



**STRATEGI BERTAHAN HIDUP PEDAGANG PASAR TRADISIONAL  
DI KECAMATAN SUMBERSARI**

**“Survival Strategy Trader Traditional Markets  
In The District Sumbersari”**

**SKRIPSI**

Diajukan guna memenuhi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi Sosiologi dan mencapai gelar (S1) Sosiologi

Oleh

**Mukhlis Zaini  
NIM 090910302044**

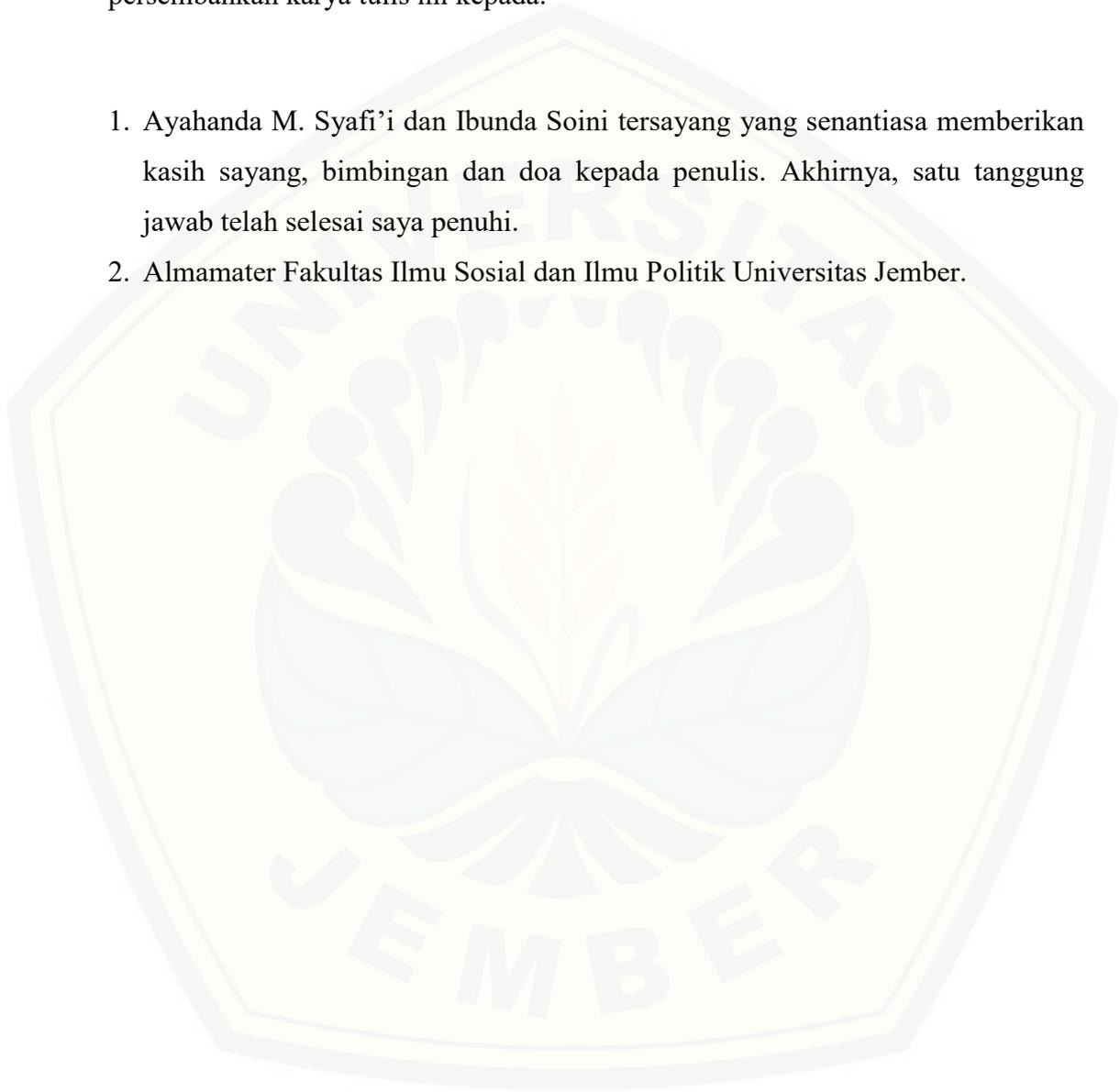
**PROGRAM STUDI SOSIOLOGI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS JEMBER**

**2016**

## PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Kuasa yang telah memberikan limpahan karunia kepada penulis sehingga karya tulis ini telah terselesaikan. Saya persembahkan karya tulis ini kepada.

1. Ayahanda M. Syafi'i dan Ibunda Soini tersayang yang senantiasa memberikan kasih sayang, bimbingan dan doa kepada penulis. Akhirnya, satu tanggung jawab telah selesai saya penuhi.
2. Almamater Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.



**MOTTO**

Mati boleh, Tua jangan.

(Ahmad Albar. [www.majalah.rollingstone.co.id](http://www.majalah.rollingstone.co.id))



**PERNYATAAN**

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Mukhlis Zaini

Nim : 090910302044

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul: “Strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional di kecamatan Sumbersari” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada instansi manapun, serta bukan jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar adanya.

Jember, Mei 2016

Yang menyatakan,

Mukhlis Zaini

NIM 090910302044

**SKRIPSI**

**STRATEGI BERTAHAN HIDUP PEDAGANG PASAR TRADISIONAL  
DI KECAMATAN SUMBERSARI**

**SURVIVAL STRATEGY TRADER TRADITIONAL MARKETS  
IN THE DISTRICT SUMBERSARI**

Diajukan guna memenuhi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi Sosiologi (S1) dan meraih gelar Sarjana Sosial

Oleh

**MUKHLIS ZAINI**

**090910302044**

**Pembimbing : Raudlatul Jannah S.Sos. M. Si**

**PENGESAHAN**

Skripsi berjudul “Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional Di Kecamatan Sumbersari”

Telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik pada:

Hari/tanggal : Senin, 9 Juni 2016

Jam : 09.00 WIB.

Tim Penguji

Ketua

Drs. Joko Mulyono, M.Si  
NIP: 196406201990031001

Sekretaris

Anggota

Raudlatul Jannah S.Sos. M. Si  
NIP. 198206182006042001

Baiq Lily Handayani, S.sos. M,Sosio  
NIP: 198305182008122001

Mengesahkan

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Jember

Prof. Dr. HaryYuswadi, M.A  
NIP: 195207271981031003

## RINGKASAN

**Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional Di Kecamatan Sumpalsari** :Mukhlis Zaini:090910302044: 2016: program studi sosiologi: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik: Universitas Jember.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional Di Kecamatan Sumpalsari dengan metode penelitian kualitatif, pendekatan fenomenologi. Teknik yang dipakai dalam mengumpulkan data adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori Pierre Bourdieu (Dalam Syahputra, 2011:11 ) menjelaskan bahwa pusat perhatian utamanya dalam modal sosial adalah tentang pengertian “tataran sosial”. Menurutnya bahwa modal sosial berhubungan dengan modal-modal lainnya, seperti modal ekonomi dan modal budaya. Ketiga modal tersebut akan berfungsi efektif jika kesemuanya memiliki hubungan. Modal sosial dapat digunakan untuk segala kepentingan dengan dukungan sumberdaya fisik dan pengetahuan budaya yang dimiliki, begitu pula sebaliknya dalam konteks hubungan sosial, eksistensi dari ketiga modal (modal sosial, modal ekonomi dan budaya) tersebut merupakan garansi dari kuatnya suatu ikatan hubungan sosial. Modal sosial lebih menekankan pada potensi kelompok dan pola-pola hubungan antar individu dalam suatu kelompok dan antar kelompok, dengan ruang perhatian pada kepercayaan, jaringan, norma dan nilai yang lahir dari anggota kelompok dan menjadi norma kelompok.

Hasil penelitian ini adalah Banyaknya minimarket di kecamatan Sumpalsari mengakibatkan dua pasar utama di kecamatan tersebut mengalami penurunan jumlah pembeli. Menurunnya hasil pendapatan para pedagang pasar tradisional maka pedagang yang berada di pasar Sukorejo dan Tegalboto menggunakan strategi agar tetap bertahan. *Pertama*, Menjaga Ketersediaan Stock Bahan Baku. *Kedua*, Adanya Kesepakatan Harga Antara Pedagang. *Ketiga*, Konsistensi Jenis Barang Yang Diperdagangkan. *Keempat*, Adanya Iuran Kebersihan. *Kelima*, Solidaritas Antar Pedagang

## PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian dan penulisan skripsi dengan judul “Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional Dalam Di Kecamatan Sumbersari”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat pendidikan sebagai tugas akhir guna memperoleh gelar sarjana Sosiologi Program Strata 1 (S1) Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Penulis menyadari bahwa karya tulis ini tidak mungkin terselesaikan tanpa bantuan, dukungan dan petunjuk dari berbagai pihak. Oleh karena itu tidak ada kata yang layak untuk menghargai selain ucapan terimakasih sebesar-besarnya untuk semua pihak yang terkait dalam penulisan skripsi ini. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

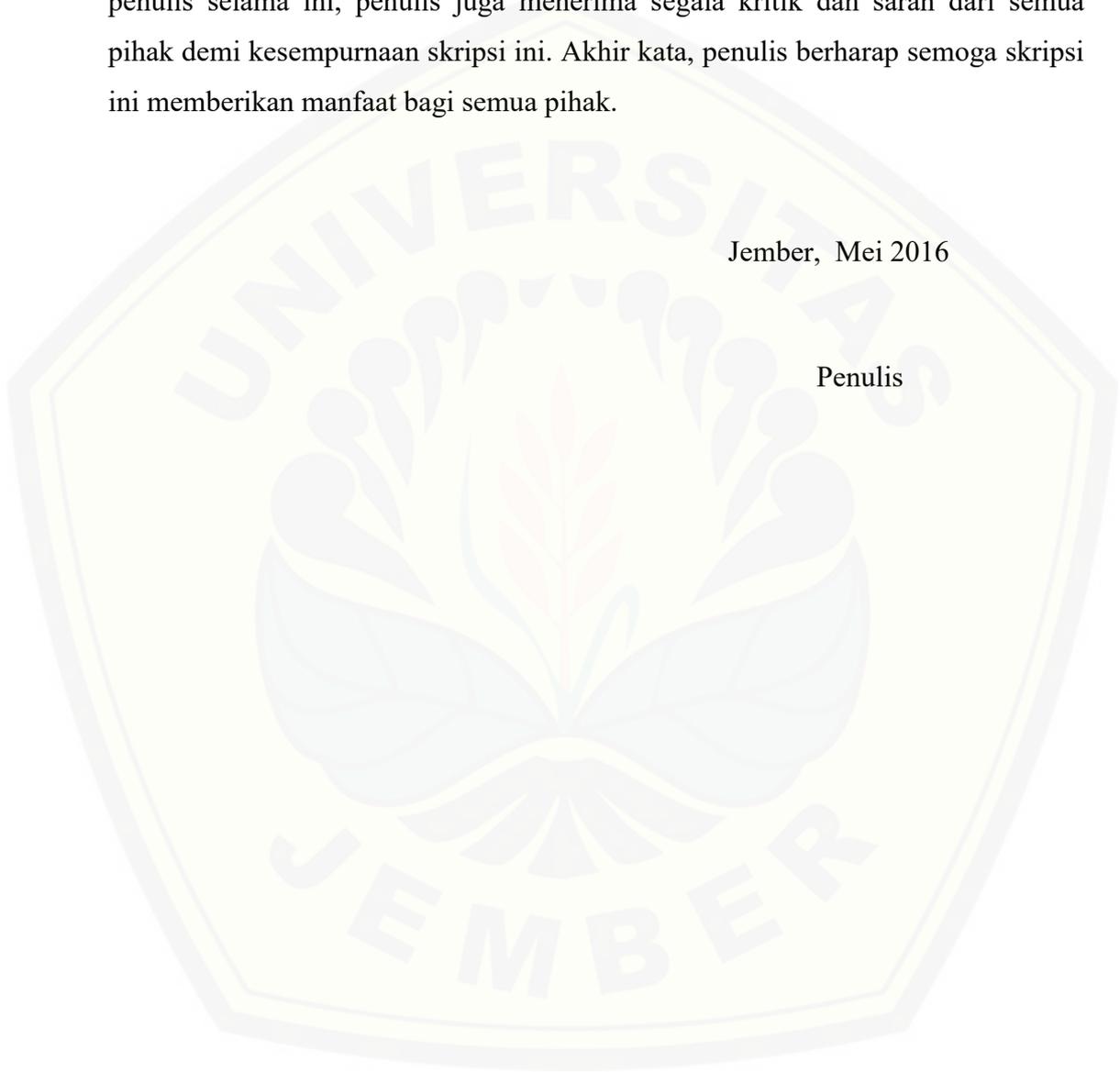
1. Raudlatul Jannah S.Sos. M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, saran, pikiran, waktu dan kesabaran yang penuh dalam mengarahkan penulisan skripsi ini sehingga dapat terselesaikan dengan baik.
2. Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
3. Drs. Akhmad Ganefo, M.Si selaku Ketua Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.
4. Nurul Hidayat S.Sos. MUP selaku dosen pembimbing Akademik di Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
5. Tim penguji yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran guna menguji sehingga menyempurnakan skripsi ini.
6. Para informan pedagang yang telah memberikan banyak informasi dan membantu dalam penelitian serta semua yang telah menerima penulis untuk melakukan penelitian serta membantu penulis dalam proses penelitian di lapangan dan turut mendukung dalam kelancaran penelitian ini.

7. Teman-teman seperjuangan sosiologi 2009 Nailul, Yayak, Puguh, Kurnia Ristanti yang telah memberi saran dan kritik kepada penulis.
8. Teman-teman kost Bentenk Corp yang telah memberi semangat pada penulis

Semoga Allah SWT membalas semua budi baik yang diberikan kepada penulis selama ini, penulis juga menerima segala kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi semua pihak.

Jember, Mei 2016

Penulis



DAFTAR ISI

Isi	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	ii
<b>HALAMAN MOTO</b> .....	iii
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	iv
<b>HALAMAN PEMBIMBINGAN</b> .....	v
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	vi
<b>RINGKASAN</b> .....	vii
<b>PRAKATA</b> .....	ix
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiv
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xv
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xvi
<b>BAB 1. PENDAHULUAN</b> .....	1
<b>1.1 Latar Belakang Penelitian</b> .....	1
<b>1.2 Rumusan Masalah</b> .....	9
<b>1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian</b> .....	10
1.3.1 Tujuan Penelitian .....	10
1.3.2 Manfaat Penelitian .....	10
<b>BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	11
<b>2.1 Konsep Strategi</b> .....	11
<b>2.2 Konsep Modal Sosial</b> .....	12
<b>2.3 Pengertian Pedagang</b> .....	14
<b>2.4 Pengertian Pasar</b> .....	15
2.4.1 Pasar Tradisional .....	15
2.4.2 Pasar Modern (Minimarket) .....	16
<b>2.5 Organisasi Sosial Pedagang Tradisional</b> .....	16
<b>2.6 Pengaruh Pasar Modern (Minimarket) Terhadap Pedagang Tradisional</b> .....	17

2.7 Penelitian Terdahulu .....	18
<b>BAB 3. METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>21</b>
3.1 Metode Penelitian .....	21
3.2 Teknik Penentuan Lokasi .....	22
3.3 Teknik Penentuan Informan .....	22
3.4 Metode Pengumpulan Data .....	24
3.5 Uji Keabsahan Data .....	28
3.6 Metode Analisa Data .....	29
3.7 Skema Teoritis .....	31
<b>BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>32</b>
4.1 Pembahasan.....	32
4.2 Topografi Lokasi Penelitian .....	32
4.2.1 Pasar Sukorejo .....	33
4.2.2 Pasar Tegalboto .....	36
4.3 Keadaan Pasar Tradisional Sebelum Maraknya <b>Minimarket</b> .....	38
4.3.1 Ramainya Pembeli Pasar Tradisional di Lokasi Penelitian .....	38
4.4 Kondisi Pasar Tradisional Setelah Berkembangnya <b>Pasar Modern</b> .....	40
4.4.1 Tidak Adanya Bantuan Pemerintah Terhadap Pasar Tradisional .....	44
4.4.2 Turunnya Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional .....	48
4.5 Strategi Pedagang Pasar Tradisional .....	52
4.5.1 Menjaga Ketersediaan Stok Bahan Baku .....	52
4.5.2 Adanya Kesepakatan Harga Antara Pedagang .....	53
4.5.3 Konsistensi Jenis Barang Yang Diperdagangkan.....	54
4.5.4 Solidaritas Antar Pedagang .....	57
4.5.5 Adanya Iuran Kebersihan.....	60

<b>BAB 5. PENUTUP</b> .....	62
<b>5.1 Kesimpulan</b> .....	62
<b>5.2 Saran</b> .....	65
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	



