbak, lagian yang namanya rejeki orang kan berbeda-beda. Kalau saya hanya berusaha menawarkan dan menjualkan kalau laku ya Alhamdullillah kalau tidak ya belum rejeki saya”.¹⁶ “Sampai sekarang saya belum pernah lihat ada pertentangan maupun persaingan. Ya,,,,,,namanya juga rejeki mbak tidak ada yang tau, klau itu memang rejeki kita ya alhamdulillah kalau tidak ya mau gimana lagi. Saya hanya berusaha menawarkan saja dan untuk selanjutnya terserah pembelinya mau beli apa tidak”.¹⁷ “Tidak ada, karena semuanya terlihat baik akan tetapi tidak tahu dalam hatinya. Mungkin bersaingnya hanya dalam penataan barang dagangan saja jadi bagaimana si pedagang menata barang dagangannya semenarik mungkin agar menarik calon pembeli. Lagian yang namanya rejeki orang itu sudah ada yang ngatur kok jadi tidak usah susah penting kita ikhtiar saja. Masalah

¹⁶ Wawancara dengan HS. Pedagang Aksesoris ,pada tanggal 13 Mei 2011. Di depan toko Bata Malioboro.

¹⁷ Wawancara dengan Mr B. Pedagang Aksesoris, pada tanggal 19 Mei 2011. Di depan toko Liman Malioboro.

laku atau tidak laku itu mah masalah belakangan yang di Atas yang ngatur.”¹⁸

2) Pertentangan (*contravention*)

Kontravensi antara pedagang aksesoris selama peneliti berada di lapangan ada satu yang mengungkapkan adanya kontravensi. Menurut hasil wawancara yaitu sebagai berikut;

“Pernah terjadi pertentangan mbak, sampai rebutan dan salah paham dalam mendapatkan pembeli. Ceritanya gini mbak, ada pembeli yang mau beli barang dagangan saya dan tadinya sudah sepakat dengan harganya dan mau mengambil di tempat saya. Eh,,, tiba-tiba pedagang di sebelah saya menawarkan harga lebih murah dari tempat saya dan akhirnya mengambil di tempat tetangga. ”¹⁹

Pertentangan (*contravention*) merupakan suatu bentuk proses sosial yang berada antara persaingan dan pertentangan atau pertikaian. Kontravensi terutama ditandai oleh gejala-gejala adanya ketidak pastian mengenai diri seseorang atau suatu rencana dan perasaan tidak suka yang disembunyikan, kebencian atau keraguan terhadap kepribadian seseorang²⁰.

Adanya kontravensi tersebut tentunya telah mengubah hubungan diantara kedua belah pihak yang dulunya akrab menjadi

¹⁸ Wawancara dengan PS. Pedagang Non Aksesoris, pada tanggal 19 Mei 2011. Di depan Apotik Kimia Farma Malioboro.

¹⁹ Wawancara dengan MY. Pedagang Aksesoris pada tanggal 17 Mei 2011. Di sebelah kanan Kepatihan Yogyakarta

²⁰ Soerjono Soekanto, *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006, hlm. 88

renggang. Meskipun masalah yang mereka alami sudah lama, akan tetapi mereka masih merasakan dampaknya sampai sekarang. Komunikasi diantara mereka tidak seakrab dulu lagi. MY selalu berusaha bersikap baik terlebih dahulu, walaupun dia tidak merasa bersalah. Di sini dia merasa yang lebih muda dan dia harus memulai berbuat baik terlebih dahulu. Hubungan antara mereka sekilas di lihat baik-baik saja tapi, sebenarnya mereka masih menyimpan perasaan jengkel. Akan tetapi MY lebih berhati-hati lagi dalam berinteraksi dan berkomunikasi dengan tetangganya itu.

“Cukup sekali saja mbak hal itu terjadi, sebenarnya saya juga tidak menginginkannya tetapi bagaimana lagi, semuanya sudah terjadi. Ya saya gunakan sebagai pelajaran saya kedepannya saja²¹”.

Pernyataan tersebut membuktikan bahwa adanya komunikasi antar budaya itu tidaklah mudah karena melibatkan dua budaya yang berbeda dan pemahaman yang berbeda pula. Ada sebagian orang yang tidak mempermasalahkan adanya komunikasi antar dua budaya yang berbeda. Akan tetapi ada juga orang yang tidak bisa menerima dengan adanya perbedaan tersebut.

3) Pertentangan Pertikaian (*conflict*)

Berdasarkan wawancara yang di peroleh di lapangan selama ini di dalam interaksi pedagang aksesoris di *emperan* toko (*perko*) Malioboro antara lain;

²¹ *Ibid*,

“Pernah terjadi pertentangan mbak, sampai rebutan dan salah paham dalam mendapatkan pembeli. Ceritanya gini mbak, ada pembeli yang mau beli barang dagangan saya dan tadinya sudah sepakat dengan harganya dan mau ngambil di tempat saya. Eh,,, tiba-tiba pedagang di sebelah saya menawarkan harga lebih murah dari tempat saya dan akhirnya mengambil di tempat tetangga. Sampai sekarang saya masih sering jengkel mbak, tapi ya sudah lah saya anggap itu sebagai masa lalu saja dan sebagai pelajaran saya kedepannya. Waktu itu saya berselisih sama orang dari Kalimantan. Sekarang dia tidak punya teman karena teman-teman di sekitarnya sudah tahu sifat aslinya. Walaupun masih jengkel kadang saya juga berusaha menjaga sikap dengan dia, walau bagaimanapun dulunya kita kan pernah jadi teman baik lagian kita di sini sama-sama cari uang dan sama-sama jualan aksesoris. Tempat kita juga berdampingan mbak. Yah,,,,,,walaupun masih terlihat agak kaku. Hehehe....”²² “Untuk pertentangan tidak ada mbak”²³.

Konflik (pertikaian) atau pertentangan merupakan bentuk interaksi sosial yang bersifat disosiatif. Konflik (pertikaian) dapat terjadi karena proses interaksi, dimana penafsiran makna perilaku tidak sesuai dengan maksud dari fihak pertama, yaitu fihak yang melakukan aksi, sehingga menimbulkan suatu keadaan dimana tidak terdapat keserasian diantara kepentingan-kepentingan pada fihak yang melakukan interaksi. Oleh karena terjadi situasi yang tidak serasi, maka untuk dapat mencapai tujuan yang dikehendaki dilakukan dengan cara menghilangkan fihak yang menjadi penghalang itu. Pada pertentangan atau konflik (pertikaian) terdapat usaha untuk menjatuhkan lawan dengan cara kekerasan.

²² *Ibid,*

²³ Wawancara dengan INR. Pedagang Aksesoris pada tanggal 19 Mei 2011. Di sebelah kiri Perpustakaan Malioboro.

Pertentangan atau konflik (pertikaian) ini dapat timbul karena persaingan atau kompetisi akan tetapi hal ini tidak selalu demikian.

Menurut hasil wawancara yang peneliti peroleh dari MY di atas, menunjukkan bahwa ada pertentangan atau konflik. Akan tetapi konflik yang terjadi tidak sampai adu fisik dan menghadirkan pihak dari paguyuban akan tetapi hanya tetangganya saja yang berusaha meredam konflik antar temannya itu. Konflik yang terjadi hanya konflik intern antar pedagang saja dan tidak meluas atau melebar. Konflik yang terjadi hanya konflik berupa adu mulut antar pedagang karena adanya salah paham antar pedagang. Konflik yang terjadi antara MY dengan tetangganya itupun mereda dengan sendirinya seiring berjalannya waktu. MY memilih untuk mengalah dan meredam emosinya. Hubungan mereka pun sekarang terlihat sudah biasa saja, walaupun tidak seakrab dulu.

Menurut Dahrendorf manusia itu mempunyai dua wajah (konflik dan konsensus). Dahrendorf berpendapat dimana masyarakat tidak mungkin ada tanpa konflik dan konsensus yang merupakan prasyarat bagi masing-masing. Jadi masyarakat tidak mungkin berkonflik kecuali telah terjadi *consensus* sebelumnya²⁴. Seperti halnya yang dialami oleh MY, bahwa sebelum terjadi konflik hubungan mereka baik-baik saja akan tetapi karena ada

²⁴ George Ritzer dan Douglas J.Goodman. *Teori Sosiologi Dari Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Mutakhir Teori Sosial Post Modern*, Yogyakarta: Kreasi Wacana, 2008, hlm 282.

konflik hubungan mereka menjadi renggang tidak seperti dulu lagi. Menurut hasil dari wawancara yang peneliti peroleh MY memilih untuk mengalah dan memilih tetap bersikap baik agar hubungan mereka tetap seperti dulu lagi.

Upaya yang dilakukan untuk memperbaiki hubungan mereka pun telah dilakukan oleh MY seperti, bersikap biasa-biasa saja seolah-olah tidak pernah terjadi apa-apa dan juga menawarkan makanan kalau dia mempunyai makanan lebih kesemua pedagang yang ada di dekatnya tidak terkecuali pedagang di sebelahnya yang pernah berkonflik dengannya. Semuanya ini dilakukan karena MY merasa kalau mereka sama-sama mencari rejeki dan mereka sudah seperti saudara. Konflik yang terjadi di sini berupa konflik yang bukan dikehendaki karena dalam berdagang ini diharapkan para pedagang bisa memperbaiki tingkat ekonomi bukan untuk berkonflik dengan sesama pedagang. Jadi untuk hal-hal yang seperti tadi seharusnya tidak perlu terjadi lagi.

Komunikasi mempunyai arti penting bagi seseorang dalam memberikan tafsiran pada perilaku orang lain (yang berwujud pembicaraan, gerak-gerik badaniah atau sikap). Perasaan-perasaan apa saja yang ingin disampaikan oleh orang tersebut. Orang yang bersangkutan kemudian memberikan reaksi terhadap perasaan yang ingin disampaikan oleh orang tersebut. Komunikasi antar budaya ini jika dicermati tidaklah mudah karena melibatkan dua budaya

yang berbeda. Seperti halnya yang terjadi pada MY dan pedagang yang ada di sebelahnya yang berkonflik. Pedagang yang ada di sebelahnya MY belum sepenuhnya bisa menafsirkan apa yang menjadi keinginan MY sehingga konflik antar pedagangpun terjadi.

Teori interaksionisme simbolis yang termasuk dalam paradigma definisi sosial, memusatkan perhatiannya terutama pada dampak dari makna dan simbol terhadap tindakan interaksi manusia. Simbol dan arti memberikan ciri-ciri khusus pada tindakan sosial pada manusia (yang melibatkan aktor tunggal) dan pada interaksi sosial manusia (yang melibatkan dua orang aktor atau lebih yang terlibat dalam tindakan sosial timbal-balik). Tindakan sosial adalah tindakan dimana individu bertindak dengan orang lain dalam pikiran. Dengan kata lain, dalam melakukan tindakan seorang aktor mencoba menaksir pengaruhnya terhadap aktor lain yang terlibat. Meski mereka terlibat dalam perilaku tanpa pikir, perilaku berdasarkan kebiasaan, namun manusia mempunyai kapasitas untuk terlibat dalam tindakan sosial. Dalam proses interaksi sosial, manusia secara simbolik mengkomunikasikan arti terhadap orang lain yang sedang terlibat. Orang lain menaksirkan simbol komunikasi itu dalam penafsiran mereka. Dengan kata lain,

dalam interaksi sosial, para aktor terlibat dalam proses saling mempengaruhi.²⁵

Menurut Blumer istilah interaksionisme simbolis menunjuk kepada sifat khas dari interaksi antar manusia, kekhasannya adalah bahwa manusia saling menerjemahkan dan saling mendefinisikan tindakannya. Bukan hanya sekedar reaksi belaka dan tindakan seseorang terhadap orang lain. Tanggapan seseorang tidak dibuat secara langsung terhadap tindakan orang lain, tetapi didasarkan atas makna yang diberikan terhadap tindakan orang lain itu. Interaksi antar individu, ditandai oleh penggunaan simbol-simbol, atau dengan berusaha saling memahami maksud dari tindakan masing-masing²⁶.

Jadi dalam proses interaksi manusia itu bukan suatu proses dimana adanya stimulus secara otomatis dan langsung menimbulkan tanggapan atau respon. Tetapi antara stimulus yang diterima dan respon yang terjadi sesudahnya, ditandai oleh proses interpretasi dan si aktor. Jelas proses interpretasi ini adalah proses berfikir yang merupakan kemampuan yang khas yang dimiliki oleh manusia. Proses interpretasi yang menjadi penengah antara stimulus dan respon menempati posisi kunci dalam interaksionisme simbolis.

²⁵ George Ritzer Dougian Goodman. *Teori Sosiologi Modern*. Jakarta; Kencana, 2008. Hlm 294.

²⁶ _____, *Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berparadigma Ganda*. Jakarta; Rajawali. 1992. Hlm 61.

Sesuai dengan teori tersebut para pedagang melakukan interaksi, khususnya pada pedagang aksesori. Para pedagang saling menerjemahkan dan saling memahami maksud dari apa yang dikatakan dan dilakukan oleh para pedagang yang lain, sehingga ada respon yang di terima. Walaupun dalam berkomunikasi mereka mempunyai bahasa yang berbeda akan tetapi mereka berusaha mengerti dan memahami pedagang lain dalam berkomunikasi. Apalagi mereka sudah berada di *emperan toko (perko)* Malioboro Yogyakarta lama. Tentunya mereka sudah bisa menerjemahkan dan mengartikan maksud dan tujuan dari apa yang di sampaikan dari lawan bicaranya. Untuk itu dalam interaksi, harus memenuhi dua syarat yaitu adanya kontak sosial dan adanya komunikasi. Kontak sosial tersebut ada yang bersifat positif dan ada yang bersifat negatif. Bersifat positif mengarah pada suatu kerjasama, sedangkan yang bersifat negatif mengarah pada suatu pertentangan atau bahkan sama sekali tidak menghasilkan interaksi sosial.

C. Pokok-pokok Temuan Penelitian.

Paguyuban Tri Dharma dan Pemalni pada dasarnya adalah sebuah paguyuban yang di bentuk oleh para pedagang yang berada di *emperan toko (perko)* Malioboro. Paguyuban ini dibentuk karena adanya perasaan resah dan tidak aman yang dirasakan oleh para pedagang kaki lima dahulu. Dulu pedagang kaki lima ini tidak ada yang mengatur dan kondisinya pun menjadi semrawut dan tidak terkondisikan. Selain itu para pedagang dulu sering ada

yang terkena gusur dari Dinas Ketertiban Kota, karena hal tersebut muncullah inisiatif untuk membentuk suatu paguyuban yang diberinama (P2JY) yang sekarang diganti dengan nama Paguyuban Tri Dharma atau yang sering disebut dengan Koperasi Tri Dharma. Paguyuban tersebut sudah legal dan berbadan hukum. Banyak penghargaan-penghargaan yang sudah di terima oleh koperasi ini antara lain lomba kebersihan dan masih banyak lagi penghargaan-penghargaan lainnya. Hal ini dibuktikan dengan adanya piagam serta banyaknya piala-piala yang tersimpan rapi di atas almari koperasi.

Jejak dari koperasi Tri Dharma ternyata diikuti oleh para pedagang yang lain untuk membentuk sebuah paguyuban yang diberi nama Pemalni (paguyuban pedagang kaki lima dari Jalan Malioboro-Ahmad Yani) paguyuban ini juga sudah berbadan hukum. Kedua paguyuban tersebut mempunyai tujuan dan misi yang sama yaitu sama-sama mengentaskan kemiskinan bagi para anggotanya. Kedua paguyuban ini mempunyai program yang sangat bagus yaitu adanya pengumpulan dana dan adanya lomba-lomba kebersihan yang di pimpin oleh ketua kelompok masing-masing pedagang.

Paguyuban ini juga menjamin adanya kelahiran anak pertama, kedua dan ketiga. Kalau ada orang yang melahirkan ada hadiah Rp 150.000 dan kalau ada kerabat atau salah satu pedagang yang meninggal mereka mendapatkan santunan dari paguyuban sendiri dan uang iuran dari para anggota paguyuban. Kekeluargaan antara mereka sangat erat sekali walaupun mereka berasal dari berbagai daerah, tetapi dalam paguyuban ini mereka terrangkum menjadi satu tanpa mempersoalkan perbedaan sara. Mereka saling

berinteraksi dan berkomunikasi dengan bahasa yang mereka kuasai. Semuanya sama tidak ada yang berbeda ini yang menjadi alat pemersatu mereka.

Interaksi merupakan syarat utama bagi kelangsungan hidup masyarakat dan kesejahteraan bersama. Bentuk umum proses-proses sosial adalah interaksi sosial (yang juga dapat dinamakan proses sosial), oleh karena interaksi sosial merupakan syarat utama terjadinya aktivitas-aktivitas sosial. Bentuk dari interaksi sosial ini ada dua macam yaitu asosiatif (kerjasama dan akomodasi) dan disosiatif (persaingan, pertentangan atau konflik dan kontravensi).

