



REZEKI SUDAH DIATUR
(Studi Fenomenologi Pedagang Kaki Lima Dalam Mempertahankan Usahanya Di Pancor, Kecamatan Selong, Lombok Timur)

Siti Ihda Puspita Aini¹, Arif Nasrullah², Sally Salsabila³

Prodi Sosiologi Universitas Mataram^{1,2,3}

Abstract

The traders' views regarding the meaning of sustenance are an encouragement for traders to strive in their business. The meaning of sustenance itself is formed because of the interaction that creates a network that strengthens the relationship between traders. This study aims to find out (1) the meaning of "sustenance has been arranged" by street vendors in Pancor, (2) the behavior of street vendors in maintaining their business, and (3) the social interaction between street vendors. The research method used is qualitative research using a phenomenological approach. The technique for determining informants uses a purposive sampling technique with 9 informants. Data collection is carried out through observation, interviews, and documentation. Data analysis techniques use data condensation, data presentation, and conclusions drawn. The theory used in this study is George Herbert Mead's theory of Symbolic Interactionism. The results of the study show that there are several forms of social interaction between street vendors in the form of cooperation, competition, conflict or dispute, and accommodation. In maintaining their business, there are four behaviors used by traders, namely attracting consumers, surviving despite many competitors, innovation in promoting trade and taking advantage of the best opening time (prime time) to trade. The findings also show that street vendors believe that the meaning of sustenance has been regulated and considered as a gift from God that covers various aspects of life. In the view of traders, sustenance is not only limited to material things, but sustenance also includes physical and mental health, social welfare as a whole, family harmony, and blessings in the form of adequacy, security, and tranquility in daily life.

Keywords: *Social Interaction, Traders, Behavior, Sustenance.*

Abstrak

Pandangan pedagang terkait makna rezeki menjadi dorongan bagi para pedagang untuk berikhtiar dalam usahanya. Makna rezeki itu sendiri terbentuk karena adanya interaksi yang kemudian menciptakan jaringan yang memperkuat hubungan antar pedagang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) makna "rezeki sudah diatur" oleh Pedagang Kaki Lima di Pancor, (2) perilaku Pedagang Kaki Lima dalam mempertahankan usahanya, dan (3) interaksi sosial antar Pedagang Kaki Lima. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan fenomenologi. Adapun teknik penentuan informan menggunakan teknik *purposive sampling* dengan informan berjumlah 9 orang. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan kondensasi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori Interaksionisme Simbolik George Herbert Mead. Hasil penelitian menunjukkan adanya beberapa bentuk interaksi sosial antar Pedagang Kaki Lima berupa kerja sama, persaingan, konflik atau perselisihan, dan

sitiihdapuspitaaini@gmail.com



akomodasi. Dalam mempertahankan usahanya terdapat empat perilaku yang digunakan para pedagang yaitu menarik konsumen, bertahan meskipun banyak pesaing, inovasi dalam mempromosikan dagangan, dan memanfaatkan waktu buka terbaik (*prime time*) untuk berdagang. Hasil temuan juga menunjukkan bahwa para Pedagang Kaki Lima meyakini bahwa makna rezeki sudah diatur dan dianggap sebagai karunia dari Tuhan yang mencakup berbagai aspek kehidupan. Dalam pandangan pedagang, rezeki tidak hanya terbatas pada materi saja, melainkan rezeki juga meliputi kesehatan fisik, mental, kesejahteraan sosial secara utuh, keharmonisan keluarga, serta keberkahan berupa kecukupan, keamanan dan ketenangan dalam hidup sehari-hari.

Kata Kunci: Interaksi Sosial, Pedagang, Perilaku, Rezeki.



Pendahuluan

Rezeki merupakan segala kenikmatan dan jaminan yang diberikan Tuhan kepada makhluknya, khususnya manusia. Secara bahasa, rezeki berarti segala sesuatu yang diberikan Tuhan untuk memelihara kehidupan, baik berupa material maupun non-material. Manusia melakukan berbagai upaya untuk memperoleh rezeki, termasuk melalui perdagangan internasional yang berdampak pada pertumbuhan ekonomi. Indonesia menjadi pusat perdagangan dunia dengan berbagai aktivitas ekonomi yang penting bagi sektor sosial, perekonomian, dan perdagangan. Salah satu lapangan pekerjaan yang umum di Indonesia adalah berdagang, termasuk usaha mikro, kecil, dan menengah seperti pedagang besar dan Pedagang Kaki Lima (PKL).

Di Nusa Tenggara Barat (NTB), khususnya Kabupaten Lombok Timur, terdapat banyak Pedagang Kaki Lima. Tingginya jumlah PKL disebabkan oleh kemudahan akses pekerjaan ini bagi berbagai kalangan masyarakat, terutama mereka dengan pendidikan rendah dan keahlian terbatas. Pemerintah Kecamatan Selong dan Kabupaten Lombok Timur telah membuat Pusat Kuliner Pancor (PKP) sebagai wadah bagi Pedagang Kaki Lima untuk berdagang di Ruang Terbuka Publik (RTP). Ini bertujuan untuk menata PKL agar lebih terkoordinasi tanpa mengganggu estetika kota dan ketertiban umum.

Para Pedagang Kaki Lima memiliki pemahaman yang beragam terkait konsep rezeki. Sebagian memahami rezeki sesuai ajaran agama, sementara yang lain memiliki persepsi berbeda. Beberapa pedagang percaya bahwa Allah telah mengatur rezeki mereka dengan porsi yang sesuai, sementara yang lain memahami rezeki tidak hanya berupa uang, tetapi juga kesempatan berdagang dan kesehatan.

