

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

a. Komunitas

1. Pengertian Komunitas

Istilah kata komunitas sendiri berasal dari bahasa latin yaitu *communitas* yang berasal dari kata dasar *communis* yang memiliki arti masyarakat, publik atau banyak orang. Komunitas merupakan acuan yang terdapat kelompok- kelompok sosial yang berinteraksi secara intensif. Terbentuknya komunitas akibat adanya kesamaan-kesamaan seperti sikap, minat, kesukaan, kegemaran antara individu yang diapresiasi dengan membuat suatu wadah untuk saling berinteraksi. Setiap komunitas memiliki ciri khas masing-masing yang membedakannya dengan komunitas lainnya.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), komunitas adalah kelompok organisme yaitu orang dan sebagainya, yang hidup dan saling berinteraksi satu sama lain di dalam daerah tertentu. Sedangkan menurut McMillan dan Chavis komunitas yakni kumpulan para anggota yang mempunyai rasa saling memiliki, terikat satu dengan yang lainnya serta percaya kebutuhan para anggota dapat terpenuhi selama para anggota mempunyai komitmen untuk terus bersama (McMillan and Chavis 1986). Sedangkan menurut (Wahit 2005), komunitas adalah kelompok individu yang bertempat tinggal di wilayah tertentu serta adanya nilai-nilai keyakinan dan minat yang sama, dan juga terdapat interaksi para anggotanya untuk mencapai tujuan.

Pengertian komunitas menurut Kertajaya, adalah sekelompok orang yang memiliki kepedulian lebih satu dengan yang lainnya, dimana dalam komunitas terdapat relasi pribadi yang erat

commit to user

antar anggotanya karena terdapat kesamaan *interest* atau *values* (Kertajaya 2008).

Dari beberapa pengertian di atas penulis menyimpulkan bahwa komunitas adalah suatu organisme di suatu daerah yang di dalamnya terdapat kelompok sosial yang saling berinteraksi secara terus menerus yang mempunyai hubungan yang erat antar anggotanya serta memiliki minat dan tujuan yang sama.

2. Jenis Komunitas

Secara umum, komunitas dapat dikelompokkan ke dalam 2 jenis. Adapun beberapa jenis komunitas adalah sebagai berikut:

- Komunitas Berdasarkan Minat

Komunitas berdasarkan minat merupakan terbentuknya suatu komunitas atas dasar kesamaan minat serta ketertarikan dari para anggotanya. Jumlahnya anggotanya biasanya cenderung besar karena adanya kesamaan tersebut, dapat mendukung minat atau hobi para anggotanya.

- Komunitas Berdasarkan Lokasi

Komunitas berdasarkan lokasi merupakan terbentuknya sebuah komunitas karena adanya kesamaan lokasi atau tempat secara geografis. Biasanya terbentuk karena adanya keinginan untuk saling mengenal satu dengan lainnya, sehingga terjadi interaksi yang nantinya dapat membantu perkembangan lingkungannya.

3. Faktor-Faktor Pembentukan Komunitas

Menurut (Santoso 2009) ,terdapat beberapa faktor pembentuk terjadinya komunitas, yaitu sebagai berikut:

- a) Adanya interaksi lebih besar pada anggota yang bertempat tinggal di satu daerah, dengan batas-batas tertentu.
- b) Terdapat norma sosial dalam masyarakat, norma sosial tersebut berupa kebudayaan masyarakat sebagai ketergantungan yang normatif, norma kemasyarakatan yang historis serta perbedaan

sosial budaya antara lembaga kemasyarakatan dan juga organisasi masyarakat.

- c) Terdapat ketergantungan antara kebudayaan dan masyarakat yang bersifat normatif serta norma yang terdapat dalam masyarakat akan memberikan batas-batas pada perilaku anggotanya yang dapat berfungsi sebagai pedoman untuk menyumbangkan sikap kebersamaannya di mana mereka berada.

Sedangkan menurut (Delobelle 2008), ada empat faktor yang melatarbelakangi pembentukan komunitas, yakni:

- a) Komunikasi serta adanya keinginan berbagi antar para anggota serta saling menolong satu sama lain.
- b) Adanya tempat yang telah disepakati bersama untuk bertemu, yakni sebagai tempat komunitas tersebut.
- c) Ritual serta kebiasaan di mana orang-orang yang datang secara teratur.
- d) *Influencer* yang merintis sesuatu hal di mana para anggota selanjutnya ikut terlibat.