Bentuk interaksi antar pedagang antara lain ada yang berbentuk asosiatif dan ada juga yang berbentuk disosiatif. Hampir keseluruhan dari informan yang peneliti wawancarai, bentuk interaksinya berupa asosiatif. Akan tetapi ada juga yang menjawab kalau ada yang disosiatif. Hal itu mereka anggap sebagai hal yang wajar, apalagi mereka berasal dari daerah yang berbeda. Berbeda pendapat dan perselisihan itu wajar adanya, walaupun mereka sudah menganggap seperti saudara sendiri akan tetapi kalau kembali soal budaya yang berbeda itu memang susah dipahami. Kuncinya hanya satu saling menghargai dan saling menghormati antar budaya lain yang berbeda.

Bentuk interaksi lain yang peneliti temukan tidak hanya antar pedagang aksesoris saja melainkan antar pedagang dengan pihak toko dan antar pedagang dengan organisasi atau paguyuban. Interaksi antar pedagang dengan pihak toko yang kadang-kadang masih mempersoalkan tentang tempat dan

tinggi barang dagangan. Seperti halnya yang dikemukakan dalam hasil wawancara sebagai berikut;

“Perselisihan ada dengan pihak toko biasanya masalah ketinggian barang dagangan, akan tetapi dari pihak toko ada juga yang menyediakan alat untuk kebersihan, Tv untuk nonton bareng kalau ada siaran langsung sepak bola atau piala dunia. Jadi tinggal tergantung pemilik tokonya saja mbak hehe...”²⁷

Jadi terlihat disini adanya kerjasama dan adanya perselisihan juga antara pihak toko. Akan tetapi, semuanya bisa terselesaikan dengan kekeluargaan dan tanpa kekerasan. Penertiban tidak hanya dilakukan dari pihak Dinas Ketertiban saja akan tetapi dari paguyuban juga ada. Seperti halnya yang dikemukakan dalam hasil wawancara sebagai berikut;

“Selain dari Dinas Ketertiban, dari paguyuban kami juga ada mbak. Biasanya penertiban dilakukan 3 bulan sekali. Dan dari 379 anggota biasanya hanya ditemukan 2 sampai 5 orang yang melanggar. Pedagang yang melanggar pernah ada yang masuk ke pengadilan dan di denda Rp 50.000 karena melanggar ketertiban dan ada juga yang diambil ke POLPP-masuk UPT- masuk pengadilan. Hal tersebut dilakukan sebagai *shock therapy* bagi para pedagang supaya tidak mengulanginya lagi. Akan tetapi masalahnya, untuk menyadarkan anggota itu susah, ada yang di tertibkan nanti balik lagi barang dagangannya disusun melewati batas ketentuan lagi”²⁸.

Hasil wawancara yang telah peneliti peroleh bahwa pada kenyataannya untuk menyadarkan anggota itu sangatlah sulit. Jika dianalisis menggunakan teori fungsionalisme strukturalnya (AGIL) dari Parsons. Adanya paguyuban itu adalah suatu sistem yang didalamnya terdapat subsistem antara lain anggota dari paguyuban. Paguyuban, dalam mencapai tujuan harus

²⁷ Wawancara dengan BM selaku wakil ketua koperasi Tri Dharma pada tanggal 4 Mei 2011, di koperasi Tri Dharma Gembakan Bawah, Yogyakarta.

²⁸ Wawancara dengan BSS pedagang non aksesoris dan sekaligus menjabat sebagai ketua dari Pemalni. Pada tanggal 19 Mei 2011. Di *emperan toko* (*perko*) Malioboro.

menyesuaikan dengan keadaan para pedagang dan pemahaman dari para pedagang. Tentunya dalam hal ini pemahaman dalam hal aturan-aturan yang sudah di tetapkan dari pihak paguyuban seperti luas tegel dan ketinggian barang dagangan. Menjaga atau memelihara suatu aturan yang sudah ada itu tidaklah mudah apalagi di sini terdapat berbagai pemahaman dan penafsiran masing-masing karena para pedagang ini berasal dari daerah yang berbeda.

Paguyuban harus mampu menyatukan para pedagang yang berasal dari luar daerah ini untuk saling bahu membahu dalam mewujudkan tujuan bersama dalam berdagang. Hal ini dilakukan guna memelihara pola yang sudah ada dan sudah di tentukan dalam peraturan dari Dinas Ketertiban Kota Yogyakarta mengenai ketertiban dari pedagang kaki lima.

BAB V **KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan

Interaksi adalah merupakan hubungan sosial yang dinamis yang menyangkut hubungan antara orang perorang, antara kelompok-kelompok manusia dan antara orang dengan kelompok-kelompok masyarakat. Interaksi sosial ini sendiri merupakan syarat terjadinya aktifitas-aktifitas sosial. Manusia sebagai makhluk *monodualis* tentunya tidak akan bisa hidup sendiri tanpa adanya orang lain. Hal ini tentu tidak akan lepas dari adanya interaksi.

Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan dilapangan peneliti menemukan 3 bentuk interaksi yang terjadi antaralain:

1. Bentuk interaksi antar pedagang dan pihak toko

Yaitu berupa konflik mengenai luas tegel yang digunakan untuk jalan dan ketinggian barang yang sering menutupi barang-barang yang ada di toko. Akan tetapi konflik yang terjadi tidaklah begitu berarti karena bisa terselesaikan dengan kekeluargaan.

2. Bentuk interaksi antar pedagang aksesoris berupa; kerjasama, akomodasi, persaingan, pertentangan dan pertikaian (konflik). Akan tetapi yang lebih dominan nampak dalam bentuk interaksi antar pedagang aksesoris di sini adalah bentuk kerjasama. Kerjasama dalam hal menjaga barang dagangan ketika tetangga yang ada di sebelahnya

tidak ada ditempat dan adanya tukar menukar barang dagangan ketika barang daganga yang di cari pembeli tidak ada di tempatnya.

3. Bentuk interaksi antar pedagang dengan paguyuban (Tri Dharma dan Pemalni)

Bentuk interaksi antara pedagang dan paguyuban lebih mengarah pada bentuk asosiatif yaitu kerjasama dan akomodasi (pendamaian).

B. Saran

Adanya upaya pengaturan perijinan bagi para PKL merupakan langkah positif untuk memulai pendataan PKL, dan harus di ikuti dengan langkah tegas pembatasan jumlah PKL. Selain itu upaya ini harus dilakukan secara komprehensip pada pelaku ruang usaha lainya. Seperti; toko, *Mall*, penyedia jasa transportasi becak dan andong. Mekanisme kontrol harus jelas, aparat harus tegas menindak para pelaku ruang yang melanggar ketentuan yang berlaku yang sudah di tetapkan. Selain itu Penataan ulang bagi para pedagang tentunya harus di sesuaikan lagi dengan situasi dan kondisi jalanan yang ada di *perko* Malioboro.

DAFTAR PUSTAKA

- Abd Azis Albone. 2009. *Pendidikan Agama Islam Dalam Perspektif Multikulturalisme*. Jakarta: Balai Litbang Agama.
- Alvin L. Bertrand dalam Soleman B. Taneko. 1984. *Setruktu dan Proses Sosial Suatu Pengantar Sosiologi Pembangunan*. Jakarta: Rajawali
- Andre Ata Ujan, dkk. 2009. *Multikulturalisme Belajar Hidup dalam Perbedaan*. Jakarta: Indeks
- Azumardi Azhar. 2007. *Merawat Kemajemukan Merawat Indonesia*. Kanisius; Yogyakarta.
- Bun Yamin Ramanto. 1992. *Pola Kebijakan dalam Sistem Pengelolaan Kota*, Jakarta: Prisma.
- Deddy Mulyana. 2004. *Komunikasi Efektif Suatu Pendekatan Lintas Budaya*. Bandung: Rosdakarya.
- Didik J Rachbin dan Abdul Hamid. 1994. *Ekonomi Informal Perkotaan*, Jakarta: LP3ES
- George, Ritzer-Douglas J. Goodman. 2008. *Teori Sosiologi Modern*. Jakarta. Kencana.
-
- _____. 2008. *Teori Sosiologi dari Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Mutakhir Teori Sosial Post Modern*. Yogyakarta: Kreasi Wacana
-
- _____. 1992. *Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berparadigma Ganda*. Jakarta: Rajawali
- Hadari, Nawawi. 1995. *Instrumen Penelitian Bidang Sosial*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Herry Zudianto. 2006. *Peraturan Kota Yogyakarta Nomor: 15 Tahun 2002 Tentang Rencana Stratejik Daerah Tahun 2002-2006*.Yogyakarta: BPAD PROP DIY
- Herlianto. 1986. *Urbanisasi dan Pembangunan Kota*. Bandung: Alumni 1986.
- Jalaludin Rakhmat. 2007. *Psikologi Komunikasi Edisi Revisi Remaja Rosda Karya* Bandung.

- Kennet N Wexley dan Gary A. Yuki. 2003. *Pragnisasi Dan Psikologi Personalia*.
- K. J. Veger. 1985. *Realitas Sosial Refleksi Filsafat Sosial atas Hubungan Individu – Masyarakat dalam Cakrawala Sejarah Sosiologi*. Jakarta: Gramedia.
- Margaret M Poloma. 2004. *Sosiologi Kontemporer*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Dahlan Al Barry. M. 1994. *Kamus Ilmiah Popular*. Surabaya; Arloka
- Moleong, L.J. 2004. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Muhammad Amarah. 1999. *Islam dan Pruralitas, Peredaan dan Kemajemukan dalam Bingkai Persatuan*, Jakarta: Gema Insani.
- Nurani Soyomukti. 2010. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Yogyakarta;AR-Ruzz Media.
- Rudolf W. Matindas Budiman. 2007. *Pantura Jawa Peta Panduan Mudik dan Wisata Lengkap Edisi II*. Bogor : Sarana Komunikasi Utama.
- Simanjuntak, Payaman J. 1989, *Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Lembaga Penelitian Fakultas Ilmu Sosial dan Ekonomi Universitas Indonesia.
- Soerjono Soekanto. 1984. *Teori Sosiologi Pribadi Dalam Masyarakat*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- _____. 1993. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Suharsimi Arikunto. 2002. *Manajemen Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta, hlm
- Usman Pell,dkk. 1989. *Interaksi Antar Suku Bangsa dalam Masyarakat Majemuk*. Jakarta: Depdikbut, Direktorat Sejarah dan Nilai Tradisional , Proyek Inventarisasi dan Dokumentasi Sejarah Nasional.

Penelitian:

- Galih Sumaretya Mahasty.2009. *Interaksi Antara Buruh Gendong Dengan Lingkungan Sosial Di Pasar Beringharjo Propinsi Yogyakarta*. Yogyakarta FISE UNY.

Sugiantoro. 2009. *Interaksi Sosial antara Penggemar Radio Retjobuntung dalam Acara Laras Langgam Campursari*. Yogyakarta: FISE UNY.

Wulan Suciani. 2009. *Interaksi Sosial dan Status Sosial Pedagang Di Pasar Legi Kecamatan Parakan Kabupaten Temanggung*. Yogyakarta FISE UNY.

Jurnal:

Gunanto Surjono, 2006. *Membangun Paradigma Kebijakan Ekonomi-Sosial Baru: Pedagang Kakil lima Sebagai Mitra Pemerintah Daerah dalam Pembangunan*. Jurnal Penelitian Kesejahteraan Sosial, Jurnal PKS Vol.V No. 18, Desember 2006. Yogyakarta: Dian Samudra

I Made Sudnya. 2006. *Multikulturalisme Sebagai Basis Pengelolaan Usaha Jasa Pariwisata (Hospitality)*, Jurnal ilmiah Depdiknas Nomor 234/DIKTI Kep/ 2004. Bali: Lembaga Penelitian Udayana.

LAMPIRAN

Lampiran 1

PEDOMAN OBSERVASI

Hari/tanggal : _____

Waktu : _____

Lokasi : _____

NO	Aspek Yang Diamati	Keterangan
1.	Posisi jualan antara pedagang aksesoris yang satu dengan pedagang aksesoris yang lain	
2.	Fasilitas yang ada di <i>emperan</i> toko (<i>perko</i>) Malioboro	
3.	Bahasa yang digunakan para pedagang <i>emperan</i> toko (<i>peko</i>) di Malioboro	
4.	Jenis barang dagangan	
5.	Penampilan pedagang	
6.	Interaksi antar pedagang	

Lampiran 2

PEDOMAN WAWANCARA

A. Pedagang Aksesori di *Emperan Toko (perko)* Malioboro

Tanggal wawancara :

Tempat/ waktu :

1. Identitas Diri

- a. Nama :
- b. Jenis kelamin :
- c. Pendidikan :
- d. Usia :
- e. Daerah asal :
- f. Agama :

2. Daftar Pertanyaan

- 1) Sejak kapan anda berjualan di *emperan toko (perko)* Malioboro?
- 2) Bahasa apa saja yang anda gunakan sehari-hari dalam berjualan?
- 3) Anda bekerja sebagai karyawan atau sebagai pemilik?
- 4) Dari jam berapa anda mulai membuka dan menutup dagangan anda?
- 5) Apakah pernah terjadi persaingan, pertentangan atau kerja sama antar pedagang?
- 6) Bagaimana anda berkomunikasi dengan pedagang yang berasal dari daerah anda?
- 7) Apakah ada simbol-simbol tertentu yang anda gunakan dalam berkomunikasi antar pedagang?
- 8) Apakah pernah ada keluhan dari pemilik toko yang anda tempati untuk berdagang?
- 9) Apakah anda tahu tentang koperasi Tri Dharma dan paguyuban Pemalni?
- 10) Apakah ada diskriminasi antar pedagang yang berasal dari luar daerah Yogyakarta ?

- 11) Darimana sajakah anda mendapatkan barang dagangan anda?
- 12) Siapa yang menjaga barang dagangan anda ketika anda sedang istirahat (ishoma)?
- 13) Seberapa erat hubungan antar pedagang khususnya pedagang aksesoris?
- 14) Apakah anda sering bercerita dengan sesama pedagang aksesoris tentang masalah anda?
- 15) Seberapa dekat hubungan anda dengan sesama pedagang lainnya berada disekitar anda
- 16) Apakah ada pertemuan maupun perkumpulan antar pedagang aksesoris? Kalau ada diadakan setiap hari apa dan apakah anda selalu datang?
- 17) Apakah anda sering bersaing dengan pedagang aksesoris di dekat anda dalam mendapatkan pembeli?

Lampiran 3

PEDOMAN WAWANCARA

A. Untuk Para Pedagang Non Aksesori di Sekitar *Eperan Toko (perko)*

Malioboro

Tanggal wawancara :

Tempat/ waktu :

1. Identitas Diri

- a. Nama :
- b. Jenis kelamin :
- c. Pendidikan :
- d. Usia :
- e. Daerah asal :
- f. Agama :

2. Daftar Pertanyaan

- 1) Sejak kapan anda berjualan di *emperan toko (perko)* Malioboro?
- 2) Anda berjualan dari jam berapa dan tutup sampai jam berapa?
- 3) Pernahkah terjadi persaingan antar pedagang aksesori?
- 4) Apakah terjadi perbedaan penempatan antara pedagang yang berasal dari Yogyakarta dan yang berasal dari luar Yogyakarta ?
- 5) Apakah terjadi konflik antara pedagang aksesori di *emperan toko (perko)* Malioboro? Jika iya, bagaimana penyelesaiannya?
- 6) Apakah sering terjadi perbedaan pendapat antar pedagang aksesori? Kalau pernah pedagang dari daerah mana?
- 7) Apakah ada kerjasama antar pedagang aksesori di *emperan toko (perko)* Malioboro? Kalau ada kerjasama seperti apa dan pedagang yang berasal dari mana saja yang melakukan kerjasama?
- 8) Apa yang anda ketahui tentang Koperasi Tri Dharma dan paguyuban Pemalni? dan apa fungsinya?

- 9) Seberapa erat hubungan antar pedagang khususnya pedagang aksesoris?

Lampiran 4

PEDOMAN WAWANCARA

A. Untuk Pengelola Koperasi Tri Dharma

Tanggal wawancara:

Tempat/ waktu:

1. Identitas Diri

- a. Nama :
- b. Jenis kelamin :
- c. Pendidikan :
- d. Usia :
- e. Daerah asal :
- f. Agama :

2. Daftar Pertanyaan

- 1) Sejak kapan Koperasi Tri Dharma ini di bentuk?
- 2) Bagaimana sistem peminjaman modal dalam Koperasi ini?
- 3) Berapa anggota dari Koperasi ini?
- 4) Apakah ada perbedaan pemberian modal bagi para pedagang yang berasal dari luar Yogyakarta ?
- 5) Apakah pernah ada konflik antara para pedagang? kalau ada pedagang apa dan berasal dari daerah mana?
- 6) Apakah Koperasi Tri Dharma mempunyai andil dalam mengatur lokasi/ tempat para pedagang yang berjualan?
- 7) Apa saja syarat dalam menjadi anggota Koperasi Tri Dharma?
- 8) Apa saja fungsi dari Koperasi Tri Dharma ini selain memberikan pinjaman bagi para anggotanya?

