

**KOHESIVITAS KELOMPOK PEDAGANG PASAR TRADISIONAL LEMBANG
CILEDUG TANGERANG (KAJIAN KOMUNIKASI KELOMPOK PEDAGANG PASAR
TRADISIONAL LEMBANG, CILEDUG TANGERANG)**

Lilik Murdiyanto¹

¹Universitas Sahid Jakarta

Email: lilikmurdiyanto.real@gmail.com

ABSTRAK. *Kelompok pedagang pasar tradisional Lembang Ciledug Tangerang, salah satu kelompok profesi yang memiliki keterikatan yang kuat diantara anggotanya. Tujuan dari penelitian ini untuk menemukan dan memahami bentuk komunikasi kelompok dan juga faktor-faktor yang mempengaruhi kohesivitas kelompok pedagang pasar tradisional Lembang, Ciledug. Teori Pemikiran Kelompok Irvin Janis digunakan untuk membuka dan menemukan gejala-gejala dari setiap bentuk interaksi dan komunikasi dalam kelompok ini. Peneliti menggunakan paradigma konstruktivisme dengan pendekatan kualitatif. Metode yang digunakan adalah studi kasus untuk memperoleh penjelasan komprehensif mengenai berbagai aspek seorang individu, suatu kelompok, suatu organisasi (komunitas), suatu program, atau suatu situasi sosial. Wawancara mendalam (indepth interview) adalah teknik pengumpulan data yang utama dalam penelitian ini selain observasi lapangan. Hasil penelitian menemukan bahwa bentuk komunikasi yang terjadi di antara anggota kelompok berfokus dan cenderung dikendalikan oleh ketua dan pengurus (orang yang berpengaruh dalam kelompok), hal ini menegaskan pemikiran Teori Pemikiran Kelompok dapat menjelaskan bahwa setiap anggota cenderung memikirkan konsensus kelompok dibanding menonjolkan kemampuan kritisnya. Namun demikian, interaksi yang terjadi diantara para anggota kelompok berlangsung dengan baik dan terbuka. Faktor yang mempengaruhi kohesivitas kelompok pedagang pasar tradisional Lembang Ciledug Tangerang lebih banyak bersifat sosial, diantaranya rasa kebersamaan kelompok, ewuh pakewuh, perasaan aman dan terlindungi hak sebagai pedagang.*

Keyword : kohesivitas kelompok, pedagang pasar tradisional

ABSTRACT. *Lembang Ciledug Tangerang traditional market traders group, one of the professional groups that has strong ties between its members. The aim of this research is to discover and understand forms of group communication and also the factors that influence the cohesiveness of groups of traditional market traders in Lembang, Ciledug. Irvin Janis' Group Thinking Theory is used to uncover and discover the symptoms of every form of interaction and communication in this group. Researchers use a constructivism paradigm with a qualitative approach. The method used is a case study to obtain a comprehensive explanation of various aspects of an individual, a group, an organization (community), a program, or a social situation. In-depth interviews are the main data collection technique in this research apart from field observation. The research results found that the form of communication that occurs between group members is focused and tends to be controlled by the chairman and administrators (influential people in the group), this confirms the idea that Group Thinking Theory can explain that each member tends to think about the group consensus rather than highlighting their critical abilities. However, the interactions that occurred between group members were good and open. Factors that influence the cohesiveness of the Lembang Ciledug Tangerang traditional market trader group are more social in nature, including a sense of group togetherness, ewuh pakewuh, feelings of security and protected rights as traders.*

Keywords: group cohesiveness, traditional market traders

PENDAHULUAN

Sebagai makhluk sosial, manusia memiliki naluri untuk berhubungan dengan sesamanya. Motivasi ini timbul karena manusia memiliki keinginan dan kebutuhan di dalam kehidupannya. Setiap individu

menyadari sepenuhnya bahwa segala keinginan dan kebutuhan itu tidaklah bisa dicapai dengan kemampuannya sendiri. Oleh karena itu untuk mencapainya, manusia harus membina hubungan dengan sesamanya, saling bertukar pikiran, bertukar pengalaman (*social*

experience). Landasan dari adanya Hasrat untuk selalu berada dalam kesatuan dengan orang lain adalah untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan hidupnya, baik kebutuhan yang mendasar dan kebutuhan sosial maupun kebutuhan intergratif. Oleh karena itu manusia memiliki kebutuhan yang beraneka ragam, dan cara-cara yang dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan itupun bermacam-macam pula, maka manusia menentukan bentuk kehidupan sosial tertentu di tempat ia hidup dengan membina berbagai macam hubungan- hubungan.