4. Komunitas Joli Jalan

Komunitas Joli Jalan adalah komunitas yang berada di daerah Surakarta, tepatnya di Jalan Siwalan, Kerten, Laweyan, Surakarta. Komunitas Joli-Jolan didirikan oleh Chrisna Chanis Cara pada tanggal 20 Desember 2019. Anggota yang tergabung pada Komunitas Joli Jalan berjumlah 50 orang. Anggota dari Komunitas Joli Jalan dari berbagai lingkup masyarakat yaitu Jurnalis, Guru, Mahasiswa, Pekerja dan Ibu Rumah Tangga, para anggotanya tersebut memiliki jiwa sosial yang tinggi. Anggota komunitas Joli Jalan bergabung karena memiliki minat yang sama dalam bidang hal sosial, selain itu lokasi Joli Jalan yang dekat dengan rumah anggota yang menjadikan anggota tertarik untuk bergabung dengan komunitas Joli Jalan, yang memiliki tujuan yang sama untuk dapat

menekan konsumtif di masyarakat dan untuk saling tolong menolong antar masyarakat.

Kegiatan Komunitas Joli Jolan ada berbagai macam kegiatan sosial yakni seperti dengan namanya “Joli Jolan” merupakan Bahasa Jawa yang artinya tukar menukar, pada komunitas ini terdapat berbagai barang donasi, di mana masyarakat bisa menukarkan barang mereka dengan barang yang ada pada rumah Komunitas Joli Jolan tanpa dipungut suatu biaya, sistem tukar menukar barang di Komunitas Joli Jolan berbeda dengan barter, yang mana barter akan bertukar dengan nilai barang yang sama, sedangkan pada Komunitas Joli Jolan masyarakat bisa menukar barang miliknya dengan apa yang mereka suka meskipun nilai tukar barang berbeda. Selain itu, Komunitas juga membuat kegiatan-kegiatan sosial seperti *Work Shop*, bagi susu untuk anak, *Food Not Booms* dan kegiatan dengan komunitas lain yang memiliki tujuan yang sama.

b. Konsumtif

1. Pengertian Perilaku Konsumtif

Istilah konsumtif pada umumnya digunakan pada suatu masalah yang berkaitan dengan perilaku manusia yang membeli barang secara berlebihan, bukan karena kebutuhan akan tetapi karena keinginan. Menurut Setiaji, perilaku konsumtif merupakan seseorang yang cenderung berperilaku secara berlebihan dalam membeli sesuatu tanpa perencanaan, yang mengakibatkan mereka membelanjakan uangnya dengan membabi buta dan tidak rasional hanya karena untuk keinginan untuk mendapatkan barang yang menurut mereka dapat menjadi simbol keistimewaan (Setiaji 1995). Sedangkan Sumartono menjelaskan bahwa perilaku konsumtif merupakan tindakan yang tidak didasarkan dengan pertimbangan secara rasional melainkan dengan adanya keinginan yang telah mencapai taraf tidak rasional serta perilaku konsumtif

melekat pada seseorang jika orang tersebut membeli sesuatu yang sedang tidak dibutuhkan melainkan hanya karena keinginannya memiliki suatu barang (Sumartono 2002).

Pendapat lain dikemukakan oleh Sudiantara, menjelaskan bahwa perilaku konsumtif menjadi suatu pola kehidupan yang berlebihan. Barang-barang yang mahal dan kurang produktif menjadi simbol dan juga tanda untuk pengakuan jati diri, dan juga bagi sebuah status sosial, yang bersifat kurang rasional serta dipengaruhi oleh lingkungan (Sudiantara 2011).

Sedangkan Pendapat Ancok menyatakan bahwa perilaku konsumtif merupakan kecenderungan seseorang untuk melakukan konsumsi tanpa batas, yang terkadang mementingkan faktor emosi dibandingkan faktor rasional nya atau hanya karena keinginan bukan kebutuhan (Ancok 1995).