Lampiran 5

PEDOMAN WAWANCARA

A. Untuk Pengelola Paguyuban Pemalni

Tanggal wawancara:

Tempat/ waktu:

1. Identitas Diri

- a. Nama :
- b. Jenis kelamin :
- c. Pendidikan :
- d. Usia :
- e. Daerah asal :
- f. Agama :

2. Daftar Pertanyaan

- 1) Sejak kapan paguyuban ini di bentuk?
- 2) Bagaimana sistem peminjaman modal dalam paguyuban ini?
- 3) Berapa anggota dari paguyuban ini?
- 4) Apakah ada perbedaan pemberian modal bagi para pedagang yang berasal dari luar Yogyakarta ?
- 5) Apakah pernah ada konflik antara para pedagang? kalau ada pedagang apa dan berasal dari daerah mana?
- 6) Apakah paguyuban Pemalni mempunyai andil dalam mengatur lokasi/ tempat para pedagang yang berjualan?
- 7) Apa saja syarat dalam menjadi anggota Pemalni?
- 8) Apa saja fungsi dari paguyuban Pemalni ini selain memberikan pinjaman bagi para anggotanya?

Lampiran 1

**LAPORAN
HASIL OBSERVASI**

Hari/tanggal : Kamis 28 April 2011

Waktu : 04.00 WIB

Lokasi : *Emperan toko (perko)* Malioboro Yogyakarta.

NO	Aspek Yang Diamati	Keterangan
1.	Posisi jualan antara pedagang aksesoris yang satu dengan pedagang aksesoris yang lain	<ul style="list-style-type: none">• Ada yang berdampingan/ bersebelahan ada yang berhadap-hadapan• Ada yang membelakangi toko (Koperasi Pemalni)• Ada yang menghadap toko (Koperasi Tri Dharma)
2.	Fasilitas yang ada di <i>emperan toko (perko)</i> Malioboro	Lampu penerangan dari pihak toko terdekat
3.	Bahasa yang digunakan para pedagang <i>emperan toko (perko)</i> di Malioboro	<ul style="list-style-type: none">• Bahasa yang digunakan untuk sesama pedagang mayoritas menggunakan bahasa jawa. Untuk para pedagang yang dari luar daerah biasanya menggunakan bahasa Indonesia.• Dalam menawarkan barang dagangan biasanya menggunakan bahasa Indonesia
4.	Jenis barang dagangan	Gantungan kunci, jam tangan, bross, gelang kalung

5.	Penampilan pedagang	Penampilan pedagang sangat simpel, mereka kebanyakan hanya memakai kaos oblong dan celana pendek, ada juga yang menggunakan celana panjang. Untuk yang perempuan juga banyak yang menggunakan celana jeans.
6.	Interaksi antar pedagang	Interaksi antar pedagang mayoritas berupa kerjasama

Lampiran 2

**LAPORAN HASIL WAWANCARA
DENGAN PEDAGANG AKSESORI**

A. Pedagang Aksesoris di *Emperan toko (perko)* Malioboro

Tanggal wawancara : 13 Mei 2011

Tempat : *Emperan toko (perko)* Malioboro

Waktu : 11.00 WIB

1. Identitas Diri

- a. Nama : HS (nama inisial)
- b. Jenis kelamin : Perempuan
- c. Pendidikan : SMA
- d. Usia : 22 Tahun
- e. Daerah asal : Bengkulu
- f. Agama : Islam

2. Daftar Pertanyaan

- 1) Sejak kapan anda berjualan di *emperan toko (perko)* Malioboro?

Jawab: Saya berjualan di *emperan toko (perko)* Malioboro sudah lama mbak, sekitar 4 tahunan

Comment [N1]: SEJARAH

- 2) Bahasa apa saja yang anda gunakan sehari-hari dalam berjualan?

Jawab: Ya....Tergantung dari pembelinya mbak, kadang-kadang bahasa Indonesia, bahasa Jawa dan bahasa Inggris untuk turis. Akan tetapi bahasa yang sering saya gunakan bahasa Indonesia mbak dalam menawarkan barang dagangan (aksesori)

Comment [N2]: BAHASA

- 3) Anda bekerja sebagai karyawan atau sebagai pemilik?

Jawab: Saya hanya sebagai karyawan mbak. Partner saya dengan yang punya dagangan ini. Jadi nanti kalau saya sudah selesai yang punya menggantikan saya.

Comment [N3]: STATUS

- 4) Dari jam berapa anda mulai membuka dan menutup dagangan anda?

Jawab: Untuk bukanya dari jam 07.00 WIB sampai jam 21.00 WIB malam. Waktu yang cukup lama, akan tetapi saya *partner* kok mbak jadi ya ...tidak terlalu lama. Yah...standar jam kerja lah mbak.

Comment [N4]: WAKTU

- 5) Apakah pernah terjadi persaingan, pertentangan atau kerjasama antar pedagang?

Jawab: Kalau persaingan tidak ada mbak, lagian yang namanya rejeki orang kan berbeda-beda. Kalau saya hanya berusaha menawarkan dan menjualkan kalau laku ya Alhamdulillah kalau tidak ya belum rejeki saya.

Comment [N5]: INTERAKSI

- 6) Bagaimana anda berkomunikasi dengan pedagang yang berasal dari daerah anda?

Jawab: Ya, menggunakan bahasa daerah mbak sesuai dengan daerah saya yaitu Bengkulu.

Comment [N6]: KOMUNIKASI

- 7) Apakah ada simbol-simbol tertentu yang anda gunakan dalam berkomunikasi antar pedagang?

Jawab: Tidak ada

Comment [N7]: KOMUNIKASI

- 8) Apakah pernah ada keluhan dari pemilik toko yang anda tempati untuk berdagang?

Jawab: Tidak ada

Comment [N8]: KELUHAN

- 9) Apakah anda tahu tentang koperasi Tri Dharma dan paguyuban Pemalni ?

Jawab: Ya, saya tahu. Paguyuban Tri Dharma paguyuban dari para pedagang yang berada di *emperan* toko (*perko*) Malioboro khususnya para pedagang yang berjualan menghadap ke toko. Sedangkan Pemalni adalah paguyuban bagi para pedagang yang membelakangi toko.

Comment [N9]: PENGETAHUAN

- 10) Apakah ada diskriminasi antar pedagang yang berada dari luar daerah Jogja?

Jawab: Tidak ada.

Comment [N10]: DISKRIMINASI

- 11) Darimana sajakah anda mendapatkan barang dagangan anda?

Jawab: Dari bantul dulu pernah buat sendiri tapi sekarang sudah tidak lagi, kadang dari sales yang lewat.

Comment [N11]: ASAL BARANG

- 12) Siapa yang menjaga barang dagangan anda ketika anda sedang istirahat (ishoma)?

Jawab: Yang menjaga barang dagangan ketika (ishoma), ya tetangga mbak.

Comment [N12]: KERJASAMA

- 13) Apakah anda sering menyapa pedagang aksesoris yang berada di dekat anda?

Jawab: Ya, sering thow mbak apa lagi kita saling berdekatan.

Comment [N13]: INTERAKSI

- 14) Apakah anda sering bercerita dengan sesama pedagang aksesoris tentang masalah anda?

Jawab: Ya, kadang-kadang masalah keluarga untuk sekedar cerita dan menghilangkan rasa capek.

Comment [N14]: KOMUNIKASI

- 15) Seberapa dekat hubungan anda dengan sesama pedagang lainnya berada disekitar anda

Jawab: Wah,,,,,,sudah seperti keluarga sendiri mbak.

Comment [N15]: HUBUNGAN

- 16) Apakah ada pertemuan maupun perkumpulan antar pedagang aksesoris? Kalau ada diadakan setiap hari apa dan apakah anda selalu datang?

Jawab: Ada yang dijadwalkan setiap 3 bulan sekali. Selain itu ada juga arisan yang diadakan setiap 1 minggu sekali.

Comment [N16]: PERTEMUAN

- 17) Apakah anda sering bersaing dengan pedagang aksesoris di dekat anda dalam mendapatkan pembeli?

Jawab: Tidak mbak, ngapain juga bersaing toh nanti kalau rejeki saya, pembeli juga datang sendiri kan? Hehehe.....

Comment [N17]: PERSAINGAN

LAPORAN HASIL WAWANCARA DENGAN PEDAGANG AKSESORI

B. Pedagang Aksesori di *Emperan Toko (perko)* Malioboro

Tanggal wawancara : 19 Mei 2011

Tempat : *Emperan toko (perko)* Malioboro

Waktu : 2.10 WIB

1. Identitas Diri

- a. Nama : IN (nama inisial)
- b. Jenis kelamin : Perempuan
- c. Pendidikan : SMA
- d. Usia : 42 Tahun
- e. Daerah asal : Bima
- f. Agama : Islam

2. Daftar Pertanyaan

1) Sejak kapan anda berjualan di *emperan toko (perko)* Malioboro?

Jawab: Sejak tahun 1990. | Comment [N1]: SEJARAH

2) Bahasa apa saja yang anda gunakan sehari-hari dalam berjualan?

Jawab: Bahasa Indonesia, kadang – kadang pakai bahasa Jawa juga sedikit, ya walaupun logat Bima saya masih ada hehehe..... | Comment [N2]: BAHASA

3) Anda bekerja sebagai karyawan atau sebagai pemilik?

Jawab: Sebagai pemilik. | Comment [N3]: STATUS

4) Dari jam berapa anda mulai membuka dan menutup dagangan anda?

Jawab: Untuk bukanya dari jam 09.00 WIB sampai jam 21.00 WIB. | Comment [N4]: WAKTU

5) Apakah pernah terjadi persaingan, pertentangan atau kerja sama antar pedagang?

Jawab: Tidak ada. | Comment [N5]: INTERAKSI

6) Bagaimana anda berkomunikasi dengan pedagang yang berasal dari daerah anda?

Jawab: Ya, menggunakan bahasa Bima lah. | Comment [N6]: KOMUNIKASI

- 7) Apakah ada simbol-simbol tertentu yang anda gunakan dalam berkomunikasi antar pedagang?

Jawab: Tidak ada

Comment [N7]: KOMUNIKASI

- 8) Apakah pernah ada keluhan dari pemilik toko yang anda tempati untuk berdagang?

Jawab: Adanya keluhan dari pemilik toko biasanya mengenai selanjutnya yang tadinya 2 tegel sekarang jadi 3 tegel. Karena mereka menang duwit jadi kita ya mengalah saja. Dulu pernah ada masalah sama pemilik toko orang Madura tapi kalau sekarang sudah tidak ada.

Comment [N8]: KELUHAN

- 9) Apakah anda tahu tentang koperasi Tri Dharma dan paguyuban Pemalni?

Jawab: Ya, Itu kan paguyuban dari para pedagang yang berada di emperan toko (perko) Malioboro yang menghadap ke toko kalau Pemalni pedagangnya membelakangi toko.

Comment [N9]: PENGETAHUAN

- 10) Apakah ada diskriminasi antar pedagang yang berada dari luar daerah Yogyakarta ?

Jawab: O,Tidak ada mbak semua sama saja.

Comment [N10]: DISKRIMINASI

- 11) Darimana sajakah anda mendapatkan barang dagangan anda?

Jawab: Prambanan, Klaten, dan ada juga yang dari Boyolali.

Comment [N11]: ASAL BARANG

- 12) Siapa yang menjaga barang dagangan anda ketika anda sedang istirahat (ishoma)?

Jawab: Tetangga mbak nanti biasanya kita saling bergantian dalam menjaga barang dagangan ketika yang punya tidak ada di tempat.

Comment [N12]: KERJASAMA

- 13) Apakah anda sering menyapa pedagang aksesoris yang berada di dekat anda?

Jawab: Ya, sering apa lagi kita saling berdekatan begini.

Comment [N13]: INTERAKSI

- 14) Apakah anda sering bercerita dengan sesama pedagang aksesoris tentang masalah anda?

Jawab: Ya, kadang - kadang sekedar cerita soal keluarga saya mbak. nie, sama anak-anak (teman jualan yang sudah dianggap sebagai anaknya).

Comment [N14]: KOMUNIKASI

- 15) Seberapa dekat hubungan anda dengan sesama pedagang lainnya berada disekitar anda

Jawab: Wah, Semua yang ada di sini sudah saya anggap sebagai saudara sendiri. Kita sama - sama mencari rejeki di sini jadi kita semua sudah akrab mbak, apalagi letaknya juga dekat kaya begini kan.

Comment [N15]: HUBUNGAN

- 16) Apakah ada pertemuan maupun perkumpulan antara pedagang aksesoris? Kalau ada diadakan setiap hari apa dan apakah anda selalu datang?

Jawab: Ada, biasanya setiap 3 bulan sekali ada juga arisan yang diadakan setiap 1 minggu sekali. Kalau tidak ada halangan ya saya selalu datang ya, agar lebih erat dan akrab antara pedagang atau anggota.

Comment [N16]: PERTEMUAN

- 17) Apakah anda sering bersaing dengan pedagang aksesoris di dekat anda dalam mendapatkan pembeli?

Jawab: Tidak pernah.

Comment [N17]: PERSAINGAN

LAPORAN HASIL WAWANCARA DENGAN PEDAGANG AKSESORI

C. Pedagang Aksesori di *Emperan toko (perko)* Malioboro

Tanggal wawancara : 17 Mei 2011

Tempat : *Emperan toko (perko)* Malioboro

Waktu : 02.00 WIB

1. Identitas Diri

- a. Nama : YN (nama inisial)
- b. Jenis kelamin : Perempuan
- c. Pendidikan : SMP
- d. Usia : 28 Tahun
- e. Daerah asal : Bantul
- f. Agama : Islam

2. Daftar Pertanyaan

1) Sejak kapan anda berjualan di *emperan toko (perko)* Malioboro?

Jawab: Sejak Tahun 2005

Comment [N1]: SEJARAH

2) Bahasa apa saja yang anda gunakan sehari-hari dalam berjualan?

Jawab: Pakai bahasa Jawa, Indonesia. Ya, campuran mbak. Kadang-kadang kalu ada turis ya ditawarin pakai buku. Jadi begini, nanti kalau ada turis nanya “*how much*” saya nulis di buku harganya. Jadi tidak banyak bicara mbak. Banyak lho,,,turis - turis yang kejam nawarnya, hehe.....hemmmmm,,,kayaknya sudah dikasih tahu sama *tour guidenya* dech. Jadi walaupun ada turis tidak bisa nyari untung banyak.

Comment [N2]: BAHASA

3) Anda bekerja sebagai karyawan atau sebagai pemilik?

Jawab: Sebagai pemilik.

Comment [N3]: STATUS

4) Dari jam berapa anda mulai membuka dan menutup dagangan anda?

Jawab: Saya buka dari jam 06.30 WIB sampai jam 21.00 WIB. Ya, kadang tergantung dari banyaknya pengunjung mbak. pernah juga sampai larut malam. Di sini kan saya jualnya sama suami saya mbak jadi bisa gantian kalu saya sudah capek jualan.

Comment [N4]: WAKTU

- 5) Apakah pernah terjadi persaingan, pertentangan atau kerja sama antar pedagang?

Jawab: Pernah terjadi pertentangan mbak, sampai rebutan dan salah paham dalam mendapatkan pembeli. Ceritanya gini mbak, ada pembeli yang mau beli barang dagangan saya dan tadinya sudah sepakat dengan harganya dan mau mengambil di tempat saya. Eh,,, tiba - tiba pedagang di sebelah saya menanjutuhkan harga lebih murah dari tempat saya dan akhirnya mengambil di tempat tetangga. Sampai sekarang saya masih sering jengkel mbak, tapi ya sudah lah saya anggap itu sebagai masa lalu saja dan sebagai pelajaran saya kedepannya. Waktu itu saya berselisih sama orang dari Kalimantan. Sekarang dia tidak punya teman karena teman - teman di sekitarnya sudah tahu sifat aslinya. Walaupun masih jengkel kadang saya juga berusaha menjaga sikap dengan dia, walau bagaimanapun dulunya kita kan pernah jadi teman baik lagian kita di sini sama-sama cari uang dan sama-sama jualan aksesoris. Tempat kita juga berdampingan mbak. Yah,,,,,,walaupun masih terlihat agak kaku. Hehehe.... Kalu untuk kerjasamanya ya, Cuma saling menggantikan kalau ada pedagang yang sedang tidak ada di tempat dan menjualkan kalau ada pembeli yang mau beli. Kadang kalau ada pembeli yang mau beli barang banyak dan tempat saya tidak ada, saya mengambilkan barang yang dicari di tempat yang lain.

