Siasat Manipulatif Dalam Kompetisi Pengemudi Gojek di Kota Surabaya

Agung Hadi Pranoto

Departemen Antropologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Airlangga, Surabaya Jalan Dharmawangsa Dalam No. 4-6
E-mail : agung.hadi-13@fisip.unair.ac.id

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah mendeskripsikan dan menganalisis siasat manipulatif pengemudi Gojek dalam kompetisi antar pengemudi Gojek di Surabaya. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif yang diperoleh secara kualitatif, pengumpulan data dilakukan melalui observasai partisipasi ,wawancara mendalam, dan dokumentasi. Menggunakan analisis taksonomik untuk menemukan gambaran dari hasil keseluruhan yang telah didapat. Penelitian ini dilakukan di wilayah kecamatan Rungkut yang merupakan daerah yang padat dengan banyak aktifitas sehari-hari, sehingga menjadi sasaran utama Driver Gojek, akan tetapi dihadapkan dengan permasalahan pada perusahaan, Customer, dan resiko pekerjaan. Peneliti menggunakan teori *small politic* milik Bailey. Hasil penelitian ini menemukan adanya bentuk 1) pola kerja pengemudi Gojek yaitu (i) pengemudi yang bekerja pagi sampai malam dan (ii) pengemudi yang bekerja siang sampai malam ,2) persoalan yang dialami pengemudi Gojek yaitu (i) sistem perusahaan, (ii) Menghadapi *customer* dengan beragam karakteristik, (iii) resiko pekerjaan, dan 3)siasat manipulatif dalam kompetisi pengemudi Gojek di kota Surabaya. Para pengemudi Gojek ini dalam mencari orderan *customer* dan mengatasi permasalahan yang dihadapinya memerlukan beberapa siasat, bentuk siasat manipulatifnya (i) Menentukan lokasi pencarian yang efektif (ii) Memberi citra baik pada *customer* adalah siasat pengemudi dalam memperoleh rating baik dan mempertahankan eksistensinya sebagai pengemudi yang dapat bekerja dengan benar: (iii) Membangun relasi antar komunitas Gojek adalah siasat pengemudi untuk saling tukar menukar informasi terkait sistem perusahaan dan permasalahan orderan *customer*, selain itu menjalin talisilaturahmi antar pengemudi dan juga untuk penghibur: (iv) memakai aplikasi dan teknologi ilegal adalah siasat pengemudi dalam mencari orderan *customer*, keseluruhan data yang diperoleh peneliti menggambarkan bentuk dari politik kecil.

Kata kunci: Siasat, manipulatif, pengemudi, Gojek, *customer*, Surabaya

ABSTRACT

The aims of this study to describe and examine manipulative tactics of online motorbike taxi, Gojek, drivers in competing with their counterparts. Applying descriptive method with qualitative approach, the data was collected by conducting depth-in-interview, participation observation, and documentation. Thereafter, taxonomic analysis was employed to present overall results of collected data. This study was conducted in a busy area in Rungkut sub-district so that became primarily target of the Gojek drivers. However, the drivers faced the several issues such as, company, customers as well as work risk. The researchers used Bailey's small politic theory. The results found that there were 1) Drivers working pattern of the drivers are (i) drivers working morning to night and (ii) drivers working day and night, 2) problems experienced by drivers of Gojek namely (i) company systems, (ii) facing customers with various characteristics, (Iii) employment risk, and 3) manipulative tactics in Gojek drivers competition in Surabaya. To pursue customers and overcome the issues faced, they carried out several tactics especially manipulative tactics, such as (i) deciding effective hunting areas, (ii) providing good reputation to customers to achieve excellent rating and maintain good performance as a driver, (iii) engaging to drivers community which also a tactic to gain reciprocated information about company system and customer issues; yet also increase kinship among drivers and enjoyment as well, (iv) undertaking illegal application and technology is a tactic to hunt the customers too. The overall data obtained by researchers describe the form of small politic.

Keywords: Tactics, Manipulative, Driver, Gojek, Customer, Surabaya.

