

STRATEGI *SURVIVAL* PEDAGANG TRADISONAL PADA PASAR RELOKASI DINOYO KOTA MALANG

The Survival Of Traditional Seller Strategy for Relocation At Dinoyo Market Malang

Agil Cahyo Nugroho, Prof. Dr. Bambang Hari P, MA, Dr. Sukidin,
Pendidikan Ekonomi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember (UNEJ)
Jln. Kalimantan 37, Jember 68121
E-mail: Agyeln@yahoo.com

Abstrak

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui kondisi usaha para pedagang tradisional pasar relokasi di wilayah Dinoyo Kota Malang dan untuk mengetahui strategi *survive* para pedagang tradisional di pasar dinoyo Malang. Metode penentuan lokasi penelitian menggunakan metode *purposive area* yaitu di pasar relokasi di wilayah Dinoyo Kota Malang. Penentuan subjek penelitian dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive* yaitu penentuan responden dengan sengaja sesuai dengan tujuan penelitian, sedangkan penentuan jumlah responden menggunakan metode populasi yaitu sebanyak 5 orang. Metode pengumpulan data yang digunakan terdiri dari metode: wawancara dan observasi. Analisis data yang digunakan adalah *data reduction*, *data display* dan *conclusion drawing/verification*. Adapun hasil dari penelitian ini adalah beberapa upaya yang dilakukan oleh para pedagang di pasar relokasi Dinoyo Malang tersebut adalah dengan konsep interaksi, kerjasama, strategi kepercayaan budaya *kejawen*, dan diversifikasi pekerjaan untuk mendapatkan penghasilan tambahan

Kata Kunci: Strategi *Survival*, Pasar, dan Pedagang Tradisional, Relokasi

Abstract

This research is intended to know the condition of traditional traders in relocation market in Dinoyo, Malang and to know *survive* strategy of the traditional traders in Dinoyo market, Malang. This location determining method uses *purposive area* in Dinoyo region, Malang city. Research subject determining in this research uses *purpurposive* method, it is respondent determining intentionally based on the purpose of the research. While the total of respondent determining uses population method are five persons. Data collection method that is used are interview and observation method. Data analysis which is used is data reduction, data display, and conclusion drawing/verification. The result of this research are the efforts of the traders in Dinoyo relocation market, Malang by using interaction, working together, and *Kejawen* culture belief concept and verified by working to get more income.

Keywords: *Survival strategy, Market, and traditional seller, relocation .*

Pendahuluan

Kebijakan pembangunan Provinsi Jawa Timur berdasarkan otonomi daerah diarahkan pada upaya peningkatan taraf hidup masyarakat dengan titik berat pada pembangunan ekonomi. Demikian pula yang terjadi di kota Malang sebagai upaya untuk memberikan dukungan atau jaminan untuk menciptakan kesejahteraan rakyat maka segala bentuk fasilitas, sarana dan prasarana disediakan oleh Pemerintah Daerah kota Malang untuk mencapai tujuan tersebut. Salah satu bentuk fasilitas umum yang disediakan yaitu fasilitas tersebut merupakan tempat transaksi antara penjual dan pedagang dengan masyarakat sehingga tujuan kedua pihak tersebut dapat terpenuhi.

Pada sisi yang lain untuk mendorong percepatan pertumbuhan ekonomi Provinsi Jawa Timur khususnya di kota Malang, perlu dilakukan perbaikan pengelolaan pasar yang harus dimulai dari perencanaan yang terintegrasi hingga pada pengelolaan dapat memberikan kontribusi positif atas upaya pencapaian tujuan yaitu peningkatan kesejahteraan masyarakat. Salah satu kebijakan yang dilakukan oleh Pemerintah Daerah yaitu dengan melakukan relokasi pasar Dinoyo sebagai upaya penataan lokasi pasar yang lebih baik.