Comment [N5]: INTERAKSI

- 6) Bagaimana anda berkomunikasi dengan pedagang yang berasal dari daerah anda?

Jawab: Ya, menggunakan bahasa Jawa mbak tapi, kadang-kadang ya tergantung orangnya yang ngajak bicara. Walaupun sama-sama dari Yogyakarta kalau dia menggunakan bahasa Indonesia ya, saya pakai

bahasa Indonesia. Kalu dia pakai bahasa Jawa ya saya pakai bahasa Jawa.

Comment [N6]: KOMUNIKASI

- 7) Apakah ada simbol-simbol tertentu yang anda gunakan dalam berkomunikasi antar pedagang?

Jawab: Tidak ada

Comment [N7]: KOMUNIKASI

- 8) Apakah pernah ada keluhan dari pemilik toko yang anda tempati untuk berdagang?

Jawab: Tidak ada mbak.

Comment [N8]: KELUHAN

- 9) Apakah anda tahu tentang koperasi Tri Dharma dan paguyuban Pemalni?

Jawab: Tahu, Itu paguyuban dari para pedagang yang berada di emperan toko (perko) Malioboro khususnya para pedagang yang berjualan menghadap ke toko. Sedangkan kalau Pemalni itu pedagangnya membelakangi toko.

Comment [N9]: PENGETAHUAN

- 10) Apakah ada diskriminasi antar pedagang yang berada dari luar daerah Yogyakarta ?

Jawab: Sampai sekarang tidak ada mbak semua sama saja. Soalnya kan sama - sama cari rejeki juga thow? Jadi untuk diskriminasi tidak ada kita semua sama saja.

Comment [N10]: DISKRIMINASI

- 11) Darimana sajakah anda mendapatkan barang dagangan anda?

Jawab: Biasanya dari grosir mbak, atau sales.

Comment [N11]: ASAL BARANG

- 12) Siapa yang menjaga barang dagangan anda ketika anda sedang istirahat (ishoma)?

Jawab: Yang menjaga barang dagangan ketika (ishoma), ya tetangga mbak nanti biasanya kita saling bergantian dalam menjaga barang dagangan ketika yang punya tidak ada di tempat.

Comment [N12]: KERJASAMA

- 13) Apakah anda sering menyapa pedagang aksesoris yang berada di dekat anda?

Jawab: Ya, sering thow mbak apa lagi kita saling berdekatan.

Comment [N13]: INTERAKSI

- 14) Apakah anda sering bercerita dengan sesama pedagang aksesoris tentang masalah anda?

Jawab: Ya, kalau curhat ya sering mbak. Biasanya saya selalu cerita soal anak saya.

Comment [N14]: KOMUNIKASI

- 15) Seberapa dekat hubungan anda dengan sesama pedagang lainnya berada disekitar anda

Jawab: Wah,,,,,,sudah seperti keluarga sendiri mbak. Soalnya kan ketemu tiap hari, ngobrol tiap hari dan letaknya juga dekat.

Comment [N15]: HUBUNGAN

- 16) Apakah ada pertemuan maupun perkumpulan antara pedagang aksesoris? Kalau ada diadakan setiap hari apa dan apakah anda selalu datang?

Jawab: Selain ada pertemuan dari paguyuban yang dijadwalkan setiap 3 bulan sekali ada juga arisan yang diadakan setiap 1 minggu sekali.

Comment [N16]: PERTEMUAN

- 17) Apakah anda sering bersaing dengan pedagang aksesoris di dekat anda dalam mendapatkan pembeli?

Jawab: Tidak ada.

Comment [N17]: PERSAINGAN

LAPORAN HASIL WAWANCARA DENGAN PEDAGANG AKSESORI

D. Pedagang Aksesori di *Emperan toko (perko)* Malioboro

Tanggal wawancara : 17 Mei 2011

Tempat : *Emperan toko (perko)* Malioboro

Waktu : 2.15 WIB

1. Identitas Diri

- a. Nama : IYN (nama inisial)
- b. Jenis kelamin : Perempuan
- c. Pendidikan : SMA
- d. Usia : 48 Tahun
- e. Daerah asal : Yogyakarta
- f. Agama : Islam

2. Daftar Pertanyaan

1) Sejak kapan anda berjualan di *emperan toko (perko)* Malioboro?

Jawab: Sejak tahun 1990 tahunan mbak

Comment [N1]: SEJARAH

2) Bahasa apa saja yang anda gunakan sehari-hari dalam berjualan?

Jawab: Bahasa Indonesia.

Comment [N2]: BAHASA

3) Anda bekerja sebagai karyawan atau sebagai pemilik?

Jawab: Sebagai pemilik.

Comment [N3]: STATUS

4) Dari jam berapa anda mulai membuka dan menutup dagangan anda?

Jawab: Untuk bukanya dari jam 09.00 WIB sampai jam 21.00 WIB.

Comment [N4]: WAKTU

5) Apakah pernah terjadi persaingan, pertentangan atau kerja sama antar pedagang?

Jawab: Tidak ada.

Comment [N5]: INTERAKSI

6) Bagaimana anda berkomunikasi dengan pedagang yang berasal dari daerah anda?

Jawab: Ya, menggunakan bahasa Jawa mbak tapi, kalau yang ngajak bicara pakai bahasa Indonesia ya saya pakai bahasa Indonesia.

Comment [N6]: KOMUNIKASI

- 7) Apakah ada simbol-simbol tertentu yang anda gunakan dalam berkomunikasi antar pedagang?

Jawab: Tidak ada.

Comment [N7]: KOMUNIKASI

- 8) Apakah pernah ada keluhan dari pemilik toko yang anda tempati untuk berdagang?

Jawab: Tidak ada.

Comment [N8]: KELUHAN

- 9) Apakah anda tahu tentang koperasi Tri Dharma dan Paguyuban Pemalni?

Jawab: Ya, saya tahu. Paguyuban dari para pedagang yang berada di emperan toko (perko) Malioboro khususnya para pedagang yang berjualan menghadap ke toko kalau Pemalni itu kebalikannya mbak. sebenarnya sama saja sih, hanya berbeda nama saja semuanya berbadan hukum dan mendapat pengakuan dari PEMKOT.

Comment [N9]: PENGETAHUAN

- 10) Apakah ada diskriminasi antar pedagang yang berada dari luar daerah Yogyakarta?

Jawab: Tidak ada.

Comment [N10]: DISKRIMINASI

- 11) Darimana sajakah anda mendapatkan barang dagangan anda?

Jawab: Biasanya dari orang yang nawarin, pasar Beringharjo dan dari Jl, Kanthil.

Comment [N11]: ASAL BARANG

- 12) Siapa yang menjaga barang dagangan anda ketika anda sedang istirahat (ishoma)?

Jawab: Tetangga mbak nanti biasanya kita saling bergantian dalam menjaga barang dagangan ketika yang punya tidak ada di tempat.

Comment [N12]: KERJASAMA

- 13) Apakah anda sering menyapa pedagang aksesoris yang berada di dekat anda?

Jawab: Ya, sering thow mbak apa lagi kita saling berdekatan.

Comment [N13]: INTERAKSI

- 14) Apakah anda sering bercerita dengan sesama pedagang aksesoris tentang masalah anda?

Jawab: Ya, cerita soal barang dagangan dan kadang-kadang soal keuarga.

Comment [N14]: KOMUNIKASI

- 15) Seberapa dekat hubungan anda dengan sesama pedagang lainnya berada disekitar anda

Jawab: Sudah seperti keluarga sendiri mbak. Soalnya kan ketemu tiap hari, ngobrol tiap hari dan letaknya juga dekat.

Comment [N15]: HUBUNGAN

- 16) Apakah ada pertemuan maupun perkumpulan antara pedagang aksesori? Kalau ada diadakan setiap hari apa dan apakah anda selalu datang?

Jawab: Selain dari paguyuban juga ada, dari para pedagang sendiri juga ada. Kalau dari paguyuban ya sesuai yang telah dijadwalkan dan kalau dari pedagang sendiri biasanya setiap tanggal 15 ada arisan mbak.

Comment [N16]: PERTEMUAN

- 17) Apakah anda sering bersaing dengan pedagang aksesori di dekat anda dalam mendapatkan pembeli?

Jawab: Tidak pernah.

Comment [N17]: PERSAINGAN

LAPORAN HASIL WAWANCARA DENGAN PEDAGANG AKSESORI

E. Pedagang Aksesori di *Emperan toko (perko)* Malioboro

Tanggal wawancara : 17 Mei 2011

Tempat : *Emperan toko (perko)* Malioboro

Waktu : 2.30 WIB

1. Identitas Diri

- a. Nama : ID (nama inisial)
- b. Jenis kelamin : Perempuan
- c. Pendidikan : SMP
- d. Usia : 37 Tahun
- e. Daerah asal : Pundong Bantul
- f. Agama : Islam

2. Daftar Pertanyaan

1) Sejak kapan anda berjualan di *emperan toko (perko)* Malioboro?

Jawab: **Sejak tahun 1987**

Comment [N1]: SEJARAH

2) Bahasa apa saja yang anda gunakan sehari-hari dalam berjualan?

Jawab: **Indonesia dan Jawa.**

Comment [N2]: BAHASA

3) Anda bekerja sebagai karyawan atau sebagai pemilik?

Jawab: **Saya sebagai karyawan.**

Comment [N3]: STATUS

4) Dari jam berapa anda mulai membuka dan menutup dagangan anda?

Jawab: **Buka dari jam 09.15 WIB sampai jam 21.00 WIB .**

Comment [N4]: WAKTU

5) Apakah pernah terjadi persaingan, pertentangan atau kerja sama antar pedagang?

Jawab: **Tidak pernah.**

Comment [N5]: INTERAKSI

6) Bagaimana anda berkomunikasi dengan pedagang yang berasal dari daerah anda?

Jawab: **Ya, menggunakan bahasa Jawa. Tapi, kadang - kadang ya tergantung orangnya yang ngajak bicara. Walaupun sama-sama dari**

Yogyakarta kalau dia menggunakan bahasa Indonesia ya, saya pakai bahasa Indonesia.

Comment [N6]: KOMUNIKASI

- 7) Apakah ada simbol-simbol tertentu yang anda gunakan dalam berkomunikasi antar pedagang?

Jawab: Tidak ada

Comment [N7]: KOMUNIKASI

- 8) Apakah pernah ada keluhan dari pemilik toko yang anda tempati untuk berdagang?

Jawab: Belum pernah ada keluhan dari pemilik toko.

Comment [N8]: KELUHAN

- 9) Apakah anda tahu tentang koperasi Tri Dharma dan paguyuban Pemalni?

Jawab: Ya, . Itu adalah paguyuban dari para pedagang yang berada di emperan toko (perko) Malioboro khususnya para pedagang yang berjualan menghadap ke toko. Kalau pemalni anggotanya membelaangi toko.

Comment [N9]: PENGETAHUAN

- 10) Apakah ada diskriminasi antar pedagang yang berada dari luar daerah Yogyakarta?

Jawab: Tidak ada.

Comment [N10]: DISKRIMINASI

- 11) Darimana sajakah anda mendapatkan barang dagangan anda?

Jawab: Pasar Bringharjo, sales dan dari Jl. Kanthil.

Comment [N11]: ASAL BARANG

- 12) Siapa yang menjaga barang dagangan anda ketika anda sedang istirahat (ishoma)?

Jawab: Ya tetangga.

Comment [N12]: KERJASAMA

- 13) Apakah anda sering menyapa pedagang aksesoris yang berada di dekat anda?

Jawab: Ya, sering. Apa lagi kita saling berdekatan.

Comment [N13]: INTERAKSI

- 14) Apakah anda sering bercerita dengan sesama pedagang aksesoris tentang masalah anda?

Jawab: Ya, sering

Comment [N14]: KOMUNIKASI

- 15) Seberapa dekat hubungan anda dengan sesama pedagang lainnya berada disekitar anda

Jawab: Ya, sudah seperti keluarga sendiri mbak. Soalnya kan ketemu tiap hari, ngobrol tiap hari dan letaknya juga dekat.

Comment [N15]: HUBUNGAN

- 16) Apakah ada pertemuan maupun perkumpulan antara pedagang aksesori? Kalau ada diadakan setiap hari apa dan apakah anda selalu datang?

Jawab: Ada, tapi yang ikutan kan pemiliknya mbak.

Comment [N16]: PERTEMUAN

- 17) Apakah anda sering bersaing dengan pedagang aksesori di dekat anda dalam mendapatkan pembeli?

Jawab: Tidak mbak, ngapain juga bersaing toh nanti kalau rejeki saya juga pembeli datang sendiri. Ikut seneng aja kalau tetangga kita laku.

Comment [N17]: PERSAINGAN

LAPORAN HASIL WAWANCARA DENGAN PEDAGANG AKSESORI

F. Pedagang Aksesori di *Emperan toko (perko)* Malioboro

Tanggal wawancara : 19 Mei 2011

Tempat : *Emperan toko (perko)* Malioboro

Waktu : 01.10 WIB

1. Identitas Diri

- a. Nama : FB (nama inisial)
- b. Jenis kelamin : Laki-laki
- c. Pendidikan : SMK
- d. Usia : 21 Tahun
- e. Daerah asal : Yogyakarta
- f. Agama : Islam

2. Daftar Pertanyaan

1) Sejak kapan anda berjualan di *emperan toko (perko)* Malioboro?

Jawab: Saya berjualan di *emperan toko (perko)* Malioboro kira - kira sudah, 4 tahunan mbak.

Comment [N1]: SEJARAH

2) Bahasa apa saja yang anda gunakan sehari-hari dalam berjualan?

Jawab: Ya....Tergantung dari pembelinya mbak, kadang - kadang bahasa Indonesia, bahasa Jawa dan bahasa Inggris untuk turis ya,,,,,walaupun masih gelepotan hehehe.....

Comment [N2]: BAHASA

3) Anda bekerja sebagai karyawan atau sebagai pemilik?

Jawab: Saya hanya membantu kakak saya kok mbak, ya....bisa juga disebut sebagai karyawan sih kan saya juga dibayar.

Comment [N3]: STATUS

4) Dari jam berapa anda mulai membuka dan menutup dagangan anda?

Jawab: Untuk bukanya dari jam 09.00 WIB pagi sampai jam 22.00 WIB. Saya cuma sendiri mbak dari pagi sampai sore jadi ya tidak seperti yang lain yang bukanya dari jam 07.00 WIB merekakan ada

partnernya kalau saya kan tidak ada jadi agak nyantai bukanya. Tapi kalau tutupnya ya biasanya sampai jam 22.00 WIB tapi kalau pas ramai pengunjung ya menyesuaikan. Bisa sampai larut malam juga.

Comment [N4]: WAKTU

- 5) Apakah pernah terjadi persaingan, pertentangan atau kerja sama antar pedagang?

Jawab: Selama ini saya belum pernah menemukan ada persaingan maupun pertentangan antar pedagang mbak. Semua yang berjualan di sekitar saya sudah seperti saudara sendiri jadi kenapa harus ada persaingan? Lagian ya mbak, yang namanya rejeki orang kan berbeda-beda. Kalau saya hanya berusaha menawarkan dan menjualkan kalau laku ya Alhamdulillah kalau tidak ya belum rejeki saya.

Comment [N5]: INTERAKSI

- 6) Bagaimana anda berkomunikasi dengan pedagang yang berasal dari daerah anda?

Jawab: Ya, menggunakan bahasa Jawa mbak tapi, kadang-kadang ya tergantung orangnya yang ngajak bicara. Walaupun sama-sama dari Yogyakarta kalau dia menggunakan bahasa Indonesia ya, saya pakai bahasa Indonesia. Kalau dia pakai bahasa Jawa ya saya pakai bahasa Jawa. Tapi kalau saya yang mulai pembicaraan ya biasanya saya pakai bahasa Jawa mbak

Comment [N6]: KOMUNIKASI

- 7) Apakah ada simbol-simbol tertentu yang anda gunakan dalam berkomunikasi antar pedagang?

Jawab: Tidak ada

Comment [N7]: KOMUNIKASI

- 8) Apakah pernah ada keluhan dari pemilik toko yang anda tempati untuk berdagang?

Jawab: Alhamdulillah, di tempat saya tidak pernah ada keluhan dari pemilik toko

Comment [N8]: KELUHAN

- 9) Apakah anda tahu tentang koperasi Tri Dharma dan paguyuban Pemalni?

Jawab: Ya, saya tahu. Itu adalah paguyuban dari para pedagang yang berada di *emperan toko (perko)* Malioboro khususnya para pedagang

yang berjualan menghadap ke toko kalu kakak saya ikut Pemalni
soalnya lokasi jualannya membelakangi toko .

Comment [N9]: PENGETAHUAN

- 10) Apakah ada diskriminasi antar pedagang yang berada dari luar daerah Yogyakarta?

Jawab: Sampai sekarang tidak ada mbak semua sama saja. Soalnya kan sama - sama cari rejeki juga thow? Jadi untuk diskriminasi tidak ada kita semua sama saja.