Persepsi bahwa Tuhan telah mengatur rezeki dapat berdampak pada sikap pedagang. Beberapa menjadikannya alasan untuk tetap dalam kondisi ekonomi yang lemah, sementara yang lain menjadikannya dorongan untuk terus bekerja keras. Pemahaman yang keliru dapat mendorong sikap pasrah dan malas dalam berusaha.

Pemaknaan "rezeki sudah diatur" mendorong pedagang untuk berikhtiar dan bertawakal dalam mempertahankan usahanya. Dalam menghadapi persaingan bisnis yang ketat, Pedagang Kaki Lima perlu memahami perilaku yang dilakukan dalam mempertahankan usahanya. Hal tersebut dikarenakan dalam konsep interaksi sosial, salah satu cara untuk mencapai tujuan adalah dengan mengetahui apakah tindakan yang dilakukannya memberikan kepuasan kepada konsumen.



Dengan demikian, para Pedagang Kaki Lima dapat membuka pemahaman baru untuk memulai proses dan penyusunan ulang terkait dengan pemaknaan “rezeki sudah diatur” dan perilaku yang digunakan dalam interaksi sosial. Berdasarkan hal tersebut penelitian ini bertujuan untuk mengetahui makna “rezeki sudah diatur”, interaksi sosial, dan perilaku Pedagang Kaki Lima dalam mempertahankan usahanya di Pancor.

Makna “rezeki sudah diatur”, interaksi sosial, dan perilaku Pedagang Kaki Lima menarik untuk diteliti lebih lanjut. Pemahaman tentang rezeki, khususnya di kalangan pedagang kaki lima, membuka pemahaman untuk memahami bagaimana individu beradaptasi dengan kondisi sosial ekonomi yang beragam dan perilaku bertahan hidup. Interaksi sosial di antara mereka, baik dengan sesama pedagang menjadi kunci keberhasilan dalam membangun jaringan dan kepercayaan yang mendukung kelangsungan usaha. Lebih lanjut, perilaku pedagang kaki lima, yang dibentuk oleh faktor-faktor seperti pendidikan, pengalaman, dan nilai-nilai budaya, mencerminkan perilaku adaptasi dalam mempertahankan usahanya. Berdasarkan fenomena tersebut penelitian ini berusaha untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam dan menyeluruh mengenai bagaimana Pedagang Kaki Lima memaknai “rezeki sudah diatur”, bagaimana perilaku Pedagang Kaki Lima dalam mempertahankan usahanya, dan bagaimana interaksi sosial antar Pedagang Kaki Lima di Pancor.

Konsep "rezeki sudah diatur" di kalangan Pedagang Kaki Lima (PKL) di Lombok Timur, Indonesia, dapat dianalisis melalui lensa interaksionisme simbolik. Menurut teori George Herbert Mead, individu menciptakan makna melalui interaksi dengan orang lain, dan makna ini dibentuk oleh simbol-simbol dan tanda-tanda yang mereka gunakan. Dalam konteks PKL, simbol "rezeki sudah diatur" adalah makna yang dikonstruksi yang telah berkembang dari interaksi sosial mereka dan menjadi model pemberdayaan diri. Simbol ini mempengaruhi perilaku mereka dalam mempertahankan usaha, melalui tahapan proses tindakan seperti yang dijelaskan dalam teori Mead, dari impuls hingga konsumsi. Dengan memahami bagaimana PKL mengkonstruksi dan bernegosiasi makna "rezeki sudah diatur" melalui interaksi sosial mereka, kita dapat memperoleh wawasan tentang perilaku dan proses pengambilan keputusan mereka dalam konteks kegiatan usaha.

Teori interaksionisme simbolik merupakan bagian dari paradigma sosial yang menekankan individu sebagai objek utama analisis melalui interaksi dengan individu lainnya. Teori ini



berkaitan dengan hubungan alami antara individu dan masyarakat yang terjalin melalui interaksi sosial, berkembang melalui simbol-simbol yang diciptakan secara sadar.

George Herbert Mead memfokuskan teori ini pada pertukaran simbol dalam interaksi, yang membentuk makna bagi individu. Interaksionisme simbolik menurut Mead merupakan cara berpikir tentang "*Mind, Self, Society*" dan merupakan proses interaksi yang membentuk makna dalam individu. Mead mengemukakan tiga ide dasar dari teori interaksionisme simbolik: Pikiran (*Mind*), Diri (*Self*), dan Masyarakat (*Society*). Pikiran (*Mind*) didefinisikan sebagai proses yang muncul melalui interaksi, menekankan pada perilaku yang merupakan tahapan dalam memunculkan pemikiran. Diri (*Self*) merupakan konsep yang mencakup emosi, nilai, dan pikiran yang diyakini individu ada dalam dirinya.