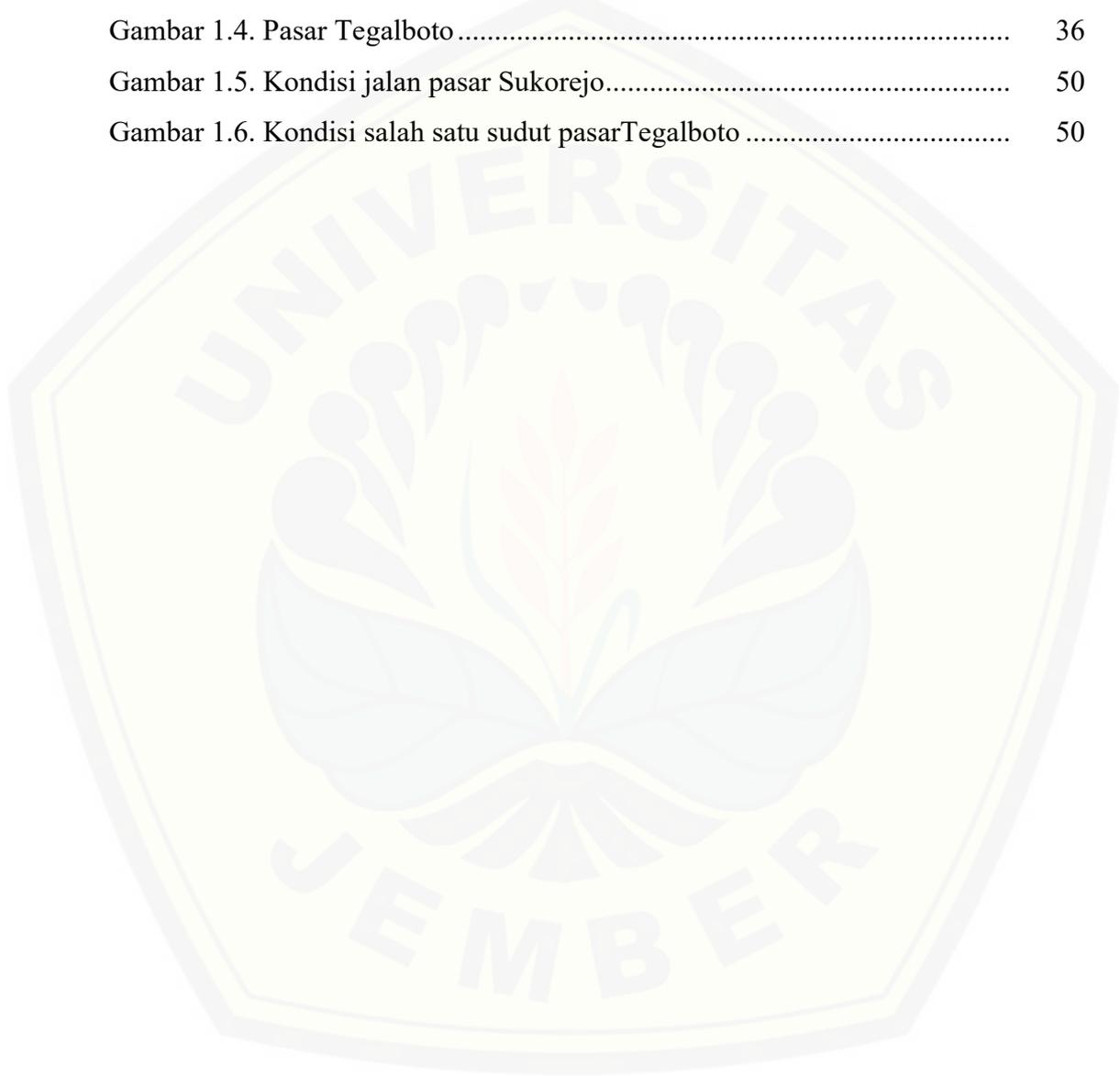
**DAFTAR TABEL**

	Halaman
Tabel 1. Perbandingan pertumbuhan Pasar Tradisional dan Modern .....	4
Tabel 2. Prosentase Pasar Tradisional.....	5



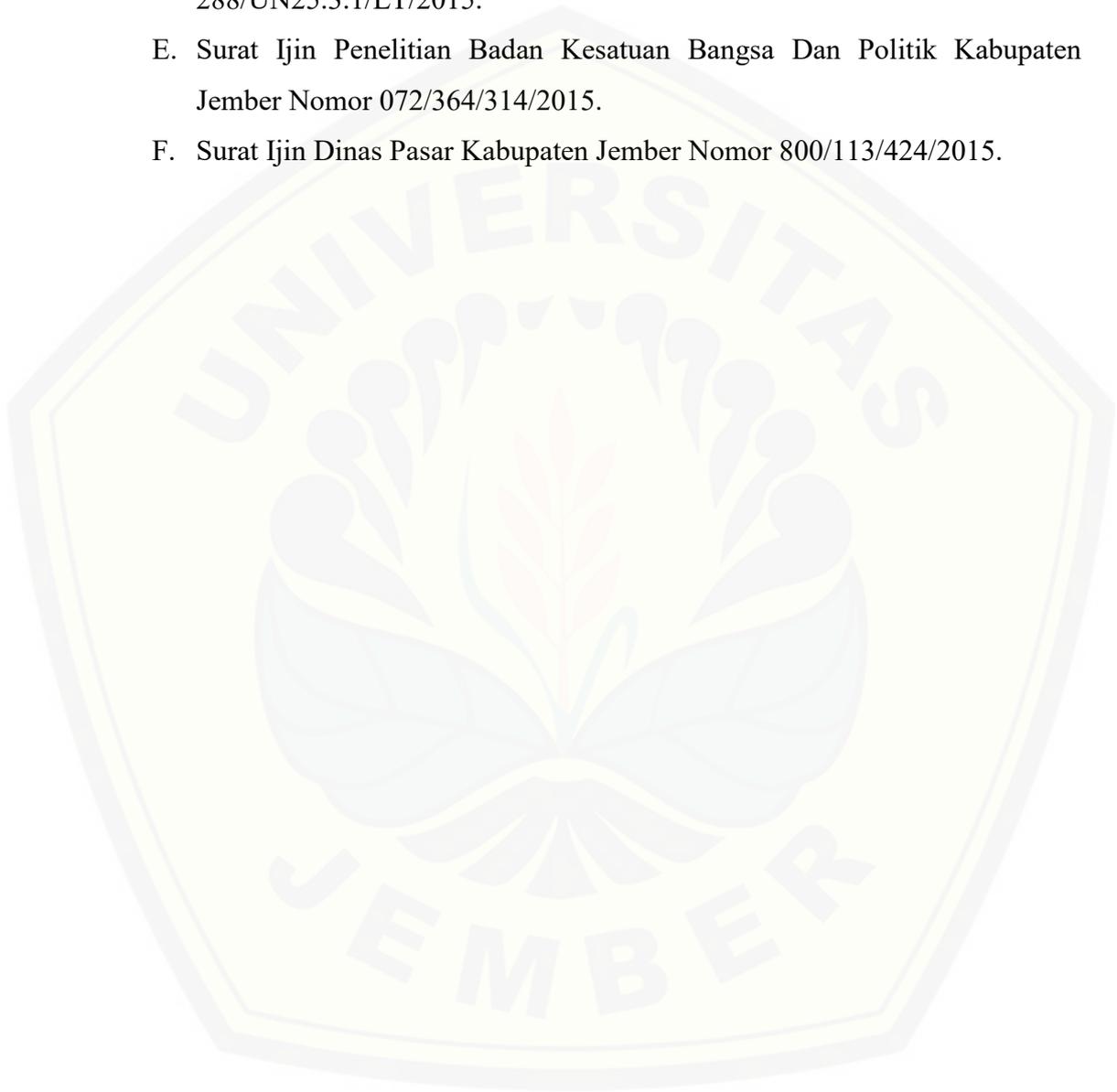
**DAFTAR GAMBAR**

	Halaman
Gambar 1.1. Triangulasi Teknik Pengumpulan Data .....	29
Gambar 1.2. Diolah dari Hasil Penelitian .....	31
Gambar 1.3. Kondisi salah satu sudut pasar Sukorejo .....	33
Gambar 1.4. Pasar Tegalboto .....	36
Gambar 1.5. Kondisi jalan pasar Sukorejo.....	50
Gambar 1.6. Kondisi salah satu sudut pasarTegalboto .....	50



**LAMPIRAN**

- A. Guide Interview
- B. Transkrip Wawancara
- C. Foto Penelitian
- D. Surat ijin Lembaga Penelitian (LEMLIT) Universitas Jember nomor: 288/UN25.3.1/LT/2015.
- E. Surat Ijin Penelitian Badan Kesatuan Bangsa Dan Politik Kabupaten Jember Nomor 072/364/314/2015.
- F. Surat Ijin Dinas Pasar Kabupaten Jember Nomor 800/113/424/2015.



## BAB.1 PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Tumbuh dan berkembangnya suatu kota akan banyak dipengaruhi oleh faktor-faktor internal dan eksternal, yang salah satunya adalah faktor perekonomian. Kegiatan ekonomi ini secara langsung maupun tidak langsung dapat memperlihatkan cepat dan lambatnya proses perkembangan kota. Selain itu dapat juga memperlihatkan kecenderungan perkembangan ekonomi kota. Seperti halnya di kota Jember yang masih ditunjang oleh kegiatan pertanian (BPS Jember, 2014). Padahal sektor pertanian bukanlah satu-satunya sektor untuk memenuhi kebutuhan hidup dan peningkatan ekonomi daerah, sektor pendukung lain yang perlu ditingkatkan ialah di sektor perdagangan. Agar masyarakat tidak hanya bergantung pada satu sektor saja, oleh sebab itu diperlukan perhatian khusus dari pemerintah untuk meningkatkan di sektor perdagangan, khususnya pasar-pasar tradisional guna meningkatkan perekonomian masyarakat maupun daerah.

Dalam memenuhi kebutuhannya manusia memerlukan adanya pasar sebagai pendukungnya (Izza, 2010:4). Pasar merupakan kegiatan ekonomi yang termasuk salah satu bentuk perwujudan adaptasi manusia terhadap lingkungannya. Pasar merupakan tempat terjadinya kegiatan ekonomi, pasar merupakan tempat terjadinya transaksi bertemunya penjual dalam memasarkan dagangannya dan pembeli yang ingin memenuhi kebutuhan sehari-hari. Menurut Nasution dalam Wardoyo (2011:5), pasar tradisional adalah tempat berjualan yang tradisional (turun-temurun), tempat bertemunya penjual dan pembeli dimana barang-barang yang diperjual belikan tergantung kepada permintaan pembeli (konsumen), harga yang ditetapkan merupakan harga yang disepakati melalui suatu proses tawar menawar, pedagang selaku produsen menawarkan harga sedikit di atas harga standar. Pada umumnya pasar tradisional merupakan tempat penjualan bahan-bahan kebutuhan pokok (sembako).

Di dalam pasar interaksi yang sering terjadi adanya sistem tawar-menawar antara penjual dan pembeli, hal ini sudah menjadi sosial budaya masyarakat Indonesia hingga saat ini masih dilakukan (Rahayu, 2013:2). Dengan demikian pasar seperti ini disebut dengan pasar tradisional. Tetapi pada umumnya pasar tradisional diseluruh Indonesia fasilitas kenyamanan yang menjadi masalah utama. Berkurangnya citra pasar tradisional dimata masyarakat yang disebabkan oleh kurangnya penanganan dari pengelola pasar tradisional dimana pasar akhirnya terkesan tidak teratur kotor, kumuh dan bau belum lagi adanya oknum yang mengganggu kenyamanan pasar seperti copet ataupun preman pasar sehingga membuat para pembeli kurang nyaman. Akan tetapi masih banyak masyarakat di Indonesia yang masih menggantungkan nasibnya pada pasar tradisional. Karena bila dilihat dari 3 fungsi pasar secara umum dimana yang pertama pasar merupakan pasar berperan memperlancar proses penyaluran barang atau jasa dari produsen ke konsumen, fungsi yang kedua adalah pasar berperan mewujudkan kesepakatan harga antara penjual dengan pembeli, dan fungsi yang terakhir adalah pasar berperan membangkitkan minat konsumen untuk membeli barang atau jasa tertentu. Jadi bila citra pasar menurun dan mengalami sepi pengunjung maka penghasilan orang-orang yang mata pencahariannya memiliki keterkaitan dengan pasar seperti petani dan produsen barang tertentu juga akan mengalami penurunan.

Penelitian Alice dalam Sutami (2012:127-148) disebutkan bahwa di pasar Jawa menunjukkan pentingnya hubungan sosial antara pedagang dengan berbagai pihak. Hubungan sosial merupakan hubungan yang terwujud antara individu dan individu, individu dengan kelompok. Hubungan sosial dimulai dari tingkat yang sederhana yang didasari oleh kebutuhan yang sederhana. Seperti dikatakan Geertz dalam Sutami (2012:127-148) bahwa dalam suatu organisasi kerja, hubungan-hubungan kerja yang stabil hanya terdapat pada unsur-unsur yang menyangkut individu tersebut dalam jaringan hubungan kerjasama. Dua pemahaman diatas menunjukkan bahwa hubungan sosial didalam pasar memiliki peran yang penting. Hubungan sosial antar pedagang berfungsi agar barang dagangan yang mereka jual tidak sama dengan pedagang lainnya, hal ini dilakukan untuk meminimalisir

perang harga antar pedagang. Hubungan sosial antara pedagang dengan konsumen terjadi sebagai akibat keinginan dari penjual dan pembeli untuk memenuhi kebutuhannya. Kebutuhan konsumen adalah memperoleh barang yang dibutuhkan untuk keperluan sehari-hari, sedangkan pedagang memperoleh penghasilan dari hasil penjualan barang dagangannya.

Pada umumnya para pedagang di pasar tradisional menjual kebutuhan-kebutuhan pokok (sembako), aktifitas yang terjadi di dalam pasar tradisional biasanya pada waktu-waktu tertentu, ada yang mulai di pagi hari dan ada juga yang sore hari. Pasar tradisional biasanya di kelola oleh pemerintah maupun swasta, fasilitas yang tersedia merupakan bangsal-bangsal, los-los, gudang, toko, kios-kios, toilet umum yang berada di sekitar pasar.

Demikian halnya dengan para pedagang yang berada didalam pasar tradisional. Mereka membentuk suatu ikatan sosial untuk membangun sebuah relasi agar mendapatkan keberhasilan di dalam perdagangan. Dalam pasar, ikatan tersebut umumnya berwujud paguyuban pedagang. Paguyuban pedagang disini berfungsi sebagai wadah untuk menyampaikan pendapat dan menyatukan visi dan misi antar anggota. Paguyuban juga berfungsi untuk mengatur dan mengelola pasar. Wujud pengelolaan tersebut contohnya dalam penanganan sampah pasar. Pasar yang memiliki paguyuban yang baik biasanya akan mengolah sampahnya dengan baik, misalnya dengan menjadikannya kompos. Akan tetapi munculnya minimarket membuat ikatan para pedagang tersebut melemah. Hal ini disebabkan banyaknya konsumen yang beralih membeli produk yang ditawarkan oleh minimarket, fenomena tersebut menyebabkan berkurangnya pembeli di pasar tradisional, dengan sepiunya pembeli banyak pedagang yang mengalami gulung tikar dan beralih profesi. Dengan berkurangnya pedagang maka paguyuban akan menjadi tidak utuh, tidak utuhnya paguyuban akan mengakibatkan paguyuban tidak bisa berfungsi maksimal bahkan bisa kehilangan fungsinya. Ketika fungsi paguyuban sudah berkurang bahkan tidak lagi berfungsi maka pengelolaan pasar akan semakin tidak bisa ditangani dengan baik. Sehingga para pedagang yang bertahan akan membentuk strategi bertahan dan pengelolaan sendiri.

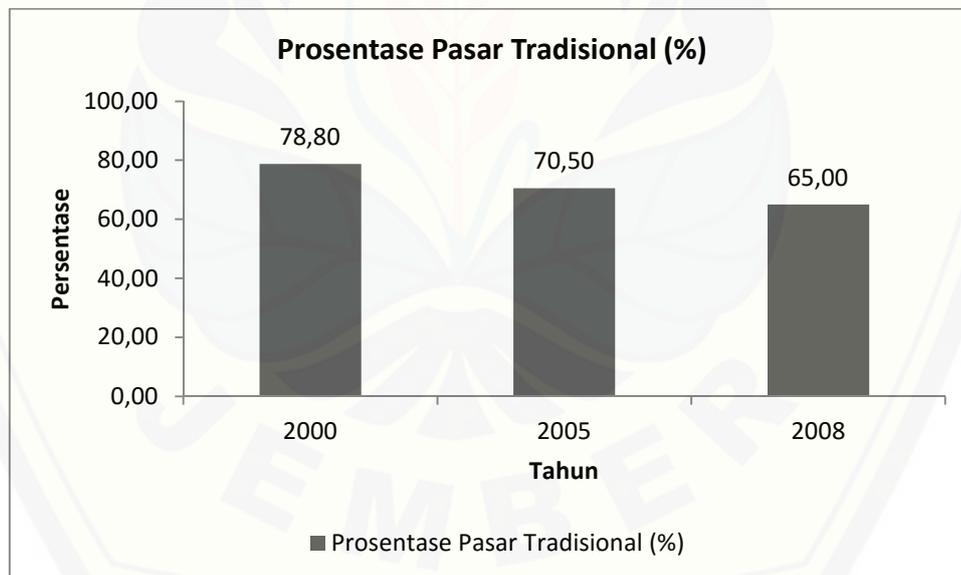
Di Indonesia sendiri pasar modern sudah ada sejak tahun 70-an dimana yang menjadi target konsumen merupakan masyarakat dengan tingkat ekonomi menengah-keatas. Meningkatnya persaingan telah mendorong munculnya supermarket di kota-kota kecil dalam rangka untuk mencari pelanggan baru. Karena penduduk di kota kecil merupakan penduduk dengan tingkat ekonomi menengah-kebawah maka supermarket melakukan terobosan dengan melakukan pemangkasan harga yang disesuaikan dengan daya beli masyarakat di kota kecil. Karena bila supermarket Indonesia hanya melayani masyarakat kelas menengah-atas seperti pada era 1980-an dan awal 1990-an seperti di kutip CPIS dalam Suryadarma (2007:1) maka supermarket tidak akan mendapatkan pasar atau pembeli, maraknya supermarket hingga ke kota-kota kecil dan adanya praktik pemangkasan melalui strategi pemangkasan harga memungkinkan konsumen kelas menengah-bawah untuk mengakses supermarket. Hal ini tidak bisa dihindari karena supermarket sendiri merupakan perwujudan dari perkembangan zaman, dimana pada era modern masyarakat cenderung memiliki mobilitas yang tinggi, sehingga semua hal dituntut serba cepat dan instan. Keberadaan supermarket memudahkan konsumen di dalam melakukan interaksi jual beli dikarenakan konsumen tidak harus melakukan tawar-menawar, di sisi lain dampak dari mudahnya konsumen di dalam interaksi jual beli di minimarket membuat pasar tradisional kehilangan banyak pembeli. Keadaan pasar yang tidak berubah sementara pasar modern terus mengalami perbaikan dalam bentuk pelayanan dan fasilitas membuat pasar tradisional semakin tidak dapat bersaing dengan pasar modern.

Tabel 1. Perbandingan pertumbuhan Pasar Tradisional dan Modern

Ruang Lingkup	Pertumbuhan	
	Tradisional	Modern
Indonesia	8,01%	31,40%
Jakarta	-	16,90%
Jawa Barat	-	20,00%
Jawa Tengah	-	9,40%
Jawa Timur	-	13,30%

Sumber : Nielson dalam Legowo (2007:2). Ket - Tidak ada data

Hasil penelitian Nielson di pulau Jawa dalam Legowo (2007:2) seperti pada tabel 1, menggambarkan tingkat pertumbuhan pasar tradisional di Indonesia hanya 8,01%, sedangkan pasar modern (*hipermarket*) sebesar 31,4%. Legowo merinci, pertumbuhan supermarket dan minimarket di Jakarta sebesar 16,9%, Jawa Barat 20%, Jawa Tengah 9,4%, Jawa Timur 13,3%. Peningkatan pasar modern semakin tahun semakin pesat, hal itu disebabkan oleh semakin mudahnya perizinan dari pemerintah daerah terhadap investor asing untuk mendirikan minimarket. Hasil ini sekaligus membuktikan bahwa keberadaan pasar tradisional sudah mulai terpinggirkan, ini terjadi karena untuk memenuhi harapan dan kebutuhan manusia maka masyarakat mulai beralih ke minimarket yang mengedepankan kebersihan, pelayanan, keamanan serta label harga di setiap produk-produk yang di tawarkan sehingga kegiatan tawar menawar yang menjadi interaksi di dalam pasar tradisional telah hilang.



