



**MOBILITAS SOSIAL PEDAGANG DI PASAR PETERONGAN
KABUPATEN JOMBANG
(PEDAGANG JAWA DAN PEDAGANG TIONGHOA)**

*Social Mobility Of Traders In Peterongan Market Jombang Regency
(Javanese Trader and Tionghoa Trader)*

SKRIPSI

oleh

**Septian Tri Prianto
NIM 130910302021**

**PROGRAM STUDI SOSIOLOGI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER
2018**



**MOBILITAS SOSIAL PEDAGANG DI PASAR PETERONGAN
KABUPATEN JOMBANG
(PEDAGANG JAWA DAN PEDAGANG TIONGHOA)**

*Social Mobility Of Traders In Peterongan Market Jombang Regency
(Javanese Trader and Tionghoa Trader)*

SKRIPSI

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Sosiologi (S1)
dan mencapai gelar sarjana sosial

oleh

**Septian Tri Prianto
NIM 130910302021**

**PROGRAM STUDI SOSIOLOGI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER
2018**

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan kepada orang-orang yang selama ini mendukung saya, memberi semangat serta do'a sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini:

1. Kedua orang tuaku tercinta yaitu Bapak Suwandi dan Ibu Nastolik terima kasih atas segala pengorbanan, kesabaran dan kasih sayang yang diberikan selama ini;
2. Kakakku Ayu Febriani dan Mega Febrianti dan Maria Ulfa tercinta yang selalu memberikan perhatian, motivasi dan semangat yang diberikan untuk keberhasilan studiku selama ini;
3. Guru yang kuhormati sejak TK hingga Perguruan Tinggi, terima kasih telah memberikan ilmu yang bermanfaat dengan penuh kesabaran dan keikhlasan;
4. Almamater yang kubanggakan Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember sebagai tempat menuntut ilmu.

MOTO

“Infiruu Khifaafaw-Watsiqoolaw-Wajaahiduu bi Amwaalikum Wa Anfusikum Fii Sabilillaah” (QS. At-Taubah; 41)

“Berangkatlah kamu, baik dengan rasa ringan maupun dengan rasa berat, dan berjihadlah dengan harta dan jiwamu di jalan Allah” (QS. At-Taubah; 41)

“Hal Jazaa-ul Ihsaani Illa Ihsaan..” (QS. Ar-Rahman: 60)

“Tidak ada balasan untuk kebaikan selain kebaikan pula..” (QS. Ar-Rahman: 60)¹

1

¹Sumber Al-Quran Tajwid dan Terjemahannya. Kementerian Agama RI. Wakaf Al-Qur'an Donatur Yayasan Dana Sosial Al-Falah (YDSF). PT Sygma Examedia Arkanleem.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Septian Tri Prianto

NIM : 130910302021

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya tulis ilmiah yang berjudul “Mobilitas Sosial Pedagang di Pasar Peterongan Kabupaten Jombang (Pedagang Jawa dan Pedagang Tionghoa)” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi manapun, dan bukan karya 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 dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 18 April 2018

Yang menyatakan,

Septian Tri Prianto
NIM 130910302021

SKRIPSI

**MOBILITAS SOSIAL PEDAGANG DI PASAR PETERONGAN
KABUPATEN JOMBANG
(PEDAGANG JAWA DAN PEDAGANG TIONGHOA)**

Oleh

Septian Tri Prianto

NIM 130910302021

Pembimbing

Dosen Pembimbing I : Nurul Hidayat S. Sos, MUP

Dosen Pembimbing II : Lukman Wijaya Baratha S. Sos, MA

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “**Mobilitas Sosial Pedagang Di Pasar Peterongan Kabupaten Jombang (Pedagang Jawa dan Pedagang Tionghoa)**” karya Septian Tri Priantotelah diuji dan disahkan pada:

Hari, tanggal : Selasa, 17 April 2018

Tempat : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember

Tim Penguji:

Ketua,

Prof. Dr. Hary Yuswadi, M.A
NIP. 195207271981031003

Pembimbing Utama

Pembimbing Anggota

Nurul Hidayat, S.Sos. MUP
NIP. 197909142005011002

Lukman Wijaya Baratha S. Sos, MA
NIP. 760016803

Anggota,

Drs. Joko Mulyono, M.Si
NIP. 196406201990031001

Mengesahkan
Dekan,

Dr. Ardiyanto, M.Si
NIP. 195808101987021002

RINGKASAN

**MOBILITAS SOSIAL PEDAGANG DI PASAR PETERONGAN
KABUPATEN JOMBANG (Pedagang Jawa dan Pedagang Tionghoa);**

Septian Tri Prianto, 130910302021; Program Studi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.

Pasar merupakan tempat berkumpulnya para pedagang dan pembeli yang melakukan interaksi satu sama lain dan melakukan kegiatan jual beli. Pasar adalah suatu pranata ekonomi dan sekaligus cara hidup, suatu gaya umum dari kegiatan ekonomi yang mencapai segala aspek dari masyarakat, dan suatu dunia sosial budaya yang hampir lengkap dalam sendirinya.

Mobilitas sosial merupakan suatu gerak sosial dimana dapat mencakup gerak sosial dalam bidang ekonomi sosial dan budaya. Pedagang Jawa merupakan pedagang yang mayoritas adalah beragama Islam, selain itu mereka juga terkenal dengan memiliki sifat-sifat baik yang dimiliki oleh kaum “protestan” yaitu: rajin, hemat, independen, dan tabah, sehingga hal itu tidak dapat dipungkiri kalau pedagang Jawa terkenal dengan pedagang yang taat beragama. Sedangkan pedagang Tionghoa merupakan pedagang yang terkenal memang dari dulu selalu mendirikan usaha sendiri mereka terkenal cakap, trampil dan ulet serta giat dalam berusaha.

Tujuan dari penelitian ini adalah mendeskripsikan dan menganalisis mobilitas sosial pedagang baik pedagang Jawa maupun pedagang Tionghoa di pasar Peterongan. Hasil analisis yang didapatkan bahwa pedagang Jawa maupun Tionghoa di pasar Peterongan ini mengalami suatu mobilitas sosial vertikal, baik itu mobilitas sosial vertikal naik maupun mobilitas sosial vertikal turun. Tanda-tanda mobilitas ini lebih dapat dilihat jelas terhadap pedagang Jawa, karena mereka selalu menunjukkan bentuk-bentuk kesuksesannya dalam hal bedagang. Sedangkan pedagang Tionghoa ini memang tidak terlalu menunjukkan suatu kesuksesannya karena mereka lebih memilih melakukan infestasi daripada menunjukkan kesuksesannya. Pedagang Jawa di pasar Peterongan mengalami suatu

mobilitas sosial vertikal turun ketika mereka mengalami musibah kebakaran hebat yang melanda pasar Peterongan, pada saat itu seketika hampir semua pedagang Jawa mengalami kerugian dan harus memulai usaha dari bawah lagi. Pedagang Tionghoa mengalami mobilitas sosial turun lebih dikarenakan dinamika dalam berdagang atau ketika tokonya mengalami penurunan dalam penjualan, sedangkan mobilitas sosial vertikal naik pedagang Jawa lebih di tunjukkan dengan mereka melakukan ritual-ritual keagamaan seperti ibadah haji, sedangkan pedagang Tionghoa lebih ke investasi dalam berdagang. Akan tetapi mereka juga mengalami suatu mobilitas sosial horisontal, seperti dari mobilitas dari pedagang makanan ringan ke pedagang sepeda, kemudian dari pedagang plastik ke pedagang pakaian. karena mereka lebih memilih melakukan infestasi daripada menunjukkan kesuksesanya. Pedagang Jawa di pasar Peterongan mengalami suatu mobilitas sosial vertikal turun ketika mereka mengalami musibah kebakaran hebat yang melanda pasar Peterongan, pada saat itu seketika hampir semua pedagang Jawa mengalami kerugian dan harus memulai usaha dari bawah lagi. Pedagang Tionghoa mengalami mobilitas sosial turun lebih dikarenakan dinamika dalam berdagang atau ketika tokonya mengalami penurunan dalam penjualan, sedangkan mobilitas sosial vertikal naik pedagang Jawa lebih di tunjukkan dengan mereka melakukan ritual-ritual keagamaan seperti ibadah haji, sedangkan pedagang Tionghoa lebih ke investasi dalam berdagang. Akan tetapi mereka juga mengalami suatu mobilitas sosial horisontal, seperti dari mobilitas dari pedagang makanan ringan ke pedagang sepeda, kemudian dari pedagang plastik ke pedagang pakaian.