Pendahuluan

Transportasi merupakan kebutuhan yang tidak dapat dipisahkan pada manusia. Setiap aktivitas manusia selalu membutuhkan transportasi baik dalam melakukan mobilitas dan interaksi antar manusia dari satu tempat ke tempat lain, maupun sebagai alat mencari udara segar dari wilayah kota sendiri ke wilayah kota lain atau dari dalam kota ke daerah kota lain(Kamaludin,2003:13).

Munculnya layanan ojek berbasis *Online,* banyak yang membutuhkan layanan Gojek tersebut sehingga perusahaan Gojek memerlukan tenaga kerja lebih banyak untuk mencukupi dan melayani *customer* Gojek. Maka perusahaan Gojek membuka lapangan pekerjaan yang mudah bagi masyarakat yang tidak memiliki pekerjaan maupun tidak perlu mempunyai tingkat pendidikan yang tinggi. Mudahnya menjadi mitra Gojek mengakibatkan banyaknya warga berboyong-boyong melamar menjadi mitra atau sebagai pengem pada tahun 2015 mengenai penghasilan sebagai pengemudi Gojek di kota Jakarta yang melebihi upah minimum regional, bahkan melebihi yaitu sekitar 10 juta perbulan (http://wartakota.tribunnews.com)(diakses tanggal 17 maret pukul 19:13). Hal tersebut membuat masyarakat di indonesia sempat ramai, karena penghasilan sebagai ojek saja bisa memiliki gaji tinggi. Perbandingan pada ojek konvensional lebih efektif dibandingkan penghasilan dari pengemudi Gojek. Dengan pendapatan yang tinggi tersebut menunjukkan antusias masyarakat ingin bekerja sebagai pengemudi Gojek. Bahkan ada yang sampai rela meninggalkan pekerjaan utamanya hanya untuk ingin menjadi pengemudi Gojek. Selain menambah lapangan pekerjaan perusahaan Gojek mampu mengangkat masyarakat yang belum mempunyai pekerjaan, karena persyaratan menjadi pengemudi Gojek tidaklah rumit.

Bertambah banyak jumlah pengemudi Gojek yang direkrut oleh perusahaan setiap harinya sekitar 100 pengemudi maka kompetisi untuk mendapatkan *customer* akan lebih sulit. Pertambahan jumlah pengemudi menyebabkan adanya kompetisi di antar pengemudi. Seorang pengemudi, sebagai pihak yang bekerja secara individu, harus bersaing secara ketat lewat siasat manipulatif agar dapat memperoleh konsumen lebih banyak dibanding pengemudi lain. Hal ini dapat dimaklumi karena apabila pengemudi tidak memiliki cara tertentu untuk bersaing, maka pekerjaan sebagai pengemudi akan terhambat karena kesulitan mendapatkan *customer*. Kompetisi inilah yang menjadi titik penting dalam penelitian mengenai

"Siasat Manipulatif dalam Kompetisi pengemudi Gojek di Kota Surabaya" sehingga menarik dan perlu dibahas lebih lanjut untuk mengetahui siasat manipulatif tiap pengemudi menghadapi kompetisi yang terjadi.

Pokok permasalahan yang diteliti ialah 1) bagaimana pola kerja pengemudi gojek dalam melaksanakan tugasnya, 2) apa persoalan yang dihadapi pengemudi Gojek dalam mendapatkan *Customer*, 3) bagaimana siasat manipulatif dalam kompetisi antar pengemudi Gojek untuk mencari *Customer* seiring dengan bertambahnya jumlah pengemudi di kota Surabaya.

Teori yang digunakan yaittu Bailey dalam Ahimsa menjelaskan mengenai 'small politics' atau politik sehari-hari yang berhubungan dengan kehidupan sehari-hari seseorang. Penelitian ini, siasat manipulatif pengemudi Gojek dengan cara-cara tertentu merupakan sisi politik dalam usaha mendapatkan keuntungan maksimal secara finansial. Kebutuhan tersebut juga disusul dengan kebutuhan untuk mendapatkan nama baik 'have a good name'. Dari tujuan tersebut perlu adanya cara untuk memainkan 'permainan sosial' dan cara untuk memenangkannya.