Hubungan yang terus menerus itu membuat manusia tanpa disadari telah membentuk kelompok-kelompok, dari tingkatan yang paling kecil sampai ke tingkat yang lebih luas (*public*). Munculnya kelompok-kelompok pada dasarnya merupakan representasi dari keinginan, tujuan, kepentingan, ide, gagasan, dan pandangan yang sama yang dirasakan oleh masing-masing anggota kelompoknya. Pada akhirnya kehidupan kelompok dapat mempengaruhi proses pembentukan kepribadian anggota, begitupun sebaliknya, terkadang individu dapat mempengaruhi kehidupan kelompok.

Bermacam-macam kelompok sosial yang ada di lingkungan masyarakat, seperti kelompok profesi, kelompok hobi dan kebiasaan, kelompok kesenian, kelompok akademisi, dan masih banyak lagi. Suatu kelompok cenderung untuk tidak menjadi kelompok yang statis, tetapi selalu berkembang serta mengalami perubahan-perubahan, baik dalam aktivitas maupun bentuknya. Kelompok dapat menumbuhkan alat-alat perlengkapan untuk dapat melaksanakan fungsi-fungsinya yang baru di dalam rangka perubahan-perubahan yang dialaminya, atau bahkan sebaliknya dapat mempersempit ruang lingkungannya (Sukanto:2006:102).

Dalam kehidupan sehari-hari, seringkali kita terpengaruh oleh *social normatif*, yaitu sepakat karena kita merasa tidak enak berbeda dengan penilaian orang lain. Pertimbangan untuk mengikuti kelompok karena salah satunya menganggap kelompok sebagai petunjuk untuk memilih alternative dari situasi dan kondisi yang tidak jelas. Berada dalam suatu kelompok meyakinkan dan menguatkan seseorang untuk melawan “tekanan” dari kelompok yang lebih besar, memudahkan berorganisasi karena lingkup

yang kecil, menghasilkan produk, keputusan, dan juga penilaian tunggal.

Seseorang yang merasa tenteram dan nyaman dalam kelompok, lama kelamaan akan memiliki hubungan interpersonal yang akrab, kesetiakawanan, dan perasaan “kita” yang dalam. Dalam psikologi, ini dikenal dengan kohesi kelompok. Kohesi kelompok didefinisikan sebagai kekuatan yang mendorong anggota kelompok, dan mencegahnya meninggalkan kelompok (Collins dan Ravel dalam Rakhmat : 2001).

Kohesivitas kelompok, demikian halnya yang terjadi di antara para pedagang pasar tradisional Lembang, Ciledug Tangerang. Tangerang merupakan salah satu kota penyangga di pinggir Jakarta, yang kegiatan perekonomiannya maju pesat, selain Bogor, Depok, dan Bekasi. Maraknya kegiatan perekonomian di Kota Tangerang dapat dilihat dari semakin banyaknya dunia usaha baik yang bersifat tradisional maupun modern. Semua kegiatan yang dilakukan semata-mata untuk kepentingan meningkatkan perekonomian masyarakat di kota tersebut. Beraneka ragamnya kehidupan masyarakat, membuat adanya beraneka ragam pula sistem usaha yang digelutinya. Masyarakat di kota Tangerang kebanyakan berasal dari para pendatang di berbagai daerah dan membuat usaha yang sesuai dengan kemampuan dan pengaruh daerahnya masing-masing, seperti : usaha warung Tegal, warung Sunda, warung Padang, sate Madura, dan lain-lain. Akan tetapi jikalau diperhatikan secara seksama, bahwa masih ada suatu usaha yang memang tidak membawa ciri khas suatu daerah tertentu. Usaha tersebut bisa dilakukan oleh siapa saja, baik tua maupun muda, yaitu usaha tersebut adalah usaha yang dilakukan sebagai pedagang pasar tradisional, khususnya di Pasar tradisional Lembang Ciledug Kota Tangerang.

Kelompok adalah sekumpulan orang yang mempunyai tujuan Bersama yang berinteraksi satu sama lain untuk mencapai tujuan bersama, mengenal satu sama lainnya, dan memandang mereka sebagai bagian dari kelompok tersebut (Mulyana : 2005). Kelompok ini misalnya adalah keluarga, kelompok diskusi, kelompok pemecahan masalah, atau suatu komite yang tengah berapat untuk mengambil suatu keputusan. Dalam komunikasi kelompok, juga melibatkan komunikasi antar pribadi. Karena itu

kebanyakan teori komunikasi antar pribadi berlaku juga bagi komunikasi kelompok.