Mead membagi *Self* menjadi dua konsep: "*I*" (saya sebagai subjek) dan "*Me*" (saya sebagai objek). Masyarakat (*Society*) dipahami sebagai jaringan hubungan sosial yang diciptakan dan direspon oleh setiap individu. Masyarakat mempengaruhi individu melalui kritik diri dan pengendalian diri. "*Mind, Self and Society*" karya Mead memfokuskan pada tiga tema konsep: pentingnya makna bagi perilaku manusia, pentingnya konsep mengenai diri, dan hubungan antara individu dengan masyarakat. Mead mengidentifikasi empat tahap tindakan sosial dalam interaksionisme simbolik meliputi :Impuls, dorongan hati atau rangsangan spontan yang melibatkan alat indera dan reaksi aktor terhadapnya. Persepsi, aktor menyelidiki dan bereaksi terhadap rangsangan, menggunakan kapasitasnya untuk merasakan dan memahami stimulus melalui berbagai indera. Manipulasi, setelah impuls teridentifikasi dan objek dipahami, aktor memanipulasi objek atau mengambil tindakan terkait. Ini merupakan tahap jeda penting sebelum respons. Konsumsi, tahap akhir pelaksanaan tindakan berdasarkan pertimbangan sebelumnya, di mana aktor mengambil keputusan dan melakukan tindakan yang memuaskan dorongan awalnya.

Tahapan ini menjelaskan proses tindakan sosial dari munculnya stimulus hingga pengambilan keputusan dalam konteks interaksi simbolik. Interaksi sosial sangat penting bagi Pedagang Kaki Lima, terutama dalam menjalin hubungan dan kerja sama. Konsep dasar dalam membentuk makna bagi Pedagang Kaki Lima bersumber dari pemikiran para pedagang dalam menciptakan simbol-simbol dalam proses interaksi sosial.

Pemaknaan simbol "rezeki yang sudah diatur" merupakan bentuk konstruksi makna yang berkembang dari masyarakat sekitar dan menjadi model pemberdayaan diri. Proses ini menggiring



Pedagang Kaki Lima pada penggunaan perilaku tertentu dalam mempertahankan usaha, melalui tahapan proses tindakan seperti yang dijelaskan dalam teori interaksionisme simbolik.

Dalam konteks ekonomi modern, konsep rezeki menjadi sangat penting bagi individu dan masyarakat. Rezeki tidak hanya berarti uang atau materi, tetapi juga kesempatan berdagang, kesehatan, dan kebahagiaan. Bagi Pedagang Kaki Lima (PKL) di Lombok Timur, konsep rezeki menjadi sangat penting dalam mempertahankan usaha mereka. Mereka percaya bahwa rezeki sudah diatur oleh Tuhan, dan ini mempengaruhi perilaku mereka dalam mempertahankan usaha.

Namun, pemahaman tentang rezeki yang keliru dapat mendorong sikap pasrah dan malas dalam berusaha. Oleh karena itu, penting untuk memahami bagaimana PKL memaknai "rezeki sudah diatur" dan bagaimana ini mempengaruhi perilaku mereka dalam mempertahankan usaha. Dalam konteks interaksi sosial, PKL perlu memahami bagaimana mereka dapat mempertahankan usaha dengan efektif dan efisien.

Teori interaksionisme simbolik dapat membantu menjelaskan bagaimana PKL memaknai "rezeki sudah diatur" dan bagaimana ini mempengaruhi perilaku mereka. Menurut teori ini, individu menciptakan makna melalui interaksi dengan orang lain, dan makna ini dibentuk oleh simbol-simbol dan tanda-tanda yang mereka gunakan. Dalam konteks PKL, simbol "rezeki sudah diatur" adalah makna yang dikonstruksi yang telah berkembang dari interaksi sosial mereka dan menjadi model pemberdayaan diri.

Dalam konteks ini, PKL perlu memahami bagaimana mereka dapat menggunakan simbol-simbol dan tanda-tanda untuk mempertahankan usaha dengan efektif. Mereka perlu memahami bagaimana mereka dapat menggunakan perilaku tertentu untuk mempertahankan usaha, seperti menggunakan strategi pemasaran yang efektif, membangun jaringan dengan konsumen, dan meningkatkan kualitas produk.

Dalam penelitian ini, kita akan menggunakan teori interaksionisme simbolik untuk memahami bagaimana PKL memaknai "rezeki sudah diatur" dan bagaimana ini mempengaruhi perilaku mereka dalam mempertahankan usaha. Kita juga akan memahami bagaimana PKL dapat menggunakan simbol-simbol dan tanda-tanda untuk mempertahankan usaha dengan efektif. Dengan demikian, kita dapat memperoleh wawasan tentang bagaimana PKL dapat mempertahankan usaha dengan efektif dan efisien dalam konteks ekonomi modern.



Dalam penelitian ini, kita juga akan memahami bagaimana PKL dapat membangun jaringan dengan konsumen dan meningkatkan kualitas produk. Kita juga akan memahami bagaimana PKL dapat menggunakan strategi pemasaran yang efektif untuk mempertahankan usaha. Dengan demikian, kita dapat memperoleh wawasan tentang bagaimana PKL dapat mempertahankan usaha dengan efektif dan efisien dalam konteks ekonomi modern.

Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi untuk memahami pemahaman dan perilaku Pedagang Kaki Lima di Pusat Kuliner Pancor. Adapun metode pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penelitian ini memilih lokasi di Pancor, Kecamatan Selong, Lombok Timur, khususnya di Pusat Kuliner Pancor (PKP) yang berada di lingkungan Dayan Masjid dan Lauk Masjid, karena lokasi ini merupakan pusat aktivitas Pedagang Kaki Lima. Pemilihan lokasi ini didasari oleh ketertarikan peneliti untuk mengkaji pemahaman dan perilaku yang berbeda-beda di antara para pedagang dalam mempertahankan usaha mereka, terutama terkait dengan pemaknaan konsep "rezeki sudah diatur". Unit analisis dalam penelitian ini yakni individu yang menjadi Pedagang Kaki Lima di Pusat Kuliner Pancor.