Permainan sosial yang terjadi dalam dinamika masyarakat secara terus-menerus, meskipun terlihat kacau, akan selalu berakhir dengan aturan-aturan tertentu. Bailey dalam Ahimsa (1969:275) mengatakan bahwa hakekat politik sebenarnya adalah permainan kompetisi yang didasari oleh aturan-aturan pada semua bentuk anarkhi. Sehingga, segala bentuk perjuangan yang tampaknya kacau sekalipun selalu memiliki pedoman aturan. Baik sadar atau tidak, para pelaku melaksanakan aturan tersebut demi tujuan-tujuan yang ingin dicapai. Menurutnya, terdapat dua macam aturan yaitu: (1) aturan normatif atau seharusnya, dan (2) aturan pragmatis yang secara nyata langsung dilaksanakan oleh pelaku.

Metode

Metode yang digunakan peneliti mampu menjawab permasalahan dan tujuan penelitian dengan baik. Tahap awal dalam memfokuskan penelitian ini adalah dengan melaksanakan pengamatan yang bersifat *grand tour observation.* Istilah *grand tour observation* mengacu pada pengalaman yang diperoleh oleh peneliti dalam pelaksanaannya pada tahap awal (Spradley, 1997:110). Penjajakan dalam obyek penelitian dipakai untuk memperhatikan unsur-unsur penting dan detail dari konteks sosial yaitu suasana budaya masyarakat.

Metode yang dilakukan adalah metode deskriptif yang diperoleh secara kualitatif. Metode deskriptif bertujuan untuk menggambarkan secara tepat sifat-sifat suatu individu, keadaan, gejala, ataupun suatu kelompok untuk menentukan penyebaran suatu gejala dalam masyarakat (Tan, Mely.G dalam Koentjaraningrat, 1997:29).

Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan hasil data observasi partisipasi dan wawancara mendalam, terdapat dua klasifikasi pola kerja pengemudi Gojek menurut waktu dan jam bekerja yaitu a) pengemudi yang bekerja pagi sampai malam pada jam 05.00-24.00 WIB dan b) pengemudi yang bekerja siang sampai malam pada jam 12.00-24.00 WIB.

Tabel 1. Klasifikasi Pola pengemudi Gojek Menurut Waktu atau Jam Kerja

Pengemudi	Mulai Bekerja			
	Pagi (05.00-12.00)	Siang (12.00-15.00)	Sore (15.00-18.00)	Malam (18.00-24.00)
CY		√	√	√
RDA	√	√	√	√
DD		√	√	√
DN	√	√	√	√
AH		√	√	√
ART	√	√	√	√
EDN	√	√	√	√
YN		√	√	√

(sumber: Data Peneliti)

Pengemudi Gojek dihadapkan dengan persoalan ketika menjalankan pekerjaannya. Persoalan pertama yaitu mengenai 1) sistem perusahaan, 2) menghadapi *Customer* dengan beragam karakteristik, 3) resiko pekerjaan yang diakibatkan oleh resiko iklim dan resiko manusia. Peresoalan pertama yaitu mengenai sistem perusahaan yang sering berganti tanpa sepengetahuan pengemudi Gojek. Pemasalahan pada sistem perusahaan Gojek yang dapat merugikan pengemudi Gojek salah satunya turunnya tarif yang menyebabkan menurunnya penghasilan pengemudi. hal tersebut merupakan cara perusahaan dalam menambah daya tarik *customer* Gojek agar tetap menggunakan jasa yang ditawarkan seiring dengan munculnya perusahan ojek berbasis online yang dapat bersaing dengan perusahaan Gojek. Selain itu sistem dalam mencapai target bonus merupakan salah satu pemicu persaingan antar pengemudi Gojek dalam mendapatkan *customer* semakin ketat.

Persoalan kedua yaitu mengenai menghadapi *Customer* dengan beragam karakteristik. Perusahaan menerapkan pelayanan prima yang bertujuan untuk memenuhi standart kualitas dari layanan yang diberikan *customer*. Harapan tersebut akan dicapai apabila setiap pengemudi Gojek mengikuti aturan perusahaan. Pada faktanya masih sering terjadi kompline dari *customer* dengan layanan kurang baik dari pengemudi Gojek.