Namun pada kenyataannya, selama kurun waktu 1 tahun berjalan, pelaksanaan program yang ditetapkan oleh pemerintah kota Malang belum berjalan secara optimal. Masih terdapat pedagang yang mengeluhkan infrastruktur yang disediakan oleh pengelola pasar serta

banyaknya pedagang merasa dirugikan dengan segala bentuk kebijakan yang ditetapkan oleh pihak pengelola pasar. Hal ini secara langsung mempengaruhi pedagang dalam upaya untuk memaksimalkan pendapatan yang diperoleh. Oleh karena itu, perlu dilakukan suatu bentuk strategi dalam upaya menjaga agar para pedagang tradisional yang terdapat di pasar Dinoyo dapat tetap bertahan atas usaha yang dilakukan.

Para pedagang tradisional merasakan bahwa sejak berpindah dilokasi penampungan Pasar Dinoyo menjadikan para pedagang tradisional kurang mendapatkan pemanfaatan sarana prasarana yang ada, sehingga mengakibatkan jumlah penjualan yang diperoleh mengalami penurunan. Selain itu, para pedagang juga mengeluhkan retribusi yang harus dibayar oleh pedagang kecil atau tradisional sehingga menambah beban bagi pedagang.

Keadaan pasar tradisional tidak menguntungkan dibandingkan dengan pasar modern. Oleh karena itu, para pedagang tradisional tersebut harus memiliki strategi yang digunakan untuk tetap menjaga kelangsungan hidup (*survive*) guna memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Strategi merupakan cara yang dilakukan untuk mencapai tujuan tertentu, sedangkan *survival* adalah pertahanan kelangsungan hidup. Dalam hal ini strategi *survival* pada intinya adalah suatu cara yang dilakukan pedagang tradisional untuk berusaha memanfaatkan sumber daya yang ada sebagai akibat dari sedikitnya penghasilan yang mereka peroleh dari bekerja. Scoot (1994:317) menyatakan strategi *survival* adalah "penentuan sasaran dan tujuan jangka panjang dan proses adopsi rangkain dalam pemanfaatan sumber daya yang diperlukan untuk mempertahankan hidup"

Strategi bertahan hidup merupakan cara mempertahankan manusia agar tetap melangsungkan hidupnya. Strategi bertahan hidup juga disebut juga dengan strategi *survival* yang berasal dari kata *survive* yang artinya mempertahankan hidup. Strategi bertahan hidup merupakan rencana tindakan atau kegiatan yang dikerjakan agar bertahan hidup dalam situasi apapun. Strategi bisa dikatakan sebagai suatu rencana yang diutamakan dalam mencapai tujuan. Begitu pula strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh pedagang tradisional yang bertujuan bertahan hidup dan memenuhi kebutuhannya. Beberapa bentuk strategi *survival* yang dilakukan oleh para pedagang tradisional di pasar Dinoyo Malang adalah dengan melakukan interaksi, kerjasama, kepercayaan terhadap budaya *kejawen*, dan diversifikasi dalam pekerjaan.

Interaksi merupakan suatu usaha yang sangat penting yang harus dilakukan oleh para pedagang tradisional di pasar Dinoyo Malang. Menurut Polak (1979: 89) "interaksi sosial merupakan dasar proses sosial yang menunjukkan pada hubungan-hubungan yang terjadi reaksi dari kedua pihak". Interaksi sosial adalah syarat utama terjadinya aktivitas sosial sekaligus merupakan kunci dari semua kehidupan sosial. Dalam proses sosial baru dapat dikatakan terjadi interaksi sosial apabila telah memenuhi

persyaratan sebagai aspek kehidupan bersama yaitu kontak sosial dan komunikasi sosial.

Pengertian tersebut menekankan bahwa timbulnya kerjasama apabila individu mempunyai kepentingan yang sama terutama pada para pedagang tradisional di pasar Relokasi Dinoyo Malang. Dalam hal ini pedagang juga mempunyai kepentingan yang sama dengan pedagang lain untuk menjual barang dagangannya. Adanya kepentingan yang sama ini maka antara sesama pedagang saling bekerja sama untuk menjual barang dagangannya, misalnya saat pembeli membeli barang ditempat kita barangnya tidak ada maka pembeli disarankan membeli di toko/penjual yang menjual barang yang dicari pembeli. Dengan adanya kerja sama seperti ini akan meningkatkan pendapatan/hasil mereka.