Jalaludin Rakhmat (2001:142) membedakan kelompok ini berdasarkan karakteristik komunikasinya, sebagai berikut : Kualitas komunikasi pada kelompok primer bersifat dalam dan meluas. *Dalam* artinya menembus kepribadian kita yang paling tersembunyi, menyingkap unsur-unsur *backstage* (perilaku yang kita tampilkan dalam suasana privat saja). *Meluas* artinya sedikit sekali kendala yang menentukan rentangan dan cara berkomunikasi. Pada kelompok sekunder komunikasi bersifat dangkal dan terbatas.

Kohesifitas kelompok didefinisikan sebagai kekuatan yang mendorong anggota kelompok untuk tetap tinggal dalam kelompok, dan mencegahnya meninggalkan kelompok (Collins dan Raven dalam Rakhmat : 2001:164). Kohesif dapat diukur dari : (1) ketertarikan anggota secara interpersonal pada satu sama lain, (2) ketertarikan anggota pada kegiatan dan fungsi kelompok, dan (3) sejauhmana anggota tertarik pada kelompok sebagai alat untuk memuaskan kebutuhan personalnya. Kohesifitas kelompok erat hubungannya dengan kepuasan, makin kohesif kelompok yang diikuti, makin besar tingkat kepuasan anggota. Bahkan, lebih luas lagi kohesif kelompok berkait erat dengan produktivitas dan efisiensi komunikasi. Dalam kelompok kohesif, anggota merasa aman dan terlindung, oleh karena itu komunikasi menjadi lebih bebas, lebih terbuka, dan lebih sering.

West dan Turner (2008:274) mendefinisikan bahwa pemikiran kelompok (*groupthink*) sebagai suatu cara pertimbangan yang digunakan anggota kelompok ketika keinginan mereka akan kesepakatan melampaui motivasi mereka untuk menilai semua rencana tindakan yang ada. Jadi *groupthink* merupakan proses pengambilan keputusan yang terjadi pada kelompok yang sangat kohesif, dimana anggota-anggota berusaha mempertahankan konsensus kelompok sehingga kemampuan kritisnya tidak efektif lagi.

Teori Pemikiran Kelompok (*groupthink*) lahir dari penelitian panjang Irvin L. Janis. Janis menggunakan istilah *groupthink* untuk menunjukkan satu model berpikir sekelompok orang yang memiliki sifat kohesif (terpadu), ketika usaha-usaha keras yang dilakukan anggota-anggota kelompok untuk mencapai kata mufakat. Untuk mencapai

kebulatan suara kelompok ini mengesampingkan motivasinya untuk menilai alternative-alternatif tindakan secara realistis.

Selain dilatarbelakangi oleh budaya daerah yang sama, dengan dasar kepentingan yang sama, yaitu sebagai pedagang pasar tradisional, muncul kelompok-kelompok paguyuban pedagang. Dari survey pra penelitian, peneliti menemukan beberapa nama kelompok sebagai identitas paguyuban mereka, antara lain : *Sido Rukun* yang beranggotakan 79 orang, *Arsemen* yang memiliki anggota 54 orang, dan *Kita Bersatu* dengan jumlah anggota 42 orang. Masing-masing kelompok ini memiliki fungsi strategis bagi para anggotanya. Misalnya, *Sido Rukun* merupakan wadah untuk menyampaikan keluhan kesah dan permasalahan seputar usaha dagang para anggotanya, *Arsemen* menjalankan peran sosial lebih spesifik yaitu sebagai tempat untuk membantu kesejahteraan anggota dalam bentuk santunan-santunan bagi anggota yang membutuhkan. *Kita Bersatu* merupakan kelompok yang diandalkan untuk mengawal hak-hak anggota sebagai pedagang, artinya *Kita Bersatu* merupakan kekuatan untuk melawan tekanan-tekanan dari luar.

Unik dan menarik untuk dikaji lebih dalam adalah ketika penulis menemukan fakta bahwa walaupun kelompok-kelompok di atas memiliki perbedaan peran dan fungsi, namun dari sifat keanggotaannya, kelompok-kelompok ini bersifat terbuka. Artinya, anggota di satu kelompok bisa menjadi anggota kelompok lainnya. Jadi, anggota kelompok *Arsemen* bisa menjadi anggota kelompok *sido Rukun*, atau *Kita Bersatu*, begitu juga sebaliknya.

Kohesi kelompok pedagang pasar tradisional Lembang, Ciledug telah berlangsung cukup lama, walaupun beberapa kali lokasi kios-kios mereka harus berpindah tempat karena alasan relokasi oleh pemerintah daerah setempat, kebersamaan dan rasa memiliki sebagai bagian dari anggota kelompok masih sangat tinggi. Fenomena kohesivitas kelompok inilah yang menjadi perhatian peneliti untuk masuk lebih dalam mengkaji tentang dinamika kelompok dan factor-faktor yang mempengaruhinya, dan juga menemukan dinamika pola komunikasi kelompok yang terjadi.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan di dalam penelitian ini adalah studi kasus. Metode studi kasus, menurut Deddy Mulyana (2006) adalah uraian dan penjelasan komprehensif mengenai berbagai aspek seorang individu, suatu kelompok, suatu organisasi (komunitas), suatu program, atau suatu situasi sosial. Pada penelitian ini menggunakan data berupa kata-kata atau kalimat-kalimat hasil wawancara kepada beberapa audiens/informan serta data lain yang berkaitan dengan penelitian.