Persoalan ketiga yaitu mengalami resiko pekerjaan yang disebabkan oleh

resiko iklim dan resiko manusia, Resiko lingkungan alam merupakan fenomena yang menghambat pekerjaan tanpa sepengetahuan pekerja. Resiko alam yang dimaksud adalah masalah musim yang dialami sebagai pengemudi Gojek. Musim yang dibahas pada sub bab ini ketika pada musim hujan, bagaimana siasat setiap pengemudi Gojek dalam mengatasi resiko pekerjaan yang memang pekerjaannya dilakukan pada *outdor* atau diluar ruangan. Sehingga pengemudi Gojek mengalami resiko ketika hujan dimana *customer* semakin berkurang. Selain itu pada siang hari dengan panas terik matahari selalu dialami pengemudi Gojek ketika menjalankan pekerjaannya.

Resiko manusia merupakan resiko yang disebabkan karena kemampuan biologis manusia. Seperti yang dialami oleh pengemudi Gojek dalam menjalani pekerjaannya hampir 80% aktivitasnya hanya fokus pada pekerjaan. Pertama pengemudi Gojek ketika menempuh perjalanan jauh menggunakan sepeda motor mengakibatkan gangguan nyeri pada punggung, pinggul, lutut, dan bahu. Kedua yaitu pengemudi Gojek tidak menggunakan jaket Gojek dimana sekarang mayoritas menggunakan jaket yang tidak memadai, hal tersebut pengemudi Gojek akan menimbulkan dampak pada tubuh yang terlalu banyak terpapar angin kencang sehingga tubuh menjadi tidak fit. Selain itu kurangnya perlengkapan atribut seperti sarung tangan dan helm berstandart Internasional saat berkendara jika mengalami hal yang tidak di inginkan seperti kecelakaan. Ketiga yaitu terserapnya polusi udara terhadap pengemudi yang tidak menggunakan masker. Polusi udara muncul dari asap kendaaaran apabila terserap dalam tubuh manusia dapat menyebabkan kanker.

Seiring dengan bertambah banyaknya jumlah Driver Gojek di kota surabaya pada tahun 2015 sekitar 15.000 hingga diperkirakan meningkat pada tahun 2017 sekitar 20.000 Driver. Hal tersebut mengakibatkan adanya persaingan antar Driver Gojek dalam berkompetisi untuk mencari orderdean Customer. Persaingan dalam mendapatkan pendapatan yang tinggi pada Driver Gojek menyebabkan adanya siasat manipulatif yang dimiliki setiap Driver dalam berkompetisi diantara lain 1) Memberi citra baik pada Customer seperti contoh berperilaku sopan terhadap Customer, memakai atribut Gojek, mematuhi tata tertib lalu lintas, memodifikasi sepeda motor, dan merawat mesin motor.

Siasat yang ke 2) Menetukan lokasi pencarian yang efektif yang terdapat dua cara yaitu (a) Memilih lokasi mangkal dekat dengan orderan Go-Food dan Go-

Mart, (b) memilih lokasi mangkal secara acak. Siasat yang ke 3) Membangun relasi antar komunitas Gojek yang terdapat tiga aktifitas yaitu (a) Tukar informasi dan solusi dalam perkembangan sistem perusahaan, (b) Hiburan, (c) *Sharing* pengalaman dalam mendapatkan orderan Customer. Siasat yang ke 3) Pemakaian aplikasi dan teknologi yang terdapat empat aplikasi yaitu (a) aplikasi Fake GPS, (b) Repeti Touch, (c) Xposed Installer,dan (d) Signal Jammer. Siasat yang digunakan oleh para driver tersebut guna untuk mendapatkan Customer yang lebih banyak dan mendapatkan penghasilan yang maksimal untuk mencukupi kebutuhan setiap Driver Gojek.

Siasat yang pertama dalam kompetisi pengemudi Gojek yaitu memberi citra baik pada customer guna untuk menarik simpatik agar mendapatkan uang tips dari *customer.* Diantaranya terdapat berperilaku sopan merupakan suatu perilaku yang mencerminkan sikap seseorang atau diri sendiri terhadap orang lain. manfaat perilaku sopan bagi orang lain yaitu untuk menghargai dan menghormati keberadaan orang lain atau sesama manusia. Manfaat berperilaku sopan bagi pengemudi Gojek 1) Dimata *customer* pengemudi Gojek dipandang sebagai pengemudi yang mempunyai perilaku baik dan sopan 2) Dengen bersikap sopan, pengemudi dapat terhindar dari bahaya atau gangguan dari orang lain, 3) pengemudi Gojek akan disukai dan dihargai oleh *customer*.