Comment [N10]: DISKRIMINASI

- 11) Darimana sajakah anda mendapatkan barang dagangan anda?

Jawab: Biasanya dari grosir mbak, atau sales.

Comment [N11]: ASAL BARANG

- 12) Siapa yang menjaga barang dagangan anda ketika anda sedang istirahat (ishoma)?

Jawab: Yang menjaga barang dagangan ketika (ishoma), ya tetangga mbak nanti biasanya kita saling bergantian dalam menjaga barang dagangan ketika yang punya tidak ada di tempat.

Comment [N12]: KERJASAMA

- 13) Apakah anda sering menyapa pedagang aksesoris yang berada di dekat anda?

Jawab: Ya, sering thow mbak apa lagi kita saling berdekatan.

Comment [N13]: INTERAKSI

- 14) Apakah anda sering bercerita dengan sesama pedagang aksesoris tentang masalah anda?

Jawab: Ya, kalau curhat ya kadang - kadang mbak soalnya kebanyakan pedagang yang di dekat saya kan sudah berkeluarga jadi kalau mau cerita-cerita sudah berbeda masalah dan pemikiran juga.

Comment [N14]: KOMUNIKASI

- 15) Seberapa dekat hubungan anda dengan sesama pedagang lainnya berada disekitar anda

Jawab: Wah,,,,,,sudah seperti keluarga sendiri mbak. Soalnya kan ketemu tiap hari, ngobrol tiap hari dan letaknya juga dekat.

Comment [N15]: HUBUNGAN

- 16) Apakah ada pertemuan maupun perkumpulan antara pedagang aksesoris? Kalau ada diadakan setiap hari apa dan apakah anda selalu datang?

Jawab: Selain ada pertemuan dari paguyuban yang dijadwalkan setiap 3 bulan sekali ada juga arisan yang diadakan setiap 1 minggu

sekali selain itu kita juga ada main *foot sal* bareng setiap pagi dan mancing bareng juga selain itu nanti kalau ada yang ulang tahun biasanya makan-makan bareng. Kalau tidak ada halangan ya saya selalu datang ya, agar lebih erat dan akrab antara teman mbak.

Comment [N16]: PERTEMUAN

- 17) Apakah anda sering bersaing dengan pedagang aksesoris di dekat anda dalam mendapatkan pembeli?

Jawab: Tidak mbak, ngapain juga bersaing toh nanti kalau rejeki saya juga pembeli datang sendiri kan? Hehehe.....

Comment [N17]: PERSAINGAN

LAPORAN HASIL WAWANCARA DENGAN PEDAGANG AKSESORI

G. Pedagang Aksesoris di *Emperan toko (perko)* Malioboro

Tanggal wawancara : 19 Mei 2011

Tempat : *Emperan toko (perko)* Malioboro

Waktu : 1.30 WIB

1. Identitas Diri

- a. Nama : BL (nama inisial)
- b. Jenis kelamin : Laki-laki
- c. Pendidikan : SMK
- d. Usia : 28 Tahun
- e. Daerah asal : Yogyakarta
- f. Agama : Islam

2. Daftar Pertanyaan

1) Sejak kapan anda berjualan di *emperan toko (perko)* Malioboro?

Jawab: Saya berjualan di Malioboro sejak tahun 2002, kurang lebih kalau di hitung-hitung sudah 10 tahunan.

Comment [N1]: SEJARAH

2) Bahasa apa saja yang anda gunakan sehari-hari dalam berjualan?

Jawab: Ya....Tergantung dari pembelinya mbak, kadang - kadang bahasa Indonesia, bahasa Jawa dan bahasa Inggris.

Comment [N2]: BAHASA

3) Anda bekerja sebagai karyawan atau sebagai pemilik?

Jawab: Sebagai pemilik

Comment [N3]: STATUS

4) Dari jam berapa anda mulai membuka dan menutup dagangan anda?

Jawab: Untuk bukanya dari jam 10.00 WIB sampai jam 21.00 WIB.

Comment [N4]: WAKTU

5) Apakah pernah terjadi persaingan, pertentangan atau kerja sama antar pedagang?

Jawab: Sampai sekarang saya belum pernah lihat ada pertentangan maupun persaingan. Ya,,,,,,namanya juga rejeki mbak tidak ada yang tau, klau itu memang rejeki kita ya Alhamdulillah kalau tidak ya mau

gimana lagi. Saya hanya berusaha menawarkan saja dan untuk selanjutnya terserah pembelinya mau beli apa tidak. Kalu untuk kerjasamanya ya kita biasanya saling menjagakan barang dagangan teman kita kalau sedang tidak ada di tempat dan saling menjaga hubungan baik antar pedagang. O,,,iya mbak kalau ada pembeli yang mau cari sesuatu di tempat kita tetapi tidak ada biasanya saya carikan di tempat lain. Kalau tidak ya nanti saya kasih tau tempatnya yang jualan barang yang dicari itu di mana, itu kalau saya tau. Tetapi sering kalai saya yang mencarikannya dan mengambilkan di tempat lain hal ini saya lakukan untuk menanamkan rasa percaya dari calon pembeli kepada saya selain itu bisa untuk menjalin keakraban antara penjual dan pembeli juga.

Comment [N5]: INTERAKSI

- 6) Bagaimana anda berkomunikasi dengan pedagang yang berasal dari daerah anda?

Jawab: Kebanyakan saya memakai bahasa Indonesia mbak, selain bahasa ini sudah sangat umum dan kebanyakan orang tau, jadi mudah untuk komunikasi walaupun ada yang berasal dari berbagai daerah tetap bisa tau. Tapi kalau ada yang ngajak ngobrol pakai bahasa Jawa ya saya pakai bahasa Jawa juga. Tergantung dari orang yang mengajak bicara saya. Tapi, bahasa yang sering saya pakai bahasa Indonesia.

Comment [N6]: KOMUNIKASI

- 7) Apakah ada simbol-simbol tertentu yang anda gunakan dalam berkomunikasi antar pedagang?

Jawab: Tidak ada

Comment [N7]: KOMUNIKASI

- 8) Apakah pernah ada keluhan dari pemilik toko yang anda tempati untuk berdagang?

Jawab: Ada, biasanya mengenai ketinggian barang dagangan yang katanya menutupi toko jadi ada bagian dari toko yang tidak terlihat karena tingginya barang dagangan dari pedagang di *emperan* toko (*perko*) ada yang melebihi ketinggian sebagaimana yang sudah ditentukan.

Comment [N8]: KELUHAN

- 9) Apakah anda tahu tentang koperasi Tri Dharma dan paguyuban Pemalni?

Jawab: Ya, saya tahu. Itu adalah paguyuban dari para pedagang yang berada di *emperan toko (perko)* Malioboro khususnya para pedagang yang berjualan menghadap ke toko kalu saya ikut Pemalni soalnya lokasi jualannya membelakangi toko. Saya sendiri kan juga ikut Pemalni soalnya membelakangi toko.

Comment [N9]: PEGETAHUAN

- 10) Apakah ada diskriminasi antar pedagang yang berada dari luar daerah Yogyakarta?

Jawab: Sampai sekarang tidak ada mbak semua sama saja. Soalnya kan sama - sama cari rejeki juga thow? Jadi untuk diskriminasi tidak ada.

Comment [N10]: DISKRIMINASI

- 11) Darimana anda mendapatkan barang dagangan anda?

Jawab: Biasanya dari grosir mbak.

Comment [N11]: ASAL BARANG

- 12) Siapa yang menjaga barang dagangan anda ketika anda sedang istirahat (ishoma)?

Jawab: Yang menjaga barang dagangan ketika (ishoma), ya tetangga mbak nanti biasanya kita saling bergantian dalam menjaga barang dagangan ketika yang punya tidak ada di tempat.

Comment [N12]: KERJASAMA

- 13) Apakah anda sering menyapa pedagang aksesoris yang berada di dekat anda?

Jawab: Ya, sering apa lagi kita saling berdekatan.

Comment [N13]: INTERAKSI

- 14) Apakah anda sering bercerita dengan sesama pedagang aksesoris tentang masalah anda?

Jawab: Ya, biasanya curhat atau sekedar cerita - cerita saja sambil menunggu kalu ada pembeli.

Comment [N14]: KOMUNIKASI

- 15) Seberapa dekat hubungan anda dengan sesama pedagang lainnya berada disekitar anda

Jawab: Wah,,,,,,sudah seperti keluarga sendiri mbak. soalnya kan ketemu tiap hari, ngobrol tiap hari dan letaknya juga dekat.

Comment [N15]: HUBUNGAN

- 16) Apakah ada pertemuan maupun perkumpulan antara pedagang aksesoris? Kalau ada diadakan setiap hari apa dan apakah anda selalu datang?

Jawab: Selain ada pertemuan dari paguyuban yang dijadwalkan setiap 3 bulan sekali ada juga arisan yang diadakan setiap 1 minggu sekali.

Comment [N16]: PERTEMUAN

- 17) Apakah anda sering bersaing dengan pedagang aksesoris di dekat anda dalam mendapatkan pembeli?

Jawab: Tidak mbak, ngapain juga bersaing toh nanti kalau rejeki saya juga pembeli datang sendiri kan? Hehehe.....

Comment [N17]: PERSAINGAN

LAPORAN HASIL WAWANCARA DENGAN PEDAGANG AKSESORI

H. Pedagang Aksesoris di *Emperan toko (perko)* Malioboro

Tanggal wawancara : 19 Mei 2011

Tempat : *Emperan toko (perko)* Malioboro

Waktu : 1.40 WIB

1. Identitas Diri

- a. Nama : OT (nama inisial)
- b. Jenis kelamin : Laki-laki
- c. Pendidikan : SMA
- d. Usia : 20 Tahun
- e. Daerah asal : Jawa Barat
- f. Agama : Islam

2. Daftar Pertanyaan

- 1) Sejak kapan anda berjualan di *emperan toko (perko)* Malioboro?

Jawab: Saya berjualan di Malioboro sejak tahun 2007, kurang lebih sudah 4 tahunan.

Comment [N1]: SEJARAH

- 2) Bahasa apa saja yang anda gunakan sehari-hari dalam berjualan?

Jawab: Bahasa yang saya gunakan Indonesia, bahasa Jawa dan bahasa Inggris.

Comment [N2]: BAHASA

- 3) Anda bekerja sebagai karyawan atau sebagai pemilik?

Jawab: Sebagai karyawan

Comment [N3]: STATUS

- 4) Dari jam berapa anda mulai membuka dan menutup dagangan anda?

Jawab: Untuk bukanya dari jam 09.00 WIB sampai jam 21.00 WIB.

Comment [N4]: WAKTU

- 5) Apakah pernah terjadi persaingan, pertentangan atau kerja sama antar pedagang?

Jawab: Tidak ada. Rejeki orang kan beda-beda, kalau itu memang rejeki kita ya Alhamdulillah kalau tidak ya mau gimana lagi. Saya hanya menawarkan barang dagangan saja kalau pembeli tertarik dan

mau beli ya Alhamdulillah, kalu tidak ya tidak masalah. Kalu untuk kerjasamanya ya kita biasanya saling menjagakan barang dagangan teman kita kalu sedang tidak ada di tempat dan saling menjaga hubungan baik antar pedagang. Kadang-kadang juga mengambil barang dari tempat pedagang lain kalu barang yang dicari di tempat kita tidak ada.

Comment [N5]: INTERAKSI

- 6) Bagaimana anda berkomunikasi dengan pedagang yang berasal dari daerah anda?

Jawab: Kebanyakan saya memakai bahasa Indonesia mbak ya,,,walaupun logat daerah saya masih kelihatan, tapi kalu ada pedagang yang berasal dari Jawa Tengah yang menggunakan bahasa sana saya juga paki bahasa daerah. Tergantung dari orangnya saja mbak, tapi seringnya saya pakai bahasa Indonesia.

Comment [N6]: KOMUNIKASI

- 7) Apakah ada simbol-simbol tertentu yang anda gunakan dalam berkomunikasi antar pedagang?

Jawab: Tidak ada

Comment [N7]: KOMUNIKASI

- 8) Apakah pernah ada keluhan dari pemilik toko yang anda tempati untuk berdagang?

Jawab: Ada, biasanya mengenai luas tegel untuk jualan dan untuk jalan yang tadinya 3 tegel sekarang jadi 2 tegel. Hal ini karena pemilik toko yang ganti mbak. Yach,,,kita mah tinggal ngikut aja dari pada ribut-ribut lagian bakalan sana yang menang soalnya punya kuasa dan punya uang.

Comment [N8]: KELUHAN

- 9) Apakah anda tahu tentang koperasi dari Tri Dharma dan paguyuban Pemalni?

Jawab: Tahu. Paguyuban dari para pedagang yang berada di *emperan toko (perko)* Malioboro khususnya para pedagang yang berjualan menghadap ke toko kalu saya ikut Pemalni soalnya lokasi jualannya membelakangi toko.

Comment [N9]: PEGETAHUAN

- 10) Apakah ada diskriminasi antar pedagang yang berada dari luar daerah Yogyakarta?

Jawab: Tidak ada

Comment [N10]: DISKRIMINASI

11) Darimana anda mendapatkan barang dagangan anda?

Jawab: Dari grosir, ada juga sedikit yang buat sendiri.

Comment [N11]: ASAL BARANG

12) Siapa yang menjaga barang dagangan anda ketika anda sedang istirahat (ishoma)?

Jawab: Yang menjaga barang dagangan ketika (ishoma), ya tetangga mbak, nanti biasanya kita saling bergantian dalam menjaga barang dagangan ketika yang punya tidak ada di tempat.

Comment [N12]: KERJASAMA

13) Apakah anda sering menyapa pedagang aksesoris yang berada di dekat anda?

Jawab: Ya, sering apa lagi kita saling berdekatan.

Comment [N13]: INTERAKSI

14) Apakah anda sering bercerita dengan sesama pedagang aksesoris tentang masalah anda?

Jawab: Ya, biasanya curhat atau sekedar cerita-cerita saja sambil menunggu kalau ada pembeli.

Comment [N14]: KOMUNIKASI

15) Seberapa dekat hubungan anda dengan sesama pedagang lainnya berada disekitar anda

Jawab: Sudah seperti keluarga sendiri mbak. Soalnya kan ketemu tiap hari, ngobrol tiap hari dan letaknya juga dekat.

Comment [N15]: HUBUNGAN

16) Apakah ada pertemuan maupun perkumpulan antara pedagang aksesoris? Kalau ada diadakan setiap hari apa dan apakah anda selalu datang?

Jawab: Ada, yaitu arisan yang diadakan 1 minggu sekali.

Comment [N16]: PERTEMUAN

17) Apakah anda sering bersaing dengan pedagang aksesoris di dekat anda dalam mendapatkan pembeli?

Jawab: Tidak pernah, rejeki orang kan beda - beda. Kalau itu rejeki saya mah tidak akan kemana.

Comment [N17]: PERSAINGAN

LAPORAN HASIL WAWANCARA DENGAN PEDAGANG AKSESORI

I. Pedagang Aksesoris di *Emperan toko (perko)* Malioboro

Tanggal wawancara : 19 Mei 2011

Tempat : *Emperan toko (perko)* Malioboro

Waktu : 1.55 WIB

1. Identitas Diri

- a Nama : AM (nama inisial)
- b Jenis kelamin : Laki-laki
- c Pendidikan : SMP
- d Usia : 23 Tahun
- e Daerah asal : Yogyakarta
- f Agama : Islam

2. Daftar Pertanyaan

1) Sejak kapan anda berjualan di *emperan toko (perko)* Malioboro?

Jawab: Sejak tahun 2006, kurang lebih 4 tahunan.

Comment [N1]: SEJARAH

2) Bahasa apa saja yang anda gunakan sehari-hari dalam berjualan?

Jawab: Ya....Tergantung dari pembelinya mbak, kadang - kadang bahasa Indonesia, bahasa Jawa dan bahasa Inggris.

Comment [N2]: BAHASA

3) Anda bekerja sebagai karyawan atau sebagai pemilik?

Jawab: Sebagai pemilik

Comment [N3]: STATUS

4) Dari jam berapa anda mulai membuka dan menutup dagangan anda?

Jawab: Untuk bukanya dari jam 10.00 WIB sampai jam 21.00 WIB.

Comment [N4]: WAKTU

5) Apakah pernah terjadi persaingan, pertentangan atau kerja sama antar pedagang?

Jawab: Sampai sekarang saya belum pernah ada pertentangan maupun persaingan. Ya,,,,,,namanya juga rejeki mbak tidak ada yang tau, kalau itu memang rejeki kita ya Alhamdulillah kalau tidak ya mau gimana lagi. Saya hanya berusaha menawarkan saja dan untuk

selanjutnya terserah pembelinya mau beli apa tidak. Kalu untuk kerjasamanya ya kita biasanya saling menjagakan barang dagangan teman kita kalu sedang tidak ada di tempat dan saling menjaga hubungan baik antar pedagang. O,,,iya mbak kalau ada pembeli yang mau cari sesuatu di tempat kita tetapi tidak ada biasanya saya carikan di tempat lain. Kalau tidak ya nanti saya kasih tau tempatnya yang jualan barang yang dicari itu di mana, itu kalau saya tau. Tetapi sering kali saya yang mencarikan dan mengambilkan di tempat.