PRAKATA

Puji syukur kehadirat Allah SWT. Atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Mobilitas Sosial Pedagang di Pasar Peterongan Kabupaten Jombang (Pedagang Jawa dan Pedagang Tionghoa)” ini. Penyusunan skripsi ini guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan strata satu Program Studi Sosiologi (S1) dan mencapai gelar Sarjana Sosial di Program Studi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan pihak, sehingga penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Ardiyanto, M.Si selaku dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember
2. Bapak Drs. Joko Mulyono M.Si selaku ketua Program Studi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember
3. Bapak Nurul Hidayat S. Sos, MUP., dan bapak Lukman Wijaya Baratha S. Sos, MA,. Selaku dosen pembimbing yang telah memberikan waktunya dan selalu sabar untuk membimbing, memotivasi dan menasehati selama pembuatan skripsi hingga menyelesaikannya
4. Bapak Nurul Hidayat S. Sos, MUP selaku dosen pembimbing akademik yang selalu memotivasi dan menasehati penulis serta membimbing mulai dari masuk kuliah sampai sekarang
5. Bapak dan Ibu dosen Program Studi Sosiologi Universitas Jember yang senantiasa memberikan ilmunya kepada penulis, semoga ilmu yang diberikan bermanfaat dunia akhirat
6. Kepada sahabat-sahabat Karomatul Afidah, Winda Rossalia, Dzumrotudz Zakiyah, Rahma Anju, Faqih, Fauzi, Yusfi, Putri Aizizatut, Trijayanti, Shodiq, Lisa, Mega, Reni, Nova, Eka Galuh, Aidah, Wiwit, Dilla, Aji, Anggi, Rahmatullah dan masih banyak lagi yang tidak bisa disebutkan satu-persatu, terimakasih atas doa, bantuan dan dukungan yang telah diberikan selama ini.

7. Kakak-kakaku di Jember Mas Rhichy, Mas Angga, Mas Zen, Mas Dayar, Mas Nanda, Mas Ulung, Mbak Jeje, Mas Purnomo, Mas Deden, Mas Imam, Mbak Royin, dan masih banyak lagi, terimakasih telah memberikan semangat, perhatian dan pelajaran hidup buat penulis.
8. Kepada Pak Manfu, Pak Heri, Pak Eko, Pak Ainul, Pak Wahib, Pak Haris, Ibu Anikwati, dan Ibu Sugiarti selaku informan yang telah menerima dengan baik penulis selama mencari data sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Semoga perlakuan bapak dan ibu sekalian menjadi pembelajaran hidup serta dibalas oleh Allah SWT kelak.
9. Teman-teman seangkatan Sosiologi 2013 yang telah menjadi teman, saudara dan keluarga yang hangat bagi penulis selama menempuh pendidikan di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember

Sebagai penulis tentu sangat berharap sekali bahwa skripsi yang jauh dari kata sempurna ini setidaknya bermanfaat bagi semua pihak. Kritik saran tetap ditunggu oleh penulis demi kebaikan dan kesempurnaan skripsi ini, walaupun tidak ada hal yang sempurna kecuali milik Allah SWT.

Jember, 18 April 2018

Septian Tri Prianto
NIM 130910302021

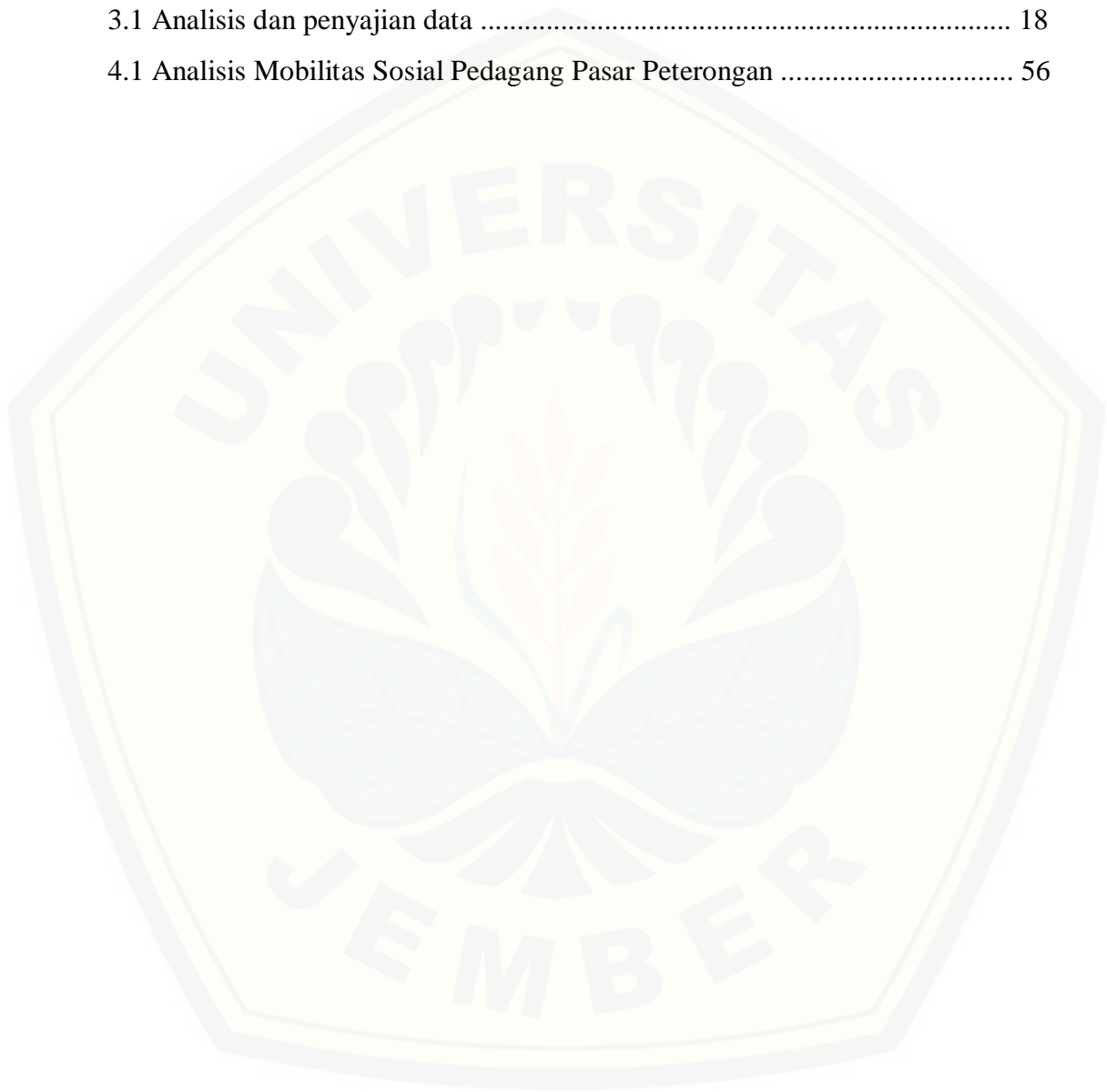
DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERNYATAAN	v
HALAMAN PEMBIMBINGAN	vi
HALAMAN PENGESAHAN	vii
RINGKASAN.....	viii
PRAKATA	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	6
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Penelitian Terdahulu.....	7
2.2 Kerangka Konseptual	9
2.2.1 Konsep Mobilitas Sosial	9
2.2.2 Perdagangan	12
2.2.3 Pedagang	13
2.2.4 Dagang	14
BAB 3 METODE PENELITIAN	16
3.1 Pendekatan Penelitian.....	16
3.2 Lokasi Penelitian	16
3.3 Teknik Penentuan Informan.....	17