Selanjutnya, Menggunakan tradisi *kejawen* dalam keberlangsungan sebuah usaha terutama pada pedagang di pasar relokasi Dinoyo Malang bukan hal yang tabu lagi di masyarakat. Masyarakat *kejawen* meyakini bahwa benda-benda mati dapat mendatangkan keberkahan sama halnya dengan masyarakat yang mempercayai seseorang dengan kekuatan tertentu yang dapat memperbaiki kehidupan mereka atau biasa disebut *wong pinter*. Tidak sedikit para pedagang di pasar relokasi Dinoyo Malang yang mendatangi *wong pinter* guna meminta bantuan melalui benda-benda, mantra, atau ritual khusus yang harus dijalani. Herusatoto (1985:99) menyebutnya sebagai tindakan simbolis dalam religi yang banyak dilakukan masyarakat jawa. Tindakan simbolis yang banyak ditemui di masyarakat saat ini antara lain membuat sesaji dan membakar kemenyan kemudian meletakkannya di tempat-tempat yang dianggap *angker* dan *wingit* seperti di bawah pohon besar, sendang mata air atau kuburan, mengadakan upacara dengan tarian dan bunyi-bunyian untuk mengundang arwah nenek moyang.

Strategi *survival* yang dilakukan oleh pedagang tradisional di pasar relokasi Dinoyo Malang adalah dengan melakukan diversifikasi pekerjaan. Diversifikasi pekerjaan menurut Alwi (2003:286) adalah penganekaragaman usaha untuk menghindari ketergantungan orang lain dan memberikan kebebasan. Sedangkan menurut Soewardi (1984:46) adalah penganekaragaman pekerjaan yang sangat membantu mengatasi kesulitan ekonomi dalam menjalin kelangsungan hidup keluarga. Berdasarkan kedua pendapat dapat disimpulkan bahwa diversifikasi pekerjaan adalah penganekaragaman usaha sebagai upaya pilihan rasional yang lebih menguntungkan kepentingan keluarganya dalam menjamin kelangsungan hidup. Dalam melakukan diversifikasi pekerjaan akan semakin memberikan keleluasan dan kebebasan kepada pedagang untuk memperoleh penghasilan dari beragam sumber dan peluang kerja. Dalam konteks diversifikasi pekerjaan tersebut kegiatan berdagang tetap dijadikan sebagai salah satu sumber pendapatan yang bisa dimanfaatkan pada saat yang tepat.

Bagi pedagang tradisional yang mengalami penurunan pendapatan akibat terjadinya relokasi mereka melakukan dengan cara mencari pekerjaan yang baru.

Dalam hal ini mereka tidak meninggalkan pekerjaan sebagai pedagang tetapi mereka melakukan alternatif menjadi tukang angkat barang di pasar tersebut dan ada juga yang menjadi tukang sapu atau bersih-bersih pasar dll. Selain itu, dalam melakukan diversifikasi pekerjaan di kalangan pedagang tradisional (suami) untuk memperkaya sumber-sumber pendapatan lainnya juga tidak mudah karena ada berbagai hambatan. Secara umum hambatan tersebut berkaitan dengan terbatasnya peluang-peluang kerja yang bisa dimasuki oleh pedagang. Dengan segala keterbatasan peluang-peluang kerja yang bisa dimasuki oleh anggota pedagang tradisional, akses-akses untuk memperoleh pendapatan juga terbatas.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti dapat menentukan masalah pokok dalam penelitian ini yaitu tentang strategi survival yang dilakukan oleh pedagang tradisional pada pasar relokasi Dinoyo Kota untuk terus dapat berjualan serta bertahan dengan lingkungan pasar yang baru. Adanya permasalahan tersebut, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan kondisi usaha para pedagang tradisional pasar relokasi di wilayah Dinoyo Kota Malang dan untuk mendeskripsikan strategi *survive* para pedagang tradisional di pasar Dinoyo Malang.