Dari beberapa pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumtif adalah perilaku di mana seseorang membeli suatu barang secara berlebihan, bukan karena kebutuhan melainkan karena keinginan memiliki suatu barang yang tidak didasarkan atas pertimbangan rasional.

Pada penelitian ini masyarakat bersikap konsumtif karena masyarakat tergiur oleh promo dan iklan pada media sosial yang menjadikan masyarakat bersikap konsumtif membeli barang secara berlebihan bukan karena kebutuhan melainkan hanya karena ingin memiliki suatu barang.

2. Faktor-faktor Perilaku Konsumtif

Munculnya perilaku konsumtif disebabkan oleh faktor internal dan eksternal.

a. Faktor Eksternal/Lingkungan

Faktor lingkungan dapat mempengaruhi perilaku konsumtif seseorang karena lingkungan merupakan tempat di mana individu dilahirkan dan dibesarkan, faktor eksternal yang

mempengaruhi perilaku konsumtif yakni kebudayaan, kelas sosial, kelompok sosial serta keluarga.

- 1) Kebudayaan, manusia dengan kemampuan akal budaya mampu mengembangkan berbagai macam sistem perilaku demi tercukupinya kebutuhan dalam hidupnya. Kebudayaan merupakan determinan paling fundamental serta suatu keinginan perilaku seseorang (Kotler 2000). Budaya inilah yang dapat membentuk perilaku dalam kehidupan sebagai anggota masyarakat.
- 2) Kelas sosial, menurut Mangkunegara pada dasarnya manusia dikelompokkan dalam tiga golongan yakni golongan atas, golongan menengah dan golongan bawah, perilaku konsumtif antara kelompok sosial satu dengan kelompok sosial lainnya akan berbeda dalam hubungannya dengan perilaku konsumtif (Mangkunegara 2005).
- 3) Keluarga, sangat penting dalam perilaku membeli karena keluarga sangat berpengaruh pada konsumsi untuk banyak produk. Selain itu keluarga merupakan unit masyarakat yang terkecil yang perilakunya mempengaruhi dan menentukan dalam pengambilan keputusan saat membeli (Mangkunegara 2005). Peranan setiap anggota keluarga dalam membeli suatu barang berbeda-beda, sesuai barang yang dibelinya, serta kebutuhan dalam setiap keluarga juga berbeda, hal inilah yang dapat mendorong sifat konsumtif.

Pada faktor eksternal disini masyarakat bersikap konsumtif karena kelas sosial masyarakat, yang mana masyarakat kelas atas bersikap konsumtif karena didukung oleh faktor ekonomi mereka di mana masyarakat dapat membeli suatu barang karena memiliki

uang, hal ini yang menjadikan masyarakat bersikap konsumtif.

b. Faktor Internal

Terdapat dua aspek dari faktor internal, yaitu faktor psikologis dan faktor pribadi.

1) Faktor psikologis ini dapat mempengaruhi seseorang dalam bergaya hidup yang konsumtif (Kotler 2000) , di antaranya:

a) Motivasi, adanya motivasi dapat mendorong perilaku konsumtif seseorang, hal ini karena dengan adanya motivasi yang tinggi untuk membeli suatu produk, seseorang akan cenderung membeli tanpa menggunakan faktor rasionalnya karena motivasi yang tinggi tersebut.

b) Persepsi, dengan persepsi yang baik menjadikan motivasi untuk bertindak akan tinggi, karena motivasi dan persepsi berhubungan. Dengan persepsi tersebutlah yang menyebabkan orang tersebut bertindak secara rasional.

c) Sikap pendirian dan kepercayaan, dengan bertindak dan belajar seseorang akan memiliki kepercayaan dan pendirian pada dirinya, sehingga dapat menjadikan kepercayaan pada penjual yang berlebihan dan dengan pendirian yang tidak stabil dapat mengakibatkan terjadinya perilaku konsumtif.

2) Faktor pribadi, menurut (Kotler 2000) keputusan untuk membeli suatu produk sangat dipengaruhi karena adanya karakteristik pribadi, yaitu:

a) Usia, pada usia remaja seseorang cenderung berperilaku konsumtif lebih besar daripada orang dewasa karena sifat ketidak stabilannya. Remaja

biasanya mudah tertarik dan suatu iklan, promo, serta mengikuti perilaku temannya, sehingga menjadi tidak realistis dan cenderung boros dalam menggunakan uangnya (Tambunan 2001).