Grafik 1. Prosentase Pasar Tradisional Nielsen dalam Izza (2010:6-7)

Berdasarkan survey Nielsen dalam Izza (2010:6-7) seperti pada grafik 1 di atas, jumlah pasar tradisional pada tahun 2000 masih 78,8% dari total pasar. Namun pada tahun 2005 jumlahnya menurun menjadi 70,5%. Bahkan pada tahun 2008 diperkirakan jumlah pasar tradisional berkurang menjadi hanya 65% dari

total jumlah pasar tradisional di Indonesia. Data tambahan dari Asosiasi Pedagang Pasar Seluruh Indonesia juga membuat miris, pada tahun 2008 sebanyak 4.707 pasar tradisional atau sekitar 35% dari total seluruh pasar tradisional di Indonesia di tinggalkan pedagang karena pasar tradisional kalah bersaing dengan pasar modern, oleh karena itu jumlah pedagang tradisional pun terus menurun. Pada tahun 2007 jumlah pedagang pasar tradisional sebanyak 12.625 juta dan pada tahun 2008 jumlah pedagang menjadi 11 juta.

Melihat dari data penelitian sebelumnya yang telah dilakukan di atas, tidak bisa di pungkiri lagi bahwa keberadaan pasar tradisional mengalami penyusutan yang signifikan dari tahun ke tahun. Beralihnya gaya hidup masyarakat dewasa ini dimana masyarakat lebih mementingkan kenyamanan dan kemudahan yang menjadi tuntutan dan konsekuensi untuk menutupi gaya hidup di era modern dimana semua dituntut untuk serba cepat. Pembangunan *hypermarket* dan *minimarket* yang sudah merambah ke pelosok-pelosok daerah di tanah air, bahkan sangatlah mudah untuk menjumpai minimarket disekeliling tempat tinggal kita. Tempat tersebut memang menyediakan fasilitas dan kenyamanan yang konsumen butuhkan, akan tetapi dibalik kenyamanan tersebut para pedagang kecil, menengah yang berjualan di pasar tradisional mengeluhkan kondisi pasar yang sepi.

Persaingan pasar tradisional dengan retail modern saat ini bisa dikatakan sebagai persaingan global bukan lagi persaingan lokal. Pasar tradisional telah dihadapkan dengan pesaing-pesaing asing. Retail modern kini telah menjamur diberbagai kota atau pedesaan seluruh Indonesia (Rahayu, 2013:2). Sehingga keberadaan pasar tradisional semakin sedikit, apabila hal ini dibiarkan terus menerus bukan tidak mungkin kalau keberadaan pasar tradisional akan hilang. Adanya Undang Undang No.22/1999 tentang Pemerintahan Daerah dan Undang Undang No.25/1999 tentang Perimbangan Keuangan antara Pemerintah Pusat dan Daerah pelaksanaan otonomi daerah sejak menjadi dasar adanya otonomi daerah yang diterapkan sejak tanggal 1 Januari 2001. Adanya undang-undang tersebut membuat pasar menjadi tanggung jawab pemerintah daerah. Oleh sebab itu adanya upaya dari pemerintah daerah untuk menekan pertumbuhan minimarket

dan membangun mental pengelola pasar agar bisa bersaing dengan pasar modern sangatlah penting. Selain adanya upaya dari pemerintah tersebut diperlukan juga pengelolaan dari para pedagang tradisional agar tetap bisa bertahan.

Kondisi pedagang di pasar tradisional Kecamatan Sumpalsari Kabupaten Jember sangatlah memprihatinkan, sebab di kecamatan tersebut pembangunan minimarket sangatlah pesat. Hal ini seperti yang dikatakan oleh Rahman Pembatasan menjamurnya pasar modern dan perlindungan pasar tradisional sesungguhnya sudah masuk dalam 5 RAPERDA yang sudah selesai digodok (2009-2014) oleh DPRD Kab. Jember, namun sampai saat ini masih belum kelar di sahkan. Molornya pengesahan lima raperda tersebut karena masih belum ada kesepakatan eksekutif atas salah satu isi Perda tersebut (Rahman, 2012). Oleh sebab itu keberadaan minimarket di kecamatan Sumpalsari bertumbuh dengan subur yang berdampak terhadap pasar tradisional.

Pasar di kecamatan Sumpalsari mengalami penurunan pembeli sehingga pasar-pasar tersebut sepi. Sepinya pasar berdampak pada berkurangnya penghasilan pedagang. Tentunya kondisi ini berdampak pada lemahnya kondisi pasar tradisional dan bila kondisi ini terjadi terus menerus kemungkinan besar pasar di Sumpalsari akan mati. Kepala Disperindag Jember Achmad Sudiyono dalam Sindo News pernah menyampaikan, saat ini sudah ada sekitar 150 minimarket yang sudah berdiri di Jember. Merebaknya minimarket itu tidak bisa dihindarkan karena Perda yang mengatur ternyata kandas karena tidak diteken Bupati Jember, sebagaimana diungkapkan oleh media online yang menyebutkan bahwa Rancangan Peraturan Daerah (Raperda) Perlindungan Pasar Tradisional dan Penataan Pasar Modern di Jember tidak bisa dibahas pada tahun 2012. Sedangkan Bupati Jember MZA Djalal saat disinggung tentang kemungkinan mengajukan Raperda tersebut kembali ke DPRD Jember, enggan berkomentar. Sebagaimana dikutip oleh media online tersebut Bupati MZA Djalal mengatakan, "*Cooling down* saja dulu-lah, gak usah ngomong soal *iku dhisik*" (jangan bicara soal itu dulu), (<http://surabaya.tribunnews.com/2012/10/17/raperda-perlindungan-pasar-tradisional-mandeg>). Tidak disetujuinya raperda tentang

penataan pasar modern berjaringan di Jember membuat puluhan minimarket berjaringan tumbuh subur di Jember.

Menurut (Muzakky, 2012:1-9) terdapat 19 gerai minimarket berjaringan (12 gerai Indomaret dan 7 gerai Alfamart) yang tersebar di beberapa jalan utama Kelurahan Sumbersari seperti Jalan Kalimantan, Jalan Jawa, Jalan Karimata, Jalan Riau, Jalan Mastrip dan Jalan D.I panjaitan. Pembangunan minimarket tersebut saling berdekatan dengan jarak tidak lebih dari satu kilometer antar minimarket berjaringan tersebut. Sehingga banyak konsumen yang sebelumnya membeli kebutuhan mereka sehari-hari di pasar tradisional berangsur-angsur meninggalkan kebiasaannya dan beralih ke minimarket. Hal ini terjadi karena di minimarket pelayanan serta kenyamanannya sangat memuaskan, selain itu mudahnya masyarakat menjangkau keberadaan minimarket yang sudah berdiri di sekitar tempat tinggal mereka. Faktor lainnya yang menjadi pertimbangan masyarakat, karena minimarket menawarkan pelayanan 24 jam nonstop, sehingga bisa kapan saja berbelanja. Gaya hidup kebanyakan masyarakat di era modern ini lebih memilih hal yang praktis tanpa harus melakukan tawar-menawar meskipun harganya lebih mahal, namun berbelanja di minimarket di pandang lebih bergengsi dan barang yang di tawarkan lebih lengkap. Berbeda dengan pasar tradisional yang beroperasi pada waktu-waktu tertentu, serta kondisi pasar yang jauh berbeda dengan minimarket membuat masyarakat enggan untuk datang ke pasar tradisional.

Berdasarkan fenomena yang telah dikemukakan di atas, maka keberadaan pasar tradisional semakin terjepit namun para pedagang yang ada dalam pasar tradisional tersebut masih mempertahankan profesinya, meskipun pendapatan mereka semakin hari semakin menurun. Dari uraian tersebut maka penulis mengangkat judul “*Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional Di Kecamatan Sumbersari*”.

## 1.2 Rumusan masalah

Tidak adanya perda yang mengatur keberadaan pasar modern di Jember membuat banyaknya minimarket di Kecamatan Sumpalsari yang berakibat pada penurunan jumlah konsumen pasar tradisional di daerah tersebut, sehingga banyak pedagang yang mengalami penurunan omset penjualan bahkan ada yang beralih profesi. Seperti yang di ungkapkan oleh Kepala Dinas Pasar Kabupaten Jember, Chayat Havid Setyadi, bahwa secara umum permasalahan yang dihadapi oleh pasar adalah seputar keengganan masyarakat untuk berbelanja di pasar, dikarenakan minimnya fasilitas sarana dan prasarana dan situasi yang kurang menarik bagi pembeli. Misalnya, rendahnya kualitas kebersihan, keamanan, dan kenyamanan, apalagi pada waktu musim hujan kondisi pasar becek pembeli akhirnya malas pergi ke pasar, akibatnya penghasilan para pedagang menurun. (dalam <http://siskaperbapo.com>[Rabu, 8 Oktober 2011-07:25 WIB]).

Hal ini berakibat pada menurunnya jumlah pedagang yang berjualan di dalam pasar tradisional, karena menurut para pedagang mata pencaharian mereka tidak lagi bisa memenuhi kebutuhan mereka sehari-hari sehingga sebagian dari mereka terpaksa harus beralih profesi. Akan tetapi masih ada juga pedagang yang bertahan berjualan di pasar tradisional, meskipun pendapatan mereka sudah menurun akibat banyaknya konsumen yang beralih belanja di minimarket.

Profesi sebagai pedagang sudah dilakukan bertahun-tahun dan hasil dari berdagang adalah sumber penghasilan utama mereka. Melihat pesatnya berdirinya minimarket di Kecamatan Sumpalsari para pedagang yang masih bertahan harus merespon untuk menarik konsumen agar pelanggan mereka agar tidak beralih membeli di minimarket. Dengan demikian para pedagang dapat bertahan ditengah sengitnya persaingan dengan minimarket. Oleh karena itu yang menjadi persoalan dalam penelitian ini adalah “Bagaimanakah Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional Di Kecamatan Sumpalsari”.

### **1.3 Tujuan dan Manfaat**

#### **1.3.1 Tujuan penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan utama dari penelitian ini adalah mendeskripsikan dan menganalisis Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional Di Kecamatan Sumbersari. Selain itu tujuan lain dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kendala apa saja yang dihadapi pedagang di pasar tradisional semenjak banyaknya retail modern yang berdiri di sekitar tempat mereka mencari nafkah.

#### **1.3.2 Manfaat penelitian**

Suatu penelitian diharapkan mempunyai suatu manfaat, manfaat penelitian ialah memaparkan kegunaan hasil penelitian yang akan dicapai. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

- a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi pembaca terkait dengan masalah Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional.
- b. Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi pengembangan Sosiologi khususnya yang mempelajari Modal Sosial.
- c. Penelitian ini diharapkan dapat mengungkap masalah yang dihadapi oleh para pedagang dipasar tradisional dikarenakan maraknya pembangunan waralaba sehingga memberikan sumbangan informasi bagi pengambilan keputusan oleh Pemerintah Kabupaten berkaitan dengan eksistensi Pasar Tradisional.

## BAB. II TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Konsep Strategi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) strategi dalam perdagangan merupakan rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang, yang didasarkan pada riset pasar, penilaian, perencanaan produk, promosi dan perencanaan penjualan, serta distribusi. Hal ini berhubungan dengan produksi yang dipasarkan untuk konsumen. Maka strategi ini dibutuhkan petani untuk produktifitas dan peningkatan ekonomi.

Dalam dimensi ini, strategi merupakan cara untuk secara eksplisit menentukan tujuan jangka panjang, sarana-sarana organisasi, program kerja yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan, dan alokasi sumber daya yang diperlukan.

- 1) Strategi penentu aspek keunggulan organisasi disini strategi dijadikan power yang efektif untuk menentukan segmentasi produk dan pasar. Segmentasi ini mencakup baik penentuan customer maupun pengalaman tentang competitor yang dihadapi.
- 2) Strategi sebagai penentu tugas manajerial, dimensi ini memperlihatkan perspektif organisasi sebagai korporasi, bisnis dan fungsi-fungsi. Ketiga perspektif ini harus dilihat secara holistic dengan tetap memperhatikan perbedaan tugas manajerial masing-masing perspektif.
- 3) Strategi sebagai pola pengambilan keputusan yang saling mengikat. Disini strategi ini dilihat sebagai pola pengambilan keputusan berdasarkan masa lampau yang mungkin ikut menentukan apa yang harus dilakukan dimasa depan.
- 4) Strategi sebagai upaya mengalokasikan sumberdaya untuk mengembangkan keunggulan berdaya saing yang berkesinambungan. Disini kompetensi ini terkait erat dengan sumberdaya organisasi.

## 2.2 Konsep Modal Sosial

Penelitian ini berdasarkan dari teori Pierre Bourdieu (Dalam Syahputra, 2011:11 ) menjelaskan bahwa pusat perhatian utamanya dalam modal sosial adalah tentang pengertian “tataran sosial”. Menurutnya bahwa modal sosial berhubungan dengan modal-modal lainnya, seperti modal ekonomi dan modal budaya. Ketiga modal tersebut akan berfungsi efektif jika kesemuanya memiliki hubungan. Modal sosial dapat digunakan untuk segala kepentingan dengan dukungan sumberdaya fisik dan pengetahuan budaya yang dimiliki, begitu pula sebaliknya dalam konteks hubungan sosial, eksistensi dari ketiga modal (modal sosial, modal ekonomi dan budaya) tersebut merupakan garansi dari kuatnya suatu ikatan hubungan sosial. Modal sosial disini tidak diartikan dengan materi, tetapi merupakan modal sosial yang terdapat pada seseorang. Misalnya pada kelompok institusi keluarga, organisasi, dan semua hal yang dapat mengarah pada kerjasama (Syahputra, 2011:11).

Modal sosial lebih menekankan pada potensi kelompok dan pola-pola hubungan antar individu dalam suatu kelompok dan antar kelompok, dengan ruang perhatian pada kepercayaan, jaringan, norma dan nilai yang lahir dari anggota kelompok dan menjadi norma kelompok ( Syahputra, 2011:11). Di mana kebudayaan tersebut dapat membantu masyarakat atau komunitas supaya bisa menumbuh kembangkan kehidupan ekonomi masyarakat atau komunitas tersebut ( Syahputra, 2011:12).

Para pedagang yang memilih untuk bertahan memiliki strategi sendiri untuk bersaing dengan retail modern. Di dalam situasi krisis, pekerjaan sebagai pedagang tradisional yang merupakan bagian dari sektor informal. Pfeffermann dalam (Legowo. 2011 : 01) menyebutkan bahwa sektor informal, termasuk pedagang tradisional, menyumbang 58% kesempatan kerja dan mampu membebaskan seseorang dari belenggu kemiskinan. Di Indonesia, catatan yang serupa juga ditunjukkan oleh Wiradi dalam (Legowo. 2011: 01) bahwa ketika

struktur penguasaan tanah di pedesaan tidak menguntungkan bagi kelompok miskin desa, maka bekerja di sektor off-farm, termasuk di perkotaan merupakan strategi adaptasi untuk memperoleh pendapatan tambahan.

Secara tidak langsung persaingan membuat pedagang harus berfikir kreatif. Sebagaimana diungkapkan Zulkarnain (2013:25) bahwa peningkatan atau dinamika yang terjadi dalam kelompok akan meningkatkan kinerja dari kelompok tersebut, dinamika adalah suatu yang mengandung arti tenaga kekuatan, selalu bergerak, berkembang dan dapat menyesuaikan diri secara memadai terhadap keadaan. Dinamika juga berarti adanya interaksi dan interdependensi antara kelompok dengan kelompok secara keseluruhan. Keadaan ini terjadi karena selama ada kelompok, maka semangat kelompok (*Group Spirit*) akan terus-terus ada dalam kelompok itu. Oleh karena itu kelompok tersebut bersifat dinamis, artinya setiap saat kelompok yang bersangkutan dapat berubah. Sedangkan pengertian kelompok tidak lepas dari elemen keberadaan dua orang atau lebih yang melakukan interaksi untuk mencapai tujuan bersama.

Menurut Max Weber dalam (Legowo.2011:02) menyebutkan bahwa pasar yang di kategorikan sebagai tradisional ini tumbuh seiring dengan pertumbuhan kota. Di dalam fungsinya menghubungkan antara produsen dan konsumen, kota mengembangkan pasar tradisional. Perubahan ini kemudian berlanjut dengan peremajaan pasar tradisional, menjadi pasar modern mulai dari produk hingga mekanisme distribusinya. Didalam peremajaan pasar, terjadi proses masuknya modal besar ke pasar tradisional (kapitalisasi). Didalam proses tersebut, pelaku-pelaku ekonomi baru masuk dengan serta-merta merubah sistem retribusi barang, mulai dari jenis barang, hingga pola interaksi antara penjual dan pembeli (Legowo, 2011 : 02).

Menurut Weber, dalam masyarakat kompleks terdapat suatu jenis kekuasaan yang bersifat rasional dan undang-undang, dimana orang bertindak mengikuti peraturan-peraturan yang ditetapkan berdasarkan tujuan-tujuan tertentu dan peraturan-peraturan yang bersifat universal dan dapat dikenakan secara khusus. Peraturan-peraturan ini menentukan kedudukan-kedudukan sosial dalam

kelompok-kelompok yang terpadu, serta peranan dan derajat kekuasaan bagi kedudukan-kedudukan itu (Mitchel, 1984:179).

Melihat dari perspektif Weber diatas bahwasannya didalam pasar ada aturan yang bersifat universal yang terjadi antar pedagang, dimana di dalam aturan yang tidak tertulis tersebut bahwasannya pedagang tidak boleh secara sepihak menurunkan harga barang tersebut, sebab dengan menurunkan harga barang secara sepihak tersebut akan mengakibatkan merusak nilai harga barang pedagang lainnya dan hubungan sosial antar pedagang akan hilang yang menimbulkan persaingan antar pedagang di dalam pasar tersebut inilah yang dimaksud kedalam organisasi informal

Menurut Brown dalam (Mitchel, 1984:187), kita dapat membedakan beberapa tingkat di mana terdapat organisasi *informal*. Pertama bersifat menyeluruh, karena sebagaimana telah dikemukakan tadi, ada hubungan-hubungan informal antara orang-orang yang mempunyai kedudukan formal dalam suatu struktur. Hubungan-hubungan informal ini berkembang dengan sendirinya dan dapat digalakkan sejauh memudahkan komunikasi. Dengan adanya komunikasi tersebut kelompok-kelompok informal yang terbentuk akibat suatu persoalan dalam organisasi itu yang melibatkan kebajikan atau status banyak orang.

Melihat dari konsep diatas, peneliti mencoba berkomunikasi dengan para pedagang mengenai maraknya minimarket yang membuat penghasilan mereka menurun. Organisasi informal seperti ini menjadi asas pembentukan pendapat umum, atas suatu persoalan yang dialami para pedagang yang merupakan kelompok kerja.