3.4 Metode Pengumpulan/penggalian Data.....	17
3.5 Teknik Analisis Data	18
3.6 Teknik Pengujian Keabsahan Data	19
BAB 4. PEMBAHASAN	20
4.1 Setting Sosial Pasar Peterongan	20
4.1.1 Pendidikan Bukan Suatu Hal Yang Tabu Lagi	24
4.1.2 Motivasi Menjadi Pedagang.....	26
4.1.3 Hikmah Adanya Pondok Pesantren	29
4.1.4 Kebakaran Yang Menghanguskan Segalanya	31
4.2 Kehidupan Pedagang di Pasar dan di Rumah	33
4.2.1 Mekanisme Pengatur Pasar	33
4.2.2 Aksi Penjarahan di Lingkungan Pasar	37
4.2.3 Kehidupan Pedagang Peterongan.....	38
4.2.4 Menjaga Hubungan Baik Antar Pedagang di Pasar Peterongan ..	48
4.2.5 Kegiatan di Luar Berdagang	49
4.2.6 Menjaga Harmonisasi Dengan Pembeli.....	53
4.3 Mobilitas Sosial Pedagang Pasar Peterongan	55
4.3.1 Bentuk Mobilitas Sosial Yang Terjadi Pada Pedagang Pasar Peterongan	57
4.3.2 Satu Ruko Sampai Memiliki Tiga Ruko	62
4.3.3 Lima Puluh Ribu Sampai Memiliki Enam Pegawai.....	64
4.3.4 Dampak Dari Anak yang Sakit Parah.....	67
4.3.5 Perubahan Yang Membawa Ke Ekonomi Lebih Baik.....	67
4.3.6 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Mobilitas Sosial.....	69
4.3.7 Anggapan Terhadap Pedagang Sejenis, baik Jawa Maupun Tionghoa	73
4.3.8 Mendapatkan Posisi Penting di Dalam Masyarakat	75
BAB 5. PENUTUP	77
5.1 Kesimpulan.....	77
DAFTAR PUSTAKA	81

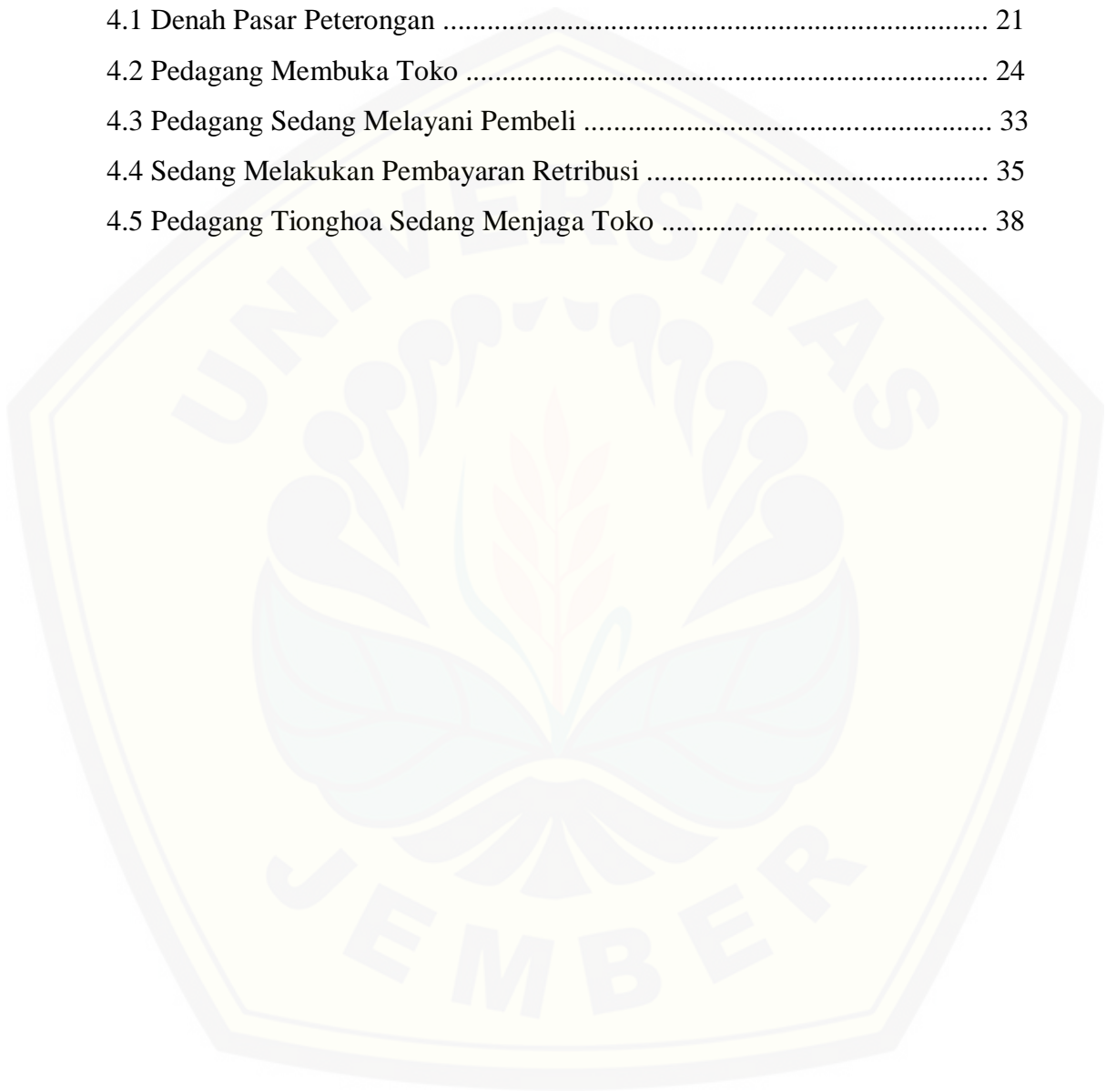
DAFTAR TABEL

	Halaman
3.1 Analisis dan penyajian data	18
4.1 Analisis Mobilitas Sosial Pedagang Pasar Peterongan	56



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
4.1 Denah Pasar Peterongan	21
4.2 Pedagang Membuka Toko	24
4.3 Pedagang Sedang Melayani Pembeli	33
4.4 Sedang Melakukan Pembayaran Retribusi	35
4.5 Pedagang Tionghoa Sedang Menjaga Toko	38



BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pasar merupakan tempat berkumpulnya para pedagang dan pembeli yang saling melakukan interaksi satu sama lain dan melakukan kegiatan jual beli. Sedangkan menurut Clifford geertz pasar (yang barangkali berasal dari kata Parsi “*bazar*” lewat bahasa Arab) adalah suatu pranata ekonomi dan sekaligus cara hidup, suatu gaya umum dari kegiatan ekonomi yang mencapai segala aspek dari masyarakat, dan suatu dunia sosial-budaya yang hampir lengkap dalam sendirinya. Sehingga secara tidak langsung pasar menjadi salah satu tempat sosialisasi bagi para pedagang dan pembeli. Maka perdagangan menjadi latar belakang yang permanen bagi para pedagang yang mana segala kegiatannya dilakukan disana. Pasar adalah lingkungan yang secara alami membentuk kebudayaan dan keseluruhan dari kehidupan pedagang di bentuk oleh pasar. Jadi yang di maksud dengan pasar menurut Geertz (1973:30) pasar bukanlah lapangan khusus dengan bangunan-bangunan dan bangsal-bangsal yang terletak di tengah-tengah kota, melainkan suatu keseluruhan dari pola kegiatan pengelolaan dan penjaan secara kecil-kecilan.

Sehingga tidak dapat dipungkiri bahwa pasar menjadi pusat jaringan perdagangan yang sangat aktif, dan melalui pasar banyak berbagai jenis barang dagangan didistribusikan. Selain itu melalui pasar juga sedikit banyak masyarakat mendapatkan mata pencaharian. Terutama masyarakat Tionghoa yang memang memiliki jiwa dalam usaha perdagangan kemudian diikuti dengan masyarakat Jawa yang menggeluti perdagangan. sehingga tanpa disadari kedua pedagang berbeda etnis itu memisahkan diri sesuai dengan etnis mereka misalkan dengan jenis barang yang mereka perdagangkan, pedagang etnis Tionghoa kebanyakan berdagang barang-barang yang tahan lama dan tidak muda basi misalkan alat-alat elektronik, sembako, petasan, jamu. Sedangkan pedagang Jawa sebagian besar menjual barang-barang yang tidak tahan lama seperti ikan laut, sayuran, buah-

buahan, bahan-bahan dapur (cabai, bawang merah, bawang putih, dll). Pada umumnya para pedagang memiliki tempat tinggal dikampung-kampung sekitar pasar, sedangkan pedagang tionghoa yang sebagian besar tinggal di belakang toko mereka.