Teknik penentuan informan dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu teknik penentuan informan yang dilakukan dengan cara memilih informan yang dianggap memiliki pengetahuan dan pengalaman yang relevan dengan topik penelitian. Alasan peneliti menggunakan teknik ini yaitu untuk mendapatkan informan yang tepat sehingga bisa mendapatkan data yang mendalam mengenai topik penelitian. Sumber data dalam penelitian ini yakni data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, sedangkan data sekunder diperoleh dari sumber-sumber lain seperti literatur, artikel, dan laporan. Penelitian ini menggunakan teknik analisis data interaktif Miles dan Huberman, yang terdiri dari empat tahap: pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Untuk keabsahan data, peneliti menggunakan uji kredibilitas, yaitu teknik untuk memastikan keabsahan dan kredibilitas data yang diperoleh. Peneliti menggunakan triangulasi yang terdiri dari triangulasi sumber dan triangulasi metode. Teknik-teknik ini digunakan untuk memastikan keabsahan dan kredibilitas data yang diperoleh dalam penelitian kualitatif ini.



Hasil dan Pembahasan

Makna “Rezeki Sudah Diatur” Oleh Para Pedagang Kaki Lima

Rezeki dalam pandangan para Pedagang Kaki Lima di Pancor tidak hanya berupa uang atau penghasilan. Para pedagang memahami rezeki sebagai anugerah Tuhan yang meliputi berbagai aspek kehidupan, seperti kesehatan, tempat tinggal, dan keluarga. Meskipun mereka percaya bahwa rezeki telah diatur oleh Tuhan, para pedagang tetap menekankan pentingnya usaha dan kerja keras dalam mencapai kesejahteraan material. Dalam konteks ini, konsep "rezeki sudah diatur" tidak hanya berarti bahwa Tuhan telah menentukan rezeki seseorang, tetapi juga bahwa individu memiliki peran aktif dalam mencapai rezeki tersebut. Para Pedagang Kaki Lima percaya bahwa mereka harus berusaha dan bekerja keras untuk mencapai rezeki yang telah ditetapkan oleh Tuhan.

Para pedagang mengakui bahwa rezeki mencakup aspek non-materi seperti kesehatan, hubungan keluarga yang harmonis, dan keberuntungan dalam kehidupan. Mereka menyadari bahwa rezeki tidak hanya tentang harta benda, tetapi juga melibatkan aspek kesejahteraan dan keberkahan dalam kehidupan sehari-hari. Keberkahan hidup mencakup kecukupan, keamanan, kenyamanan, dan ketenangan dalam hidup. Mereka percaya bahwa rezeki telah diatur oleh Tuhan sesuai dengan porsi masing-masing individu. Namun, mereka juga menyadari bahwa rezeki tidak akan datang dengan sendirinya tanpa adanya usaha dan kerja keras. Pedagang Kaki Lima menjalankan usaha dan berusaha untuk mendapatkan rezeki yang telah ditetapkan oleh Tuhan. Pandangan ini mencerminkan sikap syukur, ketundukan, dan kegigihan dalam menjalani kehidupan sehari-hari.

Pemaknaan rezeki sebagai sesuatu yang sudah diatur juga diartikan sebagai takdir atau pemberian yang berkelanjutan selama hidup seseorang. Rezeki dilihat sebagai anugerah yang terus menerus didapatkan selama perjalanan hidup. Meskipun rezeki telah diatur oleh Tuhan, namun individu perlu berusaha dan bekerja untuk meraihnya. Kesadaran akan pentingnya usaha dan kerja keras sebagai bagian dari mendapatkan rezeki yang diberikan Tuhan sangat ditekankan dalam pandangan mereka. Makna bahwa “rezeki sudah diatur” oleh Tuhan merupakan konsep yang tidak terbentuk secara instan dalam diri seorang Pedagang Kaki Lima, melainkan hasil dari proses pembelajaran dan internalisasi nilai yang berlangsung sepanjang hidup.



Keluarga, lingkungan sosial, pendidikan, dan pengalaman pribadi memainkan peran penting dalam membentuk dan memperkuat keyakinan mereka tentang rezeki. Setiap tantangan yang dihadapi, setiap kesuksesan yang diraih, bahkan setiap kegagalan yang dialami, semuanya berkontribusi dalam membentuk dan memperkuat keyakinan mereka tentang rezeki. Pengalaman-pengalaman ini seringkali menjadi bukti nyata bagi para Pedagang Kaki Lima bahwa meski mereka berusaha, pada akhirnya ada campur tangan Tuhan dalam menentukan hasil akhir usaha mereka.

Para Pedagang Kaki Lima dalam penelitian ini memiliki pemahaman yang beragam terhadap makna "rezeki sudah diatur" berdasarkan teori interaksionisme simbolik George Herbert Mead. Mereka menginterpretasikan makna rezeki berdasarkan pengalaman, pengetahuan, dan latar belakang individu masing-masing. Pedagang Kaki Lima tidak hanya memaknai rezeki dalam aspek material atau uang, melainkan juga melibatkan kesehatan fisik dan mental, kesejahteraan sosial, keharmonisan keluarga, serta keberkahan hidup.