Comment [N5]: INTERAKSI

- 6) Bagaimana anda berkomunikasi dengan pedagang yang berasal dari daerah anda?

Jawab: Kebanyakan saya memakai bahasa Indonesia mbak, selain bahasa ini sudah sangat umum dan kebanyakan orang tau, jadi mudah untuk komunikasi walaupun ada yang berasal dai berbagai daerah tetap bisa tau. Tapi kalau ada yang ngajak ngobrol pakai bahasa Jawa ya saya pakai bahasa Jawa juga. Tergantung dari orang yang mengajak bicara saya. Tapi, bahasa yang sering saya pakai bahasa Indonesia.

Comment [N6]: KOMUNIKASI

- 7) Apakah ada simbol-simbol tertentu yang anda gunakan dalam berkomunikasi antar pedagang?

Jawab: Tidak ada

Comment [N7]: KONUNIKASI

- 8) Apakah pernah ada keluhan dari pemilik toko yang anda tempati untuk berdagang?

Jawab: Ada, biasanya mengenai ketinggian barang dagangan yang katanya menutupi toko jadi ada bagian dari toko yang tidak terlihat karena tingginya barang dagangan dari pedagang di *emperan toko (perko)* ada yang melebihi ketinggian sebagaimana yang sudah ditentukan.

Comment [N8]: KELUHAN

- 9) Apakah anda tahu tentang koperasi Tri Dharma dan paguyuban Pemalni?

Jawab: Ya, saya tahu. Itu adalah paguyuban dari para pedagang yang berada di *emperan toko (perko)* Malioboro khususnya para pedagang

yang berjualan menghadap ke toko kalau saya ikut Pemalni soalnya lokasi jualannya membelakangi toko.

Comment [N9]: PEGETAHUAN

- 10) Apakah ada diskriminasi antar pedagang yang berada dari luar daerah Yogyakarta?

Jawab: Sampai sekarang tidak ada mbak semua sama saja. Soalnya kan sama-sama cari rejeki juga thow? Jadi untuk diskriminasi tidak ada.

Comment [N10]: DISKRIMINASI

- 11) Darimana anda mendapatkan barang dagangan anda?

Jawab: Biasanya dari grosir mbak.

Comment [N11]: ASAL BARANG

- 12) Siapa yang menjaga barang dagangan anda ketika anda sedang istirahat (ishoma)?

Jawab: Yang menjaga barang dagangan ketika (ishoma), ya tetangga mbak nanti biasanya kita saling bergantian dalam menjaga barang dagangan ketika yang punya tidak ada di tempat.

Comment [N12]: KERJASAMA

- 13) Apakah anda sering menyapa pedagang aksesoris yang berada di dekat anda?

Jawab: Ya, sering apa lagi kita saling berdekatan.

Comment [N13]: INTERAKSI

- 14) Apakah anda sering bercerita dengan sesama pedagang aksesoris tentang masalah anda?

Jawab: Ya, biasanya curhat atau sekedar cerita-cerita saja sambil menunggu kalu ada pembeli.

Comment [N14]: KOMUNIKASI

- 15) Seberapa dekat hubungan anda dengan sesama pedagang lainnya berada disekitar anda

Jawab: Wah,,,,,,sudah seperti keluarga sendiri mbak. soalnya kan ketemu tiap hari, ngobrol tiap hari dan letaknya juga dekat.

Comment [N15]: HUBUNGAN

- 16) Apakah ada pertemuan maupun perkumpulan antara pedagang aksesoris? Kalau ada diadakan setiap hari apa dan apakah anda selalu datang?

Jawab: Selain ada pertemuan dari paguyuban yang dijadwalkan setiap 3 bulan sekali ada juga arisan yang diadakan setiap 1 minggu sekali.

Comment [N16]: PERTEMUAN

- 17) Apakah anda sering bersaing dengan pedagang aksesoris di dekat anda dalam mendapatkan pembeli?

Jawab: Tidak mbak, ngapain juga bersaing toh nanti kalau rejeki saya juga pembeli datang sendiri kan? Hehehe.....

Comment [N17]: PERSAINGAN

Lampiran 3

**LAPORAN HASIL WAWANCARA
DENGAN PEDAGANG NON AKSESORI**

A. Untuk Para Pedagang Non Aksesori di Sekitar *Eperan Toko (perko)*

Tanggal wawancara : 19 Mei 2011

Tempat : *Emperan toko (perko) Malioboro*

Waktu : 12.00 WIB

1. Identitas Diri

- a. Nama : BSS (nama inisial)
- b. Jenis kelamin : Laki-laki
- c. Pendidikan : S1
- d. Usia : 45
- e. Daerah asal : Banjar
- f. Agama : Islam

g. Daftar Pertanyaan

- 1) Sejak kapan anda berjualan di *emperan toko (perko) Malioboro*?

Jawab: Saya berjualan di *emperan toko (perko) Malioboro* ini kurang lebih sekitar tahun 1990. Semenjak saya kuliah saya sudah berjualan di sini jadi biaya saya kuliah itu sampai menjadi dosen dan sampai sekarang ya dari berdagang kaki lima ini mbak. Hehehe.....

Comment [N1]: SEJARAH

- 2) Anda berjualan dari jam berapa dan tutup sampai jam berapa?

Jawab: Saya berjualan dari jam 8.30 - jam 9 malam. Kadang-kadang juga pernah sampai jam 12 malam, tergantung ramai apa tidaknya para pengunjung. Kalau musim liburan bisa sampai larut malam juga.

Comment [N2]: WAKTU

- 3) Pernahkah terjadi persaingan antar pedagang aksesori?

Jawab: Untuk persaingan tidak ada mbak, dari pihak para penjual ya hanya menawarkan saja dan apabila mereka tidak mau membeli

dan malah memilih ketempat yang lain ya tidak apa-apa. Rejeki kan sudah ada yang ngatur tho mbak jadi kalau belum dapat pembeli ya belum rejekinya saja. Hahaha...kita itu nyantai kok mbak tidak terlalu ngoyo |

Comment [N3]: PERSAINGAN

- 4) Apakah terjadi perbedaan penempatan antara pedagang yang berasal dari Yogyakarta dan yang berasal dari luar Yogyakarta?

Jawab: Tidak ada mbak, mereka menempatkan diri sendiri dan pengurus tinggal mendata para pedagang yang menempati kawasan di sepanjang *emperan toko (perko)* Malioboro. |

Comment [N4]: DISKRIMINASI

- 5) Apakah terjadi konflik antara pedagang aksesoris di *emperan toko (perko)* Malioboro? Jika iya, bagaimana penyelesaiannya?

Jawab: Selama saya berjualan di sini, sejak tahun 1990 sampai sekarang saya belum pernah menemukan ada konflik antara pedagang aksesoris maupun para pedagang lainnya. Karena dari para pedagang saling menjaga hubungan baik antar pedagang itu sendiri dan mereka juga sudah punya batas - batas area masing-masing. Jadi untuk konflik saya belum pernah menemukannya sampai sekarang. |

Comment [N5]: KONFLIK

- 6) Apakah sering terjadi perbedaan pendapat antar pedagang aksesoris? Kalau pernah pedagang dari daerah mana?

Jawab: Wah,,,,,,,,,,setahu saya belum pernah ada mbak. |

Comment [N6]: PERBEDAAN PENDAPAT

- 7) Apakah ada kerjasama antara pedagang aksesoris di *emperan toko (perko)* Malioboro? Kalau ada kerjasama seperti apa dan pedagang yang berasal dari mana saja yang melakukan kerjasama?

Jawab: Ya ada mbak, kerjasamanya ya kalau pedagang yang berada di sampingnya sedang sholat, makan, maupun sedang tidak ada di tempat pedagang yang ada di situ menjaga barang dagangan pedagang yang sedang pergi. Nanti kalau ada pembeli, ya dijualkan. Begitu pula sebaliknya, jadi saling bantu membantu apa lagi letak mereka yang saling berhadapan. |

Comment [N7]: KERJASAMA

- 8) Apa yang anda ketahui tentang Koperasi Tri Dharma dan paguyuban Pemalni? dan apa fungsinya?

Jawab: Tri Dharma adalah sebuah paguyuban sama seperti Pemalni akan tetapi di dalamnya terdapat koperasi. Fungsi dari koperasi itu sendiri tentunya untuk simpan pinjam dari para anggotanya sebagai wadah untuk menyampaikan aspirasi dari para anggotanya terutama untuk yang para pedagang yang menghadap ke toko. Karena untuk para pedagang yang membelakangi toko mereka ikut Pemalni. Dan untuk Pemalni sendiri fungsinya juga sama seperti Tri Dharma.

Comment [N8]: PENGETAHUAN

- 9) Seberapa erat hubungan antar pedagang khususnya pedagang aksesoris?

Jawab: Hubungan antar pedagang menurut saya sudah seperti saudara sendiri ya mbak, karena apa? Mereka sudah lama berjualan di *emperan toko (perko)* Malioboro ini dan mereka saling berinteraksi setiap harinya. Apalagi kalau letak mereka berdekatan. Selain mereka sering berinteraksi setiap harinya mereka juga merasakan penderitaan maupun kesenangan yang dialami oleh temannya sesama pedagang. Hal ini dibuktikan dengan adanya penarikan uang untuk keperluan sosial misalnya ada salah satu kerabat dari pedagang yang meninggal, sakit, melahirkan khitanan maupun hajatan yang lainnya. Penarikan dana yang dilakukan oleh ketua kelompok masing-masing. Uang yang terkumpul dari iuran masih dapat tambahan dari paguyuban yang menaungi mereka. Ya kalau mereka ikut Tri Dharma ya dari Tri Dharma, akan tetapi kalau mereka ikut Pemalni ya dapat tambahan dari Pemalni.

Comment [N9]: HUBUNGAN

LAPORAN HASIL WAWANCARA DENGAN PEDAGANG NON AKSESORI

B. Untuk Para Pedagang Non Aksesori di Sekitar *Eperan Toko (perko)*

Malioboro

Tanggal wawancara :12 Mei 2011

Tempat : *Emperan toko (perko) Malioboro*

Waktu : 12. 30 WIB

1. Identitas Diri

- a. Nama : PG (nama inisial)
- b. Jenis kelamin : Laki-laki
- c. Pendidikan : Tidak sekolah
- d. Usia : 53
- e. Daerah asal : Yogyakarta
- f. Agama : Islam

2. Daftar Pertanyaan

1) Sejak kapan anda berjualan di *emperan toko (perko) Malioboro*?

Jawab: Sudah lama e mbak, saya berjualan di sini sejak tahun 1978.

Comment [N1]: SEJARAH

2) Anda berjualan dari jam berapa dan tutup sampai jam berapa?

Jawab: Saya berjualan di sini bukanya habis sholat subuh sampai jam 10 malam. Kalu pas banyak pengunjung ya menyesuaikan dengan pengunjungnya, bisa sampai larut malam juga.

Comment [N2]: WAKTU

3) Pernahkah terjadi persaingan antar pedagang aksesori?

Jawab: O,,,,,tidak ada mbak, mereka kebanyakan hanya pasrah saja toh rejeki sudah ada yang ngatur kan mbak, banyak dan sedikitnya itu ya di syukuri yang penting sudah berusaha dengan menawarkan barang dagangan.

Comment [N3]: PERSAINGAN

4) Apakah terjadi perbedaan penempatan antara pedagang yang berasal dari Yogyakarta dan yang berasal dari luar Yogyakarta?

Jawab: Tidak ada perbedaan dalam penempatan, mereka menempatkan diri sendiri dan dari pengurus tinggal mendata para pedagang yang menempati kawasan di sepanjang *emperan* toko (*perko*) Malioboro.

Comment [N4]: DISKRIMINASI

- 5) Apakah terjadi konflik antara pedagang aksesoris di *emperan* toko (*perko*) Malioboro? Jika iya, bagaimana penyelesaiannya?

Jawab: Tidak ada, selama saya berjualan disini aman - aman saja. Ya, kuncinya satu saling menjaga hubungan baik saja antar pedagang. Semua yang ada di sini sudah seperti saudara sendiri.

Comment [N5]: KONFLIK

- 6) Apakah sering terjadi perbedaan pendapat antar pedagang aksesoris? Kalau pernah pedagang dari daerah mana?

Jawab: Tidak pernah.

Comment [N6]: PERBEDAAN PENDAPAT

- 7) Apakah ada kerjasama antara pedagang aksesoris di *emperan* toko (*perko*) Malioboro? Kalau ada kerjasama seperti apa dan pedagang yang berasal dari mana saja yang melakukan kerjasama?

Jawab: Kerjasamanya ya saling menggantikan apabila ada tetangga yang sedang istirahat maupun tidak ada di tempat.

Comment [N7]: KERJASAMA

- 8) Apa yang anda ketahui tentang Koperasi Tri Dharma dan paguyuban Pemalni? dan apa fungsinya?

Jawab: Tri Dharma adalah sebuah paguyuban sama seperti Pemalni akan tetapi di dalamnya terdapat koperasi. Fungsi dari koperasi itu sendiri tentunya untuk simpan pinjam dari para anggotanya sebagai wadah untuk menyampaikan aspirasi dari para anggotanya terutama untuk para pedagang yang menghadap ke toko.

Comment [N8]: PENGETAHUAN

- 9) Seberapa erat hubungan antara pedagang khususnya pedagang aksesoris?

Jawab: Hubungan antar pedagang menurut saya sudah seperti saudara sendiri, karena mereka sudah lama berjualan di *emperan* toko (*perko*) Malioboro ini dan mereka saling berinteraksi setiap harinya. Apalagi kalau letak mereka berdekatan. Selain mereka sering berinteraksi setiap harinya mereka juga merasakan

penderitaan maupun kesenangan yang dialami oleh temannya sesama pedagang. Hal ini dibuktikan dengan adanya penarikan uang untuk keperluan sosial misalnya ada salah satu kerabat dari pedagang yang meninggal, sakit, melahirkan khitanan maupun hajatan yang lainnya. Penarikan dana yang dilakukan oleh ketua kelompok masing-masing. Uang yang terkumpul dari iuran masih dapat tambahan dari paguyuban yang menaungi mereka. Ya kalau mereka ikut Tri Dharma ya dari Tri Dharma, akan tetapi kalau mereka ikut Pemalni ya dapat tambahan dari Pemalni.

Comment [N9]: HUBUNGAN

LAPORAN HASIL WAWANCARA DENGAN PEDAGANG NON AKSESORI

C. Untuk Para Pedagang Non Aksesoris di Sekitar *Eperan Toko (perko)*

Malioboro

Tanggal wawancara : 5 Mei 2011

Tempat : *Emperan toko (perko) Malioboro*

Waktu : 2.43 WIB

1. Identitas Diri

- a. Nama : BS (nama inisial)
- b. Jenis kelamin : Laki-laki
- c. Pendidikan : SMP
- d. Usia : 65 tahun
- e. Daerah asal : Yogyakarta
- f. Agama : Islam

2. Daftar Pertanyaan

1) Sejak kapan anda berjualan di *emperan toko (perko) Malioboro*?

Jawab: Untuk tahunya, kira - kira tahun.... sembelum adanya Koprasi Tri Dharma ini berdiri saya sudah dagang mbak.

Comment [N1]: SEJARAH

2) Anda berjualan dari jam berapa dan tutup sampai jam berapa?

Jawab: Buka jam 09.00 WIB – 21.00 WIB, kadang - kadang ya mengikuti pengunjung yang datang mbak, kalau masih ramai ya tutupnya sampai malam.

Comment [N2]: WAKTU

3) Pernahkah terjadi persaingan antar pedagang aksesoris?

Jawab: Tidak ada, karena semuanya terlihat baik akan tetapi tidak tahu dalam hatinya. Mungkin bersaingnya hanya dalam penataan barang dagangan saja jadi bagaimana si pedagang menata barang dagangannya mungkin agar menarik calon pembeli. Lagian yang namanya rejeki orang itu sudah ada yang ngatur kok jadi tidak usah susah yang penting kita ikhtiar saja. Masalah laku

atau tidak laku itu mah masalah belakangan yang di Atas yang ngatur.

Comment [N3]: PERSAINGAN

- 4) Apakah terjadi perbedaan penempatan antara pedagang yang berasal dari Yogyakarta dan yang berasal dari luar Yogyakarta?

Jawab: Tidak ada, dulunya itu kita - kita ini menempatkan diri sendiri di *emperan toko (perko)* Malioboro. Karena sering di gusur oleh Dinas Ketertiban Kota makannya dibentuk sebuah paguyuban yang nantinya di jadikan pengayom bagi para pedagang kaki lima. Dari situlah mereka mulai di tata. Semua sama tidak ada perbedaan yang berarti.