- b) Pekerjaan, pekerjaan seseorang yang berbeda mempengaruhi pola konsumsinya, dengan pekerjaan yang berbeda tentunya memiliki kebutuhan yang berbeda pula. Hal ini dapat menyebabkan seseorang berperilaku konsumtif untuk menyesuaikan diri dengan pekerjaannya.
- c) Keadaan ekonomi, setiap orang mempunyai keadaan ekonomi yang berbeda-beda, orang yang memiliki uang yang cukup akan lebih senang membelanjakan uangnya untuk membeli barang-barang, sedangkan orang yang tidak memiliki cukup uang akan cenderung hemat. Keadaan ekonomi ini menjadi salah satu faktor mendorong perilaku konsumtif.
- d) Kepribadian, Kepribadian individu menentukan pola hidup seseorang, hal ini juga pada perilaku konsumtif, perilaku tersebut dapat dilihat dari bagaimana kepribadian orang tersebut.
- e) Jenis kelamin. Jenis kelamin mempengaruhi kebutuhan seseorang dalam membeli, karena pada dasarnya kebutuhan wanita cenderung lebih banyak dibandingkan dengan pria, maka wanita cenderung konsumtif (Tambunan 2001).

Pada penelitian ini faktor internal yang mendorong masyarakat konsumtif adalah mengenai psikologis dan juga pribadi, pada faktor psikologis masyarakat cenderung melakukan konsumtif karena termotivasi bahwa dengan membeli barang masyarakat lebih menjadi percaya diri persepsi itulah yang membuat masyarakat

bersikap konsumtif, sedangkan pada faktor pribadi masyarakat konsumtif karena usia dan juga jenis kelamin, pada usia remaja cenderung berperilaku konsumtif selain itu jenis kelamin perempuan cenderung konsumtif karena kebutuhan lebih banyak dibandingkan laki-laki seperti peralatan make up dan sebagainya.

Selain itu faktor yang menyebabkan munculnya perilaku konsumtif adalah adanya perkembangan teknologi yang semakin canggih, yang mempermudah manusia dalam melakukan berbagai hal salah satunya dalam membeli suatu barang. Perkembangan teknologi memunculkan *online shop* yang menyediakan berbagai promo menarik, hal tersebutlah yang mendorong masyarakat berperilaku konsumtif, karena kemudahan dalam berbelanja.

B. Penelitian Relevan

Berikut penelitian yang relevan berkaitan dengan penelitian ini, sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Meri Ayu Putri (2018) yang berjudul “Peran Komunitas Jalan-Jalan Edukasi Dalam Meningkatkan Kemandirian Anak Panti Asuhan Di Kecamatan Way Halim Bandar Lampung”. Hasil pada penelitian ini menunjukkan peran Komunitas Jalan-Jalan Edukasi dapat meningkatkan kemandirian anak panti asuhan di Kecamatan Way Halim Bandar Lampung yakni meliputi peran edukatif, peran fasilitatif, peran perwakilan dan peran teknis. Terlihat dari anak-anak panti asuhan yang sudah dapat membuat sesuatu yang dapat dijual serta menghasilkan uang, anak-anak panti asuhan juga sudah bisa menyelesaikan masalah dan dapat bersikap lebih sabar (Putri 2018).

Persamaan dari penelitian Meri Ayu yakni sama-sama membahas mengenai peran komunitas. Sedangkan perbedaan dari penelitian milik Meri Ayu Putri yakni subjek dan objek berbeda, serta pada penelitian Meri Ayu Putri mengenai peran

komunitas Jalan-Jalan Edukasi dalam meningkatkan kemandirian anak Panti Asuhan, sedangkan pada penelitian ini peran komunitas Joli Jolan dalam masyarakat konsumtif di Surakarta.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Ambar Kusumastuti (2014) yang berjudul “Peran Komunitas Dalam Interaksi Sosial Remaja Di Komunitas Angklung Yogyakarta”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa peran komunitas Angklung dalam interaksi sosial remaja menjadikan peningkatan interaksi sosial pada remaja, ditunjukkan dari remaja yang mulai mau berkumpul dengan komunitas lainnya, serta dapat meningkatkan kekompakan anggota komunitasnya (Ambar 2014).