Studi kasus merupakan salah satu metode penelitian dengan pendekatan kualitatif. Ada beberapa pendapat dari tokoh-tokoh komunikasi yang mengatakan bahwa metode penelitian kualitatif adalah :

“metode yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah dimana peneliti adalah instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari bab generalisasi” (Sugiyono:2005)

Penelitian kualitatif ini menyangkut persepsi, pendapat, gambaran, pemahaman, pengetahuan seseorang terhadap objek yang nilainya sangat bergantung pada jawaban yang membutuhkan penjelasan mendalam berdasarkan atas apa yang diketahuinya. Bukan berarti bahwa dalam penelitian ini tentang fungsi komunikasi dalam kewirausahaan pada strategi tidak menggunakan data-data kuantitatif, melainkan sebelum merancang suatu fungsi komunikasi dalam kewirausahaan setiap orang tentunya dituntut untuk mendalami berbagai aspek mendalam dan menyeluruh. Penelitian kualitatif berusaha menemukan teori, teori substantive atau formal, yang kesemuanya jelas berasal dari adat (Moeleong:2009:29)

Penelitian ini dilakukan di lokasi pasar tradisional Lembang, Ciledug yang terletak di Jalan Raden Patah, Sudimara Ciledug Kota Tangerang. Selain itu penelitian juga dilakukan di lokasi-lokasi seperti ; rumah ketua kelompok Sido Rukun, dan rumah atau Gedung pertemuan yang digunakan kelompok untuk menjalankan rutinitas kegiatan kelompoknya.

Kegiatan pengumpulan data pada penelitian ini adalah dengan menggunakan beberapa cara, yaitu *wawancara* mendalam, *pengamatan non-partisipatif*, dan dokumentasi. Sebagai data primer adalah hasil

wawancara mendalam (*indepth* interview) yang dilakukan dengan Ketua Kelompok Sido Rukun dan Ketua Kelompok Arsemen dan wawancara pada beberapa anggota kelompok yang tergabung dalam keluarga besar Sido Rukun. Sedangkan data sekunder didapatkan dengan cara *pengamatan non-partisipatif* (observasi), guna mengetahui secara langsung aktivitas kegiatan dan rutinitas dinamika kehidupan sehari-hari anggota di pasar Lembang, Ciledug, juga pada saat mereka beraktivitas bersama kelompoknya. Data dokumentasi diambil dari beberapa catatan kegiatan berupa data-data tertulis, laporan kegiatan, dan foto/gambar yang berhubungan dengan Sido Rukun.

Analisis data kualitatif menurut Bogdan & Biklen dalam Moeleong (2010) adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain. Oleh karena penelitian ini adalah penelitian kualitatif, maka dapat dijelaskan menjadi tiga (3) alur kegiatan, sebagai berikut :

1. Reduksi Data

Reduksi data yaitu proses pemilihan keputusan perhatian pada pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan dan berlangsung secara terus menerus selama penelitian yang berorientasi penyederhanaan kualitatif berlangsung.

2. Penyajian Data

Display/penyajian data, yaitu sebagai penyajian sekumpulan informasi yang tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan.

3. Penarikan Kesimpulan atau Verifikasi

Verifikasi data yaitu merupakan kegiatan yang diawali dari pengumpulan data, mencari arti/pemaknaan benda-benda, mencatat keteraturan, pola-pola, penjelasan, alur sebab akibat, dan proposisi, guna mendapatkan kesimpulan final penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sifat dan Sistem Keanggotaan

Keanggotaan dalam kelompok pedagang ini bersifat bebas dan terbuka, artinya siapapun yang berminat dipersilahkan untuk bergabung ke dalam anggota kelompok, tanpa melihat unsur kesukuan, jenis dagangan, dan lainnya. Selama mereka memiliki niat yang baik, bertanggung jawab dan konsisten. Hal ini dipertegas oleh pernyataan ketua kelompok *Sido Rukun* dalam wawancara dengan peneliti, sebagai berikut :