Pedangan-pedagang kecil yang ada di pasar umumnya di kuasai oleh pedagang asli etnis Jawa yang dikenal sangat sulit mengembangkan usahanya. Kekurangan yang utama di alami oleh pedagang-pedagang kecil Etnis Jawa ini adalah bukan terletak pada modal, karena mereka memiliki kesempatan untuk berinovasi yang sangat realistis, dan bukan juga kekayaan mereka tidak cukup untuk mengembangkan usahanya, bukan pula semangat kerja mereka yang kurang. Akan tetapi hal itu dikarenakan mereka telah menunjukkan sifat-sifat baik yang di miliki oleh kaum "protestan" yaitu: rajin, hemat, independen, dan tabah secara berlebihan (Geertz, 1973:29). Hanya saja mereka tidak memiliki kemampuan untuk membentuk pranata ekonomi yang efisien, mereka adalah pengusaha tanpa perusahaan.

Etnis Tionghoa dikenal memegang teguh falsafah hidup yang selalu di pegang dalam hidupnya. Mereka masih memegang teguh ajaran-ajaran yang dipegang oleh leluhurnya yang mengajarkan bahwa setiap individu harus mengembangkan kecakapan dan ketrampilan mereka semaksimal mungkin sesuai dengan status sosial mereka. Etnis Tionghoa memiliki keyakinan yang tinggi bahwa mereka adalah pusat pemerintahan dunia, maka dimanapun mereka berada mereka harus melebihi tingkat hidup dari pribumi (Mackie Jamie, 1999). Meskipun etnis tionghoa adalah etnis yang minoritas namun mereka mampu bersaing dengan etnis lainnya dalam berwirausaha dan berdagang, mereka mampu mempertahankan usaha dagang nya dalam waktu yang lama.

Etnis Tionghoa dikenal memiliki jiwa berdagang yang tinggi. Berdagang dan etnis Tionghoa seolah-olah menjadi dua elemen yang tidak dapat dipisahkan. Kebanyakan dari mereka lebih memilih untuk berdagang dari pada menjadi karyawan. Karena mereka mempercayai bahwa hanya dengan berdagang mereka bisa kaya dan meningkatkan taraf hidupnya. Sehingga banyak juga pedagang dari etnis mereka berhasil dalam kegiatan perdagangan.

Sedangkan dalam usaha meningkatkan usaha pedagang Jawa yang dilakukan oleh pemerintah Indonesia sudah dilakukan sejak lama, meskipun jelas tidak nampak adanya keberlanjutan dan perkembangan dari usaha tersebut. Hipotesa Geertz mengatakan telah menunjukkan indikasi bahwa ketidaksuksesan atau kurang suksesnya hasil yang diperoleh oleh pemerintah Indonesia dan usaha-usaha pengembangan pengusaha pribumi berasal dari dua hal, yaitu: pertama berasal dari kebijakan-kebijakan pembinaan pengusaha Jawa yang dirumuskan dan dijalankan oleh pemerintah sendiri. Jelasnya: sangat boleh jadi perbedaan yang menyolok antara sasaran yang dituju dan hasil yang di peroleh muncul karena kebijakan-kebijakan pemerintah dalam dalam hal ini terlalu umum sifatnya, terlalu menghendaki hasil-hasil nyata yang segera, dan kurang terkoordinir atau terfokuskan.

Di muka perbedaan-perbedaan latar belakang sosial-budaya dari golongan "*enterpreneurs*" berbagai daerah, dan juga dari proses pertumbuhannya, jelas bahwa kebijakana-kebijakan semacam ini akan kurang dirasakan manfaatnya oleh golongan ini. Kedua, dari kelemahan-kelemahan internal pihak pengusaha pribumi sendiri. Jelasnya: para pengusaha pribumi tersebut rupanya masih terjerat oleh berbagai faktor penghambat, dalam usaha mereka untuk memanfaatkan kebijakan-kebijakan pemerintah. Geertz telah menunjukkan, betapa faktor-faktor penghambat ini sangat berhubungan dengan latar belakang sosial-budaya dari masing-masing daerah dari mana golongan-golongan ini muncul.

Ciri khas pasar yang paling menonjol adalah jenis barang yang diperjual belikan di pasar: bahan pangan, sandang dan barang besi kecil-kecil dan sebagainya yang mudah diangkut dan mudah untuk disimpan, yang persediaanya dapat ditambah dan dikurangi. Sehingga pedagang yang dapat menjaga keberlanjutan mobilitas perdagangannya maka mereka yang akan mendapatkan keuntungan yang lebih cepat sehingga menjadikan mereka kaum borjuasi baru di lingkungan Pasar Peterongan. Pedagang Jawa yang terdapat di dalam Pasar Peterongan cenderung berdagang kebutuhan pokok untuk sehari-hari misalnya sembako, lauk-pauk, bumbu dapur, akan tetapi juga terdapat pedagang pribumi yang berjualan bahan sandang seperti baju, sepatu dan tas, hal ini berbeda dengan

barang yang dijual oleh para pedagang Tionghoa, mereka cenderung berjualan seperti peralatan elektronik, otomotif, dan barang-barang yang sifatnya tahan lama.

Kecamatan Peterongan Kabupaten Jombang merupakan salah satu kecamatan yang berpenduduk cukup heterogen, yang terdiri dari etnis, Jawa, Madura, Arab, Dan Tionghoa. Daerah ini juga merupakan daerah kantong ekonomi yang di tunjukkan dengan keberadaan pasar yang cukup besar yang di jadikan untuk tempat kegiatan ekonomi maupun kegiatan sosial yang lainnya.

Pasar Peterongan yang terletak di Kabupaten Jombang, memiliki letak geografis yang terdapat di tengah-tengah pusat administratif Kecamatan Peterongan, tepatnya berada di Desa Mancar Kecamatan Peterongan sekitar 5 km dari pusat Kota Jombang berada di pinggiran jalan raya provinsi yang setiap hari dilalui berbagai macam kendaraan baik kendaraan umum maupun pribadi. Pasar Peterongan berdiri di atas lahan seluas sekitar 1 hektar milik desa. Selain itu Pasar Peterongan juga dekat dengan stasiun kereta api dan juga pondok pesantren. Hal ini menunjukkan bahwa Pasar Peterongan memiliki letak yang sangat strategis sehingga memungkinkan untuk terjadinya berbagai macam kegiatan perdagangan. Sebagian besar yang berdagang di pasar tersebut adalah Etnis Jawa (Pribumi) dan etnis Tionghoa.

Para pedagang yang berjualan di Pasar Peterongan sudah melakukan kegiatan perdagangan sudah lebih dari sepuluh tahun yang lalu hal ini di tunjukkan dengan bukti observasi awal yang dilakukan, bahkan ada juga toko yang sudah dijalankan oleh generasi kedua mereka, yaitu menantunya hal itu seperti yang dikatakan salah satu pemilik toko yang etnis jawa:

“Saya disini meneruskan toko dari mertua saya, sejak saya tidak bekerja lagi di bank pada tahun 2006, kemudian saya meneruskan toko ini untuk saya kelola” (M, 37 Tahun)²

Pasar Peterongan yang lokasinya sangat strstegis dan terintegrasi langsung dengan jalur utama jalan antar provinsi membuat pasar ini tidak pernah sepi.

²Berdasarkan hasil observasi awal.

Semenjak dibangunnya jalan layang (*flay Over*) yang melintasi pasar banyak pedagang yang memanfaatkan area bawah jalan untuk kegiatan berdagang, terutama pedagang makanan, dan juga minuman seperti kopi, es, nasi dan lain sebagainya. Apalagi pada saat malam hari para pedagang kopi banyak yang membuka lapaknya, dan banyak pula pengunjung yang datang untuk sekedar minum kopi, atau menikmati suasana malam di bawah jalan layang. Hal ini menyebabkan kawasan Pasar Peterongan tidak pernah sepi dari kegiatan perdagangan.

Sedangkan untuk Pedagang Tionghoa sudah lama berjualan di Peterongan. Seperti yang dikatakan oleh salah satu pedagang toko etnis Tionghoa berikut ini:

Saya mulai berjualan sekitar tahun 2005, disini awalnya adalah ayah saya yang berjualan, kemudian saya teruskan (H, 35)

Pada mulanya ketika toko tersebut dipegang ayahnya, usahanya digeluti adalah berjualan makanan ringan seperti *snack* ataupun minuman kemasan. Akan tetapi lambat laun usaha tersebut semakin menurun dan kemudian di ambil alih anaknya dan usaha toko diganti menjadi usaha berjualan sepeda. Dari beberapa penuturan yang diucapkan oleh etnis Jawa atau Tionghoa seakan-akan mereka mengalami mobilitas sosial horizontal, akan tetapi tidak dapat dipungkiri mereka para pedagang juga mengalami suatu mobilitas sosial vertikal.