Pengemudi menggunakan atribut lengkap merupakan cara untuk memberi rasa kepercayaan kepada *customer* bahwa pengemudi perusahaan Gojek memiliki tingkat keprofesionalan yang tinggi. Tujuan dari perusahaan agar pengemudinya diwajibkan memakai atribut yaitu untuk menjaga strandart operasional prosedure perusahaan dan mengenalkan kepada pandangan pertama kepada *customer* dalam melihat pengemudi Gojek.

Memodifikasi motor merupakan salah satu siasat untuk melayani *customer* dengan layanan Go-Food. Tujuan dari memodifikasi motor untuk mengurangi resiko ketika mendapatkan orderan untuk membeli makanan dan tidak akan tumpah yaitu diberikan box pada motor. Selain itu merawat motor merupakan cara terpenting untuk mengurangi resiko pada mesin motor ketika membawa *customer*.

Siasat yang kedua yaitu dalam mencari orderan *customer* yaitu menentukan lokasi pencarian yang efektif. Menentukan lokasi pencarian yang efektif merupakan penentuan lokasi mangkal berdasarkan pengalaman maupun berdasarkan fakta dengan banyaknya

konsumen maupun toko dan restoran yang bekerja sama dengan Gojek. Menentukan lokasi pencarian yang efektif menurut pengemudi Gojek adalah cara mendapatkan *customer* Gojek dengan mendekati lokasi - lokasi yang sering diorder oleh *customer* Gojek, sehingga dapat memperoleh peluang besar dalam mendapatkan *customer*. dari hasil observasi peneliti, cara menentukan lokasi ini terdapat dua tipe yaituy a) menentukan lokasi mangkal dekat dengan orderan Go-Food dan Go-Mart, dimana kedua orderan tersebut merupakan orderan yang memiliki poin tingi untuk memperoleh target bonus yang ditawarkan perusahaan. b) memilih lokasi mangkal secara acak, merupakan cara pencarian orderan *customer* yang tidak mengutamakan salah satu orderan melainkan secara acak yang diperoleh pengemudi.

Siasat yang ketiga yaitu membangun relasi antar anggota komunitas Gojek. Membangun relasi antar anggota komunitas Gojek sangat diperlukan dalam bekerja sebagai pengemudi. Manfaat membangun relasi antar anggota komunitas Gojek yaitu bertujuan untuk saling tukar – menukar informasi yang didapat mengenai sistem maupun perkembangan *customer*. Adapun kegiatan diluar pekerjaan dalam komunitas Gojek yang bertujuan untuk menghilangkan rasa bosan terhadap pekerjaan sebagai pengemudi. Didalam aktivitas tersebut terdapat berbagai cara yang dimanfaatkan oleh pengemudi Gojek yaitu a) saling tukar informasi dan solusi dalam perkembangan sistem perusahaan, b) hiburan c) sharing pengalaman dalam mendapatkan orderan *customer*.

Siasat yang ke empat yaitu pemakaian aplikasi dan teknologi ilegal. Pemakaian aplikasi dan teknologi ilegal merupakan suatu siasat yang dilakukan oleh pengemudi Gojek. Aplikasi ilegal didapatkan dari rekan pengemudi Gojek hingga dari pengemudi Gojek itu sendiri. Siasat dalam menggunakan aplikasi ilegal menurut aturan perusahaan Gojek sangat dilarang dilarang, hal itu disebabkan adanya kecurangan dalam mendapatkan *customer* dan menimbulkan dampak negatif bagi perusahaan dan antar pengemudi Gojek. Aplikasi yang digunakan sebagai siasat pengemudi Gojek yaitu

a) *Fake GPS*

Aplikasi *Fake GPS* yang mempunyai fungsi mengubah seting opsi pengembang android untuk mengizinkan dalam menggunakan lokasi palsu. pengemudi Gojek menggunakan siasatnya dalam menggunakan aplikasi Fake GPS ada dua manfaat penggunakan aplikasi tersebut yaitu pertama Fake GPS digunakan untuk