“memang kebanyakan dari Jawa, tapi bebas ada yang dari Betawi, Sunda, Padang juga ada, jadi nggak ada unsur kesukuan. Jadi bebas yang penting tujuan utamanya orang yang bertanggung jawab dan konsisten. Kita tidak pandang dari suku mana, yang penting niatnya bagus apa tidak, karena disini tujuannya sosial, tidak ada keuntungan sama sekali, yang ada rugi waktu dan keuntungannya hanyalah jalinan tali silaturahmi, karena disini tidak ada sistem bisnis apapun bentuknya”. (Sularno – Ketua *Sido Rukun*)

Begitupula yang dilakukan oleh para pengurus yang apa adanya, yang dengan tujuan sosial saja, seperti pembelian seragam, adanya dana berapa ya seperti itu yang dikeluarkan secara terbuka kepada anggota. Selain sifat keanggotaan yang terbuka, *Sido Rukun* memiliki sistem keanggotaan yang unik, yaitu setiap anggota kelompok diberi kebebasan untuk bergabung di dalam kelompok- kelompok lain yang masih berada di bawah naungan kelompok *Sido Rukun* (**kelompok di dalam kelompok**). Seiring berjalannya waktu serta berkembangnya kebutuhan anggota, maka didirikanlah beberapa kelompok, yaitu kelompok *Arsemen* dan *Kita Bersatu*, dan keanggotaannya pun berasal dari anggota kelompok *Sido Rukun* itu sendiri, akan tetapi tidak semua anggota *Sido Rukun* menjadi anggota *Arsemen* maupun *Kita Bersatu*. Tetapi anggota *Arsemen* dan *Kita Bersatu* merupakan anggota *Sido Rukun* juga. Seperti dikemukakan oleh bapak Gondrong (ketua Kelompok *Kita Bersatu* sekaligus anggota *Sido Rukun*) bahwa :

“*Kita Bersatu* didirikan sudah 5 tahun lebih. Tujuannya tadinya untuk kita, agar bila ada masalah bisa ditangani bersama dengan baik, seperti masalah

perpindahan ke tempat pasar yang baru ini. Kita bekerjasama dengan Koperasi untuk masalah ini”.

Ini merupakan gambaran kenapa dalam kelompok *Sido Rukun* berdiri lagi kelompok lainnya, yaitu karena beberapa anggota kelompok merasa perlu adanya tujuan khusus pada kelompok tersebut.

Dinamika Komunikasi Kelompok *Sido Rukun*, *Arsemen* dan *Kita Bersatu*

Dalam proses menjalani sebuah hubungan, adalah hal yang lazim menghadapi yang namanya pasang surut hubungan, termasuk hubungan antar anggota kelompok. Dari ketiga kelompok tersebut diatas, Baik *Sido Rukun*, *Arsemen*, dan *Kita Bersatu*, untuk saat ini yang aktif dalam pertemuan rutin bulanan hanyalah *Sido Rukun* dan *Arsemen*. Sementara untuk kelompok *Kita Bersatu* masih tetap ada, hanya saja kegiatan rutin bulanan diberhentikan sementara karena adanya beberapa anggota yang berasal dari daerah tertentu tidak konsisten dalam menjalankan kegiatannya. Untuk kelompok *Sido Rukun* sendiri berdiri sudah sekitar 12 tahun, *Arsemen* 5 tahun, dan *Kita Bersatu* 5 tahun. Kelompok *Kita Bersatu* didirikan untuk menangani masalah-masalah yang berkaitan dengan hukum atau unsur lain yang mengganggu kenyamanan anggota. Seperti dikemukakan ketua kelompok *Kita Bersatu* “untuk saat ini lagi vakum, karena adanya beberapa anggota yang tidak konsisten dalam kegiatan rutin bulanan dan lainnya. Maka kelompok masih ada, Cuma kegiatannya yang vakum”. Sementara kelompok *Arsemen* didirikan guna membantu anggota yang mempunyai kebutuhan-kebutuhan dengan biaya besar. Seperti dikemukakan narasumber bahwa : Tujuan didirikan kelompok baru (*Arsemen*) untuk membantu anggota yang mempunyai kebutuhan lebih besar, seperti rumah dan hajatan yang membutuhkan biaya besar. Dulu pernah berdiri kelompok yang namanya kelompok “*Ngumpul Butuh*” tetapi gagal dan putus dijalan. Dan sekarang berdirilah kelompok *Arsemen* ini.