Mobilitas sosial yang menyangkut dua etnis berbeda, dan mempunyai budaya yang tidak sama sangat menarik untuk diperbincangkan. Sebelumnya Clifford Geertz pernah melakukan penelitian di sebuah kota kecil di Indonesia yang dia namakan Mojokuto dengan objek utamanya adalah pasar yang terdapat di daerah Mojokuto tersebut. Pada saat itu Mojokuto masih dibawah kolonialisasi Belanda. Dan pada waktu itu tokoh-tokoh utama golongan pedagang adalah orang-orang Islam yang saleh yang sebagaian besar adalah keturunan Arab, kemudian orang-orang Cina dan kaum Pribumi (Geertz, 1973), meskipun ada beberapa kaum Pribumi yang menjelma menjadi saudagar yang mampu bersaing dengan pedagang Arab dan Cina. Sedangkan hal yang di sampaikan Geertz tersebut mungkin tidak relevan lagi dengan kondisi saat ini. Kondisi yang dimana

sudah tidak di bawah kekuasaan kolonialisasi Belanda dan dominasi pasar yang di kuasai oleh keturunan Arab sudah mulai luntur. Sebagaimana besar saat ini yang menguasai pasar adalah orang Jawa atau Tionghoa. Tetapi penelitian Geertz bisa dijadikan pembanding dalam penelitian yang akan dilakukan dengan objek mobilitas sosial pedagang pasar, mobilitas antara pedagang Jawa dan Tionghoa. Pasar Peterongan sendiri saat ini lebih di dominasi oleh pedagang Jawa dan pedagang Tionghoa. Pedagang Jawa menempati toko-toko didalam pasar sedangkan pedagang Tionghoa mereka cenderung memiliki toko-toko yang menjadi satu dengan rumahnya.

1.2 Rumusan Masalah

Berangkat dari definisi tentang masalah penelitian tersebut, maka peneliti merumuskan masalah untuk penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bagaimana bentuk-bentuk mobilitas socialpedagang yang ada di pasar baik pedagang Jawa maupun pedagang Tionghoa di Pasar Peterongan?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan dan menganalisis mobilitas sosial (mobilitas sosial ekonomi) oleh pedagang baik pedagang Jawa maupun pedagang Tionghoa di Pasar Peterongan, Kabupaten Jombang. Dan juga dapat mengetahui bagaimana prespektif etos dagang pedagang pasar pribumi dan Tionghoa bagi budaya modern.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan manfaat, baik bagi peneliti maupun masyarakat luas. Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.4.1 Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan informasi tentang mobilitas sosial yang di lakukan pedagang di pasar sehingga pembaca tau di

pasar itu tidak hanya terjadi kegiatan jual beli tapi masih ada kegiatan lainnya.

1.4.2 hasil penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan wawasan pengetahuan penulis khususnya dan masyarakat pada umumnya yang berkaitan dengan mobilitas sosial pedagang.

1.4.3 Penelitian ini diharapkan menjadi pijakan dasar untuk penelitian sejenis.



BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang akan menjadi rujukan dalam penelitian ini, adalah sebagai berikut:

2.1.1 Etos Dagang Jawa Studi Terhadap Pemikiran Sri Mangkunegara IV (Daryono, Program Pascasarjana, Institut Agama Islam Negri Wali Songo, 2006).

Penelitian ini menggunakan pendekatan kepustakaan (*library research*). Penelitian ini di tulis berdasarkan pemikiran Sri Mangkunegara IV dalam berbagai karya-karya nya untuk kemudian dipahami sebagai etos dagang jawa yang sesuai (modern atau baru pada masanya). Penelitian ini ditulis berdasarkan dugaan keterbelakangan ekonomi Indonesia disebabkan oleh keterbelakangan kebudayaan dan yang paling banyak di tuding penyebabnya adalah kebudayaan Jawa. Inti kebudayaan jawa sering dicap sebagai merusak bagi kegiatan ekonomi. Misalnya, budaya rasa ingin memiliki orang jawa terhadap suatu komunitas, seperti pada pola gotong royong dan sikap feodalnya, dianggap memanjakan dan tidak sesuai atau bertentangan dengan caranya orang barat berdagang. Hasil dari penelitian ini menemukan bahwa karakteristik pola pemikiran Sri Mangkunegara IV proses pembentukanya dipengaruhi oleh cara pendidikanya di lingkungan keraton Mangkunegara yang masih dalam kondisi kolonial. Karakteristik pandangan dunia dan hidup jawa dirangkum dalam tiga karakteristik tiga sistem nilai-nilai moral budayanya: haarmonis, srtuktural fungsional, dan transcendental. Implikasi cita ideal etos pemikiran Sri Mangkunegara yaitu memahamkan etos dagang Jawa modern dalam konsepsi struktur pemikiran manajemen stakeholder approach dengan efisiensi tujuan etos dagang, demi eksistensi manusiawinya (stakeholders) kerakyatan bagi ekonomi kerakyatan. Kelemahan dari penelitian ini adalah hanya

menggunakan pemikiran dari Mangkunegara tidak berdasarkan dari penemuan langsung dilapangan.

2.1.2 Prinsip Dan Karakter Pedagang Kelontong Etnis Cina Di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember (Seyus Bunga Natalia, Program Studi Pendidikan Ekonomi, Jurusan Ilmu Pengetahuan Sosial, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember, 2015).

Penelitian ini dirancang sebagai penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian ini membahas prinsip dan karakter pedagang kelontong etnis cina. Dimana toko kelontong etnis cina ini lebih maju dan sukses dibanding dengan etnis lainnya. Padahal jumlah toko kelontong etnis cina lebih sedikit di banding dengan etnis lainnya. Hasi dari penelitian ini adalah ada beberapa faktor yang membuat pedagang klontong etnis cina ini sukses yaitu, pertama sikap hemat mereka, kedua kerja keras, memutar uang yang ada, fleksibel, tahan banting, dan berani mengambil resiko. Kelemahan dari penelitian ini adalah hanya terfokus dengan etnis cina dan menggunakan analisis ekonomi.

2.2 Kerangka Konseptual

2.2.1 Konsep Mobilitas Sosial

Mobilitas sosial merupakan suatu gerak sosial yang dialami oleh individu. Mobilitas sosial yang dialami oleh individu dapat meliputi beberapa aspek, seperti dalam aspek ekonomi, sosial, dan juga politik. Mobilitas sosial dapat terjadi ketika terdapat perubahan yang dialami oleh individu, entah itu perubahan menjadi hal yang lebih baik atau perubahan yang tidak mempengaruhi segala bentuk aspek kehidupannya. Tidak terkecuali mobilitas sosial juga dapat terjadi di dalam pasar. Dalam sudut pandang dagang yang menyebutkan pasar sebagai sarana tukar menukar barang memungkinkan terjadi mobilitas sosial dalam aspek ekonomi, sedangkan dalam sudut pandang pedagang yang menyebutkan pasar adala suatu sistem sosial, hal ini akan menunjukkan individu yang memiliki karier bagus akan memudahkan dia untuk melakukan mobiliias sosial. Sedangkan dalam sudut pandang perdagangan menyatakan bahwa pasar sebagai aliran informasi yang

terstruktur yang akan mendukung individu dalam melakukan mobilitas sosial mereka.

Mobilitas sosial atau social mobility atau gerak sosial adalah suatu gerak dalam struktur sosial (social Structure) yaitu pola-pola tertentu yang mengatur organisasi suatu kelompok sosial. Struktur sosial mencakup sifat-sifat hubungan antara individu dalam kelompok dan hubungan antara individu dengan kelompoknya. Mobilitas sosial juga dapat diartikan sebagai perubahan status sosial atau posisi sosial individu, keluarga, dan kelompok dalam hierarki masyarakat. Mengakibatkan individu atau kelompok dapat mengalami perpindahan dalam posisi sosial ekonomi yang berbeda.