meletakkan lokasi palsu ke tempat lokasi yang sering diorder oleh *customer*, sehingga pengemudi Gojek tidak lagi harus mendekati lokasi orderan dengan cara mangkal di dekat lokasi yang sering diorder *customer*. Kedua pengemudi Gojek menggunakan aplikasi palsu untuk melakukan orderan fiktif, yang juga memiliki dua manfaat a) Membuat orderan *customer* uyang dialkukan oleh pengemudi Gojek itu sendiri untuk kebutuhan pengemudi Gojek itu sendiri, b) Membuat orderan *customer* untuk diberikan oleh pengemudi lain, yang sehingga korban tersebut tidak bisa mengambil orderan lagi, tujuannya untuk mengurangi pengemudi yang sedang mangkal di sekitar lokasi yang sering diorder oleh *customer*.

b) Repeti Touch

Aplikasi Repeti Touch merupakan aplikasi yang bisa disetting untuk melakukan tekan tombol dengan cara otomatis. Aplikasi Repeti Touch digunakan pengemudi Gojek untuk mengurangi tenaga ketika cara pengambilan *customer* harus adu kecepatan ketika orderan muncul di aplikasi pengemudi Gojek. DN ialah pengemudi yang mengawali pengunaan Aplikasi tersebut yang sebelum rekan pengemudinya mengetaui.

c) xposed Installer

Aplikasi *Xposed Installer* merupakan aplikasi yang dapat menyembunyikan aplikasi-aplikasi terlarang. aplikasi yang merupakan langkah awal dalam mengunakan aplikasi ilegal, agar aplikasi ilegal tersebut tidak terdeteksi oleh perusahaan Gojek.

d) *Signal Jammer*

Aplikasi yang dapat merugikan banyak pengemudi dalam waktu cepat denga cara menghilangkan lokasi pengemudi yang sedang mangkal hingga memindahkan ke lokasi yang jauh dari orderan *customer* seperti diletakkan pada laut maupun daerah terpencil. Kegunaan lain dari aplikasi Signal Jammer yaitu mampu menghilangkan signal internet pada Hanphone pengemudi Gojek yang sedang mangkal pada lokasi orderan *customer*.

Simpulan

Kesimpulan hasil penelitian adalah sebagai berikut adanya 1) Pola kerja Driver Gojek, 2) Permasalahan yang dialami pengemudi Gojek, 3) Siasat manipulati dalam kompetisi pengemudi Gojek di kota Surabaya dalam mendapatkan orderan dari *customer* Gojek. Beragam pola kerja pada pengemudi dalam mendapatkan *customer* dan mendapatkan penghasilan yang maksimal yaitu dengan i) memilih jam bekerja dari pagi hingga tengah malam ii) memilih waktu bekerja pada siang dan malam.

Permasalah yang dialami Driver Gojek adalah 1) Sistem perusahaan, 2)

Menghadapi *customer* dengan beragam Karakteristik, 3) Resiko pekerjaan yang terdapat dua faktor resiko yaitu a) Resiko alam, dan b) Resiko Manusia. Sebab adanya permasalahn tersebut Driver Gojek memiliki siasat manipulatif untuk mengatasinya yaitu siasat pertama adalah 1) Mentukan lokasi pencarian yang efektif terhadap lokasi-lokasi yang sering diorder oleh *customer* Gojek, seperti lokasi yang dekat dengan keramaian (mall, pabrik, sekolah) dan restoran, toko, maupun outlet yang sudah bekerjasama dengan Gojek. Hal tersebut dilakukan pengemudi untuk memperoleh kesempatan yang lebih besar dalam mendapatkan orderan *customer*.

Siasat yang kedua adalah 2) Memberi citra baik pada *customer* yang merupakan salah satu siasat dalam menjaga rating tetap baik dan mengurangi resiko mendapatkan kompline dari *customer*. Seperti menggunakan atribut Gojek lengkap, berperilaku sopan terhadap *customer*, menaati peraturan lalulintas, memberi kelengkapan (Helm, masker rambut dan masker hidung) kepada *customer*, menjaga kebersihan (penampilan, berpakaian rapi), dan menjaga kebugaran mesin sepeda motor untuk mengurangi resiko yang tidak diinginkan ketika dijalan. Siasat tersebut dilakukan pengemudi untuk mempertahankan eksistensinya sebagai pengemudi Gojek yang mana pemeberian rating dari *customer* sangat berpengaruh terhadap jenjang karir di PT Gojek. Apabila pengemudi mendapatkan rating dibawah standart dari peraturan perusahaan makan akan terkena sanksi maupun pemecatan sebagai pengemudi Gojek yang tandanya tidak bisa bekerja dengan baik.