Konsep "pikiran" (*mind*) dalam teori Mead memainkan peran penting dalam pemahaman para Pedagang Kaki Lima terhadap makna "rezeki sudah diatur". Mereka menggunakan simbol-simbol keagamaan dan spiritual untuk memahami konsep tersebut, mengaitkannya dengan rencana Tuhan yang lebih besar. Keyakinan ini berfungsi sebagai mekanisme koping yang kuat, memungkinkan mereka menghadapi ketidakpastian dan tantangan dengan lebih tabah. Dalam konteks interaksi sosial, para Pedagang Kaki Lima juga memperkuat keyakinan kolektif akan konsep "rezeki sudah diatur". Masyarakat mikro pedagang kaki lima merupakan lingkungan di mana nilai dan norma yang dianut bersama mempengaruhi perilaku mereka dalam berdagang.

Para Pedagang Kaki Lima menggunakan simbol-simbol keagamaan, alam, sosial, dan personal dalam pemaknaan rezeki. Simbol-simbol ini membentuk sistem makna kompleks yang membantu mereka memahami dan memberi makna pada pengalaman ekonomi mereka. Simbol-simbol tersebut tidak hanya merefleksikan keyakinan spiritual, tetapi juga membentuk cara mereka menanggapi realitas ekonomi sehari-hari. Dalam konteks pemahaman Pedagang Kaki Lima tentang rezeki, interaksi sosial dengan sesama pedagang memperkuat keyakinan kolektif akan konsep "rezeki sudah diatur". Masyarakat mikro pedagang kaki lima merupakan lingkungan di mana nilai dan norma yang dianut bersama mempengaruhi perilaku mereka dalam berdagang.



Dalam konteks *society*, norma perilaku yang berlaku di antara Pedagang Kaki Lima juga dipengaruhi oleh konsep "rezeki sudah diatur". Mereka menjaga keseimbangan antara usaha dan tawakal, serta memandang rezeki sebagai anugerah Tuhan yang melampaui aspek material semata. Analisis menggunakan teori interaksionisme simbolik Mead membantu memahami bagaimana interaksi sosial, komunikasi, dan pemaknaan bersama membentuk pemahaman Pedagang Kaki Lima tentang rezeki. Dengan konsep *self*, *mind*, dan *society*, mereka secara aktif membentuk pemahaman holistik tentang rezeki dalam kehidupan sehari-hari.

Perilaku Pedagang Kaki Lima dalam Mempertahankan Usahanya

Beberapa perilaku yang dijalankan oleh Pedagang Kaki Lima di Pancor, yaitu upaya menarik konsumen, bertahan meskipun banyak pesaing, inovasi dalam mempromosikan dagangan, dan *memanfaatkan* waktu terbaik (*prime time*) untuk berdagang.

1. Menarik Konsumen

Pedagang Kaki Lima di Pancor menerapkan berbagai perilaku untuk menarik konsumen. Mereka aktif menawarkan produk unik dan melakukan pendekatan personal dengan calon pembeli. Beberapa pedagang bahkan menjual produk khusus yang tidak bisa dijual sembarangan, menunjukkan pemahaman mereka akan segmentasi pasar.

Para pedagang juga menggunakan perilaku proaktif dengan mendekati calon pembeli secara langsung. Mereka menyadari bahwa beberapa pelanggan mungkin tertarik tetapi merasa malu atau ragu untuk mendekati gerobak dagangan. Dengan aktif menawarkan produk, pedagang tidak hanya meningkatkan peluang penjualan tetapi juga membangun hubungan personal dengan pelanggan potensial.

Selain itu, beberapa pedagang mengajak pembeli untuk berbincang-bincang, menciptakan suasana ramah dan akrab. Perilaku ini bertujuan untuk membuat pedagang dan gerobak jualannya lebih mudah diingat, sekaligus memanfaatkan pemasaran dari mulut ke mulut. Pedagang juga menekankan pentingnya memberikan kepuasan pelanggan, baik dari segi rasa produk maupun kualitas pelayanan.

2. Bertahan Meskipun Banyak Pesaing

Para Pedagang Kaki Lima di Pancor memiliki sikap positif dalam menghadapi persaingan. Mereka mengandalkan kepercayaan terhadap pengaturan rezeki oleh Tuhan, sambil



tetap konsisten membuka dagangan setiap hari. Pedagang juga menciptakan ruang sosial yang menarik bagi pelanggan untuk duduk-duduk, menambah daya tarik usaha mereka.

Banyak pedagang bertahan karena berjualan merupakan satu-satunya mata pencaharian untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Tekanan finansial, terutama untuk memenuhi kebutuhan hidup dan biaya pendidikan, menjadi pendorong utama untuk terus bertahan dalam usaha. Meskipun menghadapi situasi yang menantang, para pedagang memperlihatkan sikap penerimaan dan keyakinan spiritual.

Para pedagang menekankan pentingnya istiqomah (konsistensi), kesabaran, dan ketekunan sebagai prinsip utama dalam mempertahankan usaha. Mereka memiliki penerimaan yang baik terhadap realitas bisnis, memahami bahwa fluktuasi antara periode ramai dan sepi adalah hal yang wajar. Sikap syukur dan pandangan positif membantu mereka menghadapi tantangan bisnis sehari-hari.

3. Inovasi Dalam Mempromosikan Dagangan

Pedagang Kaki Lima di Pancor menerapkan perilaku pemasaran inovatif yang menggabungkan metode tradisional dengan pendekatan digital. Beberapa pedagang aktif mempromosikan dagangan mereka melalui media sosial, mengadopsi tren pemasaran digital dengan mengedit konten promosi yang menarik. Mereka juga melakukan inovasi dalam penyajian produk, seperti kreasi tampilan unik dan penawaran personalisasi produk sesuai permintaan pelanggan.