Mobilitas sosial dibedakan menjadi dua jenis yaitu mobilitas sosial vertikal dan juga mobilitas sosial horizontal. Mobilitas sosial vertikal terjadi jika individu atau kelompok mengalami gerak sosial dari keadaan dimana mereka mengalami perubahan dalam kondisi ekonomi mereka menjadi lebih baik. Apabila masyarakat sudah memiliki keadaan ekonomi diatas rata-rata maka mereka seringkali mendapatkan penghargaan sosial. Mereka akan dianggap menjadi orang yang terpandang didalam kelompoknya, sehingga ketika individu atau kelompok sudah mendapatkan penghargaan sosial maka mereka lebih mudah untuk menjadi basis kekuasaan ekonomi dan politik. Cara penghargaan sosial didistribusikan didalam suatu kelompok yang terlibat dalam distribusi ini disebut sebagai "Tatanan Sosial." Tatanan sosial ini sangat bergantung dengan tatanan ekonomi. Mobilitas sosial horizontal adalah dimana individu atau kelompok mengalami gerak atau perubahan yang status tidak merubah tatanan sosial atau ekonominya, sehingga mereka tidak mendapatkan penghargaan sosial karena tidak memiliki dominasi dalam tatanan ekonomi (Weber, 2006).

Didalam fakta ekonomi yang paling mendasar adalah penguasaan kekayaan materi didistribusikan diantara banyak orang yang bertemu secara kompetitif didalam pasar dengan memiliki tujuan melakukan tukar-menukar, sehingga menimbulkan kesempatan hidup yang spesifik. Pedagang kemudian dibedakan dalam bentuk penguasaan ekonomi yaitu "kekayaan" dan "tidak ada kekayaan". Individu yang mempunyai kekayaan mendapatkan kesempatan menguasai ekonomi

di pasar dengan cara mengontrol situasi harga didalam pasar sehingga mereka dapat memonopoli harga di pasar. Dan memudahkan mereka untuk melakukan mobilitas sosial vertikal. Sedangkan individu yang tidak ada kekayaan mereka hanya dapat mengikuti permainan yang dilakukan oleh penguasa kekayaan (Weber, 2006).

Dalam kategori ini menimbulkan situasi kelas yang mengalami deferensiasi lebih jauh: dipihak pemegang “kekayaan” mereka dapat memanfaatkan nya untuk mengeruk laba lebih banyak, sedangkan dipihak “tidak ada kekayaan” mereka dapat menawarkan berbagai macam jasa di pasar.

a. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Mobilitas Sosial

Mobilitas Sosial yang terjadi dapat di pengaruhi oleh beberapa faktor, berikut ini adalah beberapa faktor yang memberikan kontribusi terhadap mobilitas sosial, yaitu:

1) Pendidikan

Pendidikan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi mobilitas sosial. Hal ini dikarenakan pendidikan memiliki beberapa fungsi bagi anggota masyarakat. Fungsi itu adalah untuk mendidik anggota masyarakat agar dapat hidup sesuai dengan status dan perannya dalam masyarakat. Pendidikan dapat memberikan pengetahuan, kemampuan, dan bekal bagi individu-individu supaya dapat bertahan hidup di masyarakat. Sehingga pendidikan dapat memberikan kemampuan para individu untuk mencapai posisi sosial yang lebih tinggi dalam hierarki sosial.

2) Kesempatan

Kesempatan diartikan sebagai peluang bagi individu-individu untuk mencapai tujuan hidup, mempunyai kualitas hidup yang lebih baik, dan berpartisipasi dalam kehidupan sosial. Dalam konteks mobilitas sosial, kesempatan didefinisikan sebagai tingkat dimana penghasilan dan kelas sosial seseorang dapat ditentukan oleh keterampilan dan ambisi mereka, bukan dari hal yang sudah diwariskan oleh orang tua mereka. Sehingga setiap masyarakat memiliki kesempatan yang berbeda-beda tergantung pada sistem nilai yang dianut.

3) Latar Belakang Keluarga

Latar belakang keluarga dapat membantu individu dalam mendapatkan akses dan kesempatan memperoleh pendidikan, hal ini seringkali dilihat sebagai faktor yang memberikan kontribusi pada diri seseorang untuk bisa berprestasi dan mencapai posisi sosial yang lebih tinggi. Semakin tinggi status sosial-ekonomi keluarga seorang individu semakin banyak mereka mendapatkan kesempatan untuk mengakses perkembangan ekonomi, teknologi, dan akses dalam bidang pendidikan. Akan tetapi tidak semua situasi seperti itu ada dalam setiap individu sehingga kesempatan akses dalam memanfaatkan perkembangan dan kesempatan untuk menaiki tangga sosial yang lebih tinggi tidak dapat dilakukan oleh semua individu.

4) Modal Sosial

Modal sosial dapat membantu individu dalam melakukan mobilitas sosial. Modal sosial dapat meningkatkan kesempatan untuk melakukan mobilitas sosial dengan cara melalui relasi sosial, memberikan dukungan sosial, motivasi untuk maju, dan perluasan jaringan social, sehingga modal sosial dapat membantu individu dalam melakukan mobilitas sosial vertikal (Pattinasarany: 2016).

2.2.2 Perdagangan

Pasar (yang barangkali berasal dari kata Parsi “bazar” lewat bahasa Arab) adalah suatu pranata ekonomi dan sekaligus cara hidup (Geertz 30, 1977). Sedangkan menurut istilah pasar merupakan tempat para pedagang menjajakan dagangannya yang dimana terjadi saling interkasi antara penjual dan pembeli. Pasar juga dapat menimbulkan tatanan sosial antar pedagang. Sebagian besar pasar di Jawa dikuasai oleh pedagang Jawa dan juga ada sebagian pedagang Cina atau Tionghoa. Pasar juga merupakan tempat para pedagang menjalin hubungan dengan perdagangan baik dalam hubungan ekonomi maupun sosial. Dalam pendekatan yang dilakukan untuk memahami pasar dagang ada beberapa konseptualisasi yang harus dipahami yaitu yang disebut sebagai “dagang”, “pedagang”, dan “perdagangan”. Dalam konseptualisasi dagang disebutkan bahwa pasar sebagai suatu sistem tukar menukar barang, memeriksa secara geografis

penyebaran pasar dan juga penyebaran barang dagangan. Dalam konseptualisasi ini mengedepankan fungsi-fungsi ekonomi. Sedangkan dalam prespektif pedagang pasar merupakan suatu sistem sosial, yang menekankan pada tipe-tipe pedagang, karier mereka dan lembaga-lembaga yang menghubungkan mereka dalam suatu hubungan sosial. Dalam konseptualisasi perdagangan menyebutkan bahwa pasar sebagai aliran informasi yang terstruktur berdasarkan budaya (Alexander, 1987). Pasar disini menjadi tempat yang kompleks tidak hanya menjadi sarana untuk mencari nafkah saja atau mencari keuntungan ekonomi akan tetapi pasar juga menjadi sarana sosial bagi individu untuk menjalin jaringan kerjasama atau menjalin kehidupan kekeluargaan baru untuk mendapatkan informasi-informasi yang berharga.

2.2.3 Pedagang

Pedagang dibedakan menjadi tiga tipe ada pedagang pengecer, pedagang besar, dan pedagang perantara. Pedagang pengecer adalah pedagang yang menjual barangnya dalam skala kecil. Pedagang besar merupakan pedagang yang menjual barang dengan skala besar atau melayani grosir. Pedagang perantara adalah pedagang yang menjual dagangannya sekali habis seperti bakul (Alexander, 1999) Pedagang adalah orang menjual belikan barang di suatu pasar. Ada beberapa perspektif pedagang aspek-aspek sistem pemasaran adalah: tipe-tipe para pedagang dan hubungan yang mempertalikan mereka ke dalam suatu jaringan perdagangan. Ada berbagai cara untuk memisahkan jenis pedagang, orang Jawa membagi pedagang dalam dua kategori utama: *juragan* dan *bakul*. Juragan adalah pedagang besar yang seringkali dikuasai laki-laki atau orang cina Indonseia/ Tionghoa, meskipun ada sebagian besar pedagang besar/juragan adalah orang Jawa. Ada dua jenis hubungan dagang yang melembaga yaitu: *langganan tetap* dan *ngalap-nyaur*. *Ngalap-nyaur* adalah karakteristik dari pedagang kecil, yang meliputi penyedia kredit berjangka pendek: yaitu barang-barang dijual pada waktu pagi dan melakukan pembayaran pada sore hari atau pada saat pasar akan tutup. Barang yang tidak terjual dapat dikembalikan kembali untuk sebagai ganti pembayaran. *Langganan tetap* adalah sarana penyaluran kredit tanpa bunga.