Namun saat ini kelompok *Sido Rukun* dan *Arsemen* yang masih eksis, dan *Kita Bersatu* untuk saat ini kegiatannya dihentikan karena adanya anggota yang kurang aktif. Meskipun kelompok *Kita Bersatu* lagi mengalami keretakan, namun bila dalam kelompok induk ada pertemuan, mereka tetap

tidak mempermasalahakan atas kegiatan dari *Kita Bersatu*, mereka tetap melakukan kegiatan yang menjadi program rutin *Sido Rukun*. Keretakan kelompok *Kita Bersatu* disebabkan adanya beberapa anggota yang berasal dari daerah tertentu yang kurang konsisten, sehingga membuat kelompok ini sulit untuk melanjutkan kegiatan rutinitasnya. Seperti dikemukakan ketua kelompok bahwa :

“kalo yang aktif ini ya mereka juga anggota *Sido Rukun* dan yang tidak aktif ini kan anak-anak yang dari Bogor aja. Dia tak pernah ngumpul. Kalo *Sido Rukun* ada acara, ndak ikut mereka, ya karena karakter mereka, kita panggil mereka tidak mau. Kalo mereka ada acara (hajatan) kita diundang datang, tapi kalo kita ada acara mereka ndak mau datang. Mereka gabung kalo ada maunya aja. Makanya *Kita Bersatu* jadi retak”.

Dari penjelasan ketua kelompok di atas, dapat dimengerti bahwa di dalam menjalin hubungan apapun, diperlukan komitmen dan tanggung jawab karena itulah yang dapat menjaga keutuhan hubungan, baik pribadi maupun kelompok.

Mengenai jaringan komunikasi, kelompok *Sido Rukun* menempatkan pengurus sebagai *gatekeeper* yang berfungsi untuk menyaring informasi-informasi yang terkait dengan pedagang pasar. Jaringan komunikasi sangat penting dalam komunikasi organisasi karena jaringan komunikasi memberi pengaruh terhadap perilaku individu sebagai anggota dalam sebuah organisasi. Selain itu, jaringan komunikasi dalam organisasi juga bermanfaat untuk seorang pemimpin yang ingin mengetahui dan memahami perilaku anggotanya. Individu atau sekelompok orang yang menjadi *gatekeeper* akan mengontrol arus informasi di antara anggota organisasi (Muhammad :2009:102).

Peran pengurus di dalam kelompok *Sido Rukun* ini cukup dominan, setiap informasi yang masuk dibicarakan terlebih dahulu oleh pengurus dan juga anggota yang dianggap tokoh/sesepuh dalam kelompok. Setelah ada hasil keputusan, maka anggota yang lain tinggal mengikutinya. Hal ini dilakukan untuk menghindari perpecahan, karena jika dibahas dengan seluruh anggota kelompok, dikawatirkan ada perbedaan pendapat yang besar. Pernyataan ini ditegaskan oleh ketua kelompok, sebagai berikut :

“keputusan diambil oleh pengurus, yang penting positif dan anggota akan menurut saja, makanya yang diajak ngomong hanya orang yang berpengaruh saja”

Pemilihan ketua kelompok dipilih melalui mekanisme *voting* oleh seluruh anggota kelompok. Ketua terpilihlah nantinya yang akan menentukan susunan pengurus yang lain, seperti wakil ketua, sekretaris, dan bendahara. Masa jabatan dalam kepengurusan kelompok ini, terutama ketua kelompok tidak ada batas waktu yang pasti. Selama masih dinilai layak, dipercaya dan mau menjadi ketua kelompok dan didukung oleh seluruh anggota, maka tidak ada pergantian ketua dan pengurus. Walaupun demikian, wacana penggantian ketua ataupun pengurus selalu terbuka jika sewaktu-waktu diperlukan.

Pemisahan Bisnis dan Tujuan Sosial Dalam Kelompok

Kelompok yang terbentuk atas latar belakang profesi pedagang, tidak dipungkiri bahwa sesekali terselip untuk memikirkan wacana pengembangan usaha dan kemajuan bisnis lainnya. Dalam kegiatan perdagangan yang dilakukan oleh para anggota, dan seiring berjalannya waktu, maka para anggota sepakat untuk mendirikan koperasi pasar yang tujuannya untuk membantu para anggota dalam dunia bisnis. Para pengurus koperasi tersebut berasal dari para anggota kelompok *Sido Rukun* itu sendiri. Dan koperasi itu bernama “Prima Jasa Mandiri” dan telah memiliki badan hukum. Apabila terdapat permasalahan-permasalahan yang berkaitan dengan dunia bisnis atau pasar, maka para pengurus koperasi inilah yang akan maju untuk mengurusnya. Sebagai contoh, ketika para pedagang pasar mengetahui bahwa lahan yang saat ini mereka tempati merupakan lahan sengketa, maka mereka menyerahkan dan mengandalkan masalah ini sepenuhnya kepada koperasi yang telah memiliki badan hukum yang sah. Kelompok *Sido Rukun* tidak terlibat secara langsung dalam permasalahan yang berkaitan dengan pasar atau dunia bisnis untuk saat ini, agar tujuan sosial yang selama ini sebagai tujuan utamanya dapat tetap terjaga dengan baik.