### 2.3 Pengertian Pedagang

Pedagang adalah perantara yang kegiatannya membeli barang dan menjualnya kembali tanpa merubah bentuk atas inisiatif dan tanggung jawab sendiri dengan konsumen untuk membeli dan menjualnya dalam partai kecil atau persatuan (Sugiharsono dkk,2000:45). Seperti halnya yang terjadi di pasar tradisional Sukorejo dan Tegalboto. Pedagang menurut Kamus Besar Bahasa

Indonesia dibagi atas dua yaitu: pedagang besar dan pedagang kecil. Pedagang kecil adalah pedagang yang menjual barang dagangan dengan modal yang kecil (KBBI, 2002:230). Hal ini yang terlihat di pasar tradisional Sukorejo dan Tegalboto yang kebanyakan dihuni oleh para pedagang kecil menengah.

Menurut UU Nomor 29 Tahun 1948, Pedagang adalah orang atau badan membeli, menerima atau menyimpan barang penting dengan maksud untuk di jual diserahkan, atau dikirim kepada orang atau badan lain, baik yang masih berwujud barang penting asli, maupun yang sudah dijadikan barang lain (Widodo, 2008:285-286). Jadi peran pedagang sangatlah penting, sebab dengan adanya pedagang masyarakat dapat memenuhi kebutuhannya sehari-hari. Oleh sebab itu pedagang-pedagang yang berada di pasar tradisional harus mendapat perhatian khusus dari pemerintah, sebab keberadaannya sudah mulai terancam oleh retail-retail modern, sehingga roda perekonomian berjalan seimbang tidak hanya di monopoli oleh pihak yang mempunyai modal besar saja, dikarenakan berdagang merupakan sumber mata pencaharian bagi sebagian besar masyarakat.

## **2.4 Pengertian Pasar**

Pasar adalah tempat orang berjual beli. Menurut Prianto dalam (Sutami, 2012:128) pasar dijelaskan sebagai kumpulan para penjual dan pembeli yang saling berinteraksi, saling tarik menarik kemudian menciptakan harga barang di pasar. Interaksi yang terjadi antar individu didalam pasar didasarkan pada kebutuhan dari masing-masing individu. Interaksi tersebut pada dasarnya untuk mencapai kesepakatan tentang harga, kesepakatan ini merupakan hubungan yang saling menguntungkan dari pihak-pihak yang berinteraksi. Pasar pada umumnya dibedakan menjadi dua yaitu pasar tradisional dan pasar modern.

### **2.4.1 Pasar Tradisional**

Pasar tradisional merupakan pasar yang memiliki aktivitas jual beli yang sederhana, terjadi tawar-menawar dengan alat pembayaran berupa uang tunai (Sutami, 2012:128). Dalam penelitian Alice dalam (Sutami, 2001:127) disebutkan bahwa pasar Jawa menunjukkan pentingnya hubungan sosial antara pedagang dengan berbagai pihak. Seperti dikatakan Geertz dalam (Sutami,

2012:128) bahwa dalam suatu organisasi kerja, hubungan-hubungan kerja yang stabil hanya terdapat pada unsur-unsur yang menyangkut individu tersebut dalam jaringan hubungan kerjasama. Di dalam pasar tradisional relasi sosial antar pedagang dan pembeli menjadi kunci pokok didalam keberhasilan menjual barang dagangannya, relasi tersebut dalam bentuk tawar-menawar untuk menentukan harga. Selain itu relasi juga terjadi antar pedagang, hal ini biasanya dilakukan untuk saling berbagi informasi tentang jenis barang dagangan dari masing-masing pedagang, tentang perkembangan harga barang dan juga tentang informasi mengenai distributor yang menjual harga barang lebih murah sehingga proses hubungan sosial antar pedagang serta pedagang dengan konsumen sangatlah erat, hal ini yang menjadi ciri khusus pasar tradisional.

#### 2.4.2 Pasar Modern (Minimarket)

Pasar modern antara penjual dan pembeli tidak berinteraksi secara langsung, melainkan pembeli melihat label harga yang tercantum dalam barang (*barcode*), akses lebih kecil, berada dalam bangunan dan pelayanannya dilakukan secara mandiri atau dilayani pramuniaga (Izza, 2010:2). Pasar modern, tidak banyak berbeda dengan pasar tradisional dari segi barang yang dijual, namun seperti yang diungkapkan oleh Izza bahwa proses jual beli pada pasar modern dilakukan di dalam bangunan. Dipasar modern tersebut proses interaksi yang selama ini terjalin antara pedagang dan pembeli hilang. Interaksi yang terjadi antara pedagang dan pembeli sangat minim. Sehingga tidak terjadi hubungan yang disebut sebagai relasi seperti yang ada pada pasar tradisional. Hal ini yang menjadi perbedaan utama antara pasar tradisional dengan pasar modern. Pada pasar tradisional penentuan harga merupakan hasil dari kesepakatan antara penjual dengan pembeli, sedangkan pasar modern harga ditentukan secara sepihak oleh pemilik.

### 2.5 Organisasi Sosial Pedagang Tradisional

Anderson dalam (Willa, 1986:91) mendefinisikan organisasi sebagai pelapisan struktur-struktur relasi manusia. Yang dimaksud disini adalah didalam suatu organisasi diperlukan suatu interaksi serta struktur sosial antar anggota

untuk mencapai suatu tujuan yang di inginkan. Itu berarti dalam paparan struktur otoritas baik untuk pengadaan barang, sistim pembayaran dan hubungan antar golongan terdapat pola-pola hubungan antar individu dan kelompok-kelompok yang timbul dalam proses interaksi sosial (Soekanto, 1983:56). Hal ini menimbulkan perilaku yang mengikat di antara para pedagang di pasar tradisional untuk menarik konsumen serta para pedagang melakukan peranannya sesuai dengan posisi dalam gerak pasar, sehingga dengan adanya perilaku yang mengikat tersebut para pedagang menciptakan harga barang di pasar. Berdasarkan paparan diatas proses interaksi serta relasi sosial menjadi hal yang mendasar didalam suatu organisasi sosial pada pedagang tradisional untuk bertahan terhadap sengitnya persaingan dengan pasar modern. Sebab hubungan sosial yang terjalin antar pedagang merupakan cara untuk mempertahankan usahanya. Selain untuk mempertahankan usahanya pedagang akan terus berusaha untuk memperbaiki berdasarkan pengalaman-pengalaman pedagang yang disesuaikan dengan kondisi saat ini, hal ini yang menjadi fungsi utama didalam organisasi sosial pedagang tradisional.

## **2.6 Pengaruh Pasar Modern (minimarket) Terhadap Pedagang Tradisional**

Dengan berkembangnya zaman keberadaan pasar tradisional sudah mulai terpinggirkan, ini terjadi karena untuk memenuhi harapan dan kebutuhan manusia. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Susilo (2010:1-9) yang menyimpulkan bahwa ada perbedaan antara sebelum dan sesudah keberadaan pasar modern, di mana volume bisnis pasar tradisional lebih tinggi sebelum adanya pasar modern, sedangkan variabel harga jual dan jumlah pekerja hanya sedikit perbedaan. Dalam arti luas industri yang berkaitan dengan teknologi, ekonomi, perusahaan dan orang-orang yang terlibat didalamnya lebih sangat mempengaruhi masyarakat. Pengaruh tersebut bisa berupa nilai-nilai, pengaruh fisik terhadap masyarakat dan usaha-usaha *industrial interest group* untuk mempengaruhi masyarakat (Kartasapoetra, 1992:92). Persaingan pasar tradisional dengan retail modern saat ini bisa dikatakan sebagai persaingan global bukan lagi persaingan lokal. Pasar tradisional telah dihadapkan dengan pesaing-pesaing

asing. Retail modern kini telah menjamur diberbagai kota atau pedesaan seluruh Indonesia (Rahayu, 2011;2). Pengaruh tersebut membuat proses sosial yang melukiskan rentetan perubahan sosial yang terjadi dalam masyarakat yang sangat berkaitan.

Tentunya keberadaan dari minimarket ini adalah sebuah realitas sosial yang membuat pedagang tradisional semakin terhimpit oleh ketatnya persaingan dan monopoli perdagangan. Hal ini ditandai dengan bentuk pasar, konsentrasi dan dominasi minimarket terhadap pasar tradisional.

## **2.7 Penelitian Terdahulu**

Tinjauan terhadap penelitian terdahulu berfungsi memberi acuan kerangka berfikir untuk mengkaji masalah yang menjadi saran dari sebuah penelitian. Untuk mendapat informasi-informasi pendukung sebuah penelitian maka seorang peneliti harus melakukan penelaahan kepustakaan yang termasuk di dalamnya adalah tinjauan penelitian terdahulu. Oleh karena itu, adanya tinjauan penelitian terdahulu diperlukan guna menjadi acuan penelitian yang akan dilakukan, sehingga diketahui perbedaan antara penelitian terdahulu dengan yang sedang dilakukan.

Skripsi yang ditulis oleh Izza (2010) “Pengaruh Pasar Modern Terhadap Pasar Tradisional” yang bertempat di Desa Caturtunggal Nologaten, Depok, Sleman, Yogyakarta, yang dimana penelitian tersebut mempunyai pertanyaan tentang bagaimana pengaruh adanya pasar modern terhadap perekonomian pedagang pasar tradisional dan bagaimana cara bertahan pasar tradisional menghadapi strategi pasar modern. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dan menggunakan teori mekanisme pasar yang menjadi label tentang kemajuan teknologi. Dengan begitu peneliti terdahulu bertujuan untuk mengetahui cara bertahan pasar tradisional dalam menghadapi strategi pasar modern dari sudut pandang ekonomi dengan melihat variabel teknologi sebagai pembeda antara pasar tradisional dengan pasar modern.

Hasil penelitian yang berbeda dilakukan oleh Rahayu dan Fitanto (2010) “Strategi Pedagang Pasar Tradisional Menghadapi Persaingan dengan Retail

Modern dan Preferensi Konsumen di Blitar, yang menjelaskan dinamika pasar membawa konsekuensi adanya persaingan antara pelaku industri retail, persaingan tersebut terjadi antara retail modern dengan pasar tradisional, berdasarkan analisis data dari penelitian kualitatif yang dilakukan diketahui bahwa pasar tradisional merasa makin terpinggirkan dengan kehadiran retail modern yang mampu menghadirkan kebutuhan konsumen dengan fasilitas yang lebih baik dan harga yang lebih murah. Persaingan antara retail modern lebih *segmented*, yaitu sesuai dengan kelasnya. Dengan begitu peneliti terdahulu mendapatkan hasil dimana pedagang pasar Legi Blitar harus lebih bersiap untuk bersaing dengan retail modern. Walaupun penelitian menyebutkan bahwa tidak adanya pengaruh terhadap pedagang pasar tradisional hal ini harus diwaspadai mulai sekarang, dan dibutuhkannya strategi khusus untuk mengatasi kemungkinan yang terjadi dengan keberadaan minimarket yang bisa menggeser keberadaan pasar tradisional. Dengan begitu peneliti mendapat temuan tentang fokus pada cara bertahan pasar tradisional dalam persaingannya dengan retail modern, bukan pada relasi yang terbangun antar pedagang tradisional.

Wardoyo (2011) mencoba memposisikan setara antara pasar tradisional dengan pasar modern. Fokus kajiannya adalah persepsi responden tentang pasar modern dan pasar tradisional. Dalam kajiannya Wardoyo mengambil judul “Respon Masyarakat Terhadap Keberadaan Pasar Tradisional Dan Pasar Modern Di Kelurahan Kauman Kecamatan Nganjuk Kabupaten Nganjuk”. Penelitian yang dilakukan Wardoyo tersebut mengasumsikan bahwa berbelanja merupakan suatu cerminan gaya hidup dan rekreasi di kalangan masyarakat Kelurahan Kauman. Jadi pola kebiasaan berbelanja merupakan salah satu komponen gaya hidup masyarakat kelurahan Kauman. Masyarakat kelurahan Kauman lebih suka berbelanja di pasar modern daripada di pasar tradisional. Hal ini menunjukkan bahwa gaya hidup mereka tergolong dalam Pendekatan kuantitatif sosial struktur dimana gaya hidup diukur berdasarkan konsumsi yang dilakukan seseorang. Seiring dengan meningkatnya pertumbuhan ekonomi masyarakat gaya hidup masyarakat kelurahan Kauman tergolong dalam gaya hidup konsumtif yang modern. Dimana mereka menganggap gaya hidup dinilai berdasarkan konsumsi

yang dilakukannya. Mereka menganggap berbelanja tidak hanya sebagai pemenuhan kebutuhan biologis saja melainkan juga pemenuh kepuasan (*prestise*). Berdasarkan kajian terhadap penelitian pendahuluan diatas disini peneliti menemukan perbedaan, dimana di dalam penelitian terdahulu mengkaji tentang respon masyarakat terhadap pasar modern, yang dimana di dalam penelitian tersebut pola belanja masyarakat tidak hanya di pengaruhi untuk mencukupi kebutuhan pokok mereka sehari-hari (kebutuhan biologis) akan tetapi lebih di pengaruhi oleh gaya hidup masyarakat yang modern atau lebih pada kebutuhan sosial, yang di mana tempat mereka belanja mempengaruhi kepuasan terhadap diri mereka, sehingga dapat di simpulkan bahwa daya konsumsi masyarakat di kelurahan Kauman sangat tinggi yang di sebabkan oleh gaya hidup mereka. Jadi di dalam penelitian terdahulu berfokus terhadap respon masyarakat, bukan terhadap respon pedagang pasar tradisional terhadap adanya pasar modern. Sehingga tiga penelitian diatas berbeda dalam hal sudut pandang dan fokus kajian.

### BAB III. METODE PENELITIAN

#### 3.1 Metode Penelitian

Metode merupakan alat atau cara-cara yang digunakan dengan memakai teknik-teknik tertentu. Metodologi pengkajian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dimana hasil penelitian yang disajikan dalam bentuk paparan kata bukan dalam bentuk angka. Dalam penelitian kualitatif perlu menekankan pada pentingnya kedekatan dengan orang-orang dan situasi penelitian, agar peneliti memperoleh pemahaman jelas tentang realitas dan kondisi kehidupan nyata (Patton dalam Poerwandari, 1998).

Sedangkan tipe penelitian ini menggunakan tipe deskripsi kualitatif dimana peneliti-peneliti mendeskripsikan atau mengkonstruksi wawancara-wawancara mendalam terhadap subjek penelitian. Menurut Poerwandari (1998) penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan dan mengolah data yang sifatnya deskriptif, seperti transkrip wawancara, catatan lapangan, gambar, foto rekaman video dan lain-lain.

Disini peneliti bertindak selaku fasilitator dan realitas dikonstruksi atau konstruksi sosial atas realitas. Istilah konstruksi sosial atas realitas (*social construction of reality*) menjadi terkenal ketika diperkenalkan oleh Peter L. Berger dan Thomas Luckmann. Menurut Hamad (2004:11-13) tentang proses konstruksi realitas, prinsipnya setiap upaya “menceritakan” (konseptualisasi) sebuah peristiwa, keadaan, atau benda tak terkecuali mengenai hal-hal yang berkaitan dengan usaha mengkonstruksi realitas. Di dalam penelitian ini peneliti menyusun realitas dari peristiwa yang ditemukan pada pasar tradisional yang terjadi hingga menjadi wacana yang bermakna. Dengan demikian seluruh hasil dari penelitian merupakan realitas yang telah dikonstruksikan (*Constructed reality*) dalam bentuk wacana yang bermakna. Dalam proses konstruksi realitas, bahasa adalah unsur utama. Ia merupakan instrument pokok untuk menceritakan realitas. Pilihan kata dan cara penyajian suatu realitas ikut menentukan struktur

konstruksi realitas dan makna yang muncul darinya. Selanjutnya peneliti bertindak sebagai aktivis yang ikut memberi makna secara kritis pada realitas yang dikonstruksi oleh subjek penelitian.

### 3.2 Teknik Penentuan Lokasi

Dalam melakukan penelitian salah satu yang menjadi hal terpenting adalah lokasi penelitian. Lokasi penelitian merupakan tempat dimana masalah dan sumber informasi dalam penelitian tersebut didapat. Lokasi penelitian ini ditentukan untuk memperjelas permasalahan yang akan diteliti. Dalam penelitian seorang peneliti harus mengetahui secara rinci lokasi dan *setting* dari penelitiannya tersebut. Penelitian ini akan dilaksanakan di Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember. Adapun alasan peneliti memilih lokasi di Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember karena kondisi pasar tradisional di lokasi ini sangat memperhatikan, dimana pada musim hujan karena becek pembeli akhirnya malas pergi ke pasar, akibatnya penghasilan para pedagang menurun. Alasan lain yang membuat peneliti memilih lokasi di sini adalah perkembangan minimarket di Kabupaten Jember pada tahun 2013 mencapai 150 unit. Dari jumlah yang begitu banyak tersebut Kecamatan Sumbersari menyumbang 18% dari jumlah semuanya itu. Dengan banyaknya minimarket tersebut semakin mengancam keberadaan pasar tradisional di Kecamatan Sumbersari. Berdasarkan keadaan tersebut, Kecamatan Sumbersari menjadi daerah yang dipilih sebagai lokasi penelitian.

### 3.3 Teknik Penentuan Informan

Pengumpulan informan dilakukan dengan menggunakan *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik penentuan *sample* dimana *sample* dipilih berdasarkan kriteria yang dibutuhkan oleh peneliti. Kriteria tersebut berupa pengetahuan *sample* tentang hal yang akan diteliti. Teknik penentuan informan ini dipilih dengan tujuan peneliti mendapatkan data yang sesuai dengan tujuan penelitian. Peneliti memilih informan yang benar-benar mengerti, mengetahui serta yang terlibat langsung dalam fenomena yang ditemukan oleh peneliti di lokasi penelitian dengan tujuan mendapatkan informasi data yang dibutuhkan

dalam penelitian akan tercakup secara lengkap. Metode penentuan informan yang digunakan adalah metode *Purposive*. *Purposive* adalah teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu (Moleong, 2004:54). Alasan penggunaan teknik ini adalah karena dengan teknik ini mampu menemukan gambaran tentang fakta di lapangan dengan nilai *akurasi* yang dapat dipertanggung jawabkan. *Purposive* yaitu penarikan *sample* yang dipilih melalui pertimbangan-pertimbangan tertentu atau memilih informan menurut kriteria tertentu yang telah ditetapkan. Informan yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu informan subyek yang terlibat langsung dalam melakukan strategi bertahan hidup. Kriteria ini harus sesuai dengan topik penelitian. Mereka yang dipilih pun harus dianggap kredibel untuk menjawab masalah penelitian serta informan yang dipilih merupakan pedagang yang berdampak dengan adanya indomart serta alfamart. Kriteria Informan adalah sebagai Informan primer merupakan informan yang mengetahui secara jelas atau bahkan terlibat langsung dalam suatu fenomena yang akan dikaji. Informan primer di sini yaitu pedagang yang sudah lama berdagang di pasar Sukorejo dan Tegalboto berikut:

1. Ibu Jumilah pedagang sembako dipasar Sukorejo umur 43 tahun.
2. Ibu Masrifah pedagang alat rumah tangga dipasar Sukorejo umur 40 tahun.
3. Ibu Mariatun pedagang sembako dipasar Tegalboto umur 38 tahun.
4. Bapak Mahfud pedagang daging dipasar Sukorejo umur 52 tahun.
5. Ibu Rohanah pedagang sembako dipasar Tegalboto umur 41 tahun.
6. Bapak So'im pedagang sembako dipasar Tegalboto umur 45 tahun.