Comment [N4]: DISKRIMINASI

- 5) Apakah terjadi konflik antara pedagang aksesoris di *emperan toko (perko)* Malioboro? Jika iya, bagaimana penyelesaiannya?

Jawab: Selama saya berjualan di sini, sampai sekarang saya belum pernah menemukan ada konflik antara pedagang aksesoris maupun para pedagang lainnya. Walaupun ada itu hanya dengan pemilik toko mengenai tinggi barang dagangan dan panjang tempat yang digunakan dalam menata barang dagangan.

Comment [N5]: KONFLIK

- 6) Apakah sering terjadi perbedaan pendapat antar pedagang aksesoris? Kalau pernah pedagang dari daerah mana?

Jawab: Tidak ada mbak.

Comment [N6]: PERBEDAAN PENDAPAT

- 7) Apakah ada kerjasama antar pedagang aksesoris di Emperan toko (perko) Malioboro? Kalau ada kerjasama seperti apa dan pedagang yang berasal dari mana saja yang melakukan kerjasama?

Jawab: Ada, kerjasamanya yaitu kalau pedagang yang berada di sampingnya sedang tidak ada di tempat, pedagang yang ada di sampingnya menggantikan sementara untuk menjaga barang dagangan pedagang yang sedang pergi. Nanti kalau ada pembeli, ya dijualkan. Begitu pula sebaliknya, jadi saling bantu membantu apa lagi letak mereka yang saling berhadap - hadapan. Para pedagang yang sering melakukan kerjasama ya yang berada di dekat barang dagangannya saja. Mereka semuanya enak di ajak

kerja sama kalu yang dekat itu mbak soalnya mereka pasti sudah kenal. Disamping itu mereka juga mempunyai rasa senasib dan sepenanggungan antar pedagang.

Comment [N7]: KERJASAMA

- 8) Apa yang anda ketahui tentang Koperasi Tri Dharma dan paguyuban Pemalni? dan apa fungsi dari koperasi tersebut?

Jawab: Tri Dharma itu paguyuban berbadan hukum, koprasni ini terletak di Gemblakan Bawah di belakang kepatihan. Untuk fungsi dari koperasi Tri Dharma sendiri adalah sebagai tempat untuk menabung, meminjamkan modal, memberikan wadah bagi masyarakat pedagang yang berada di emperan toko (perko) Malioboro dalam menyampaikan aspirasi mereka. Selain itu untuk membantu dalam menyelesaikan permasalahan antar pedagang jika ada. Akan tetapi sampai sekarang masih belum ada yang mempunyai masalah yang sampai dibawa ke koprasni Tri Dharma. Untuk paguyuban Pemalni fungsinya sama dengan koperasi Tri Dharma.

Comment [N8]: PENGETAHUAN

- 9) Seberapa erat hubungan antar pedagang khususnya pedagang aksesoris?

Jawab: Hubungan antar pedagang sudah seperti saudara sendiri. Mereka mempunyai perasaan senasib

Comment [N9]: HUBUNGAN

LAPORAN HASIL WAWANCARA DENGAN PEDAGANG NON AKSESORI

D. Untuk Para Pedagang Non Aksesori di Sekitar *Eperan Toko (perko)*

Malioboro

Tanggal wawancara : 5 April 2011

Tempat : Emperan toko (perko) Malioboro

Waktu : 1.43 WIB

1. Identitas Diri

- a. Nama : BM (nama inisial)
- b. Jenis kelamin : Laki-laki
- c. Pendidikan : SMP
- d. Usia : 63 tahun
- e. Daerah asal : Gemblakan Bawah, Yogyakarta
- f. Agama : Islam

2. Daftar Pertanyaan

1) Sejak kapan anda berjualan di *emperan toko (perko)* Malioboro?

Jawab: | Wah,,,,,Sejak tahun berapa ya mbak, saya sampai lupa.

Hehehe.....|

Comment [N1]: SEJARAH

2) Anda berjualan dari jam berapa dan tutup sampai jam berapa?

Jawab: | Saya kalau untuk jualan buka jam 09.00 WIB – 21.00

WIB, kadang - kadang sampai malam juga. Tergantung dari para pengunjungnya kalau jam 21.00 WIB masih banyak saya masih buka.|

Comment [N2]: WAKTU

3) Pernahkah terjadi persaingan antar pedagang aksesori?

Jawab: | Sampai sekarang belum ada mbak persaingan antar pedagang aksesori. Mereka akur - akur saja kok. Namanya juga sama - sama mencari rejeki, dagangan siapa yang laku ya itu rejeki mereka.|

Comment [N3]: PERSAINGAN

- 4) Apakah terjadi perbedaan penempatan antara pedagang yang berasal dari Yogyakarta dan yang berasal dari luar Yogyakarta?

Jawab: | O,.... Tidak ada, mereka dulunya menempatkan dirinya di tempat yang mereka inginkan, dari pihak paguyuban tinggal mendata dan mengatur saja. Jika mereka tempatnya menghadap ke toko ya mereka ikut koperasi Tri Dharma akan tetapi kalau mereka membelakangi toko ya mereka ikut Pemalni. Ikut Pemalni maupun Tri Dharma tidak ada bedanya semua sama saja|

Comment [N4]: DISKRIMINASI

- 5) Apakah terjadi konflik antara pedagang aksesoris di *emperan* toko (*perko*) Malioboro? Jika iya, bagaimana penyelesaiannya?

Jawab: | Selama saya berjualan di sini, sampai sekarang saya belum pernah menemukan ada konflik antara pedagang aksesoris maupun para pedagang lainnya. Walaupun ada itu hanya dengan pemilik toko mengenai tinggi barang dagangan dan panjang tempat yang digunakan dalam menata barang dagangan.|

Comment [N5]: KONFLIK

- 6) Apakah sering terjadi perbedaan pendapat antar pedagang aksesoris? Kalau pernah pedagang dari daerah mana?

Jawab: |Tidak ada mbak|

Comment [N6]: PERBEDAAN PENDAPAT

- 7) Apakah ada kerjasama antar pedagang aksesoris di *emperan* toko (*perko*) Malioboro? Kalau ada kerjasama seperti apa dan pedagang yang berasal dari mana saja yang melakukan kerjasama?

Jawab: |Ya ada, kerjasamanya ya kalau pedagang yang berada di sampingnya sedang sholat, makan, maupun sedang tidak ada di tempat pedagang yang ada di situ menjaga barang dagangan pedagang yang sedang pergi. Nanti kalau ada pembeli, ya dijualkan. Begitu pula sebaliknya, jadi saling bantu membantu apa lagi letak mereka yang saling berhdap - hadapan. Para pedagang yang sering melakukan kerjasama ya yang berada di dekat barang dagangannya saja. Mereka semuanya enak di ajak kerja sama kalu yang dekat itu mbak soalnya mereka pasti sudah kenal. Disamping

itu mereka juga mempunyai rasa senasib dan sepenanggungan antar pedagang.

Comment [N7]: KERJASAMA

- 8) Apa yang anda ketahui tentang Koperasi Tri Dharma dan paguyuban Pemalni? dan apa fungsinya?

Jawab: Tri Dharma itu paguyuban sama seperti Pemalni yang berguna untuk mengayomi atau memayungi para pedagang kaki lima supaya tidak merasa resah lagi karena ada penggusuran dari Dinas Ketertiban Kota Yogyakarta. Paguyuban Tri Dharma memberikan rasa aman dan juga memberikan wadah untuk penyampaian aspirasi maupun peminjaman modal bagi para pedagang yang ingin membuka usaha.

Comment [N8]: PENGETAHUAN

- 9) Seberapa erat hubungan antar pedagang khususnya pedagang aksesoris?

Jawab: Hubungan antar pedagang itu menurut saya sudah seperti saudara sendiri ya mbak, contohnya saja saya sendiri saya itu sudah menganggap teman di sebelah saya bagian dari keluarga sendiri jika sedang ada kesusahan saya juga ikut merasa sedih dan jika dia gembira saya juga ikut senang. Semua merasakan senasib mbak jadi jika ada saudara kita yang lagi ada kesusahan seperti halnya *sripahan* dari kami para pedagang biasanya mengumpulkan uang dari para penjual dan nanti juga dapat tambahan dari paguyuban juga. Begitu pula kalau ada orang yang punya *gawe* atau hajatan *mantu* misalnya nanti kita sama-sama *nyumbang*. Jadi kalau masalah hubungan kekeluargaan itu sangat dekat sekali.

Comment [N9]: HUBUNGAN

LAPORAN HASIL WAWANCARA DENGAN PEDAGANG NON AKSESORI

E. Untuk Para Pedagang Non Aksesoris di Sekitar *Eperan Toko (perko)*

Malioboro

Tanggal wawancara : 13 April 2011

Tempat : *Emperan toko (perko) Malioboro*

Waktu : 11.12 WIB

1. Identitas Diri

- a. Nama : PW (nama inisial)
- b. Jenis kelamin : Laki-laki
- c. Pendidikan : SMP
- d. Usia : 43 tahun
- e. Daerah asal : Palembang
- f. Agama : Islam

2. Daftar Pertanyaan

1) Sejak kapan anda berjualan di *emperan toko (perko) Malioboro*?

Jawab: Kira - kira sejak tahun 1990 an.

Comment [N1]: SEJARAH

2) Anda berjualan dari jam berapa dan tutup sampai jam berapa?

Jawab: Untuk buka jam 09.00 WIB – 21.00 WIB, kadang - kadang tergantung dari para pengunjungnya juga kalau masih ramai ya, saya masih buka.

Comment [N2]: WAKTU

3) Pernahkah terjadi persaingan antar pedagang aksesoris?

Jawab: Tidak ada persaingan. Mereka semua rata - rata sudah mempunyai pandangan “ya kalau itu rejeki saya ya tidak akan kemana. Lagian rejeki itu sudah ada yang ngtur kok”.

Comment [N3]: PERSAINGAN

4) Apakah terjadi perbedaan penempatan antara pedagang yang berasal dari Yogyakarta dan yang berasal dari luar Yogyakarta?

Jawab: Tidak ada, kita ini dulunya menempatkan diri di tempat yang kita inginkan, dari pihak paguyuban tinggal mendata dan mengatur saja.

Comment [N4]: DISKRIMINASI

- 5) Apakah terjadi konflik antara pedagang aksesoris di *emperan* toko (*perko*) Malioboro? Jika iya, bagaimana penyelesaiannya?

Jawab: O....tidak ada.

Comment [N5]: KONFLIK

- 6) Apakah sering terjadi perbedaan pendapat antar pedagang aksesoris? Kalau pernah pedagang dari daerah mana?

Jawab: Tidak ada.

Comment [N6]: PERBEDAAN PENDAPAT

- 7) Apakah ada kerjasama antar pedagang aksesoris di *emperan* toko (*perko*) Malioboro? Kalau ada kerjasama seperti apa dan pedagang yang berasal dari mana saja yang melakukan kerjasama?

Jawab: Ada, kerjasamanya ya kalau pedagang yang berada di sampingnya sedang tidak ada di tempat pedagang yang ada di sebelahnya menjaga barang dagangan pedagang yang sedang pergi. Nanti kalau ada pembeli, ya dijualkan. Begitu pula sebaliknya, jadi saling bantu membantu apa lagi letak mereka yang saling berhadapan. Para pedagang yang sering melakukan kerjasama ya yang berada di dekat barang dagangannya saja.

Comment [N7]: KERJASAMA

- 8) Apa yang anda ketahui tentang Koperasi Tri Dharma dan paguyuban Pemalni? dan apa fungsinya?

Jawab: Tri Dharma dan paguyuban Pemalni sama yaitu paguyuban yang berguna untuk mengayomi atau memayungi para pedagang kaki lima supaya tidak merasa resah lagi karena ada pengusuran dari Dinas Ketertiban Kota Yogyakarta. Fungsinya memberikan rasa aman dan juga memberikan wadah untuk penyampaian aspirasi maupun peminjaman modal bagi para pedagang yang ingin membuka usaha.

Comment [N8]: PENGETAHUAN

- 9) Seberapa erat hubungan antar pedagang khususnya pedagang aksesoris?

Jawab: Hubungan antar pedagang itu menurut saya sudah seperti saudara sendiri ya mbak, karena di sini kita merasakan adanya kesamaan yaitu sama - sama mencari rejeki dengan berdagang kaki lima di sini.

Comment [N9]: HUBUNGAN

LAPORAN HASIL WAWANCARA DENGAN PEDAGANG NON AKSESORI

F. Untuk Para Pedagang Non Aksesoris di Sekitar *Eperan Toko (perko)*

Malioboro

Tanggal wawancara : 13 April 2011

Tempat : *Emperan toko (perko) Malioboro*

Waktu : 2.00 WIB

1. Identitas Diri

- a. Nama : IP (nama inisial)
- b. Jenis kelamin : Laki-laki
- c. Pendidikan : SMP
- d. Usia : 48 tahun
- e. Daerah asal : Yogyakarta
- f. Agama : Islam

2. Daftar Pertanyaan

1) Sejak kapan anda berjualan di *emperan toko (perko) Malioboro*?

Jawab: **Sejak tahun 1998.**

Comment [N1]: SEJARAH

2) Anda berjualan dari jam berapa dan tutup sampai jam berapa?

Jawab: **Dari jam 09.00 WIB – 21.00 WIB, kadang - kadang sampai walaupun sudah larut malam dan pengunjung masih ada saya masih buka.**

Comment [N2]: WAKTU

3) Pernahkah terjadi persaingan antar pedagang aksesoris?

Jawab: **Persaingan tidak ada mereka akur-akur saja. Rejeki kan sudah ada yang mengatur sendiri kan mbak. kita itu hanya berusaha saja untuk selanjutnya bagaimana itu ya, pasrah saja.**

Comment [N3]: PERSAINGAN

4) Apakah terjadi perbedaan penempatan antara pedagang yang berasal dari Yogyakarta dan yang berasal dari luar Yogyakarta?

Jawab: **Tidak ada, semua kita di sini tidak ada perbedaan semua sama saja baik pedagang yang berasal dari Yogyakarta maupun pedagang yang berasal dari luar Yogyakarta. Para pedagang**

dulunya menempatkan dirinya di tempat yang mereka inginkan, dari pihak paguyuban tinggal mendata dan mengatur saja.

Comment [N4]: DISKRIMINASI

- 5) Apakah terjadi konflik antara pedagang aksesoris di *emperan* toko (*perko*) Malioboro? Jika iya, bagaimana penyelesaiannya?

Jawab: Konflik yang berarti tidak ada ya mbak, dalam artian konflik yang sampai cekcok maupun sampai adu fisik kan kita semua di sini sudah kaya saudara sendiri.

Comment [N5]: KONFLIK

- 6) Apakah sering terjadi perbedaan pendapat antar pedagang aksesoris? Kalau pernah pedagang dari daerah mana?

Jawab: Tidak ada.

Comment [N6]: PERBEDAAN PENDAPAT

- 7) Apakah ada kerjasama antara pedagang aksesoris di *emperan* toko (*perko*) Malioboro? Kalau ada kerjasama seperti apa dan pedagang yang berasal dari mana saja yang melakukan kerjasama?

Jawab: Ya ada, kerjasamanya yaitu saling mengantikan pedagang yang ada di sampingnya sedang tidak ada di tempat pedagang yang ada di sebelahnya menjaga barang dagangan pedagang yang sedang pergi. Nanti kalau ada pembeli, ya dijualkan. Begitu pula sebaliknya, jadi saling bantu membantu. Yang sering melakukan kerjasama ya yang berada di dekat barang dagangannya saja.

Comment [N7]: KERJASAMA

- 8) Apa yang anda ketahui tentang Koperasi Tri Dharma dan paguyuban Pemalni? dan apa fungsinya?

Jawab: Tri Dharma itu paguyuban sama seperti Pemalni. Yang berguna untuk mengayomi atau memayungi para pedagang kaki lima supaya tidak merasa resah lagi karena ada pengusuran dari Dinas Ketertiban Kota Yogyakarta. Paguyuban Tri Dharma memberikan rasa aman dan juga memberikan wadah untuk penyampaian aspirasi maupun peminjaman modal bagi para pedagang yang ingin membuka usaha.

Comment [N8]: PENGETAHUAN

- 9) Seberapa erat hubungan antar pedagang khususnya pedagang aksesoris?

Jawab: Hubungan antar pedagang itu menurut saya sudah seperti saudara sendiri mbak, ya....tau sendiri lah bagaimana kalau sama saudara sendiri. Tentunya kalau saudara kita ada yang senang maupun sedih kita juga merasakannya.