Perilaku diferensiasi produk juga diterapkan, seperti memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memilih topping tambahan tanpa biaya ekstra. Pedagang fokus pada kepuasan pelanggan, yang berujung pada peningkatan jumlah pelanggan dan terbentuknya basis pelanggan setia. Beberapa pedagang juga memilih konsistensi lokasi dengan menetap di satu tempat dan meningkatkan efisiensi operasional melalui penyewaan tempat penyimpanan gerobak.

Penggunaan banner sebagai alat pemasaran visual juga menjadi perilaku yang efektif. Banner ini menampilkan harga dan foto-foto produk asli secara jelas, menciptakan transparansi yang membantu menghilangkan keraguan calon pembeli. Pedagang menunjukkan fokus pada autentisitas dalam presentasi produk dan kualitas bahan baku yang baru dan segar, yang menjadi daya tarik utama bagi pembeli.



4. Memanfaatkan Waktu Terbaik Untuk Berdagang

Pedagang Kaki Lima di Pancor memahami pentingnya memilih waktu operasional yang tepat. Mereka menganalisis pola keramaian pelanggan dan menyesuaikan jam buka toko untuk memaksimalkan peluang penjualan. Umumnya, pedagang memulai aktivitas di sore hari dan tetap buka hingga larut malam, melayani pelanggan yang mencari makanan setelah bekerja atau belajar. Para pedagang menyadari pentingnya konsistensi dalam jam operasional. Mereka memahami bahwa keterlambatan membuka dagangan dapat berdampak signifikan pada pendapatan, karena kehilangan peluang penjualan yang seharusnya bisa didapatkan. Pedagang aktif mengevaluasi perilaku mereka dan berusaha untuk terus meningkatkan pelayanan kepada pelanggan.

Dalam menganalisis strategi Pedagang Kaki Lima di Pancor, kita dapat melihat bahwa mereka memiliki pemahaman yang baik tentang pasar dan perilaku konsumen. Mereka menggunakan berbagai strategi untuk menarik konsumen, seperti menawarkan produk unik, melakukan pendekatan personal, dan memanfaatkan media sosial untuk promosi. Mereka juga memiliki kemampuan untuk memahami dan memaknai situasi yang dihadapi, seperti memperhatikan preferensi konsumen yang berubah dan menyadari pentingnya inovasi dan perbedaan jenis dagangan. Pedagang juga memahami bahwa perilaku pelanggan tidak selalu dapat diprediksi, dan ketersediaan gerobak atau toko dapat sangat mempengaruhi keputusan pembelian. Mereka berusaha fleksibel dalam jam buka untuk menghindari kehilangan potensi penjualan. Perilaku ini mencerminkan pemahaman yang baik dari pedagang tentang dinamika pasar dan pentingnya aksesibilitas bagi pelanggan dalam upaya mempertahankan dan mengembangkan usaha mereka.

Teori interaksionisme simbolik Herbert Mead menekankan bahwa pembentukan makna terjadi melalui proses komunikasi dan interaksi. Dalam menganalisis tindakan sosial, Mead menjelaskan 4 tahapan: impuls, persepsi, manipulasi, dan konsumsi. Strategi Pedagang Kaki Lima di Pancor dapat dianalisis menggunakan kerangka ini, menunjukkan bahwa mereka memiliki pemahaman yang baik tentang pasar dan perilaku konsumen, serta kemampuan untuk memahami dan memaknai situasi yang dihadapi.

- Pada tahap impuls, Pedagang Kaki Lima menunjukkan dorongan untuk menarik konsumen melalui berbagai inisiatif seperti menawarkan dagangan secara langsung, menciptakan



produk yang dikreasikan, dan memanfaatkan media sosial untuk promosi. Impuls ini muncul dari kebutuhan pedagang untuk meningkatkan penjualan dan mempertahankan keberlanjutan usaha dalam menghadapi persaingan.

- Tahap persepsi melibatkan pedagang dalam memahami dan memaknai situasi yang dihadapi. Mereka menginterpretasikan lingkungan dan konteks yang relevan, memperhatikan preferensi konsumen yang berubah, dan menyadari pentingnya inovasi, perbedaan jenis dagangan, serta penyesuaian jam buka untuk menarik dan mempertahankan pelanggan.
- Pada tahap manipulasi, Pedagang Kaki Lima mengimplementasikan strategi-strategi yang telah dipersepsikan. Mereka menawarkan produk, menyajikan keunikan pada produk yang dijual, memanfaatkan media sosial, menggunakan banner informatif, dan menyesuaikan jam buka untuk mengoptimalkan eksposur kepada konsumen dan memaksimalkan penjualan. Mereka juga memiliki kemampuan untuk mengonsumsi hasil dari strategi mereka, seperti peningkatan trafik konsumen, penjualan, dan kemampuan bertahan serta berkembang.
- Tahap konsumsi bukan hanya tentang konsumen yang membeli produk, tetapi juga bagaimana pedagang mengonsumsi hasil dari strategi mereka. Ini mencakup peningkatan trafik konsumen, penjualan, dan kemampuan bertahan serta berkembang. Para pedagang menikmati hasil dari proses interaksi dan adaptasi dengan lingkungan.

Mead menekankan bahwa keempat tahapan ini menggambarkan proses interaksi simbolik di mana individu tidak hanya bereaksi spontan, tetapi juga melibatkan interpretasi, pengambilan keputusan, dan tindakan terencana. Strategi-strategi yang diterapkan pedagang mencerminkan pemahaman mendalam tentang pasar, perilaku konsumen, dan dinamika persaingan usaha kecil, membantu mereka bertahan dan berkembang di tengah tantangan sebagai Pedagang Kaki Lima.