Maka dari itu, penentuan informan yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti yaitu kondisi para pedagang yang berjualan di pasar tradisional Kecamatan Sumbersari, tentang hubungan sosial antar pedagang untuk menarik para pengunjung agar berbelanja di pasar tradisional. Dalam penelitian ini. Informan pokok merupakan informan yang dianggap memiliki informasi lebih lengkap tentang materi yang sedang diteliti. Kriteria dari informan utama yang dicari oleh peneliti disini adalah enam pedagang yang memiliki pengalaman paling lama berjualan di dua pasar serta mereka yang mengalami dampak akibat

barang yang mereka jual mempunyai kesamaan dengan barang yang dijual di minimarket di lokasi penelitian.

### 3.4 Metode Pengumpulan Data Penelitian

Metode pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan dalam penelitian adalah mendapatkan data dan informasi yang akurat. Untuk memperoleh data yang akurat penelitian ini akan menggunakan data primer dan data sekunder. Sumber data primer adalah sumber pertama di mana sebuah data dihasilkan. Sedangkan sumber data sekunder adalah sumber data selain data primer dan merupakan data pendukung yang tidak dapat diperoleh dari proses wawancara ataupun observasi. Untuk memperoleh data tersebut, terdapat beberapa metode yang dipakai, sebagai berikut.

#### a. Pengumpulan Data Primer

##### 1) Metode Observasi

Menurut Nawawi & Martini (1991) observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematik terhadap unsur-unsur yang tampak dalam suatu gejala atau gejala-gejala dalam objek penelitian.

Dalam penelitian ini observasi dibutuhkan untuk dapat memahami proses terjadinya wawancara dan hasil wawancara dapat dipahami dalam konteksnya. Observasi yang akan dilakukan adalah observasi terhadap subjek, perilaku subjek selama wawancara, interaksi subjek dengan peneliti dan hal-hal yang dianggap relevan sehingga dapat memberikan data tambahan terhadap hasil wawancara.

Menurut Patton (dalam Poerwandari 1998) tujuan observasi adalah mendeskripsikan setting yang dipelajari, aktivitas-aktivitas yang berlangsung, orang-orang yang terlibat dalam aktivitas, dan makna kejadian di lihat dari perspektif mereka yang terlihat dalam kejadian yang diamati tersebut. Patton (dalam Poerwandari 1998) juga menyebutkan salah satu hal yang penting, namun sering dilupakan dalam observasi adalah mengamati hal yang tidak terjadi. Dengan demikian Patton menyatakan bahwa hasil observasi menjadi data penting karena :

- a. Peneliti akan mendapatkan pemahaman lebih baik tentang konteks dalam hal yang diteliti akan atau terjadi.
- b. Observasi memungkinkan peneliti untuk bersikap terbuka, berorientasi pada penemuan dari pada pembuktiaan dan mempertahankan pilihan untuk mendekati masalah secara induktif.
- c. Observasi memungkinkan peneliti melihat hal-hal yang oleh subjek penelitian sendiri kurang disadari.
- d. Observasi memungkinkan peneliti memperoleh data tentang hal-hal yang karena berbagai sebab tidak diungkapkan oleh subjek penelitian secara terbuka dalam wawancara.

Observasi memungkinkan peneliti merefleksikan dan bersikap introspektif terhadap penelitian yang dilakukan. Impresi dan perasan pengamatan akan menjadi bagian dari data yang pada gilirannya dapat dimanfaatkan untuk memahami fenomena yang diteliti. Dalam melakukan penelitian, peneliti diharuskan terjun langsung ke lapangan yaitu pasar tradisional di Kecamatan Sumbersari Jember dan berbaur dengan informan dengan memberitahu terlebih dahulu maksud dan tujuan peneliti. Tujuannya adalah untuk mengetahui secara langsung dan lebih mendalam mengenai fenomena hubungan sosial antar pedagang yang ada di dalam pasar. Observasi juga dilakukan untuk melakukan pendekatan kepada pedagang serta orang-orang yang terkait guna membangun hubungan emosional yang lebih baik. Pendekatan ini dilakukan dengan harapan informan tidak merasa disudutkan selama proses penggalan data.

Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dilakukan dengan cara datang langsung di daerah tersebut untuk memperoleh data. Secara langsung peneliti datang ke pasar-pasar tradisional di Kecamatan Sumbersari untuk melakukan observasi. Peneliti mendatangi secara langsung pedagang. Kepada pedagang peneliti memberitahukan secara langsung maksud kedatangannya agar bisa memperoleh izin untuk mengikuti beberapa kegiatan yang dilakukan oleh pedagang. Dengan demikian waktu yang digunakan untuk melakukan observasi disesuaikan dengan waktu yang dimiliki oleh pedagang, dan kegiatan yang dilakukan pedagang di pasar.

## 2) Metode Wawancara

Metode wawancara mendalam ini dilakukan dengan menggali informasi secara dalam dan lengkap secara intensif dan berulang-ulang untuk mendapatkan data yang akurat. Wawancara akan dilakukan dengan menyiapkan *guide interview* terlebih dahulu sebelum melakukan wawancara di lapangan. *Guide interview* adalah daftar pertanyaan yang digunakan peneliti agar interview yang dilakukan tidak melenceng dari tujuan utama peneliti sehingga informasi yang didapat sesuai dengan yang dibutuhkan oleh peneliti. Peneliti akan melakukan wawancara dengan pihak yang diwawancarai yaitu para pedagang dengan menggunakan wawancara secara informal pada saat berada dipasar yaitu pada pukul 07.00-10.00 WIB. Dimana pada jam-jam tersebut para pedagang sedang melakukan aktifitasnya di pasar, apabila pada waktu tersebut pedagang tidak dapat memberikan informasi yang diharapkan oleh peneliti di pasar, maka peneliti akan meminta izin untuk berkunjung ke rumahnya. Kemudian peneliti melakukan wawancara secara terbuka sesuai dengan panduan wawancara yang telah disiapkan. Dengan melakukan wawancara sesuai dengan informan yang telah ditentukan sebelumnya.

Dimaksudkan disini bahwa wawancara ini dilakukan sesuai dengan pertanyaan yang telah disiapkan pada *guide interview* namun dengan gaya berbicara seperti pembicaraan biasa agar tidak terjadi kondisi yang kaku antara peneliti dan informan karena wawancara juga harus melihat kondisi informan.

Dengan pedoman demikian *interviewer* harus memikirkan bagaimana pertanyaan tersebut akan dijabarkan secara kongkrit dalam kalimat tanya, sekaligus menyesuaikan pertanyaan dengan konteks aktual saat wawancara berlangsung (Patton dalam Poerwandari, 1998)

Kerlinger (dalam Hasan 2000) menyebutkan 3 hal yang menjadi kekuatan metode wawancara :

- a. Mampu mendeteksi kadar pengertian subjek terhadap pertanyaan yang diajukan. Jika mereka tidak mengerti bisa diantisipasi oleh interviewer dengan memberikan penjelasan.

- b. Fleksibel, pelaksanaannya dapat disesuaikan dengan masing-masing individu.
- c. Menjadi satu-satunya hal yang dapat dilakukan disaat tehnik lain sudah tidak dapat dilakukan.

Menurut Yin (2003) disamping kekuatan, metode wawancara juga memiliki kelemahan, yaitu :

- a. Rentan terhadap bias yang ditimbulkan oleh kontruksi pertanyaan yang penyusunanya kurang baik.
- b. Rentan terhadap terhadap bias yang ditimbulkan oleh respon yang kurang sesuai.
- c. *Probing* yang kurang baik menyebabkan hasil penelitian menjadi kurang akurat.
- d. Ada kemungkinan subjek hanya memberikan jawaban yang ingin didengar oleh *interviewer*.

Untuk itu pewawancara perlu membangun hubungan yang baik dengan informan, agar terjadi wawancara yang bebas tanpa tekanan sehingga informan merasa nyaman dengan wawancara tersebut dan akan memberikan informasi yang jelas tentang bagaimana hubungan sosial yang terjalin antar pedagang ditengah maraknya minimarket yang membuat konsumen mereka berkurang serta upaya para pedagang untuk menarik konsumen agar tetap berbelanja di pasar tradisional tersebut.

### 3) Dokumentasi

Metode dokumentasi dilakukan bertujuan untuk menjaga kemungkinan jika peneliti mengalami kehilangan data yang telah diperoleh dari hasil wawancara. Data dari dokumentasi juga dapat digunakan untuk melengkapi data-data yang telah diperoleh dari hasil pengamatan dan wawancara. Metode dokumentasi dilakukan dengan cara mengumpulkan data atau informasi dari beberapa pedagang dan pengunjung di pasar tradisional Kecamatan Sumbersari, dan data bisa berupa hasil rekaman wawancara, data pendukung berupa foto-foto dokumentasi pada saat wawancara berlangsung, maupun data yang bersumber dari buku-buku yang relevan dengan tema penelitian.

### 3.5 Uji Keabsahan Data

Studi kasus ini menggunakan penelitian pendekatan kualitatif. Yin (2003) mengajukan empat kriteria keabsahan dan keajegan yang diperlukan dalam suatu penelitian pendekatan kualitatif. Empat hal tersebut adalah Sebagai berikut :

#### 1. Keabsahan Konstruk (*Construct validity*)

Keabsahan bentuk batasan berkaitan dengan suatu kepastiaan bahwa yang berukuran benar- benar merupakan variabel yang ingin di ukur. Keabsahan ini juga dapat dicapai dengan proses pengumpulan data yang tepat. Salah satu caranya adalah dengan proses triangulasi, yaitu tehnik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau Sebagai pembanding terhadap data itu. Menurut Patton dalam Sulistiany (1999) ada 4 macam triangulasi Sebagai tehnik pemeriksaan untuk mencapai keabsahan, yaitu :

##### a. Triangulasi data

Menggunakan berbagai sumber data seperti dokumen, arsip, hasil wawancara, hasil observasi atau juga dengan mewawancarai lebih dari satu subjek yang dianggap memiliki sudut pandang yang berbeda. Disini berarti peneliti akan mengumpulkan data dan mengkomparasikan hasil data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi. Untuk memperoleh data tersebut, peneliti datang langsung ke pasar Sukorejo dan Tegalboto untuk melihat langsung keadaan pasar sekaligus mewawancarai para pedagang yang ada di kedua pasar tersebut untuk memperoleh data yang dibutuhkan oleh peneliti.

##### b. Triangulasi Pengamat

Adanya pengamat di luar peneliti yang turut memeriksa hasil pengumpulan data. Dalam penelitian ini, dosen pembimbing studi kasus bertindak Sebagai pengamat (*expert judgement*) yang memberikan masukan terhadap hasil pengumpulan data, setelah peneliti memperoleh data dari hasil wawancara dengan pedagang, maka peneliti menyerahkan hasil wawancara tersebut yang berupa transkrip wawancara kepada dosen pembimbing.

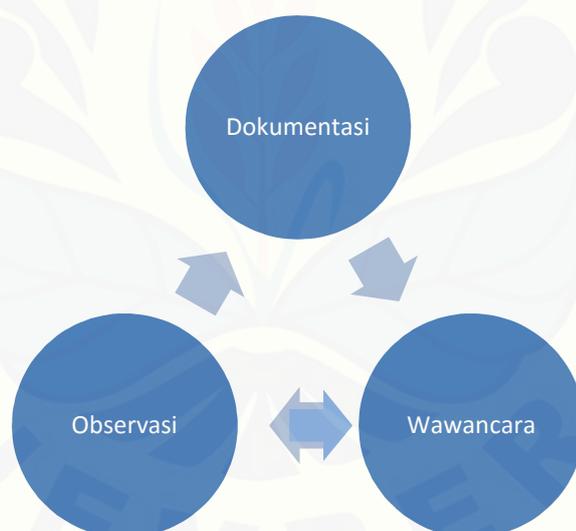
Pendapat *expert judgement* dijadikan bahan pertimbangan dalam pembahasan dan kesimpulan.

c. Triangulasi Teori

Penggunaan berbagai teori yang berlawanan untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan sudah memasuki syarat. Pada penelitian ini, berbagai teori telah dijelaskan pada bab II untuk dipergunakan dan menguji terkumpulnya data tersebut.

d. Triangulasi metode

Penggunaan berbagai metode untuk meneliti suatu hal, seperti metode wawancara dan metode observasi. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan metode wawancara yang ditunjang dengan metode observasi pada saat wawancara dilakukan.



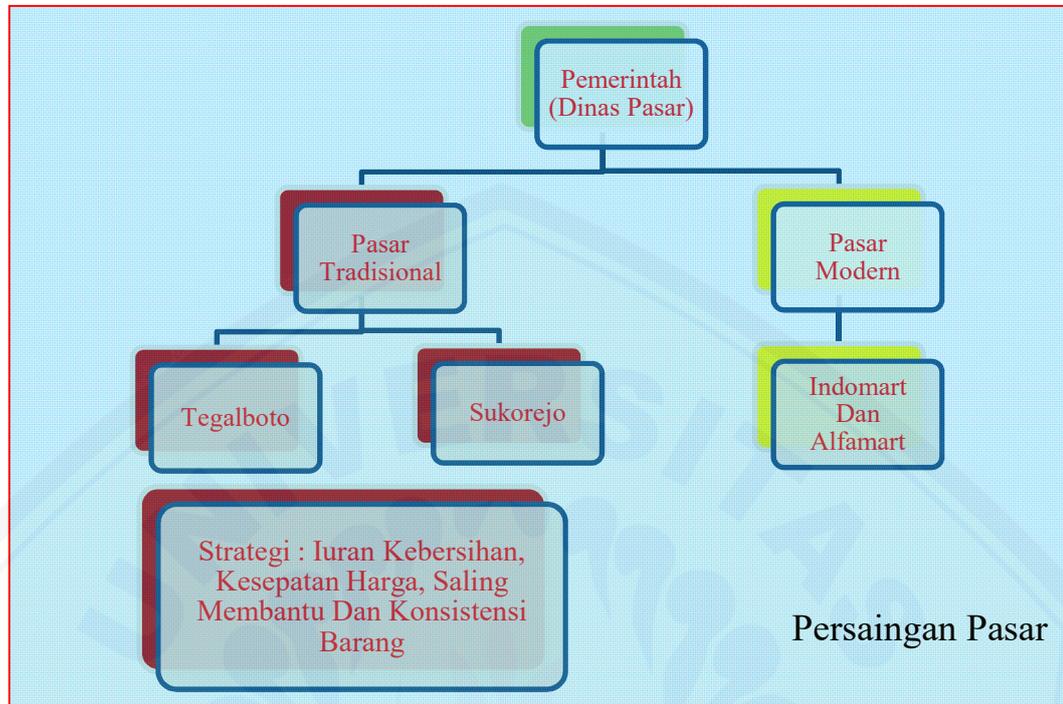
Gambar 1.1. Triangulasi Teknik Pengumpulan Data

### 3.6 Metode Analisis Data

Analisis data dalam pendekatan kualitatif-konstruktivis didahului oleh upaya menguji kebenaran dan kejujuran dari para subjek penelitian dalam mengungkap realitas pedagang. Pendekatan ini di uji melalui pengujian: subjek kredibilitas, dengan menguji jawaban-jawaban pertanyaan berkaitan dengan

pengalaman dan pengetahuan mereka yang khas. Berikutnya adalah menguji *Authenticity*, yaitu peneliti memberi kesempatan dan memfasilitasi pengungkapan konstruksi personal yang lebih detail. Selanjutnya peneliti melakukan *triangulation analysis*, yaitu menganalisis jawaban subjek penelitian dengan meneliti autentisitasnya berdasar data empiris yang ada. Peneliti menjadi fasilitator untuk menguji keabsahan setiap jawaban berdasarkan dokumen atau data lain, serta *Reasoning* yang logis. Tahapan berikut adalah melakukan *Intersubjectivity Analysis*. Artinya semua pandangan, pendapat ataupun data dari suatu subjek penelitian, didialogkan dengan pendapat, pandangan, ataupun data dari subjek lainnya. Dalam prosesnya analisa data dilakukan penulis sepanjang pelaksanaan penelitian ini sampai mendapatkan kesimpulan yang dapat menjawab rumusan masalah penelitian ini. Dalam penelitian ini, analisa data dimulai dengan mengumpulkan dan memaparkan seluruh data yang didapatkan dari observasi dan hasil wawancara dengan para informan yang berupa catatan lapangan, serta data dokumentasi untuk dianalisa secara kualitatif. Kemudian data dikelompokkan atau dipisahkan antara data pokok dan data tambahannya sesuai dengan yang diinginkan. Selanjutnya data dibedakan sesuai dengan subbab yang diperlukan sehingga didapatkan sebuah abstraksi yang menggambarkan hasil penelitian. Sehingga dalam penelitian ini penulis dapat mengungkapkan fenomena tentang pola pengorganisasian para pedagang sebagai respon maraknya minimarket yang terjadi di Kecamatan Sumbersari. Oleh karena itu deskriptif kualitatif yang disajikan dalam penelitian ini bisa dilakukan lebih menyeluruh dan mendalam.

3.7 Skema Teoritis



Gambar 1.2: Diolah dari Hasil Penelitian

**Keterangan Warna Gambar**

- :Pasar Tradisional
- : Pasar Modern
- : Lingkup Persaingan Perdagangan
- : Dinas Pasar

## BAB 5. PENUTUP

### 5.1 Kesimpulan

Banyaknya minimarket di kecamatan Sumbersari mengakibatkan dua pasar utama di kecamatan tersebut mengalami penurunan jumlah pembeli. Hal ini diperburuk dengan tidak adanya perda yang mengatur keberadaan dari retail modern tersebut, belum lagi tidak adanya bantuan atau usaha dari pemerintah setempat untuk merevitalisasi pasar. Padahal jika dilihat dari profil kedua pasar tersebut, dapat dilihat adanya potensi untuk bersaing. Kedua pasar tersebut memiliki potensi untuk berkembang terutama dari segi lokasi pasar-pasar itu sendiri. Adapun faktor lain yang mempengaruhi menurunnya eksistensi pasar tradisional dipasar Sukorejo dan Tegalboto ialah bergesernya pola hidup mahasiswa yang sebagian besar berada di kecamatan Sumbersari, hal ini terlihat dari banyaknya mahasiswa yang sering beraktifitas di malam hari sehingga tidak memungkinkan untuk pergi ke pasar yang hanya beroperasi mulai pagi hingga siang saja, sehingga mereka memilih pergi ke minimarket. Pada pasar Sukorejo dan Tegalboto peneliti mendapatkan data perkembangan kedua pasar itu, ketika mengalami masa dimana pasar itu sebagai pusat jual beli di masyarakat. Dulu sebelum berkembang pesatnya minimarket di kecamatan Sumbersari pasar merupakan tujuan utama masyarakat untuk berbelanja kebutuhan sehari-hari, akan tetapi hal tersebut berubah setelah banyaknya minimarket yang beroperasi di kecamatan Sumbersari masyarakat lebih memilih untuk datang ke minimarket.