Metode Penelitian

Metode penentuan lokasi penelitian menggunakan metode purposive area yaitu pada pasar relokasi di wilayah Dinoyo Kota Malang. Terpilihnya lokasi dengan pertimbangan bahwa pada pasar relokasi di wilayah Dinoyo Kota Malang terdapat pedagang tradisional yang melakukan strategi survival. Penentuan subjek penelitian dalam penelitian ini menggunakan metode purposive, sedangkan penentuan jumlah subjek penelitian menggunakan metode populasi yaitu sebanyak 5 orang. Metode pengumpulan data yang digunakan terdiri dari metode: wawancara dan observasi. Analisis data yang digunakan adalah data reduction, data display dan conclusion drawing/verification.

Hasil dan Pembahasan

Strategi untuk terus bertahan hidup (*survive*) pada suatu tempat baru merupakan hal yang sangat penting yang harus dilakukan oleh seseorang. Begitu halnya yang dialami oleh para pedagang di pasar relokasi Dinoyo Malang. Untuk dapat terus mencari penghasilan di pasar relokasi Dinoyo Malang, para pedagang yang menjadi subjek dalam penelitian ini melakukan berbagai upaya untuk dapat terus bertahan hidup (*survive*). Berdasarkan penelitian yang dilakukan, beberapa upaya yang dilakukan oleh para pedagang di pasar relokasi Dinoyo Malang tersebut adalah dengan konsep interaksi, kerjasama, strategi kepercayaan budaya *kejawan*, dan diversifikasi pekerjaan untuk mendapatkan penghasilan tambahan.

Salah satu upaya yang dilakukan oleh para pedagang di pasar relokasi Dinoyo Malang

tersebut adalah dengan melakukan interaksi yang dilakukan oleh antar pedagang. Hal ini dimaksudkan untuk memudahkan dan memperlancar usaha mereka yang baru. Jadi, untuk dapat menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh para pedagang di pasar relokasi Dinoyo Malang tersebut para pedagang melakukan beberapa interaksi antar pedagang untuk mengatasi kesulitan yang mereka hadapi.

Adapun interaksi pada penelitian ini terdiri dari interaksi dengan pelanggan lama, interaksi dengan pelanggan baru, interaksi dengan sesama pedagang, dan interaksi dengan grosir tempat pedagang melakukan kulakan. Berikut merupakan penuturan dari salah satu pedagang tradisional yang menjadi subjek penelitian ini mengenai interaksi yang dilakukan dengan pelanggan lama yaitu:

“Interaksi yang saya lakukan untuk tetap menarik pelanggan lama saya adalah dengan memberitahukan lewat sms mas, selain itu saya juga memberitahukan kepada salah satu pelanggan untuk memberitahukan kepada pelanggan yang lain”. (Wahyuli, 40th).

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa interaksi yang dilakukan oleh pedagang tradisional pada pasar relokasi Dinoyo Malang dengan pelanggan lama sangat penting. Hal ini dikarenakan pelanggan lama dapat menarik minat pada konsumen yang baru. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan salah satu subjek penelitian berkaitan dengan interaksi yang dilakukan dengan konsumen baru yaitu:

“Untuk dapat menarik minat konsumen baru terhadap barang dagangan saya, saya melakukan dengan sopan dan sabar mas. Selain itu, saya juga menyakinkan kepada konsumen saya tersebut bahwa barang-barang yang saya jual memiliki kualitas yang bagus” (Samsul, 45th).

Untuk dapat menarik konsumen baru harus dilakukan dengan penuh kesabaran. Hal ini dikarenakan mencari konsumen baru merupakan hal yang lebih sulit daripada mempertahankan pelanggan lama. Berikut merupakan penjelasan salah satu subjek penelitian berkaitan dengan interaksi dengan sesama pedagang.

“Hal utama yang saya lakukan pada saat menempati pasar Dinoyo yang baru ini adalah dengan membina hubungan yang baik dengan pedagang yang lain mas. Karena dengan adanya hubungan yang baik dengan pedagang lain maka akan membuat saya cepat beradaptasi dengan tempat baru tersebut” (Tianah, 43th).