Kreditor memberikan pinjaman barang sampai ke batas tetap, utang harus dibayarkan seluruhnya ketika akan menginjak bulan puasa dan penyaluran kredit ditingkatkan kembali. Bagi bakul, keuntungan terbesar adalah kesempatan mempunyai stok barang-barang yang lebih banyak dari modal yang dia miliki. Sedangkan bagi pemasok baik juragan maupun bakul, langganan tetap sangat menguntungkan, karena mereka dapat memastikan aliran uang kontan yang teratur sambil menurangi pelanggaran janji (Alexander, 1987).

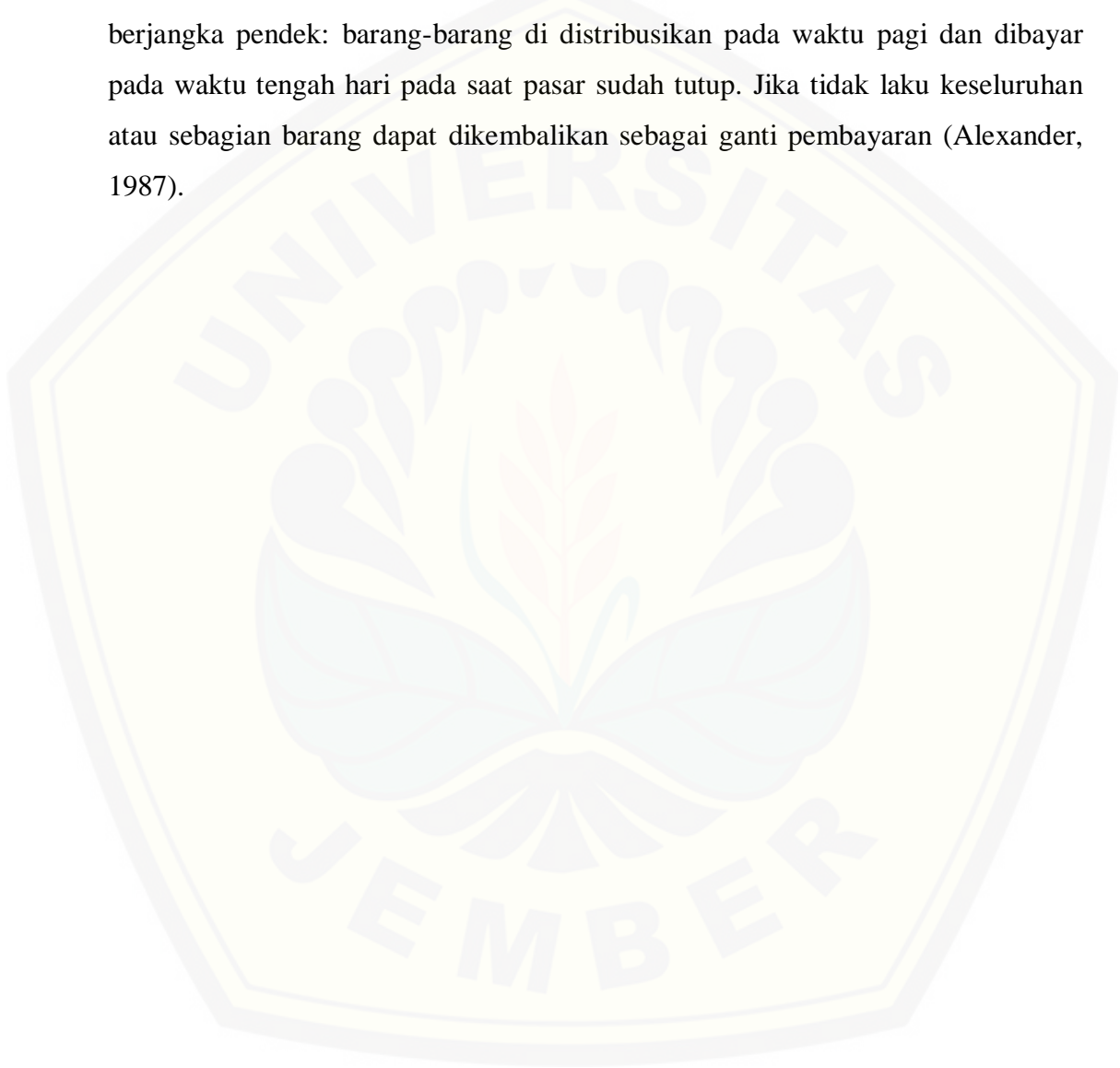
Pedagang Jawa adalah pedagang asli daerah tertentu di Pulau Jawa atau dalam konteks ini adalah pedagang Jawa yang melakukan kegiatan sehari-hari sebagai pedagang atau memang berprofesi sebagai pedagang. Ciri dari Pedagang Jawa adalah mayoritas memeluk agama Islam sehingga mereka banyak melakukan ritual keislaman untuk menunjukkan kesuksesan usaha mereka dan sebagian besar masih menjunjung tinggi kebudayaan Jawa seperti kebudayaan “*nerimo ing pandum*”, yaitu kebudayaan menerima hasil dengan rasa syukur dan ikhlas. Sedangkan pedagang Tionghoa adalah pedagang keturunan asli Cina atau peranakan Cina yang memiliki kewarganegaraan Indonesia dan memiliki mata pencarian usaha perdagangan. Ciri dari pedagang Tionghoa adalah kebanyakan pekerja keras dan berani mengambil resiko serta mengandalkan jaringan-jaringan pribadi berdasarkan kepercayaan (Mackie, 1999).

2.2.4 Dagang

Dagang adalah suatu kegiatan menjual barang/jasa untuk mendapatkan keuntungan, sehingga tercipta hubungan yang mempertalikan mereka kedalam jaringan-jaringan perdagangan. Ada dua bentuk hubungan dagang yang melembaga yaitu, *langganan tetap* dan *ngalap nyaur*, langganan tetap adalah sebuah perangkat penyaluran kredit tanpa bunga. Pemberi hutang memberikan hutang dengan batas maksimal dengan syarat hutang harus dibayarkan keseluruhannya setelah bulan puasa, dan penyaluran kredit ditingkatkan kembali. Keuntungan aktifitas hutang-menghutang ini (yang biasanya dilakukan oleh bakul) adalah kesempatan untuk memperoleh persediaan (stok) yang lebih banyak dari yang dimungkinkan oleh modalnya sendiri, selain itu juga dapat menambah

persediaan barang dan memperoleh pengetahuan yang akurat tentang harga-harga patok-duga. Sedangkan bagi pemasok, baik *juragan* atau *bakul*, langganan tetap dapat menguntungkan, karena mereka dapat memastikan aliran uang kontan yang teratur sambil mengurangi resiko pelanggaran janji.

Ngalap-nyaur adalah pedagang kecil yang meliputi penyediaan kredit berjangka pendek: barang-barang di distribusikan pada waktu pagi dan dibayar pada waktu tengah hari pada saat pasar sudah tutup. Jika tidak laku keseluruhan atau sebagian barang dapat dikembalikan sebagai ganti pembayaran (Alexander, 1987).



BAB 3. METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan penelitian jenis kualitatif, penelitian kualitatif adalah penelitian peneenelitian yang bertujuan mencari data secara mendalam dengan cara analisis suatu fenomena tertentu yang akan di teliti. Dalam penelitian ini penulis menggunakan salah satu pendekatan penelitian yang di gagas oleh Creswell, dimana salah satu dari pendekatan itu adalah studi Naratif, studi naratif adalah studi yang berfokus pada narasi, cerita, atau deskripsi tentang serangkaian peristiwa pengalaman hidup. Studi ini dapat mencakup beberapa aspek seperti biografi (narasi tentang pengalaman orang lain), auto-etnografi atau autobiografi (pengalaman yang ditulis sendiri oleh subyek penelitian), sejarah kehidupan (rekaman sejarah utuh kehidupan seseorang), atau sejarah tutur (sejarah yang di peroleh dari hasil ingatan peneliti). Dalam pendekatan studi Naratif biasanya menggunakan prosedur penelitian berupa restorying, yaitu penceritaan kembali tentang pengalaman individu, atau progresif-regresif, prosedur ini dimana peneliti memulai dengan suatu peristiwa penting dalam kehidupan partisipan. (Creswell, 2014).

Sehingga dalam pendekatan studi naratif peneliti dapat memperoleh sejarah atau beberapa pengalaman hidup suatu individu melalui cerita dari para pedagang bagaimana kehidupan perdagangan mereka, sehingga menciptakan mobilitas sosial.