Siasat selanjutnya yang ketiga adalah 3) Membangun relasi antar komunitas Gojek, yang merupakan identik dengan kesolidaritasn antar pengemudi Gojek. Siasat tersebut berguna untuk saling tukar informasi mengenai sistem Gojek yang terus berubah maupun mengenai pengalaman dalam mendapatkan orderan. Ada maksud lain dibalik membangun relasi antar komunitas Gojek yaitu a) Tukar informasi dan solusi dalam perkembangan sistem perusahaan, b) hiburan seperti salain bercanda tawa dan membuat kegiatan touring keluar kota guna mengurangi stress atau bosan terhadap pekerjaannya, c) Sharing pengalaman dalam mendapatkan orderan *customer*.

Siasat yang terakhir yaitu memanipulatif perusahaan dengan 4) Menggunakan aplikasi dan teknologi ilegal, seperti menggunakan Aplikasi a) *Fake* GPS, b) *Repeti Touch*, c) *Xposed Installer*, d) *Signal Jammer*. Siasat yang

dilakukan pengemudi dalam menggunakan aplikasi ilegal merupakan saiasat untuk mendapatkan *customer* lebih banyak daripada menggunakan aplikasi legal. Seperti memodivikasi kecepatan aplikasi pengemudi Gojek, menggunakan lokasi palsu, dan menggunakan aplikasi yang dapat menghilangkan sinyal internet maupun lokasi pengemudi Gojek yang sedang mangkal. pengemudi Gojek sadar bahwa siasat yang dialakukan dapat merugikan baik perusahaan, *customer*, maupun sesama pengemudi Gojek, tetapi hal tersebut bagi pengemudi yang melakukan siasat tersebut bertujuan untuk memenangkan kompetisi antar pengemudi hingga ingin mendapatkan orderan yang lebih banyak.

Adanya pengaruh siasat-siasat yang dilakukan pengemudi diatas antara pengemudi yang menggunakan aplikasi resmi atau legal dengan pengemudi yang mempunyai siasat manipulatif dengan memakai aplikasi ilegal. Hal itu terbukti adanya perbedaan dalam mendapatkan orderan *customer* bahwa pengemudi yang tertib terhadap peraturan perusahaan lebih sedikit daripada pengemudi yang menggunakan siasat manipulatif dengan menggunakan aplikasi ilegal. Begitu juga dengan pendapatan yang diperoleh dalam sehari maupun sebulan, pengemudi Gojek yang memiliki siasat manipulatif dalam menggunakan aplikasi ilegal lebih besar pendapatannya daripada pengemudi Gojek yang menggunakan aplikasi legal. Walaupun siasat-siasat yang dialkukan pengemudi dapat merugikan banyak pihak tetapi demi keberlangsungan hidup mereka ingin mencapai pendapatan yang maksimal untuk memenuhi kebutuhan hidup masing masing pengemudi.

Daftar Pustaka

Ahimsa-Putra,H.S. (2003) *Ekonomi Moral, Rasional, dan Politik dalam Industri Kecil di Jawa.* Yogyakarta: Keppel Press

Bailey, F.G (1969) *Stratagems and Spoils: A Sociological Anthropology of Politics*. New York: Schocken.

(1971) *Gifts and Poison*. Toronto. The Copp Clark.

Kamaludin,Rustian (2003) *Ekonomi Transportasi Karakteristik,Teori,dan Kebijakan.*Ghalia Indonesia. Hal 13-15.

Moelong, Lexy J (1990) *Metodologi Penelitian Kualitatif.* Bandung : Remaja Rosdakarya. Hal 90

Spradley, James (1997) *Metode Etnografi.* Yogyakarta, Tiara Wacana Yogya.No.1. Hal 110.

(http://wartakota.tribunnews.com)(diakses tanggal 17 maret pukul 19:13)