Comment [N9]: HUBUNGAN

Lampiran 4

HASIL WAWANCARA
PENGELOLA KOPERASI TRI DHARMA DAN PEMALNI

A. Untuk Pengelola Koperasi Tri Dharm

Tanggal wawancara : 5 April 2011

Tempat : *Emperan toko (perko) Malioboro*

Waktu : 1.43 WIB

1. Identitas Diri

- a. Nama : Muntoyo (wakil ketua Koperasi Tri Dharm)
- b. Jenis kelamin : Laki-laki
- c. Pendidikan : SMP
- d. Usia : 63 tahun
- e. Daerah asal : Gemblakan Bawah, Yogyakarta
- f. Agama : Islam

2. Daftar Pertanyaan

1) Sejak kapan Koperasi Tri Dharm ini di bentuk?

Jawab: Koperasi Tri Dharm di bentuk tahun 1981

Comment [N1]: SEJARAH

2) Bagaimana sistem peminjaman modal dalam koperasi ini?

Jawab: Sistem peminjaman modal semuanya sama saja tidak ada perbedaan. Dalam pemberian modal biasanya di beri jangka waktu 4 bulan harus di kembalikan.

Comment [N2]: PEMIN JAMAN MODAL

3) Berapa anggota dari Koperasi ini?

Jawab: Jumlah anggota yang aktif 830

Comment [N3]: ANGGOTA

4) Apakah ada perbedaan pemberian modal bagi para pedagang yang berasal dari luar Yogyakarta?

Jawab: Tidak ada

Comment [N4]: PERBEDAAN

- 5) Apakah pernah ada konflik antara para pedagang? kalau ada pedagang apa dan berasal dari daerah mana?

Jawab: Tidak ada mbak, kita semua akur - akur saja. Kenapa juga harus ada konflik kan kita semua di sini sudah seperti saudara sendiri.

Comment [N5]: KONFLIK

- 6) Apakah Koperasi Tri Dharma mempunyai andil dalam mengatur lokasi/ tempat para pedagang yang berjualan?

Jawab: Untuk mengatur lokasi tidak punya andil ya mbak. dulunya kan para pedagang kaki lima ini menempatkan dirinya sendiri lalu dai pihak paguyuban tinggal mendata siapa-siapa saja yang menjadi anggota. Kalau untuk jatah tempatnya dulu sudah di sepakati bersama mengenai luas tegel dan tinggi barang dagangan.

Comment [N6]: PENGATURAN

- 7) Apa saja syarat dalam menjadi anggota Koperasi Tri Dharma?

Jawab: Untuk syarat menjadi anggota koperasi Tri Dharma antara lain, harus mempunyai lokasi , harus ada saksi Rt, Rw setempat atau pedagang kanan kiri atau yang ada di dekatnya.

Comment [N7]: SYARAT

- 8) Apa saja fungsi dari Koperasi Tri Dharma ini selain memberikan pinjaman bagi para anggotanya?

Jawab: Fungsi koperasi Tri Dharma bagi para anggotanya yaitu untuk peminjaman modal, untuk menabung dan sebagai penengah jika ada masalah di lapangan.

Comment [N8]: FUNGSI

B. Untuk Paguyuban Pemalni

Tanggal wawancara : 19 Mei 2011

Tempat : Emperan toko (perko) Malioboro

Waktu : 12.00 WIB

1. Identitas Diri

- a. Nama : Slamet Santoso, Spd (ketua Pemalni)
- b. Jenis kelamin : Laki-laki
- c. Pendidikan : S1
- d. Usia : 45 tahun
- e. Daerah asal : Banjar
- f. Agama : Islam

2. Daftar Pertanyaan

1) Sejak kapan Paguyuban pemalni ini di bentuk?

Jawab: Paguyuban ini di bentuk 1990.

Comment [N9]: SEJARAH

2) Bagaimana sistem peminjaman modal dalam paguyuban ini?

Jawab: Sistem peminjaman modal memiliki jenjang untuk peminjam pertama 1 juta, naik 3 juta sampai 4 juta. Jadi berskala

Comment [N10]: PEMINJAMAN MODAL

3) Berapa anggota dari paguyuban ini?

Jawab: Jumlah anggota yang aktif 379

Comment [N11]: ANGGOTA

4) Apakah ada perbedaan pemberian modal bagi para pedagang yang berasal dari luar Yogyakarta?

Jawab: Tidak ada

Comment [N12]: PERBEDAAN

5) Apakah pernah ada konflik antara para pedagang? kalau ada pedagang apa dan berasal dari daerah mana?

Jawab: Belum pernah ada. Karena kita semua di sini mempunyai moto " Satu untuk Semua dan Semua untuk Satu".

Comment [N13]: KONFLIK

6) Apakah paguyuban Pemalni mempunyai andil dalam mengatur lokasi/ tempat para pedagang yang berjualan?

Jawab: Untuk mengatur lokasi tidak punya andil mbak. Dulunya kan para pedagang kaki lima ini menempatkan dirinya sendiri lalu dai pihak paguyuban tinggal mendata siapa-siapa saja yang menjadi anggota. Kalau untuk jatah tempatnya dulu sudah di sepakati bersama mengenai luas tegel dan tinggi barang dagangan. Kalau untuk sekarang hanya dari kami ada penertiban setiap 3 bulan sekali bagi pedagang yang melanggar batas dagangan atau ketinggian agar tidak menutupi toko .

Comment [N14]: PENGATURAN

- 7) Apa saja syarat dalam menjadi anggota paguyuban Pemalni?

Jawab: Untuk syarat menjadi anggota harus punya lahan, punya keinginan baik mau diatur. Dan mempunyai KTP.

Comment [N15]: SYARAT

- 8) Apa saja fungsi dari paguyuban pemalni ini selain memberikan pinjaman bagi para anggotanya?

Jawab: Fungsinya untuk menabung dan sebagai wadah untuk berkumpul dan menyampaikan aspirasi pedagang kaki lima khususnya, selain itu untuk mengentaskan kemiskinan karena paguyuban ini mempunyai program dalam mengentaskan kemiskinan tentunya dengan menyediakan modal bagi para calon pedagang maupun para pedagang yang mau membuka usaha maupun mengembangkan usahanya.

Comment [N16]: FUNGSI

FOTO DOKUMENTASI



Gambar 1. Koperasi Tri Dharma Nampak dari luar.

Diambil pada tanggal 05 April 2011. Pukul 02.40 WIB.



Gambar 2. Wawancara dengan wakil ketua dari koperasi Tri Dharma.

Diambil pada tanggal 05-04-2011. Jam 01.43 WIB.



Gambar 3. Wawancara dengan pengurus koperasi Tri Dharma.
Diambil pada tanggal 05 Mei 2011. Pukul 02.16 WIB.



Gambar 4. Peneliti berpartisipasi dalam berjualan aksesoris.
Diambil pada tanggal 11 April 2011. Pukul 10.57 WIB.



Gambar 5. Peneliti membantu merapikan barang dagangan.

Diambil pada tanggal 11 April 2011. Pukul 10.53 WIB.



Gamba 6. Aktivitas pedagang ketika sedang menunggu pembeli

Diambil pada tanggal 12 April 2011. Puku 10.45 WIB.



Gambar 7. Peneliti sedang merapikan barang dagangan.

Diambil pada tanggal 19 Mei 2011. Pukul 2.46 WIB.



Gambar 8. Wawancara dengan pedagang aksesoris.

Diambil pada tanggal 19 Mei 2011. Pukul 01.10 WIB.



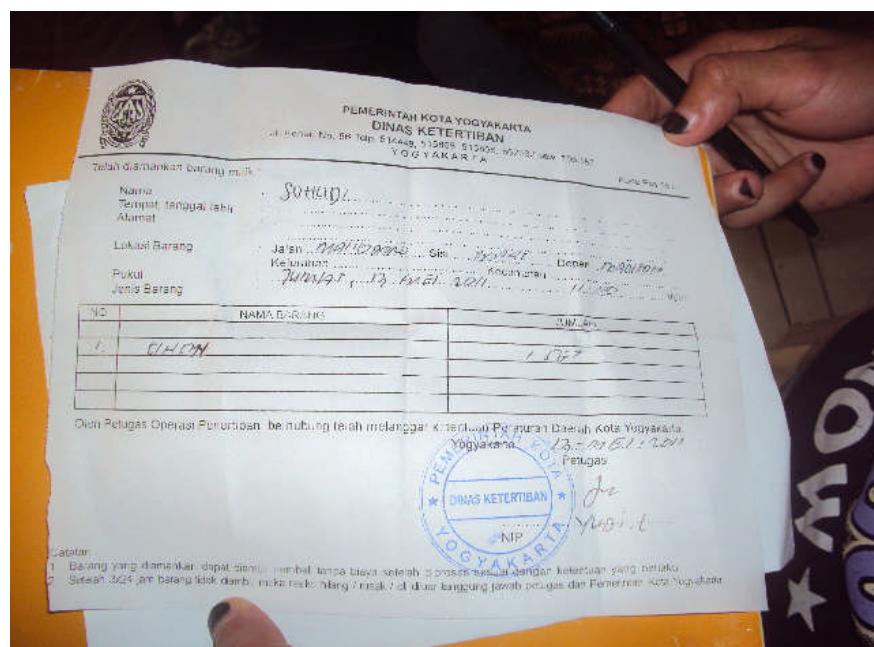
Gambar 9. Wawancara dengan pedagang aksesoris.
Diambil pada tanggal 19 Mei 2011. pukul 02.32 WIB.



Gambar 10. Wawancara dengan pedagang non aksesoris.
Diambil pada tanggal 14 Mei 2011. Pukul 11.45 WIB.



Gambar 11. Petugas Dinas Ketertiban Kota Yogyakarta sedang mengambil kaca mata sebagai barang bukti pelanggaran. Diambil pada tanggal 13 Mei 2011. Pukul 11.17 WIB.



Gambar 12. Surat tilang dari Dinas Ketertiban kota Yogyakarta.

Diambil pada tanggal 13 Mei 2011. Pukul 11.20 WIB.



Gambar 13. Kantor paguyuban Pemalni nampak dari luar.
Diambil pada tanggal 13 Mei 2011. Pukul 11.46 WIB.



Gambar 14. Spanduk pemalni nampak dari dalam.
Diambil pada tanggal 13 Mei 2011. Pukul 11. 47 WIB.



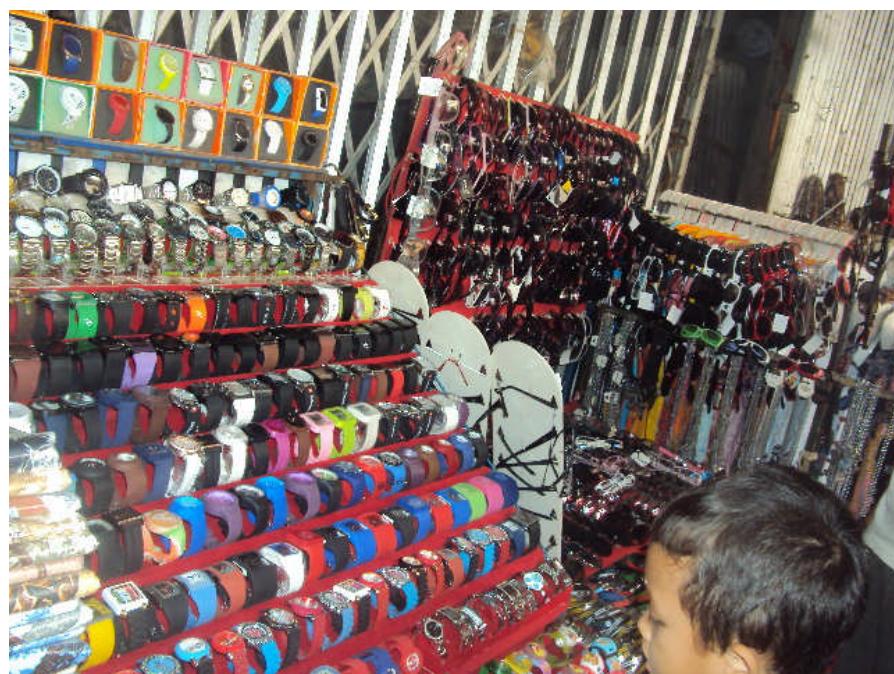
Gambar 15. Struktur organisasi Pemalni.
Diambil pada tanggal 13 Mei 2011. Pukul 11.47 WIB.



Gambar 16. Jadwal piket pengurus Pemalni.
Diambil pada tanggal 13 Mei 2011. Pukul 11.47 WIB.



Gambar 17. Jenis barang dagangan berupa aksesoris ruangan.
Diambil pada tanggal 11 Maret 2011. Pukul 3.12 WIB.



Gambar 18. Jenis barang dagangan berupa jam tangan dan kacamata.
Diambil pada tanggal 13 Mei 2011. Pukul 11.21 WIB.

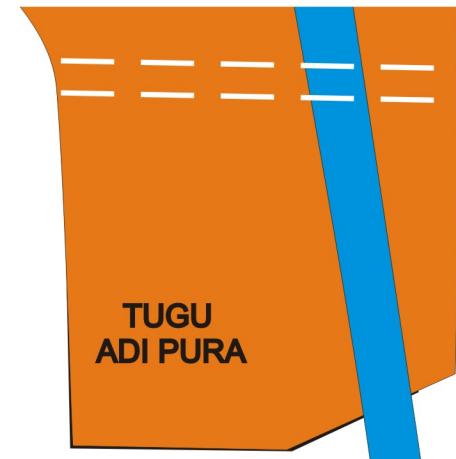
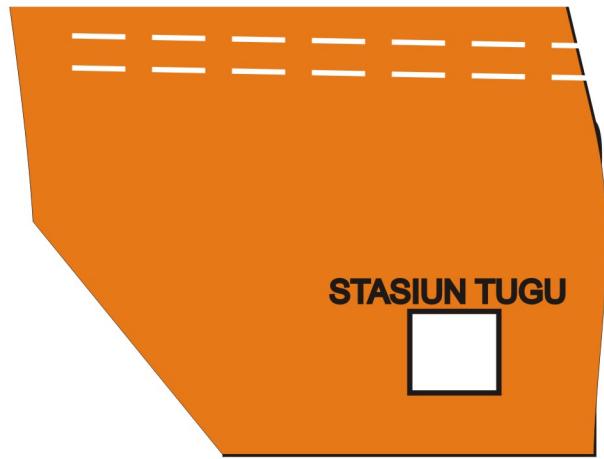


Gambar 19. Jenis barang dagangan berupa gelang dan kalung.
Diambil pada tanggal 13 Mei 2011. Pukul 11. 20 WIB.

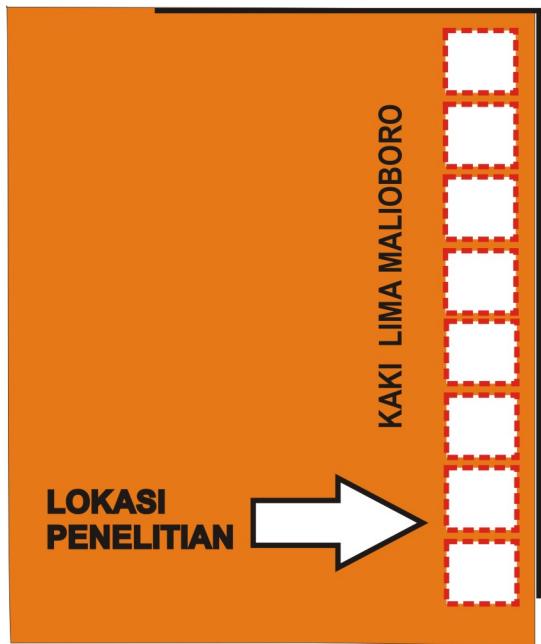


Gambar 20. Jenis barang dagangan berupa gelang, kalung dari kayu dan dari silver. Diambil pada tanggal 13 April 2011. Pukul 12.43 WIB.

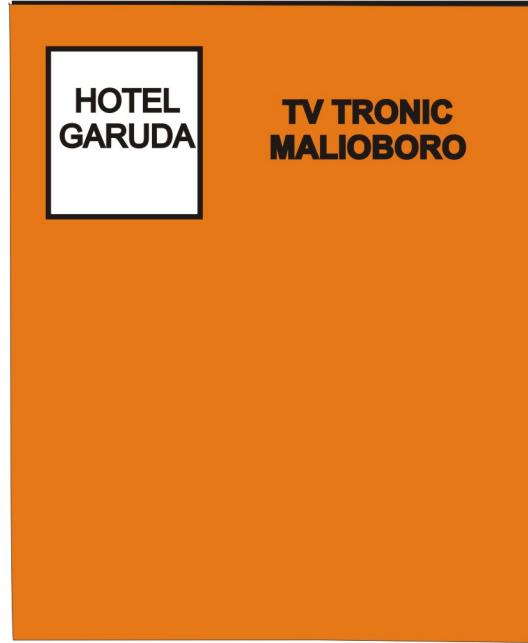
PETA LOKASI PENELITIAN



JL. ABU BAKAR ALI



JL. MALIOBORO



JL. MATARAM

KALI CODE