Dalam konteks ini, Pedagang Kaki Lima di Pancor dapat dianggap sebagai contoh yang baik dari bagaimana individu dapat menggunakan strategi-strategi untuk mempertahankan dan berkembang dalam lingkungan yang kompetitif. Mereka memiliki kemampuan untuk memahami dan memaknai situasi yang dihadapi, serta kemampuan untuk mengimplementasikan strategi-strategi yang efektif untuk menarik konsumen dan memaksimalkan penjualan. Dengan demikian,



mereka dapat bertahan dan berkembang dalam lingkungan yang kompetitif, dan menjadi contoh yang baik bagi individu lain yang ingin mempertahankan dan berkembang dalam usaha mereka.

Interaksi Sosial Antar Pedagang Kaki Lima di Pancor

Para Pedagang Kaki Lima di Pancor memiliki pemahaman yang mendalam tentang makna “rezeki sudah diatur”, yang mempengaruhi interaksi sosial dan perilaku mereka dalam berdagang. Dengan pemahaman bahwa “rezeki sudah diatur”, para pedagang cenderung memiliki sikap positif dan tekun dalam usaha mereka, tetapi juga terlibat dalam interaksi sosial yang membentuk hubungan yang erat antar sesama pedagang. Interaksi sosial antar pedagang menjadi penting karena melibatkan kontak fisik atau tidak langsung, seperti komunikasi melalui alat atau perantara. Hubungan yang erat antar pedagang juga dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti lama berjualan bersama, kesamaan latar belakang, dan kedekatan tempat tinggal.

Kerja sama merupakan salah satu bentuk interaksi sosial yang dominan terjadi di antara Pedagang Kaki Lima di Pancor. Para pedagang saling membantu, saling mempromosikan, bahkan saling tukar-menukar dagangan untuk mencapai tujuan bersama dan menjaga keharmonisan di lingkungan berdagang. Persaingan juga terjadi namun cenderung sehat, di mana para pedagang tetap saling mendukung dan bekerja sama dalam mencapai keberhasilan ekonomi. Meskipun demikian, persaingan tersebut tidak mengarah pada perselisihan atau konflik yang signifikan.

Dalam situasi konflik atau perselisihan, para Pedagang Kaki Lima di Pancor melakukan upaya akomodasi untuk menyelesaikan permasalahan. Melalui peran mediator seperti ketua RT, Babinsa, dan Satpol PP, para pedagang mencoba menemukan solusi yang menguntungkan semua pihak dan menghindari konflik yang berkepanjangan. Akomodasi menjadi cara efektif dalam meredakan ketegangan dan memastikan keberlangsungan hubungan yang harmonis di antara pedagang.

Keberhasilan dalam menjaga hubungan yang baik antar Pedagang Kaki Lima di Pancor didasari oleh saling menghormati, saling mendukung, dan saling bekerja sama. Sikap positif dan kerja sama antar pedagang telah menciptakan lingkungan yang aman, nyaman, dan kondusif untuk berdagang. Dengan adanya interaksi sosial yang baik, para pedagang mampu menjaga keseimbangan, menghindari konflik, dan menciptakan lingkungan kerja yang harmonis.



Interaksionisme simbolik menurut George Herbert Mead menekankan bahwa individu membentuk identitas melalui interaksi sosial menggunakan simbol-simbol dan bahasa. Di tengah lingkungan Pedagang Kaki Lima di Pancor, konsep "*self*" dari Mead terlihat saat para pedagang memahami diri melalui interaksi sosial dengan sesama pedagang, pelanggan, dan lingkungan sosial, yang membentuk identitas kolektif yang kuat. Melalui interaksi sosial, para pedagang mengembangkan pemahaman bersama tentang peran mereka dalam komunitas yang lebih besar.

Kontak sosial langsung dan tidak langsung serta komunikasi verbal dan nonverbal menjadi aspek penting dalam interaksi sosial Pedagang Kaki Lima. Para pedagang di Pancor saling berkomunikasi dengan bahasa verbal, ekspresi wajah, dan gerak tubuh, serta menggunakan simbol-simbol tertentu seperti anggukan dan lambaian tangan sebagai bentuk komunikasi nonverbal. Melalui interaksi dan pertukaran simbol-simbol, para pedagang menciptakan makna dalam hubungan sosial mereka dan memperkuat ikatan antar individu.

Interaksi sosial antar Pedagang Kaki Lima di Pancor juga mencakup bentuk kerja sama, persaingan, dan konflik. Kerja sama di antara pedagang dilihat sebagai bentuk interaksi sosial asosiatif yang memperkuat ikatan sosial antar mereka. Dalam situasi persaingan, persepsi tentang rezeki yang sudah diatur moderasi oleh keyakinan spiritual, menjadikan persaingan sebagai stimulus untuk berkembang tanpa mengarah pada konflik terbuka. Konflik yang muncul diatasi melalui negosiasi dan akomodasi, mencerminkan upaya untuk meredam ketegangan dan mencapai kesepakatan yang menguntungkan semua pihak.

Akomodasi di antara Pedagang Kaki Lima menunjukkan upaya untuk menyelesaikan konflik melalui negosiasi dan pemahaman terhadap perspektif pihak lain. Penggunaan mediator dari pihak ketiga dalam proses akomodasi menunjukkan pengakuan komunitas PKL terhadap simbol-simbol otoritas dalam menengahi konflik internal mereka. Kontak sosial, komunikasi, kerja sama, persaingan, dan penyelesaian konflik menjadi bagian penting dari interaksi sosial yang terjadi di antara Pedagang Kaki Lima di Pancor, mencerminkan pemahaman Mead tentang pembentukan identitas individu melalui interaksi sosial.