Persamaan dari penelitian Ambar Kusumastuti yakni sama-sama membahas mengenai peran komunitas. Sedangkan perbedaan dari penelitian milik Ambar Kusumastuti yakni subjek dan objek berbeda, serta pada penelitian Ambar Kusumastuti mengenai peran komunitas dalam interaksi sosial remaja di Komunitas Angklung, sedangkan pada penelitian ini peran komunitas Joli Jolan dalam masyarakat konsumtif di Surakarta.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Cika Fauziah (2015) yang berjudul “Peran Komunitas *Save Street Child* Dalam Meningkatkan Kemandirian Anak Jalanan di Mlioboro Yogyakarta”. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa peran Komunitas *Save Street Child* Yogyakarta adalah peran fasilitasi, peran edukasional, peran perwakilan, dan peran teknis yakni meliputi dua faktor dalam meningkatkan kemandirian yaitu faktor yang mempengaruhi dan faktor yang kurang mempengaruhi. Faktor yang mempengaruhi diantaranya adalah faktor pendidikan, faktor interaksi sosial, dan faktor intelegensi. Sedangkan faktor yang kurang mempengaruhi dalam

kemandirian anak jalanan di antaranya: faktor lingkungan dan faktor pola asuh orang tua (Fauziah 2015).

Persamaan dari penelitian Cika Fauziah yakni sama-sama membahas mengenai peran komunitas. Sedangkan perbedaan dari penelitian milik Cika Fauziah yakni subjek penelitian berbeda, serta pada penelitian Cika Fauziah mengenai peran Komunitas *Save Street Child* dalam meningkatkan kemandirian anak Jalanan di Mlioboro Yogyakarta, sedangkan pada penelitian peran komunitas Joli Jalan dalam masyarakat konsumtif di Surakarta.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Dicky Kurniawan (2019) yang berjudul “Peran Komunitas *Pkuvidgram* Dalam Meningkatkan Kreatifitas Pengguna *Instagram* Di Kota Pekanbaru”. Hasil dari penelitian yakni Peran dari komunitas *Pkuvidgram* sebagai wadah mengembangkan kreatifitas pengguna *Instagram* aktif dalam membuat video menghibur dan edukasi, serta komunitas juga membuat beberapa bentuk kegiatan seperti *workshop*, *meet and greet*, dan beberapa *challenge* untuk memancing pengguna aktif *Instagram* dalam mengembangkan kreatifitas mereka (Kurniawan 2019).

Persamaan dari penelitian Muhammad Dicky Kurniawan yakni sama-sama membahas mengenai peran komunitas. Sedangkan perbedaan dari penelitian milik Muhammad Dicky Kurniawan yakni subjek berbeda, serta pada penelitian Muhammad Dicky Kurniawan mengenai peran Komunitas dalam meningkatkan kreatifitas pengguna *Instagram* di Pekanbaru, sedangkan pada penelitian ini peran komunitas Joli Jalan dalam masyarakat konsumtif di Surakarta.

Dari beberapa penelitian yang relevan di atas, ada beberapa kesamaan yakni menggunakan metode kualitatif dan membahas mengenai peran komunitas, namun yang membedakan dari penelitian

ini yakni subjek penelitian yang berbeda, yakni pada penelitian ini komunitas yang menjadi subjek adalah komunitas Joli Jolan, selain itu tempat penelitian juga berbeda, pada penelitian ini berlokasi di Laweyan Surakarta. Pembahasan penelitian ini juga berbeda dengan penelitian terdahulu yang mana penelitian ini mengenai bagaimana peran komunitas Joli Jolan dalam masyarakat konsumtif dengan menggunakan teori yang berbeda pula. Sehingga peneliti mencoba untuk mengungkapkan bagaimana peran komunitas Joli Jolan dalam masyarakat konsumtif di Surakarta. Penelitian ini memberikan sumbangsih dalam pengembangan keilmuan di bidang Sosiologi yakni pada materi kelas X mengenai hubungan sosial yang terdapat pada materi Interaksi sosial, status dan Peran Sosial.