Dari penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa dengan adanya interaksi dengan sesama pedagang tradisional pada pasar relokasi Dinoyo Malang akan membuat para pedagang tersebut cepat melakukan adaptasi dengan daerah baru tersebut. Berikut merupakan penjelasan salah satu subjek penelitian berkaitan dengan interaksi yang dilakukan dengan grosir tempat membeli barang dagangan yaitu:

“Salah satu upaya saya untuk terus membina hubungan dengan bakul tempat saya kulakan pakaian jadi adalah dengan melakukan komunikasi dengan baik dan sopan, serta terus membeli barang untuk jualan pada tempat bakul tersebut” (Wiwik, 42Th).

Hal ini sesuai dengan pendapat Polak (1979:45) yang menjelaskan bahwa sebagian kontrak sosial yang terjadi akibat interaksi sebagai satuan sosial yang berbeda dalam satu satuan masyarakat yang saling membantu mengatasikesulitan hidup. Tingkat pendidikan dan jenis kelamin juga dapat mempengaruhi interaksi yang dilakukan oleh para pedagang di pasar relokasi Dinoyo Malang. Semakin tinggi tingkat pendidikan yang dimiliki oleh pedagang, maka pedagang tersebut tidak mengalami kesulitan untuk melakukan interaksi dengan pedagang lain.

Selain itu, strategi lain yang dilakukan oleh para pedagang di pasar relokasi Dinoyo Malang tersebut untuk terus dapat bertahan hidup (*survive*) adalah dengan melakukan kerja sama antar pedagang. Dalam hal ini pedagang juga mempunyai kepentingan yang sama dengan pedagang lain untuk menjual barang dagangannya. Adanya kepentingan yang sama ini maka antara sesama pedagang saling bekerja sama untuk menjual barang dagangannya, misalnya saat pembeli membeli barang kita, barangnya tidak ada maka pembeli disarankan membeli di toko/penjual yang menjual barang yang dicari pembeli. Dengan adanya kerja sama seperti ini akan meningkatkan pendapatan/hasil mereka. Berikut merupakan penjelasan dari salah satu subjek penelitian berkaitan dengan kerjasama yang dilakukan oleh subjek penelitian dengan sesama pedagang di pasar Relokasi Dinoyo Malang yaitu:

“Untuk dapat terus meningkatkan usaha saya, maka saya melakukan kerjasama dengan pedagang lain. Hal ini dimaksudkan agar dapat mempermudah dalam hal menjual barang dagangan dari masing-masing pedagang karena para pedagang lain juga akan berusaha membantu mas dengan cara memberitahukan kepada konsumen tentang pedagang yang menjual barang yang hendak dibeli tersebut” (Indah, 40Th).

Dari penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa kerjasama yang dilakukan oleh para pedagang tradisional pada pasar relokasi Dinoyo Malang merupakan hal yang sangat penting memperlancar jalannya usaha para pedagang tradisional tersebut. Hal ini dikarenakan dengan adanya kerjasama antar pedagang tradisional tersebut, para pedagang tersebut akan saling membantu terutama dalam hal mencari konsumen di tempat yang baru tersebut.

Strategi lain yang sering dilakukan oleh para pedagang di pasar relokasi Dinoyo Malang adalah strategi lain yang dapat dilakukan oleh para pedagang di pasar relokasi Dinoyo Malang dalam menghadapi persaingan antar penjual serta untuk terus dapat

bertahan yaitu dengan melakukan kepercayaan terhadap kebudayaan *kejawen*. Kepercayaan terhadap kebudayaan *kejawen* ini dimaksudkan untuk dapat menarik lebih banyak pembeli untuk membeli pada tempat para pedagang berjualan. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan salah satu pedagang tradisional di pasar relokasi Dinoyo yang menjadi subjek dalam penelitian ini berkaitan dengan kepercayaan budaya *Kejawen*.

“Saya menerima beberapa benda dari orang pintar berupa madu lancing putih, kemudian ditaruh di depan tempat jualan Yani yang berada di pasar relokasi Dinoyo Malang. Sehingga setiap malam jum’at legi saya selalu libur tidak berjualan karena itu merupakan saran yang diberikan oleh orang pintar tersebut” (Wahyuli, 40Th).