Kondisi diatas mengakibatkan pedagang di kedua pasar tersebut mengalami kesulitan dalam menarik minat pembeli. Para pembeli menjadi enggan untuk datang ke pasar dan lebih memilih pergi ke gerai retail modern dengan alasan kenyamanan. Karena retail modern dianggap bersih, pelayanannya ramah, dan juga barang yang diperjual belikan lengkap. Beberapa retail bahkan buka 24 jam untuk melayani pelanggan. Padahal harga barang yang ditawarkan di retail modern cenderung lebih mahal. Adanya arus modernitas dimana hal yang

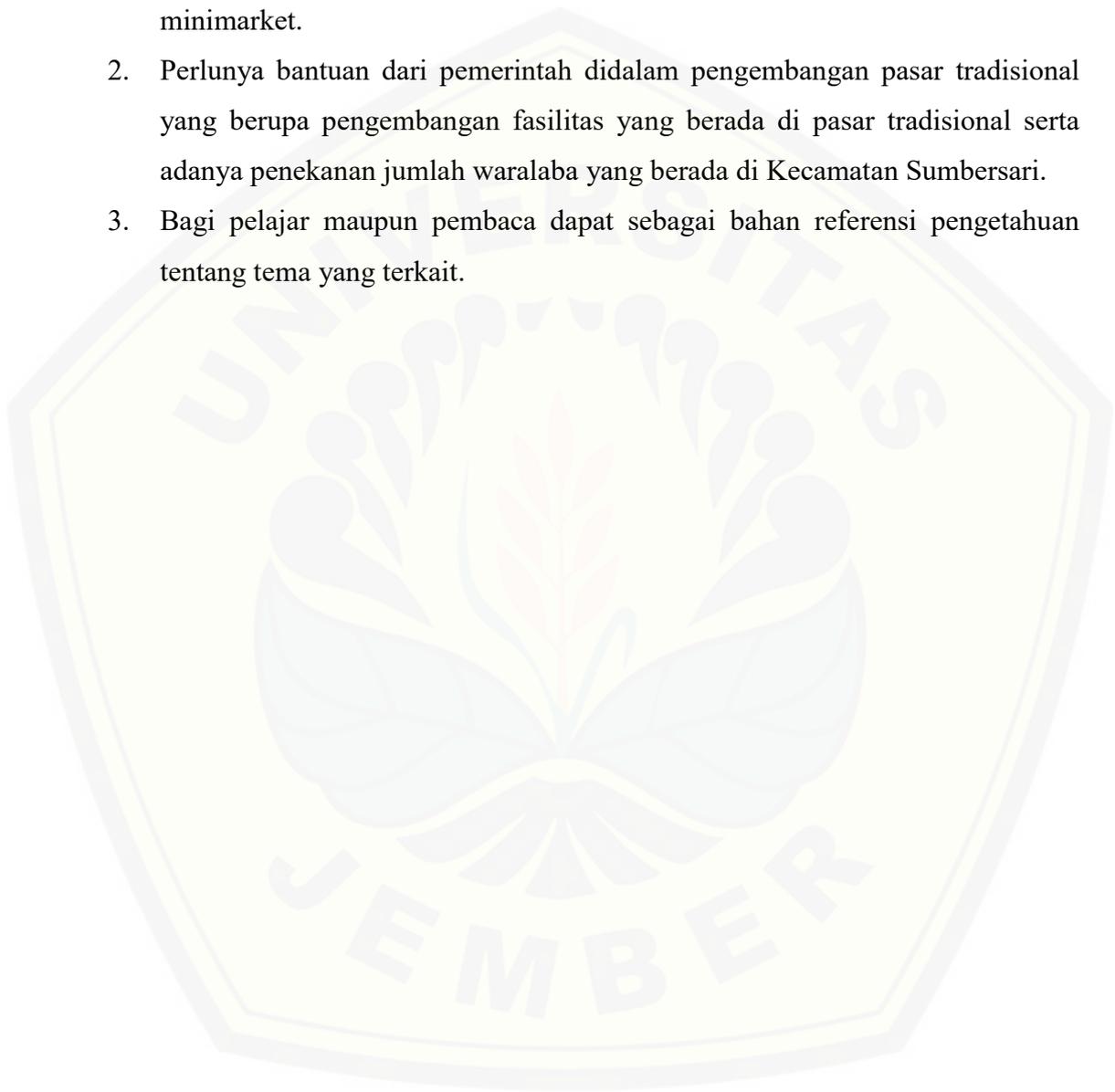
tradisional menjadi kuno dan tidak diminati, juga adanya pandangan bahwa masyarakat yang membeli barang dengan harga lebih mahal merupakan masyarakat dengan tingkat ekonomi menengah keatas yang mengakibatkan adanya kebanggaan tersendiri ketika bisa membeli barang di minimarket.

Dampak yang sangat terasa akibat adanya minimarket, sebab adanya promo atau cara yang lebih efektif untuk menarik konsumen yang dilakukan oleh pihak indomart dan alfamart membuat penghasilannya di pasar mengalami penurunan. Promo yang dilakukan oleh pihak minimarket terkesan lebih berhasil, sebab disamping di dukung oleh modal yang cukup, konsep dan kemasannya pun cenderung lebih menarik dan efektif, sedangkan di pasar sendiri masih tetap seperti hari-hari sebelumnya tidak dapat melakukan upaya yang telah dilakukan oleh pihak minimarket. Oleh sebab itu pedagang pasar tradisional Kecamatan Sumbersari untuk mempertahankan dan mengikuti persaingan perdagangan pada era modernisasi. Penulis mendapatkan beberapa strategi yang digunakan oleh pedagang tradisional Kecamatan Sumbersari meliputi pertama, menjaga ketersediaan stock bahan baku. kedua, adanya kesepakatan harga antar pedagang. Ketiga, konsistensi jenis barang yang diperdagangkan. Keempat, saling membantu antar pedagang. dan Kelima, adanya iuran kebersihan. Strategi diatas merupakan wujud dari budaya yang kuat dapat meningkatkan rasa saling keterkaitan yang membuat kinerja sebuah organisasi atau kelompok menjadi meningkat. Dalam penelitian ini yang dimaksud organisasi adalah para pedagang yang masih bertahan di dua Pasar Traditional utama di Kecamatan Sumbersari. Para pedagang yang memilih untuk bertahan memiliki strategi sendiri untuk bersaing dengan retail modern. Secara tidak langsung persaingan membuat pedagang harus berfikir kreatif

## 5.2 Saran.

Berdasarkan uraian diatas pembahasan diatas, adapun saran yang dapat penulis sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Perlunya kreatifitas pedagang untuk meningkatkan daya saing dengan minimarket.
2. Perlunya bantuan dari pemerintah didalam pengembangan pasar tradisional yang berupa pengembangan fasilitas yang berada di pasar tradisional serta adanya penekanan jumlah waralaba yang berada di Kecamatan Sumpalsari.
3. Bagi pelajar maupun pembaca dapat sebagai bahan referensi pengetahuan tentang tema yang terkait.



## DAFTAR PUSTAKA

- Hamad, Ibnu. 2004. *Konstruksi Realitas Politik Dalam Media Massa; Sebuah Studi Critical Discourse Analysis Terhadap Berita-Berita Politik*. Jakarta: Granit.
- Hasan, Mustafa. 2000. *Teknik Sampling*. Bandung: Alfabeta.
- Herlina, Sherly. 2011. Studi Pola Pengorganisasian Personalia Di MA SMIP 1946Banjarmasin. *Ta'lim Muta'allim*, Vol. I. Nomor 2 Tahun 2011.
- Huki, Wila. 1986. *Pengantar Sosiologi*. Surabaya: Usaha Nasional.
- Izza, Nahdliyyul. 2010. *Pengaruh Pasar Modern Terhadap Pasar Tradisional (Studi Pengaruh Ambarukmo Plaza Terhadap Perekonomian Pedagang Pasar Desa Caturtunggal Nologaten Depok Sleman)*. Yogyakarta: Skripsi. Jurusan Pengembangan Masyarakat Islam. Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). 2002. Jakarta: Balai Pustaka.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). 2003. Jakarta: Balai Pustaka.
- Kartasapoetra. 1992. *Sosiologi Industri*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Legowo, Martinus. 2011. Pedagang dan Revitalisasi Pasar Tradisional di Surabaya: Studi Kasus pada Pasar Wonokromo dan Pasar Tambak Rejo, Surabaya. *Jurnal Univ. Airlangga*. Vol. 22 No. 2. Surabaya: Program Studi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Surabaya.
- Mitchel, Duncan. 1984. *Sosiologi Suatu Analisa Sistem Sosial*. Jakarta: PT. Bina Aksara.
- Moleong, Lexy. J. 2004. *Metode Penelitian Kualitatif*. Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Muzakky, Ahmad. *et al.*. 2012. *Dampak Penataan Pembangunan Minimarket Berjaringan Terhadap Perekonomian Pemilik Toko Tradisional di Kelurahan Sumbersari Kabupaten Jember*. Artikel Ilmiah Hasil Penelitian Mahasiswa. Jember: Universitas Jember. Tidak diterbitkan.
- Nawawi, H. Dan Martini, H.M. 1991. *Instrumen Penelitian Bidang Sosial*. Yogyakarta: Penerbit Gadjah Mada University Press.

- Poerwandari, E .K. 1998. *Pendekatan kualitatif dalam penelitian Psikologi*. Jakarta: Lembaga Pengembangan Sarana Pengukuran dan Pendidikan Psikologi UI.
- Profil Pasar Kota Jember, Dinas Pasar Jember. 2013.
- Rahayu, Yenika Sri. 2013. “Strategi Pedagang Pasar Tradisional Menghadapi Persaingan Dengan Retail Modern Dan Preferensi Konsumen (Studi Kasus Pada Pasar Legi Kota Blitar)”. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa*. Vol 1 No. 2.Malang: Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya.
- Soekanto, Soerjono. 1983.*Teori Sosiologi Tentang Struktur Masyarakat*. Jakarta: Penerbit CV. Rajawali.
- Sugiharsono, dkk, 2002. *Ekonomi*. Jakarta: Grafindo Media Pratama.
- Suryadarma, Ali. 2007. *Dampak Supermarket terhadap Pasar dan Pedagang Ritel Tradisional di Daerah Perkotaan di Indonesia*. Jakarta: Laporan Penelitian Lembaga Penelitian SMERU.ISBN 978-979-3872-46-9.
- Susilo, Agus. 2010. Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Usaha Ritel Koperasi/Waserda Dan Pasar Tradisional.ISSN:1979-6889. <http://eprints.umk.ac.id/154/>. [25 Nopember 2014].
- Syahputra, Zimi. 2011. Penggunaan Jaringan Sosial Sebagai Potensi Modal Sosial Dalam Bisnis Etnis Cina (Studi jaringan sosial pada pengusaha etnis Cina di kota Medan. <http://repository.usu.ac.id/handle/123456789/30469>. [ 16 Juni 2016].
- Sutami, Wahyu Dwi. 2012.” Strategi Rasional Pedagang Pasar Tradisional”. *Jurnal BioKultur*, Vol. I No. 2 hal. 127-148. Surabaya: Alumni Antropologi FISIP Unair 2005.
- Wardoyo, Ardyan Jefri. 2011. *Respon Masyarakat Terhadap Keberadaan Pasar Tradisional Dan Pasar Modern Di Kelurahan Kauman Kecamatan Nganjuk Kabupaten Nganjuk*.Portal Tugas Akhir. Bangkalan:Univ. Trunojoyo.Tidak diterbitkan.[http://pta.trunojoyo.ac.id/Program.Studi Sosiologi](http://pta.trunojoyo.ac.id/Program.Studi_Sosiologi), Universitas Trunojoyo. [8 Oktober 2014].
- Widodo. 2008. *Glosarium Undang-Undang*. Jakarta: PT Bhuana Ilmu Populer Kelompok Gramedia.
- Yin, R. 2003. *Case study research designand method*. London: Sage Publication.
- Zulkarnain, Wildan. 2013. *Dinamika Kelompok Latihan Kepemimpinan Pendidikan*. Jakarta: PT Bumi Aksara.

**Internet:**

Anonim. 13 Agustus 2014. <http://suaraindonesia-news.com/rektor-universitas-jember-lantik-5424-mahasiswa-baru/> [25 Nopember 2014].

BPS Jember. 17 September 2014. Sensus Pertanian Tahun 2013. <http://jemberkab.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/69>. [15 September 2015]

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI Versi Online): <http://kbbi.web.id>. [14 Februari 2016].

Juliatmoko. 13 Februari 2013. Minimarket Menjamur, APTJ Tempuh Jalur Hukum. <http://ekbis.sindonews.com/read/717424/34/minimarket-menjamur-aptj-tempuh-jalur-hukum-1360759064>. [25 Nopember 2014].

Siska-perbapo.Jember.2 Agustus 2011. Profil Pasar. [http://www. Sisk-perbapo.com/index.php/profilpasar/detail/](http://www.Sisk-perbapo.com/index.php/profilpasar/detail/). [2 Desember 2014].

Rahman, Saiful. 17 Juli 2012. Membendung Banjir Bandang Mini Market Di Jember. <http://fisipol.unmuhjember.ac.id/berita/57.aspx> [2 Desember 2015].

## A. Guide Interview

1. Bagaimana keadaan pasar seperti pembeli apa setiap hari ramai?
2. Bagaimana pengaruh minimarket terhadap pasar tradisional?
3. Apakah para pedagang saling membantu?
4. Bagaimana strategi pedagang untuk menarik pelanggan?
5. Apakah ada ketentuan dari pedagang pasar dalam menjual jenis barang dagangan?
6. Apakah pemerintah memberikan sumbangan dana untuk perkembangan pasar?



## Transkrip Wawancara

Nama : Ibu Jamilah

Umur : 43 Tahun

Pekerjaan : Pedagang pasar Sukorejo (Pedagang sembako)

Status : informan primer

Saya melakukan wawancara pertama pada Ibu Jamilah, saya datang ke pasar Sukorejo dan Tegalboto jam 07.00 WIB . untuk melihat aktivitas dan kesempatan untuk melakukan sesi tanya jawab.

Mukhlis : assalamualaikum bu?

Ibu Jamilah : walaikum salam. Cari apa mas?

Mukhlis : enggak cari barang bu, Cuma mau minta tolong.

Ibu Jamilah : oooo.... minta tolong apa mas?

Mukhlis : ini bu, saya dapat tugas dari sekolah?

Ibu Jamilah : lho kok ke saya. Emang tugas apa mas?

Mukhlis : ia ibuk yang bisa bantu saya. Ini mau tanya-tanya aja bu. Ibu nanti tinggal jawab aja sebisanya aja bu.

Ibu Jamilah : ia mas. Emang nanya apa mas?

Mukhlis : ibu jualan disini itu udah berapa lama, bu?

Ibu Jamilah : duh, mulai kapan ya mas, lupa saya. Kayaknya se, mulai saya punya anak satu dulu. Lupa saya mas kalau tahunnya, sekitar 13 tahunan lah.

Mukhlis : kalau umurnya ibu, gak lupa kan?

Ibu Jamilah : mas bisa aja, ya gak lah. Saya umur 43, Masak umur sendiri lupa. (sambil ketawa)

Mukhlis : masak masih umur segitu buk, kok keliatan masih muda? (bercanda, peneliti menginginkan informan lebih santai)

Ibu Jamilah : keliatan muda ya mas. hehehehhe

Mukhlis : hahahhahahhahahh

Mukhlis : ibu jualan apa disini bu?

Ibu Jamilah : ini mas, sembako aja.

Mukhlis : kenapa ibuk kok jualan sembako?

Ibu Jamilah : gimana ya mas, ya pingin aja. Mau jualan sayur masih harus jalan-jalan dan disini dulu banyak yang jualan sayur. Saya kayaknya trus milih sembako itu. Pas juga sama tempat bagiannya.

Mukhlis : gitu ya bu, emang disini itu apa dibagi lokasi jualannya?

Ibu Jamilah : kayaknya begitu mas, ada petanya gitu saya liat di kantor.

Mukhlis : jadi ibu kalau udah jualan sembako disini tempatnya?

Ibu Jamilah : ia mas.

Mukhlis : umpama kalau mau ganti dagangan trus gimana bu, apa pernah?

Ibu Jamilah : kayaknya belum pernah tahu mas, Disini udah dibagi mas. Kalau disini itu daerah jualan sembako, gitu lho mas. Jadi biar gak ribet juga kalau ada orang yang beli, dan juga biar pedagang disini gak gonta-ganti dagangan biar gak menyinggung sama yang lain.

Mukhlis : o jadi gitu ya bu, kayak kesepakatan gitu ya.

Ibu Jamilah : bentar ya mas saya tinggal kebelakang ada yang beli. (ibu mengambil barang yang sedang dibutuhkan oleh pembeli).

Beberapa saat setelah ibu selesai melayani pembeli.

Mukhlis : kalau masalah kebersihan itu gimana, bu. Disini apa juga ada petugas yang ngambil sampah kayak dipasar tanjung?

Ibu Jamilah : ya ada lah mas, tapi kalau disini itu kami yang bayar, bukan dari petugas kebersihan dinas.

Mukhlis : emang beda ya bu?

Ibu Jamilah : ya disini itu kan ada biaya bulanan dan parkir biasanya mas, kalau kebersihan

Mukhlis : o gitukita disini ada paguyuban para pedagang, mas. Jadi kalau ada apa-apa bisa diselesaikan bersama, ya salah satunya kebersihan. Kami ada iuran kebersihan ya bu. Gak papa kan saya nanya trus bu?

Ibu Jamilah : ya kalau mau bayar juga gak papa mas. Hehehhehehehheh

Mukhlis : gampang itu bu.

Ibu Jamilah : gak-gak mas, gratis kalau Cuma nanya.

Mukhlis : emang tidak ada bantuan dari dinas, kan itu biasanya juga sekalian sama kebersihan?