C. Tinjauan Teori

Pada Penelitian ini menggunakan dua teori yaitu teori utama dan teori pendukung. Teori utama pada penelitian ini adalah teori Pertukaran Sosial Peter M Blau untuk menganalisis peran Komunitas Joli Jolan dalam menekan perilaku konsumtif masyarakat di Surakarta. Teori pendukung pada penelitian ini yakni teori masyarakat konsumsi dari Jean Baudrillard untuk membahas penyebab perilaku konsumtif masyarakat sebelum mengkaji peran Komunitas Joli Jolan dalam menekan perilaku konsumtif masyarakat.

1. Teori pertukaran sosial Peter M Blau

Teori Pertukaran sosial merupakan teori yang ada dalam ilmu sosial yang menyatakan bahwa dalam hubungan sosial terdapat berbagi unsur yakni unsur imbalan, pengorbanan, serta keuntungan yang saling memengaruhi. Teori pertukaran sosial menjelaskan bagaimana manusia memandang mengenai hubungan individu dengan orang lain sesuai dengan anggapan diri manusia tersebut terhadap keseimbangan mengenai apa yang diberikan dalam hubungan tersebut dan apa yang dikeluarkan dari hubungan

itu serta hubungan seperti apa yang akan dilakukan dan bagaimana kesempatan memiliki hubungan yang lebih baik dengan orang lain.

Peter Blau, mengembangkan teori pertukaran sosial yang menggabungkan tingkah laku manusia dengan struktur masyarakat yang lebih luas, yaitu antara kelompok, organisasi atau negara. Perhatian Blau memusatkan pada pemahaman struktur sosial lebih luas atas dasar analisa proses sosial yang ada pada relasi antara individu. Kajian dari Blau pada pertukaran sosial ini memahami struktur sosial di tingkatan analisis proses sosial yang mengatur hubungan antar individu serta kelompok, yakni menginvestigasi bagaimana kehidupan sosial yang terorganisasi sebagai sebuah struktur yang kompleks pada hubungan antar manusia (Blau 1986).

Konsep Blau pada pertukaran sosial terbatas pada tingkah laku yang menghasilkan imbalan, yakni tingkah laku yang akan berhenti jika orang tersebut beranggapan bahwa tidak akan ada lagi imbalan yang akan diterima. Bagi Blau, orang tertarik satu sama lain disebabkan karena berbagi alasan yang menjadikan mereka membangun sebuah organisasi sosial, setelah ikatan awal terbentuk maka imbalan yang mereka berikan kepada sesamanya dapat berperan dalam mempertahankan serta menguatkan ikatan tersebut.

Imbalan yang dipertukarkan bisa bersifat intrinsik dan ekstrinsik, imbalan intrinsik sendiri seperti cinta, afeksi, kepedulian serta penghargaan, sedangkan imbalan ekstrinsik seperti uang atau barang-barang material lainnya. Apabila satu kelompok di dalam sebuah asosiasi tersebut membutuhkan sesuatu dari kelompok lain akan tetapi tidak dapat mengembalikannya secara seimbang maka dapat terjadi empat kemungkinan yakni, pertama, orang bisa saja memaksa orang lain untuk dapat menolongnya. Kedua, akan mencari bantuan dari sumber yang lain untuk dapat memenuhi kebutuhan mereka. Ketiga, mereka dapat bertahan hidup dengan tanpa memperoleh apa yang mereka butuhkan itu. Keempat,

mereka juga akan takluk pada orang lain yang dapat memberikan bantuan, dari hal tersebut orang lain akan dapat memerintah mereka untuk suatu hal yang dikehendaki.

Pertukaran Sosial menjadi dasar atas terjadi dan berlangsungnya sebuah interaksi sosial antar individu ataupun antarkelompok dalam hubungan sosialnya. Selain itu, pertukaran sosial juga dapat mendorong terjadinya Integrasi yakni dengan cara menciptakan suatu kepercayaan, diferensiasi, mendorong konformitas (persetujuan) serta nilai-nilai kolektif yang ada dalam masyarakat.