Kesimpulan

Makna rezeki sudah diatur: yaitu Pedagang Kaki Lima di Pancor memahami konsep rezeki sebagai anugerah Tuhan yang meliputi berbagai aspek kehidupan. Meskipun percaya bahwa rezeki



sudah diatur, para pedagang tetap berusaha keras, bersikap tabah, dan bersyukur dalam menjalankan usahanya. Para pedagang secara aktif dalam mencari pelanggan, berinovasi, dan menyesuaikan perilaku untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha, dengan keyakinan bahwa rezeki adalah karunia yang mencakup kesejahteraan secara menyeluruh. Perilaku pedagang untuk mempertahankan usaha: Pedagang Kaki Lima menerapkan berbagai perilaku seperti menarik konsumen dengan promosi langsung, bertahan meskipun banyak pesaing, inovatif dalam mempromosikan dagangan, dan memanfaatkan waktu terbaik untuk berdagang. Pedagang Kaki Lima mengandalkan kepercayaan pada rezeki, konsistensi dalam operasional, inovasi dalam promosi, dan penyesuaian jam buka untuk memaksimalkan peluang penjualan.

Interaksi sosial antar pedagang di antara Pedagang Kaki Lima di Pancor didasari oleh kontak sosial dan komunikasi yang mempengaruhi hubungan yang erat dan harmonis. Terjadi kerja sama, persaingan, konflik, dan akomodasi di antara pedagang. Kerja sama dominan dengan saling bantu, promosi, dan informasi, sementara persaingan dipahami dengan keyakinan bahwa rezeki sudah diatur. Konflik diselesaikan melalui akomodasi dengan mediator. Hubungan yang terjalin mencerminkan saling percaya, kebersamaan, dan lingkungan kerja yang kondusif di antara Pedagang Kaki Lima.



Daftar pustaka

- Baihaki, I. (2024). Makna Rezeki dalam Al-Qur'an: Tafsir dan Implikasi Konseptual. *Jurnal Mahasiswa Humanis*, 4(1).
- Data PKL NTB. (2023, Maret). <https://data.ntbprov.go.id/dataset/pedagang-kakilima>. Dipetik Maret 2024, dari NTB Satu Data: <https://data.ntbprov.go.id/dataset/pedagang-kaki-lima>
- Firmando, H. B. (2021). Pemanfaatan Modal Sosial dalam Pengembangan Sektor Perdagangan pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *Jurnal Ekonomi Islam*, 6(1).
- Gea, E., Singal, Z. H., & Umaternate, A. R. (2022). Bentuk Interaksi pada Pedagang Kaki Lima di Pasar Tondano Kelurahan Wawalintouan Kecamatan Tondano Barat. *Jurnal Paradigma, Sociology Research and Education*, 3(1).
- Hamidu, K. M., & Munishi, E. J. (2022). Street Vendors Evictions and Relocations in Dar Es Salaam: Coping Perilaku and Resilience Implications. *The Qualitative Report*, 27(8).
- Mahmud, B., & Hamzah. (2020). Membuka Pintu Rezeki dalam Perspektif Al Qur'an. *Jurnal Studi Alquran dan Hadis*, 4(2)
- Mead, G. H. (1972). *The Philosophy of the Act*. University of Chicago Press.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldana, J. (2014). *Qualitative Data Analysis*. SAGE Publication.
- Moleong, L. J. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif*. Rosdakarya.
- Nihari, H. A. (2015). *Buku Pintar Pemikiran Tokoh-Tokoh Sosiologi Dari Klasik Sampai Modern*. IRCiSoD.
- Pahleviannur, M. R., Grave, A. D., Mardianto, D., & Mahardhani, J. A. (2022). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Pradina Pustaka.
- Pangestu, M. R., & Ulfah, B. R. (2023). Perilaku Pedagang kaki lima dalam mempertahankan usaha pada masa pandemi covid-19 (studi kasus PKL di Kawasan Tugu Kota Selong). *Jurnal Kompetitif: Media Informasi Ekonomi Pembangunan Manajemen Akuntansi*, 9(1).
- Ritzer, G., & Stepnisky, J. (2019). *Teori Sosiologi Modern*. Pustaka Pelajar.
- Sari, E. N., & Purnomosida, F. (2022). Perilaku Pengembangan Kreativitas Pada Pedagang Kaki Lima Selama Masa Pandemi. *Jurnal Sosial Humaniora dan Pendidikan*, 1(2).
- Sataruddin, Suprianto, & Daeng, A. (2020). Analisis Kualitatif Pedagang Kaki Lima di Kota Mataram. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 2(2).
- Siregar, N. S. (2011). Kajian Tentang Interaksionisme Simbolik. *Jurnal Ilmu Sosial*, 4(2).
- Tamunu, V. R., Waani, F. J., & Tumengkol, S. M. (2018). Analisis Interaksionisme Simbolik Terhadap Penyimpangan Perilaku Siswa (Kajian Sosiologi Pendidikan Terhadap Pelanggaran Tata Tertib Siswa). *Holistik, Journal Of Social and Culture*.
- Tiara, P. P., & Lasnawati. (2022). Makna Gaya Hidup Sehat Dalam Perspektif Teori Interaksionisme Simbolik. *Humantech: Jurnal Ilmiah Multidisiplin Indonesia*, 1630