Ibu Jamilah : Gak ada mas selama ini kita yang membenahi. Kita disini itu kayak diluapakan mas, kalau sarana dan prasarana itu dicukupi pasti kan bisa bersaing

Mukhlis : kok sampek gitu ya bu?

Ibu Jamilah : ya sampean bisa liat sendiri.

Mukhlis : trus gimana kalau para pedagang itu kesusahan atau dapat masalah?

Ibu Jamilah : Ya umpama ada yang kena musibah atau dapat rizki, kami saling bantu. Kalau di pasar ada yang atap rusaklah, ya kami terkadang iuran seikhlasnya

Mukhlis : kayak gotong royong gitu ta bu?

Ibu Jamilah : ya seperti itu lah.

Mukhlis : sekarang ini ramai gak bu yang beli disini?

Ibu Jamilah : dulu ya ramai mas, disini. Sebelum banyak toko-toko bagus yang dibuka

Mukhlis : lumayan efeknya gitu ya, bu. Emang pengaruh besar di pasar sini, bu?

Ibu Jamilah : ya ada lah mas.

Mukhlis : menurut ibu apa yang menjadi daya tarik orang-orang itu belanja disana?

Ibu Jamilah : Disana mungkin lebih bersih dan kelihatan bagus kalau orang beli disana, kadang juga disana juga ada promo-promo gitu, mas

Mukhlis : jadi makanya pedagang disini itu saling bantu dan membersihkan pasarnya sendiri ya, bu?

Ibu Jamilah : ia mas.

Mukhlis : trus kan ibu tahu kalau disana ada aja yang buat untuk menarik pelanggan, apa ibu punya cara menarik pelanggan?

Ibu Jamilah : ada mas, kami disini punya paguyuban gitu mas.

Mukhlis : ooooo... ada paguyubannya.

Ibu Jamilah : saya sambil nata barang kan gak papa mas?

Mukhlis : ia gak papa buk. Penting ibu gak keberatan aja.eheheheeh

Ibu Jamilah : ada kesepakatannya mas, kayak begini lho....(sambil menerangkan dan menunjuk pedagang lain) Disini udah dibagi mas. Kalau disini itu daerah jualan sembako, gitu lho mas. Jadi biar gak ribet juga kalau ada orang yang beli, dan juga biar pedagang disini gak gonta-ganti dagangan biar gak menyinggung sama yang lain, Ya, nanti kalau ada pedagang lain yang atapnya atau mejanya itu rusak, kita saling membantu sebisanya mas trusorang disini itu sepakat menentukan harganya mas, umpama kayak bu Mariatun itu harganya sama kayak punya saya, ada kesepakatan, kan barang datang dibagi nanti jadi bisa sama harganya.

Mukhlis : apa itu berjalan baik, bu?

Ibu Jamilah : penting kita itu usaha mas, kalau rezeki nanti ya pasti dapat.

Mukhlis : gitu ya bu, amin semoga ibu bertambah sukses.

Ibu Jamilah : amien.

Mukhlis : ya, kalau gitu makasih ya bu atas bantuannya. Gak perlu bayar kan bu? (bercanda)

Ibu Jamilah : hahahhaha..... gak mas. Ya sama-sama mas.

Mukhlis : kalau gitu saya ke pedagang lain dulu bu?

Ibu Jamilah : ia mas.

Mukhlis : assalamualaikum

Ibu Jamilah : walaikum salam

Nama : Ibu Masrifah

Umur : 40 Tahun

Pekerjaan : Pedagang Alat Rumah Tanggadi Pasar Sukorejo

Status : informan primer

Saya melanjutkan wawancara ke toko sebelah dari Ibu Jamilah yang berjualan sembako, ke ibu Masrifah yang berjualan alat rumah tangga

Mukhlis : assalamualaikum bu.

Ibu Masrifah : walaikumsalam mas.

Mukhlis : sibuk bu?

Ibu Masrifah : emang kenapa, mas?

Mukhlis : ya saya mau minta bantuannya, kayak tadi saya minta bantuan ke Ibu Jamilah?

Ibu Masrifah : iya mas, gak papa. Emang bantuan apa mas?

Mukhlis : ini saya mau nanya-nanya soal pasar. Ada tugas dari sekolahan?

Ibu Masrifah : oalah, ia mas. Gak sampai 1 jam kan mas, saya, mau ada urusan.

Mukhlis : sebentar kok bu.

Mukhlis : ibu udah berapa lama jualan disini?

Ibu Masrifah : kalau saya itu masih belum lama mas sekitar 7-8 tahun lah, nerusin dari keluarga mas.

Mukhlis : lama juga ya bu.

Ibu Masrifah : ya lumayan mas.

Mukhlis : emang kalau disini itu jenis barangnya itu di tentukan oleh dinas atau gimana bu?

Peneliti langsung melakukan wawancara ke pedagang ini karena waktu itu pedagang ada urusan.

Ibu Masrifah : Disini biar gak saling singgung mas. Nanti kalau ada yang jualan barang dobel-dobel itu kan gak enak sama orang lain, jadi nanti kalau ada orang yang nyari barang bisa saya kasih tau disana ada.

Mukhlis : itu udah di atur di kesepakatan paguyubannya ya, bu?

Ibu Masrifah : ia mas, biar kita enak, mas.

Mukhlis : katanya disini itu ada gotong royong itu gimana ceritanya bu?

Ibu Masrifah : Ya, ada kerja bakti, mas. Tapi sekarang gak terlalu sering ya biasanya kita bantu pedagang lain yang butuh bantuan

Mukhlis : masih tolong menolong gitu ya buk.

Ibu Masrifah : ia mas. Kita itu udah kayak saudara, ya kan udah lama juga kalau kumpul disini.

Mukhlis : gimana buk untuk dagangan hari ini?

Ibu Masrifah : Kadang itu deket sama rumah, pelayanan, dan alat yang digunakan, dekat dengan jalan raya, dan apalagi disana lebih bersih ditambah lagi ada promo yang ditawarkan

Mukhlis : emang dulu apa beda sama sekarng bu?

Ibu Masrifah : Ya kalau masalah rizki itu udah ada yang ngatur, akhir-akhir ini pendapatan saya ini bisa dibilang menurun

Mukhlis : emang ibu apaterasa sekali masalah pendapatan yang menurun?

Ibu Masrifah : ya gak juga mas, ya seperti saya bilang tadi. Rizki juga udah ada yang ngatur kok.

Mukhlis : emang menurut ibu itu apa yang membuat waralaba lain itu rame?

Ibu Masrifah : Disana ada banyak promo, mas. Itu kadang ada badut yang lucu, jadi orang itu terpicat, apalagi anak kecil pastikan senang. Disana juga tempatnya bersih, buka terus gak kayak di pasar ini

Mukhlis : jadi gitu ya bu.

Ibu Masrifah : kalau menurut saya ya gitu mas.

Mukhlis : selain gotong royong itu apa saja yang biasa dilakukan bersama ?

Ibu Masrifah : ya juga ada masalah kebersihan itu?

Mukhlis : kebersihan gimana bu?

Ibu Masrifah : kita iuran mas, jadi ada yang bersih-bersih.

Mukhlis : emang itu tugasnya pedagang apa kantor dinas untuk mengurus kebersihananny?

Ibu Masrifah : gak ada tu mas, selama ini saya juga benerin sendiri bersih-bersih ya sendiri.

Mukhlis : jadi pemerintah itu gak ngasih apa kurang perhatian gitu ya, bu. Saya kira ini mantrinya itu juga peduli sama para pedagang.

Ibu Masrifah : ya sementara atau selamanya itu gak peduli itu gak tau juga mas.

Mukhlis : trus bagaimana untuk mengatasinya, kalau pemerintah ini tidak membantu dalam membangun pasar ?

Ibu Masrifah : itu mas, kita nyuruh orang membersihkan sendiri didalam toko, nanti ada yang ngambilin, itu orang kebersihan kita yang bayar biar orang itu kalau beli disini betah mas, ya da kerja bakti juga mas tapi sekarang gak terlalu sering ya biasanya kita bantu pedagang lain yang butuh bantuan.trus kesepakatan harga barang yang dijual juga mas, kan barangnya ada yang ngambil disatu tempat, kayak kiriman dari banyuwangi gitu jadinya harganya nanti sama, lain kalau ngasih bonus ke pelanggan mas.

Mukhlis : oalah begitu ya, bu.

Ibu Masrifah : ia mas. Ya hanya seperti itu yang bisa saya lakukan.

Mukhlis : ya kalau gitu saya lanjutkan jalan dulu ya buk, terima kasih banyak ya.

Ibu Masrifah : ia mas,sama-sama.

Mukhlis : assalamualaikum.

Ibu Masrifah : walaikumsalam

Nama : Bapak Mahfud

Umur : 52Tahun

Pekerjaan : Pedagang daging

Lokasi pasar : Sukorejo

Mukhlis : Assalamualaikum bapak

Bapak Mahfud: waalaikum salam mas, iya mas da pa mas?

Mukhlis : bisa minta waktunya sebentar pak?

Bapak Mahfud: iya mas, da pa yam mas?

Mukhlis : gini pak saya mau tanya-tanya soalnya buat tugas kuliah pak

Bapak Mahfud: oh gitu ya mas, mau tanya masalah pa mas? Silakan duduk ndek situ mas soalnya disini kotor mas baud aging.

Mukhlis : oh iya gpp pak, makasih pak

Bapak Mahfud: iya mas. Mau tanya pa dek?

Mukhlis : maaf kalau boleh tanya umur bapak berapa?

Bapak Mahfud: saya 52 tahun mas.

Mukhlis : sudah berapa lama pak jualan disini?

Bapak Mahfud: sekitar delapan tahunan mas.

Mukhlis : oalah lumayan lama ya pak.

Bapak Mahfud: iya mas.

Mukhlis : bapak mulai dulu pa jualan daging saja pak?

Bapak Mahfud: iya mas, mau jualan pa lagi mas, soalnya udah banyak yang jualan sembako disini.

Mukhlis : akhirnya bapak memutuskan untuk berjualan daging ya?

Bapak Mahfud: iya mas.

Mukhlis : rame pak mulai dari dulu jualan bapak?

Bapak Mahfud: ya kalau dulu sih lumayan mas, sekarang udh agak berkurang mas.

Mukhlis : kenapa pak?

Bapak Mahfud: tau sendiri mas, sekarang banyak toko-toko modern.

Mukhlis : jadi itu juga berpengaruh ya ke bapak?

Bapak Mahfud: iya dek kalau saya liat banyak promo mas dan kayak orang kaya itu kalau beli daging disana mas, bersih soalnya keliatannya tempatnya, padahal saya juga selalu jaga kebersihan daging dan tempat saya mas.

Mukhlis : trus keadaan pasar sendiri gimana pak tiap harinya?

Bapak Mahfud: maksudnya mas?

Mukhlis : tiap hari pa tetap pembelinya, pa berubah-ubah pak?

Bapak Mahfud:disini dulu ya ramai mas tapi kan saya jualan daging gak kayak ibu masrifah yang jualan alat rumah tangga tiap harinya masih ada, kalau ada acara orang-orang itu pengen masak daging ya datang ke saya, bekurang pendapatan saya mas , sekarang jadi berkurang mungkin karena ada indomart dan alfa disana lebih bersih dan kalau dipasar mungkin muter-muter dan kotor dipasar ini jadi orang yang belanja disana itu kayak bangga gitu lo mas.

Mukhlis : trus cara bapak agar tetap trus berjualan gimana pak?

Bapak Mahfud: ya mengadakan kerja bakti mas, trus adanya kesepakatan harga yang dijual dari paguyuban mas untuk tolong-menolong jadi pasar rata-rata begitu mas biar bisa bersaing dengan pasar modern mas itu bedanya kita dengan mereka mas, trus di paguyuban pasar ini ada aturan mas kalau jualan itu yang tetap mas barangnya jadi biar enak ngaturnya.

Mukhlis : biasanya yang paling ramai pas hari pa pak?

Bapak Mahfud: ya, gak mesti mas pa lagi kan saya jualan daging jadi gak mesti orang tiap hari jualan daging , tapi ya da ja tiap hari yang beli tapi ya gak banyak, biasanya kalau beli banyak itu kalau orang yang mau tasyakuran gitu mas.

Mukhlis : trus disini pa da paguyuban gitu pak ?

Bapak Mahfud: ada mas.

Mukhlis: pa saja pak fungsi dari paguyuban tersebut?

Bapak Mahfud; ya salah satunya ada ketetapan harga barang mas

Mukhlis :selain itu pak?

Bapak Mahfud: ya nyewa orang bersih-bersih mas biar sampahnya gak numpuk dan bau mas

Mukhlis : berarti disini lumayan kompak ya pak?

Bapak Mahfud: iya mas, kalau gak kompak tambah sulit mas, malah bisa-bisa berhenti jualan mas...hehehehe..( tertawa).

Mukhlis : biasanya bagaimana pak agar tetap rukun antar pedagang ?

Bapak Mahfud: ya saling bantu mas kalau ada kesulitan

Mukhlis : selain saling membantu antar pedagang, dari pemerintah sendiri apa ada bantuan pak ?

Bapak Mahfud: tidak ada mas, kalau menggantungkan dari paguyuban yang ada di pasar itu ya gak kuat juga mas, butuh bantuan dari pemerintah, pokoknya sangat butuh mas bantuan dari pemerintah untuk merawat bangunan ini.

Mukhlis : jadi gitu y pak..harapan bapak sendiri gimana?

Bapak Mahfud: ya saya berharap mas pemerintah lebih memedulikan pasar tradisional mas, soalnya ini kan menyangkut kehidupan orang banyak, saya kalau tidak berjualan daging dapat penghasilan dari mana mas, wong ini penghasilan saya satu-satunya.

Mukhlis : jadi bapak sangat berharap ya adanya bantuan dari pemerintah?

Bapak Mahfud: iya mas biar pasar ini bisa rame lagi, terutama bangunannya ini mas harus dibenahi lagi, soalnya sudah banyak yang rusak.

Mukhlis : maturnuwon ya pak atas infonya.

Bapak Mahfud: iya mas sama-sama, saya juga seneng ko' mas bisa bantu mas soalnya anak ku juga kuliah juga mas.

Mukhlis : kuliah dimana pak?

Bapak Mahfud: di Unej juga mas, ambil jurusan guru.

Mukhlis : angkatan tahun berapa pak?

Bapak Mahfud: semester 7 mas.

Mukhlis : ooo sudah skripsi juga brarti pak?

Bapak Mahfud: iya mas, semoga ja lancar, biar cepat kerja.

Mukhlis : amiin pak, ya udah saya mau pulang dulu ya pak, makasih atas bantuannya

Bapak Mahfud: iya sama-sama mas.

Mukhlis : assalamualaikum pak.

Bapak Mahfud: waalaikum salam mas.

Nama : Ibu mariatun

Umur : 38 Tahun

Pekerjaan : Pedagang Sembako di Pasar Tegalboto

Lokasi pasar : Tegalboto

Mukhlis : permisi bu.

Ibu Mariatun : ia mas, cari apa?

Mukhlis : ini bu, saya mau minta bantuannya. Tapi kalau memang ibu gak repot?

Ibu Mariatun : bantuan kayak apa mas.

Mukhlis : ini bu mau ngerjakan tugas sekolah. Saya harus wawancari ibu jadinya?

Ibu Mariatun : emang nanya apa mas?

Mukhlis : ini mau nanya masalah pasar. Tapi ibu gak repot kan?

Ibu Mariatun : ya, sementara enggak mas, nanti kalau ada orang ya saya layanin dulu ya.

Mukhlis : ia, bu. Ibu udah berapa lama ibuk sudah berdagang disini ?

Ibu Mariatun : berapa tahun ya, mas. Saya kok sudah lupa ya. Kayaknya sekitar tahun 1992 an itu mas.

Mukhlis : buh... lama juga ya, bu. Saya itu baru lahir. Dari dulu ibu jualan ini?

Ibu Mariatun : hahahaha.... ia ta mas. Ia dari dulu saya udah jualan ini trus.

Mukhlis : bagaimana keuntungan ibu dulu sama sekarang?apa ada perubahan?

Ibu Mariatun : kalau saya kan dagang sembako itu ya masih ada, dulu ramai hampir tiap hari, sekarang orang-orang itu belinya buat bulanan jadinya jarang kesini juga lagian orang-orang sekarang sudah malas datang kepasar mas soalnya didekat rumahnya sudah ada.

Mukhlis : apakah ada pengaruh bu dari banyaknya indomart di daerah sini?

Ibu Mariatun : ada mas soalnya disana banyak promo ma situ kadang ada badut-badut yang lucu, jadi orang itu bisa terpikat mas, apalagi anak kecil pasti kan senang disana juga bersih buka trus gak kayak di pasar ini mas.

Mukhlis : oalah gitu to bu, trus bagaimana cara ibu agar pelanggan ibu tetap belanja di sini?

Ibu Mariatun : disini orang-orang iuran biar para pembeli itu betah kalau beli disini

Mukhlis : selain kebersihan apalagi bu?

Ibu Mariatun : bentar mas sek yo mas, da pembeli

Mukhlis : ooooo...enggeh buk sampean layani krien ( krien= dulu)

IbuMariatun : sampek mana tadi dek?

Mukhlis : selain kebersihan pa saja bu ?

Ibu Mariatun : ya dari paguyuban itu untuk saling tolong menolong biar kita sama-sama cari rizki, trus barang yang dijual itu tetap mas jadi biar orang-orang biar gak bingung mas kalau mau nyari barang, trus ada kesepakatan harga mas jadi orang-orang itu sepakat kalau jual itu gak boleh selisih jauh mas.

Mukhlis : ooo gitu y bu.

Ibu Mariatun : iya mas.

Mukhlis : Trus peran dari pemerintah sendiri gimana bu?

Ibu Mariatun : Maksudnya mas?

Mukhlis : ya maksudnya gini bu, apa ada bantuan dari pemerintah untuk kemaajuan pasar ini bu?

Ibu Mariatun : gak ada mas, malah yang sering nawarin saya itu BPR, mereka ngasih pinjaman biar gak sampai bangkrut, ya biar tetap jualan, tapi kalau jualan dibilang jangan murah-murah tapi jangan sampai bangkrut.

Mukhlis : Trus hubungan antar pedagang disini gimana bu?

Ibu Mariatun : gimana ya mas ( sambil mikir) kalau umpama ada yang punya masalah itu saling membantu, soalnya kan tiap hari ketemu jadi ya ikut prihatin mas.

Mukhlis : enak berarti ya bu?

Ibu Mariatun : iya mas.

Mukhlis : oh iya bu saya hampir lupa

Ibu Mariatun : apa lagi mas?

Mukhlis : kenapa dari dulu ibu gak ganti-ganti jualannya?

Ibu Mariatun : takut mas

Mukhlis : takut gimana bu?

Ibu Mariatun : di samping gak punya modal besar mas, disini juga ada ketentuan mas

Mukhlis : ketentuan gimana bu?