2. Teori Masyarakat Konsumsi Jean Baudrillard

Perkembangan teknologi saat ini memunculkan berbagai fitur-fitur yang memudahkan manusia dalam menjalani berbagai aktifitasnya, adanya iklan serta fitur online shop memunculkan perilaku konsumtif masyarakat karena terpengaruh oleh media-media yang menawarkan suatu produk. Dari hal tersebut peneliti menggunakan teori masyarakat konsumsi dari Jean Baudrillard tentang simulasi dan Hiperealitas. Teori Masyarakat konsumsi Jean Baudrillard pada penelitian ini digunakan sebagai teori pendukung untuk melihat penyebab munculnya perilaku konsumtif masyarakat.

Teori Masyarakat konsumsi merupakan konsep pemikiran Baudrillard dalam menunjukan gejala konsumerisme di masyarakat yang menjadi bagian dari gaya hidup masyarakat yang moderen. Konsep masyarakat konsumtif ini menggambarkan simulasi, dan hiperealitas (Baudrillard 2004).

Konsep Baudrillard tentang simulasi adalah mengenai penciptaan kenyataan melalui model konseptual yang tidak dapat dilihat kebenarannya dalam kenyataan. Hal ini menjadi penentu bagaimana kita memandang suatu kenyataan (Baudrillard 2004).

Segala hal yang dapat menarik minat manusia seperti seni, rumah, kebutuhan rumah tangga dan lainnya ditayangkan melalui berbagai media dengan model-model yang menarik, sehingga batas antara simulasi dan kenyataan menjadi tercampur aduk yang menciptakan *hyperreality* dimana yang nyata dan yang tidak nyata menjadi tidak jelas. Hiperealitas menyebabkan kondisi yang di dalamnya terdapat kepalsuan berbaur dengan keaslian, masa lalu berbaur masa kini, fakta bersimpang siur dengan rekayasa, tanda melebur dengan realitas. Keadaan dari Hiperealitas ini membuat masyarakat modern ini menjadi berlebihan dalam membeli suatu barang. Kebanyakan dari Masyarakat ini mengkonsumsi bukan karena mereka membutuhkan melainkan karena pengaruh model-model dari simulasi yang menyebabkan gaya hidup masyarakat menjadi berbeda.

Maka masyarakat konsumsi merupakan masyarakat yang melakukan konsumsi berlebih, konsumsi berlebihan tersebut merupakan perilaku konsumtif, masyarakat berperilaku konsumtif karena pengaruh model dari simulasi tersebut. Dalam simulasi dimunculkan tanda dan iklan merupakan alat pengukur hiperealitas tersebut.

Saat ini Industri mendominasi banyak aspek kehidupan, industri tersebut menghasilkan banyak sekali produk-produk mulai dari kebutuhan primer, sekunder, sampai tertier, dengan simulasi membuat distribusi periklanan produk menjadi lebih gencar ditambah lagi teknologi informasi yang canggih menjadikan pihak pengusaha mendapatkan informasi kebutuhan para konsumen. Asumsi-asumsi yang terbentuk dalam pemikiran manusia dan keinginan ini membuat manusia tidak bisa lepas dari keadaan hiperealitas ini.

Dewasa ini perkembangan zaman semakin canggih, dengan adanya *online shop* membuat seseorang menjadi konsumtif. Seseorang membeli

barang bukan karena suatu kebutuhan akan tetapi hanya keinginan untuk membeli dan mengikuti apa yang sedang terjadi di masyarakat. Peran komunitas sosial dalam hal tersebut sangat berpengaruh untuk mengurangi laju perilaku konsumtif di masyarakat.

Komunitas merupakan suatu kelompok di dalam masyarakat, di mana para anggotanya memiliki kesamaan kriteria sosial sebagai ciri khas. Suatu komunitas terbentuk karena adanya keinginan dari para anggotanya untuk mencapai tujuan tertentu yang telah disepakati bersama. Maka teori yang digunakan adalah teori Pertukaran Sosial dari Peter M. Blau untuk melihat Peran komunitas.