Dari penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa untuk dapat memperlancar usaha para pedagang tradisional di pasar relokasi Dinoyo Malang, para pedagang tersebut juga melakukan budaya *kejawen*. Walaupun saat ini kebudayaan sudah semakin maju tetapi banyak masyarakat yang masih percaya terhadap kebudayaan *kejawen* yang dipercaya dapat membuat sukses dalam hal berjualan. Menggunakan tradisi *kejawen* dalam keberlangsungan sebuah usaha terutama pada pedagang di pasar relokasi Dinoyo Malang bukan hal yang tabu lagi di masyarakat. Masyarakat *kejawen* meyakini bahwa benda-benda mati dapat mendatangkan keberkahan sama halnya dengan masyarakat yang mempercayai seseorang dengan kekuatan tertentu yang dapat memperbaiki kehidupan mereka atau biasa disebut *wong pinter*.

Tidak sedikit para pedagang di pasar relokasi Dinoyo Malang yang mendatangi *wong pinter* guna meminta bantuan melalui benda-benda, mantra, atau ritual khusus yang harus dijalani. Herusatoto (1985:99) menyebutnya sebagai tindakan simbolis dalam religi yang banyak dilakukan masyarakat Jawa. Tindakan simbolis yang banyak ditemui di masyarakat saat ini antara lain membuat sesaji dan membakar kemenyan kemudian meletakkannya di tempat-tempat yang dianggap *angker* dan *wingit* seperti di bawah pohon besar, sendang mata air atau kuburan, mengadakan upacara dengan tarian dan bunyi-bunyian untuk mengundang arwah nenek moyang.

Tindakan-tindakan simbolis tersebut banyak dilakukan dengan berbagai tujuan seperti, meminta keselamatan, mengharap berkah dari nenek moyang, dihindarkan dari bencana. Dalam penelitian ini tindakan simbolis yang dimaksud ialah dalam kaitannya dengan keberhasilan usaha pada pedagang dipasar relokasi Dinoyo Malang. Dalam dunia usaha atau dagang tidak jarang pedagang yang menganut tradisi *kejawen* menggunakannya sebagai bagian dari strategi penglaris dalam usaha dagangnya.

Strategi yang terakhir yang dilakukan oleh para pedagang di pasar relokasi Dinoyo Malang adalah dengan melakukan diversifikasi pekerjaan

untuk menghasilkan pendapatan tambahan. Diversifikasi pekerjaan merupakan menganeekaragaman pekerjaan selain pekerjaan yang telah dilakukan oleh para pedagang di pasar relokasi Dinoyo Malang tersebut.

Hal ini sesuai dengan pendapat Soewardi (1984:46) yang menjelaskan bahwa penganeekaragaman pekerjaan yang sangat membantu mengatasi kesulitan ekonomi dalam menjalin kelangsungan hidup keluarga. Diversifikasi pekerjaan yang dilakukan oleh para pedagang relokasi Dinoyo Malang yang menjadi subjek dalam penelitian ini berpengaruh terhadap lama para pedagang tersebut mendirikan usaha. Para pedagang yang sudah lama mendirikan usaha, maka tidak akan bingung untuk melakukan diversifikasi pekerjaan guna menghadapi masalah relokasi tersebut. Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan salah satu subjek penelitian yang berkaitan tentang diversifikasi pekerjaan yaitu:

“Selain saya berjualan psembako dan sayuran di pagi hari, saya juga membuat kue-kue kering dan kue tradisional yang saya titipkan di warung-warung dan saya bawa juga ke pasar mas. Saya membuat kue-kue tersebut setelah saya pulang jualan di pasar mas” (Tianah, 43Th).

Diversifikasi pekerjaan yang dilakukan oleh salah satu pedagang tradisional lain adalah melakukan alternatif lain selain tetap berjualan baju jadi, yaitu membuat jenang tradisional yaitu jenang dodol, jenang sumsum dll, ketika sudah pulang bekerja yang nantinya akan dititipkan di warung-warung atau di pasar yang nantinya bisa meningkatkan pendapatan keluarganya yang akan dijelaskan sebagai berikut:

“Selain saya berjualan pakaian jadi di pagi hari, saya juga membuat jenang tradisional yaitu jenang dodol, jenang sumsum dll yang saya titipkan di warung-warung dan saya bawa juga ke pasar mas. Saya membuat kue-kue tersebut setelah saya pulang jualan di pasar mas” (Wiwik, 42Th).