Begitu pula dengan permasalahan tempat atau lokasi para pedagang untuk berdagang yang berada dipasar itu sendiri, mereka tidak melibatkan kelompok *Sido Rukun*, mereka mengurusnya secara perorangan (pribadi) agar tidak terjadi

kecemburuan sosial atas tempat dagang yang mereka dapatkan nantinya. Dan ini dilakukan guna menjaga kepercayaan anggota kelompok itu atas tujuan utamanya.

Wacana untuk mengembangkan usaha bagi anggotanya tetap terpikirkan oleh pengurus kelompok ini, akan tetapi hingga saat ini belum menemukan jalan keluarnya, karena bila dicoba untuk mendatangkan kerjasama seperti *supplier* yang mengajukan ke kelompok tersebut, hingga kini masih belum adanya kecocokan barang maupun harganya. Barang serta harga yang ditawarkan oleh *supplier* tersebut belum sesuai karena masih diatas harga pasar induk Tangerang, dimana para anggota biasa mengambil barang-barang dagangannya.

Karena merasa kebingungan tersebut, maka hingga saat ini kelompok *Sido Rukun* belum bisa bergerak di bidang usaha/bisnis untuk membantu kebutuhan para anggotanya. Sebenarnya bila diperhatikan semestinya dalam kelompok tersebut banyak peluang bisnis yang bisa dimasukkan ke anggota mengingat cukup banyaknya anggota yang tergabung dengan berbagai macam aneka barang yang dikelolanya. Namun kenyataannya, peluang tersebut belum bisa dilakukan dengan baik hingga saat ini yang kemungkinan besarnya para calon *supplier* yang akan masuk sudah menaikkan harga sedemikian rupa sehingga harga yang akan masuk melalui kelompok tersebut akhirnya lebih tinggi dari harga yang diambil oleh para anggota di pasar induk Tanah Tinggi Tangerang.

Hubungan Teori Dengan Hasil Penelitian

Teori Pemikiran Kelompok (*Groupthink Theory*) yang digagas oleh Irving Janis berfokus pada kepaduan kelompok. Kepaduan yang lahir atas kesungguhan anggota kelompok untuk terus membangun keterikatan terhadap kelompoknya. Semua anggota merasa bahwa tujuan dapat tercapai melalui kelompok. Menurut Janis, semakin padu kelompok tersebut, maka tekanan akan semakin kencang kepada setiap anggota kelompok untuk menjaga keterpaduan tersebut. Kurt Lewin menegaskan bahwa pemikiran kelompok adalah sebuah hasil langsung terhadap kepaduan kelompok.

Bagi seseorang, kelompok yang sangat padu akan menghabiskan banyak energi dalam menjaga niat baik dalam kelompok yang mengganggu pengambilan keputusan. Anggota

menanamkan energi intrinsik yang terlalu banyak dalam kelompok karena mengharapkan hadiah, bisa berupa persahabatan, gengsi dan pengakuan harga diri. Apa yang disampaikan ketua kelompok dalam wawancaranya dengan peneliti, cukup menjawab pernyataan di atas, yaitu : “karena tujuannya sosial, nggak ada keuntungan sama sekali, yang ada rugi waktu dan untungnya jalinan silaturahmi”.

Dalam buku karya Mc Graw Hill yang berjudul: Pengantar Teori Komunikasi, Analisis dan Aplikasi (Introduction Communication Theory: Analysis and Application), pemikiran kelompok didefinisikan sebagai suatu cara pertimbangan yang digunakan anggota kelompok ketika keinginan mereka akan kesepakatan melampaui motivasi mereka untuk menilai semua rencana tindakan yang ada. Senada dengan Hill, Janis mengatakan bahwa kelompok-kelompok yang memiliki tingkat kohesivitas tinggi, sering kali gagal untuk mempertimbangkan alternatif-alternatif dari tindakan yang mereka ambil. Ketika anggota kelompok berpikir sama dan tidak memiliki lebih sedikit kemungkinan untuk menyatakan ide-ide yang tidak populer atau tidak serupa dengan anggota kelompok lainnya. Dan pada akhirnya anggota kelompok yang lain cenderung untuk mengikuti apa yang menjadi Konsensus kelompok.