Apabila dikaitkan dengan penelitian ini yakni bagaimana peran komunitas Joli Jalan dalam menekan perilaku masyarakat konsumtif melalui teori pertukaran sosial yakni dengan beberapa kegiatan-kegiatan yang diadakan dalam komunitas Joli Jalan yakni tukar menukar barang yang mana pada kegiatan tersebut terjadi pertukaran sosial antara masyarakat dan komunitas Joli Jalan. Pada kajian dari Blau memahami struktur sosial pada tingkatan analisis proses sosial yang mengatur hubungan antara individu dan kelompok. Proses sosial tersebut yakni antara masyarakat dengan Komunitas Joli Jalan. Jadi bagaimana teori Pertukaran Sosial ini dapat melihat bagaimana peran Komunitas Joli Jalan dalam mengurangi laju konsumtif dalam masyarakat.

D. Kerangka Berpikir

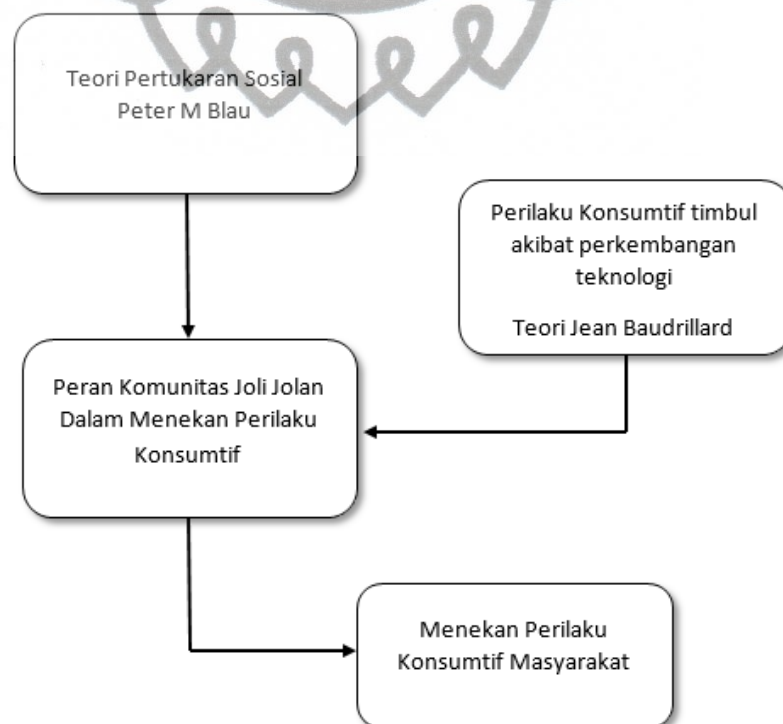
Berdasarkan kajian teori di atas maka dapat dibuat kerangka pemikiran sebagai berikut:

Dengan perkembangan teknologi yang semakin canggih, manusia dapat mengakses berbagai informasi. Selain itu manusia dapat dengan mudah melakukan aktivitasnya, salah satunya yakni dengan berbelanja. Perkembangan teknologi menyediakan berbagai kemudahan masyarakat dalam berbelanja yakni dengan adanya *online shop* serta promo dan iklan yang menarik membuat masyarakat membeli suatu barang yang mengakibatkan timbulnya perilaku konsumtif. Perilaku konsumtif ini

merupakan masyarakat membeli suatu barang bukan karena kebutuhan melainkan hanya karena keinginan.

Dengan adanya perilaku konsumtif, komunitas-komunitas sosial harus berperan agar laju konsumtif dalam masyarakat berkurang. Salah satu komunitas tersebut yakni komunitas Joli Jolan, bagaimana peran komunitas Joli Jolan dalam mengurangi laju perilaku konsumtif dalam masyarakat. Peran komunitas dilihat dari teori pertukaran sosial dari Peter M. Blau sebagai teori utama pada penelitian ini, yang nantinya dapat melihat peran komunitas Joli Jolan dalam masyarakat yang konsumtif.

Sedangkan perilaku konsumtif dianalisis dengan teori pendukung yakni teori Masyarakat Konsumsi dari Jean Baudrillard untuk mendeskripsikan bagaimana timbulnya perilaku konsumtif masyarakat sebelum mengkaji lebih dalam mengenai peran komunitas Joli Jolan dalam menekan perilaku konsumtif masyarakat di Surakarta yang kemudian di analisis dengan menggunakan teori pertukaran sosial Peter M Blau yang nantinya dapat menekan perilaku konsumtif masyarakat.



commit to user
Gambar 1. Kerangka Berpikir