Ibu Mariatun : ya gak boleh ganti-ganti mas harus itu jualannya.

Mukhlis : oalah gitu y bu.

Ibu Mariatun : iya mas

Mukhlis : ya udah makasih ya bu atas bantuannya, kapan-kapan kalau masih kurang saya kesini lagi bu.

Ibu Mariatun : iya mas, sama-sama mas.

Mukhlis : assalamualaikum bu.

Ibu Mariatun : waalaikum salam mas.

Nama : Ibu Rohanah

Umur : 41 Tahun

Pekerjaan : Pedagang sembako

Lokasi pasar : Tegalboto

Mukhlis : assalamualaikum bu.

Ibu Rohanah : waalaikum salam dek, da perlu pa dek?

Mukhlis : bias minta waktunya sebentar bu ?

Ibu Rohanah : bisa, da perlu apa ya dek?

Mukhlis : gini bu saya kan dari mahasiswa unej mau minta informasinya buat tugas akhir saya.

Ibu Rohanah : informasi tentang apa dek?

Mukhlis : gini bu saya mau tanya tentang keadaan pasar di tegalboto ini

Ibu Rohanah : iya dek, bentar ya dek saya mau ngelayani dulu.

Mukhlis : iya bu silakan

Ibu Rohanah : keadaan gimana dek?

Mukhlis : ibu sudah berapa lama berjualan disini?

Ibu Rohanah : sekitar 11 tahunan lah mas.

Mukhlis : biyuh lumayan lama juga ya bu.

Ibu Rohanah : hehehehe iya dek, soalnya memang dari dulu sudah di ajari dagang dek.

Mukhlis : oalah bu, jadi sudah turun temurun ya bu?

Ibu Rohanah : ya bisa dibilang gitu dek.

Mukhlis : menurut ibu gimana keadaan pasar disini apa setiap hari ramai?

Ibu Rohanah : ya lumayan sih dek, tapi sekarang agak berkurang dek

Mukhlis : berkurang gimana buk?

Ibu Rohanah : ya ada perubahan dek, disini dulu ramai dek, tipa hari orang belanja kebutuhan rumah tangga.

Mukhlis : lho kenapa bu ko' bisa ada perubahan bu?

Ibu Rohanah : ya dek sekarang kn banyak toko-toko yang bagus dek dan dekat sama rumah mereka.

Mukhlis : maksudnya toko bagus itu apa indomart to bu?

Ibu Rohanah : iya dek.

Mukhlis : apa besar pengaruhnya bu setelah banyaknya indomart yang dibuka didaerah sini?

Ibu Rohanah : lumayan besar dek, tapi ya kembali lagi dek namanya rizki ya ada ja, pokok ada usaha.

Mukhlis : gitu ya bu, maksudnya berubah itu gimana bu? Langganan ibu sudah gak belanja disini lagi ?

Ibu Rohanah : gini dek, sekarang orang-orang itu belanja di pasar buat bulanan dek, jadi gak setiap hari dating ke pasar, yang lumayan agak sering kalau tahun-tahun seperti ini anak kos dek yang dating, mungkin mereka pengen ngirit gitu dek.

Mukhlis : hahahahaha iya bu, soalnya kalau gak gitu waktu tanggal tua bingung hehehehe..

Ibu Rohanah : iya mungkin dek, pengalaman ya dek.

Mukhlis : iya buk. Trus menurut ibu kenapa orang-orang sekarang banyak yang memilih ke indomart?

Ibu Rohanah : ya soalnya kalau di indomart atau alfamart itu kan enak dek bersih, tinggal parkir dan masuk barang sudah kumpul disitu udah dingin dan rapi.

Mukhlis : terus hubungan antar pedagang disini gimana bu?

Ibu Rohanah : ya baik-baik saja dek, apalagi pedagang yang ada disini kan tinggal dikit jadi ya rukun dek.

Mukhlis : berarti akrab ya bu sesama pedagang yang jualan disini?

Ibu Rohanah : iya dek.

Mukhlis : berarti pedagang disini tolong menolong ya bu?

Ibu Rohanah : iya dek, saling tolong menolong. disini orang-orang itu saling gotong royong dek, soalnya nanti kalau kita butuh apa-apa kan gak bisa sendiri dek, perlu bantuan orang lain

Mukhlis : biasanya dalam hal pa tolong menolongnya bu?

Ibu Rohanah : kayak masalah kebersihan, kan gak mungkin dek kalau saya sendiri yang bersih-bersih disini, akhirnya ya kita iuran dek untuk ngasih orang untuk ngambil sampah yang ada dipasar ini.

Mukhlis : oooo jadi disini iuran ya bu buat bersihin sampah ?

Ibu Rohanah : iya dek, kalau gak gitu ya gak mungkin bersih dek, soalnya gk sempet udah dek kalau udah buka tokonya.

Mukhlis : apa gak ada bantuan dari pemerintah bu?

Ibu Rohanah : sampean bisa lihat sendiri dek kondisi disini kayak gimana, atapnya saja seng, apalagi kalau hujan tambah capek, soalnya harus nata barang lagi orang-orang mangkanya agak males sekarang kalau datang kesini dek soalnya becek.

Mukhlis : ibu pa mulai dulu hanya jualan sembako ini saja bu?

Ibu Rohanah : ya dek, gak pernah berubah.

Mukhlis : lha kenapa bu ko' gak nyoba jualan yang lain?

Ibu Rohanah : gak lah dek rezeki udah yang ngatur jualan apa saja sama yang penting gak ganggu orang lain, saya dari dulu jualan ini jadi ya tetep jualan ini udah dek.

Mukhlis : ouw gitu ya bu, trus sekarang kan banyak indomart bu, agar ibu tetap bisa bertahan bagaimana caranya bu?

Ibu Rohanah : yaitu dek, saling membantu antar pedagang soalnya orang disini rata-rata sudah dianggap keluarga jadi nanti kalau ada yang dapat masalah kita bisa saling bantu. Kalau ada yang rusak atapnya, trus rata-rata barang yang dijual disini apabila ada yang sama itu jarang ada yang selisih dek.

Mukhlis : berarti termasuk konsistensi jenis barang yang digadangkan tadi itu juga strategi ya bu?

Ibu Rohanah : konsistensi gimana dek ?

Mukhlis : maksudnya gini bu kayak ibu gak berubah-ubah jualannya, jadi ini trus.

Ibu Rohanah : ooooo seperti itu, ya disini pedagang ini juga ada yang sama, tapi gak ganti-ganti jenis dagangannya, kalau udah ada rizkinya itu sudah ada jatahnya, lagian udah

disepakati sama yang lain biar orang-orang gak saling iri. Biar enak juga nempatin lokasinya, dek, nanti tinggal bilangin kalau ada orang yang nanya mau beli barang itu kita tinggal ngasih tahu.

Mukhlis : oalah gitu ya bu .

Ibu Rohanah : iya dek, kalau gak gitu ya bisa-bisa gak berdagang lagi saya dek, gini ja orang-orang udah jarang datang kepasar dek.

Mukhlis : ooo gitu ya, semoga tambah rame bu dagangannya, ya udah makasih ya bu atas informasinya

Ibu Rohanah : amiin ,iya dek sama-sama.

Mukhlis : assalamualaikum bu.

Ibu Rohanah : waalaikum salam dek.

Nama : Bapak So'im

Umur : 45 Tahun

Pekerjaan : Pedagang sembako

Lokasi pasar : Tegalboto

Mukhlis : assalamualaikum pak.

Bapak So'im : waalaikum salam mas, ada perlu apa mas.

Mukhlis : ini pak saya mau tanya-tanya tentang keadaan pasar disini pak

Bapak So'im : ya mas, tapi saya gak bisa lama-lama ya mas soalnya saya mau tutup mas, mau kerumah saudara soalnya lagi da hajatan.

Mukhlis : oh gitu ya pak, langsung saja kalau gitu saya pak, saya tanya-tanya ke bapak ini karna ada tugas dari kampus pak, berkaitan tentang pasar Tegalboto ini pak.

Bapak So'im : iya mas, mas mau tanya-tanya tentang apa?

Mukhlis : berapa lama bapak berjualan disini?

Bapak So'im : pokoknya itu saya mulai sekitar tahun 1998 mas, mulai belum kawin dulu mas.

Mukhlis : ya udah lumayan lama ya pak.

Bapak So'im : iya mas.

Mukhlis : menurut bapak keadaan pasar disini mulai dari bapak pertama kali jualan sampai sekarang bagaimana pak apakah ada perubahan?

Bapak So'im : ya ada mas perubahannya, tapi kan memang pasar disini kecil mas dan pedagangnya juga sedikit, jadi rizkinya udah dibagi mas.

Mukhlis : berarti masih lumayan rame ya pak?

Bapak So'im : ya lumayan lah mas, masih ada orang yang belanja kesini, tapi ya gak serame dulu mas.

Mukhlis : lha kenapa pak?

Bapak So'im : sekarang udah banyak alfa dan indomart mas, jadi ya orang-orang banyak yang pergi kesana mas, pa lagi kalau malam sini kan tutup mas disana gak ada tutupnya.

Mukhlis : gitu ya pak.

Bapak So'im : tapi kan udah dibagai-bagi mas kalau masalah rizki itu mas, asal kita ada usaha mas.

Mukhlis : selain karna indomart bukanya 24 jam pa lagi menurut bapak yang membuat orang lebih tertarik dating kesana?

Bapak So'im : ya disana bangunannya bagus, selain itu ya karna itu tadi mas disana buka 24 jam jadi orang-orang lebih tenang kalau beli disana.

Mukhlis : trus bagaimana hubungan antar pedagang disini pak?

Bapak So'im : bentar ya mas, saya mau mindah barang dulu.

Mukhlis : oh iya pak, monggo ..

Bapak So'im : tadi tanya pa lagi mas?

Mukhlis : hubungan antar pedagang disini gimana pak?

Bapak So'im : disini orangnya baik-baik mas saling peduli.

Mukhlis : biasanya saling peduli itu dalam hal apa saja pak bentuk-bentuknya?

Bapak So'im : misalnya masalah kebersihan mas disini iuran mas, untuk menyewa orang buat bersih-bersih.

Mukhlis : selain itu pak?

Bapak So'im : ya kayak bu Rohanah apabila atapnya bocor saya ya ikut bantuin benerin atapnya mas.

Mukhlis : kalau masalah harga sendiri gimana pak, soalnya kan bapak sama-sama jualan sembako sama dengan bu rohanah?

Bapak So'im : ya meskipun sama-sama sembako tapi gak semua yang saya jual barangnya sama mas.

Mukhlis : maksudnya pak?

Bapak So'im : gini mas jadi meskipun sama-sama sembako jenis barangnya sama yang dijual oleh bu Rohanah pasti ada berbeda mas.

Mukhlis : bapak dari dulu pa memang jualan ini pak?

Bapak So'im : iya mas.

Mukhlis : kenapa gak nyoba untuk ganti jualan yang lain pak?

Bapak So'im : gak lah mas, rezeki udah ada yang ngatur, jualan apa saja sama penting gak ganggu orang lain mas.

Mukhlis : trus apabila ada barang yang sama gitu gimana pak? Harganya pa dibedakan dengan milik ibu rohanah?

Bapak so'im : ya gak lah mas, dulu sudah disepakati kalau jualan jangan mematikan penghasilan yang lain, biar gak saling iri, soalnya rezeki sudah ada yang ngatur mas.

Mukhlis : jadi begitu ya pak?

Bapak Soim : iya mas.

Mukhlis : peran dari pemerintah sendiri gimana pak?

Bapak So'im : pemerintah disini belum ada perhatinnya mas, paguyuban juga gak terlalu aktif mas.

Mukhlis : jadi disini murni dari pedagang sendiri ya pak?

Bapak So'im : iya mas.

Mukhlis : trus bagaimana cara bapak agar bisa bertahan pak, soalnya didaerah sini kan banyak alfa dan indomart pak?

Bapak So'im : saling membantu antar pedagang mas, kayak gotong royong mas minimal pedagang disini mengusahakan sebisanya agar dapat menarik pelanggan, ya ada orang yang ngebersih itu kita yang bayar.

Mukhlis : gitu ya pak, y udah makasih pa katas waktu dan informasinya semoga tambah rame pembelinya pak.

Bapak So'im : amiiin mas, iya sama-sama mas .

Mukhlis : assalamualaikum pak.

Bapak So'im : waalaikum salam mas.

Lampiran C. Foto Penelitian



Gambar. 1 kondisi salah satu sudut pasar sukorejo



Gambar. 2. pasar tegalboto



Gambar. 3. kondisi jalan pasar Sukorejo



gambar. 4 kondisi pasar tegal boto

Lampiran D. Surat ijin Lembaga Penelitian (LEMLIT) Universitas Jember nomor: 288/UN25.3.1/LT/2015.

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS JEMBER  
LEMBAGA PENELITIAN**  
Alamat : Jl. Kalimantan No. 37 Jember Telp. 0331-337818, 339385 Fax. 0331-337818  
e-Mail : penelitian.lemlit@unej.ac.id

---

Nomor : 288 /UN25.3.1/LT/2015 10 Maret 2015  
Perihal : Permohonan Ijin Melaksanakan Penelitian

Yth. Kepala  
Badan Kesatuan Bangsa, dan Politik  
Pemerintah Kabupaten Jember  
di -  
JEMBER

Memperhatikan surat Dekan dari Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember Nomor : 818/UN25.1.2/LT/2015 tanggal 04 Maret 2015, perihal ijin penelitian mahasiswa :

Nama / NIM : Mukhlis Zaini/090910302044  
Fakultas / Jurusan : FISIP/Sosiologi Universitas Jember  
Alamat / HP : Jl. Kalimantan No. 3 Jember/Hp.  
Judul Penelitian : Pola Pengorganisasian Pedagang Tradisional Sebagai Respon Maraknya Minimarket di Kecamatan Summersari  
Lokasi Penelitian : 1. Pasar Sukorejo Kabupaten Jember  
2. Pasar Tegal Boto Kabupaten Jember  
Lama Penelitian : Dua bulan (10 Maret 2015 – 10 Mei 2015)

maka kami mohon dengan hormat bantuan Saudara untuk memberikan ijin kepada mahasiswa yang bersangkutan untuk melaksanakan kegiatan penelitian sesuai dengan judul di atas.  
Demikian atas kerjasama dan bantuan Saudara disampaikan terima kasih.

a.n Ketua  
Sekretaris,  
  
Dr. Zainuri, M.Si  
NIP 196403251989021001

**LEMLIT**

Tembusan Kepada Yth. :  
1. Dekan FISIP  
Universitas Jember  
2. Mahasiswa ybs  
3. Arsip

   
CERTIFICATE NO. CMS-173

Lampiran E. Surat Ijin Penelitian Badan Kesatuan Bangsa Dan Politik Kabupaten Jember Nomor 072/364/314/2015.

**PEMERINTAH KABUPATEN JEMBER**  
**BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK**  
Jalan Letjen S Parman No. 89 ■ 337853 Jember

Kepada  
Yth. Sdr. Kepala Dinas Pasar Kab. Jember  
di -  
JEMBER

**SURAT REKOMENDASI**  
Nomor : 072/364/314/2015

Tentang  
**PENELITIAN**

Dasar : 1. Peraturan Daerah Kabupaten Jember No. 15 Tahun 2008 tanggal 23 Desember 2008 tentang Susunan Organisasi dan Tata Kerja Perangkat Daerah  
2. Peraturan Bupati Jember No. 62 Tahun 2008 tanggal 23 Desember 2008 tentang Tugas Pokok dan Fungsi Badan Kesatuan Bangsa Politik dan Linmas Kab. Jember

Memperhatikan : Surat Ketua Lembaga Penelitian Universitas Jember tanggal 10 Maret 2015 Nomor : 288/UN25.3.1/LT/2015 perihal Permohonan Ijin Penelitian.

**MEREKOMENDASIKAN**

Nama / NIM. : Mukhlis Zaini 090910302044  
Instansi : Jurusan Sosiologi / FISIP / Universitas Jember  
Alamat : Jl. Kalimantan No. 37 Jember  
Keperluan : Melaksanakan Penelitian tentang :  
"Pola Pengorganisasian Pedagang Tradisional Sebagai Respon Maraknya Minimarket di Kecamatan Summersari".  
Lokasi : Dinas Pasar Kab. Jember, Pasar Sukorejo dan Tegal Boto.  
Tanggal : 13-03-2015 s/d 13-05-2015

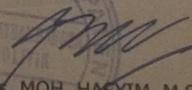
Apabila tidak bertentangan dengan kewenangan dan ketentuan yang berlaku, diharapkan Saudara memberi bantuan tempat dan atau data seperlunya untuk kegiatan dimaksud.  
Pelaksanaan Rekomendasi ini diberikan dengan ketentuan :

1. Kegiatan dimaksud benar-benar untuk kepentingan Pendidikan
2. Tidak dibenarkan melakukan aktivitas politik
3. Apabila situasi dan kondisi wilayah tidak memungkinkan akan dilakukan penghentian kegiatan.

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Ditetapkan di : Jember  
Tanggal : 13-03-2015

An. KEPALA BAKESBANG DAN POLITIK  
KABUPATEN JEMBER  
Sekretaris

  
Dr. MOH. HASYIM, M.Si.  
Pembina Tingkat I  
195902131982111001

Tembusan :  
Yth. Sdr. : 1. Ketua Lembaga Penelitian Universitas Jember  
2. Ybs.

Lampiran F. Surat Ijin Dinas Pasar Kabupaten Jember Nomor 800/113/424/2015.



**PEMERINTAH KABUPATEN JEMBER**  
**DINAS PASAR**  
JL. PB. SUDIRMAN NO. 11 ☎ (0331) 424683 JEMBER

---

Jember, 26 Maret 2015

Nomor : 800 / 113 / 424 / 2015  
Sifat : Penting  
Lampiran : -0- Berkas  
perihal : Ijin Penelitian

Kepada  
Yth. Sdr. Mantri Pasar Sukorejo  
Mantri Pasar Tegal Boto  
Kabupaten Jember.

di - JEMBER

Memperhatikan surat dari Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Jember tanggal 13 Maret 2015 Nomor : 072/364/314/2015 tentang Surat Rekomendasi Penelitian.

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, di mohon saudara membantu tempat / lokasi kegiatan dan data yang akan diperlukan untuk kepentingan penelitian yang di pandang tidak mengganggu kewenangan dan ketentuan yang berlaku di Lingkungan kerja saudara kepada :

N a m a : MUKHLIS ZAINI  
N I M : 090910302044  
Fakultas : FISIP UNIVERSITAS JEMBER  
Waktu : 30 Maret s/d 30 April 2015.

Demikian untuk menjadikan maklum.

a.n. KEPALA DINAS PASAR KABUPATEN JEMBER  
SEKRETARIS

  
**Drs. BAMBANG HERU GUNAWAN**  
Pembina Tingkat I  
NIP. 19600616 199202 1 002