Jadi, dengan melakukan berbagai upaya/strategi yang dilakukan oleh para pedagang di pasar relokasi Dinoyo Malang tersebut diharapkan dapat membuat mereka untuk dapat terus bertahan (*survive*) dalam pekerjaan mereka untuk mensejahterakan kehidupan para pedagang tersebut

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data, dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa keseluruhan subjek penelitian yakni para pedagang di pasar relokasi Dinoyo Malang melakukan strategi untuk terus dapat bertahan hidup (*survive*). Adapun strategi yang dilakukan oleh pedagang adalah melalui konsep interaksi, kerjasama, kepercayaan terhadap budaya Kejawaen, dan diversifikasi pekerjaan.

Hasil penelitian selanjutnya, keseluruhan subjek penelitiannya yakni pedagang di pasar relokasi Dinoyo Malang dalam melakukan beberapa strategi bertahan hidup (*survive*) tersebut terdapat perbedaan berkaitan dengan jenis *gender*, tingkat pendidikan, umur, jumlah penghasilan, dan jumlah tanggungan dalam keluarga. Untuk subjek penelitian berjenis kelamin perempuan biasanya hanya melakukan strategi *survive* dalam bentuk sederhana terutama dalam hal diversifikasi pekerjaan. Sedangkan untuk responden dengan jenis kelamin laki-laki melakukan strategi *survive* pada diversifikasi pekerjaan tersebut lebih mengarah ke tenaga.

Untuk pedagang yang memiliki tingkat pendidikan yang tinggi serta sudah lama mendirikan usaha, lebih unggul dalam melakukan strategi *survive* dalam hal interaksi dan kerja sama, karena mereka lebih memiliki pengalaman daripada pedagang yang memiliki pendidikan rendah dan masih baru mendirikan usaha. Sedangkan untuk pedagang yang memiliki jumlah tanggungan keluarga lebih banyak, maka akan lebih maksimal dalam hal melakukan strategi *survive* yaitu pada diversifikasi pekerjaan guna menambah penghasilan daripada pedagang yang memiliki jumlah tanggungan keluarga lebih kecil dan penghasilannya lebih besar. Untuk dapat memperlancar kegiatan *survive* yang dilakukan oleh para pedagang pasar relokasi Dinoyo Malang, juga melakukan ritual Kejawaen.

Saran

Berdasarkan kenyataan yang ada maupun dari analisis data menunjukkan bahwa strategi bertahan hidup (*survive*) yang dilakukan oleh pedagang pasar relokasi Dinoyo dapat membuat para pedagang terus melakukan kegiatan berdagang seperti sebelum terjadi relokasi. Sehubungan dengan hal tersebut, maka peneliti menyampaikan saran sebagai berikut : (a). kepada para pedagang di pasar relokasi Dinoyo Malang hendaknya terus melakukan berbagai strategi untuk bertahan hidup (*survive*) guna meningkatkan kesejahteraan hidup mereka. (b). Bagi pemerintah daerah Kabupaten Malang agar lebih memperhatikan nasib para Pedagang yang ada di pasar relokasi Dinoyo Malang. (c). Bagi konsumen, untuk dapat memberikan saran atau masukan guna peningkatan usaha para pedagang di pasar relokasi Dinoyo Malang tersebut. (d). peneliti lain, peneliti berharap untuk dapat mengembangkan penelitian ini di daerah lain yang melibatkan variabel-variabel yang lebih luas lagi.

Daftar Pustaka

- Alwi, H. 2003. *Kamus Besar Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Herusatoto, B. 1985. *Simbolisme dalam Budaya Jawa*. Yogyakarta: PT. Hanindita.

Polak, M. 1979. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: PT. Mutiara Sumber

Widya.

Scott, J. 1986. *Strategies For Survival a Black Cominity*. New York: Row.

Soewandi, L. 1984. *Nelayan Dan Kemiskinan*.

Jakarta: Rajawali press.