Tuduhan Hill dan Janis melalui asumsi pemikiran *groupthink theory* mungkin sedikit banyak ada benarnya. Peneliti mengalami kesulitan untuk menggali informasi terkait sikap anggota dibalik rasa kepercayaan dan “kepasrahan” penuh terhadap pemikiran kelompok *Sido Rukun*. Dalam beberapa kali pengamatan peneliti di acara rutinitas arisan bulanan, peneliti menemukan sikap kepatuhan dan “keterimaan” anggota kelompok pada setiap keputusan-keputusan hasil pertemuan. Kondisi ini makin menegaskan bahwa ada hal yang jauh lebih penting bagi anggota untuk tetap berada dalam naungan kelompok, bisa jadi hal itu adalah kebersamaan, perasaan terlindungi, kenyamanan sosial, dan juga hambatan-hambatan sebagai pedagang pasar.

Salah satu bukti kuat yang menegaskan bahwa kepaduan kelompok *Sido Rukun* mampu mengalahkan alternatif- alternatif atau pilihan pribadi bagi anggota kelompoknya adalah adanya keputusan anggota untuk tetap mengambil barang dagangan dari *supplier* yang notabene adalah ketua kelompoknya sendiri, meskipun secara

kualitas barang dagangan tersebut tidak memenuhi standar kualifikasi seharusnya, atau dengan cara lain, misalnya sebagian barang dagangan diambil dari luar kelompok, dan sebagian lagi dari dalam kelompok. Hal ini dilakukan karena ada rasa *pekewuh* (perasaan tidak enak hati) terhadap orang berpengaruh di dalam kelompoknya. Namun demikian, ketua kelompok juga melakukan hal yang sama, demi menjaga keutuhan dan kepaduan kelompok, maka hal ini tidak bisa diteruskan.

Inilah cara-cara kelompok untuk saling menjaga dan saling menghormati sesama anggota dalam kelompok yang selalu dijaga. Semua anggota dalam kelompok terus berupaya untuk membangun kepercayaan melalui komitmen dan konsistensi sebagai anggota kelompok. Kelompok ini memang dibentuk oleh unsur pedagang pasar, tetapi dalam kegiatannya kelompok ini justru tidak membahas masalah kegiatan yang bersangkutan dengan masalah perdagangan atau pasar sama sekali.

SIMPULAN

Hasil penelitian yang mengangkat fenomena kelompok pedagang pasar tradisional Lembang Ciledug, Tangerang telah menjelaskan beberapa hal yang bisa diambil sebagai kesimpulan-kesimpulan. Diantaranya adalah :

1. Jaringan komunikasi yang terjadi di antara anggota kelompok berfokus dan cenderung dikendalikan oleh ketua dan pengurus (orang yang berpengaruh dalam kelompok), sehingga pola komunikasinya lebih banyak bersifat *top down*. Namun demikian, interaksi yang terjadi diantara para anggota kelompok berlangsung dengan baik dan terbuka.
2. Faktor yang mempengaruhi kohesifitas kelompok pedagang pasar tradisional Lembang Ciledug Tangerang lebih banyak bersifat sosial, diantaranya rasa kebersamaan kelompok, *ewuh pakewuh*, perasaan aman dan terlindungi hak sebagai pedagang.
3. Teori Pemikiran Kelompok (*Groupthink Theory*) Irving Janis dianggap relevan untuk menggambarkan fenomena komunikasi kelompok *Sido Rukun, Arsemen*, dan *Kita Bersatu*. Kohesifitas kelompok mampu membuat anggota kelompok

mengabaikan kepentingan-kepentingan strategis di luar kelompok demi menjaga kepaduan kelompok.

DAFTAR PUSTAKA

- Cangara, Hafied. 2017. *Perencanaan dan Strategi Komunikasi*. Jakarta – Rajawali Persada.
- Denzin, Norman K & Lincoln Yvonna S. 2009. *Handbook of Qualitative Research*. California – Sage Publication Pvt. Ltd.
- Moleong, Lexy J. 2009. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung – Remaja Rosdakarya.
- Mulyana, Deddy. 2014. *Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar*. Cetakan ke 18. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- , 2006. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya
- , 2005. *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- LittleJohn, Stephen W. 1996. *Theories of Human Communication*. Jakarta: Salemba Humanika
- Rakhmat, Jalaluddin. 2011. *Psikologi Komunikasi*. Bandung : PT Remaja Rosdakarya
- Sadillah, Emiliana dkk, 2011, *Eksistensi Pasar Tradisional*, Yogyakarta: Balai Sejarah dan Nilai Tradisional.
- Salim, Agus. 2005. *Teori & Paradigma Penelitian Sosial*. Semarang – TiaraWacana.
- Sugiyono. 2005. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV. Alfabeta.
- West Richard dan Lynn H. Turner. 2008. *Pengantar Teori Komunikasi: Analisis Dan Aplikasi*. Buku 1 edis ke-3. Terjemahan Maria Natalia Damayanti Maer. Jakarta: Salemba Humanika