3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat dimana nanti penelitian itu akan dilakukan. Dalam penelitian ini peneliti memilih lokasi penelitian yaitu di Pasar Peterongan Kabupaten Jombang. Hal yang mendasari penelitian ini dilakukan di Kabupaten Jombang adalah karena, selama ini Kabupaten Jombang dikenal sebagai kota santri yang terdapat banyak pondok pesantren. Sehingga membuat

daerah ini memiliki penduduk yang mayoritas muslim. Pasar Peterongan Kabupaten Jombang ini terletak tidak jauh dari salah satu pondok terbesar di jombang. Pasar Peterongan tidak jauh dari pengaruh pondok. Sehingga Pasar Peterongan ini mayoritas di kuasai oleh pedagang muslim. Akan tetapi realitasnya juga terdapat pedagang Tionghoa di lingkungan pasar tersebut yang mampu bersaing dengan pedang muslim. Hal ini yang menjadikan Pasar Peterongan menjadi menarik di jadikan lokasi penelitian.

3.3 Teknik Penentuan Informan

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik Purposive Sampling dimana nantinya dalam menentukan informan peneliti memiliki pertimbangan-pertimbangan tertentu dalam pengambilan sampelnya.

Pertimbangan-pertimbangan tersebut berdasarkan dengan teori yang di gunakan oleh peneliti. Seperti pedagang yang sudah memiliki dominasi ekonomi di Pasar, kemudian yang mendapatkan posisi sosial yang tinggi di pasar tersebut misalnya pedagang muslim yang sudah memiliki gelar haji, atau bahkan yang sudah menyentuh ke ranah politik.

Dalam penelitian ini peneliti memilih meminta pertimbangan kepada petugas Unit Pelaksanaan Teknis Dinas (UPTD) Pasar Peterongan untuk mencari informan. Guna memudahkan peneliti untuk mencari pedagang yang cocok sesuai pertimbangan-pertimbangan peneliti.

Karakteristik informan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pedagang Pasar Peterongan
2. Sudah lama berjualan di Pasar Peterongan
3. Pedagang Jawa dan Tionghoa

Penelitian ini peneliti memperoleh 7 informan diantaranya 3 pedagang Tionghoan dan 5 pedaganag Jawa, sesuai dengan karakteristik tersebut.

3.4 Metode Pengumpulan/Penggalian Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian yang menggunakan pendekatan riset naratif, prosedur dalam pelaksanaan riset ini dimulai dari dengan

memfokuskan pada penggalian/pengkajian terhadap satu atau dua individu, pengumpulan data melalui cerita individu-individu tersebut, penjelasan mengenai pengalaman individual, dan penyusunan kronologi atau makna dari pengalaman tersebut.

Penelitian naratif ngumpulkan cerita dari individu tentang pengalaman hidup yang dituturkan kepada peneliti. Sehingga terdapat cirri kolaboratif yang kuat dalam penelitian naratif ketika ceritanya muncul melalui interaksi dan dialog antar peneliti dan partisipan (Creswell, 2014)

Selain pengumpulan/ penggalian data melalui wawancara pada individu-individu sehingga mendapatkan cerita pengalaman individu. Pengumpulan juga menggunakan cara dokumentasi yaitu merekam hasil cerita individu yang digali informasi cerita hidupnya dan juga dengan foto riset.

3.5 Teknik Analisis Data

Dalam riset naratif teknik menganalisis cerita dari para partisipan dengan cara peneliti menyusun kembali “restory” cerita yang didapatkan ke dalam kerangka pemikiran. Restorying adalah proses rorganisasi cerita yang didapatkan menjadi beberapa jenis kerangka umum. Kerangka ini dapat tersusun sebagai berikut: mengumpulkan cerita yang didapat dari individu-individu, menganalisisnya untuk mendapatkan unsur-unsur penting dari cerita tersebut (missal waktu, tempat, alur, dan susunan), kemudian menyusun kembali dalam bentuk tulisan-tulisan cerita tersebut untuk menempatkanya kedalam sebuah rangkaian kronologis (Creswell, 2014).

“Data yang dikumpulkan dalam studi naratif perlu dianalisis untuk cerita yang hendak mereka tuturkan, kronologi dari peristiwa yang tidak terungkap, dan titik-titik balik. (Creswell, 263;2014)”

Terdapat beberapa opsi dalam analisis data riset Naratif, seperti dalam tabel di bawah ini:

Tabel 3.1 Analisis Dan penyajian data oleh pendekatan-pendekatan riset Naratif berdasarkan Creswell 2014

No	Analisis dan Penyajian Data	Riset Naratif
1	Organisasi data	Menciptakan dan mengorganisasikan file untuk data
2	Pembacaan, <i>memoing</i>	Membaca seluruh teks, membuat catatan pinggir, membentuk kode awal
3	Mendesripsikan data menjadi kode dan tema	Mendesripsikan cerita atau rangkaian pengalaman dan menempatkannya dalam kronologi
4	Mengkalsifikasikan data menjadi kode dan tema	-Mengidentifikasi cerita -Mengidentifikasi ephiphanies -Mengidentifikasi bahan kontekstual
5	Menafsirkan data	Menafsirkan makna yang lebih luas dari cerita tersebut
6	Menyajikan, memvisualisasikan data	Menyajikan narasi drngan berfokus pada proses, teori, dan cirri unuk dan umum dari kehidupan tersebut.

Sumber: Creswell 2014

3.6 Teknik Pengujian Keabsahan Data

Teknik pengujian keabsahan data atau validasi adalah suatu usaha untuk menguji akurasi dari berbagai temuan, seperti yang didikripsikan oleh para peneliti dan partisipan. (Creswell, 2014)

“Saya juga memandang validasi sebagai salah satu kekuatan khas dari penelitian kualitatif dimana laporan tersebut yang dihasilkan melalui penghabisan waktu yang panjang dilapangan, dekripsi tebal yang terperinci, dan kedekatan peneliti dengan para partisipan dalam studi tersebut menambah nilai akurasi data tersebut. (Creswell,2014:384)”

Teknik penguji keabsahan data digunakan untuk mencocokkan antara data dengan fenomena yang ada supaya meminimalisir kesalahan. Pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi kemudian di kaitkan dengan teori yang relevan dengan kondisi yang terjadi pada pedagang Pasar Peterongan.

BAB 5. PENUTUP

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan sebagai berikut: Ada beberapa faktor yang melatarbelakangi kenapa mereka memilih untuk berdagang, meskipun mereka sudah memiliki gelar sarjana, seperti sudah kewajiban bagi anak untuk meneruskan usaha dagang orang tuanya. Faktor ini biasanya dimiliki oleh pedagang etnis Tionghoa, dan hal itu terjadi ketika orang tua mereka sudah tiada sehingga mereka sebagai anak memiliki kewajiban untuk meneruskan usaha dagang tersebut. Etnis Jawa memiliki berbagai macam faktor untuk berdagang. Mulai dari yang awalnya ikut-ikutan orang tuanya berdagang yang kemudian menjadi keterusan berjualan, ada juga yang karena tidak ingin diatur-aturl seperti pegawai sehingga memilih untuk berdagang karena dengan berdagang mereka merasa bebas dan tanpa diatur. Kemudian ada juga yang memang dari orang tuanya, adiknya dan kakanya berjualan di pasar sehingga mengikuti jejak mereka berjualan juga.

Kehidupan di dalam Pasar Peterongan tidak lepas dari mekanisme pengaturannya. Misalkan dalam penentuan harga, pedagang yang sejenis tidak boleh ada selisih harga yang mencolok sehingga agar tetap terjadi persaingan yang sehat. Sehingga tidak ada istilah saling menjatuhkan antar pedagang. Pasar Peterongan berada pada naungan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Jombang sehingga membuat para pedagang wajib untuk membayar retribusi. Retribusi yang dipungut juga berbeda-beda mulai dari seribu rupiah hingga lima ribu rupiah, sesuai dengan pemilikan tempat. Pasar Peterongan sendiri tidak lepas dari aksi penjarahan yang dilakukan oleh oknum yang tidak bertanggung jawab. Pedagang tidak selalu menjaga toko di pasar selama 24 jam sehingga ketika pasar sudah tutup dan sepi maka menjadi kesempatan bagi pencuri untuk menjarah barang dagangan. Sehingga membuat para pedagang risau dan pada akhirnya mereka secara swadaya merekrut satpam untuk menjaga keamanan pasar.

Dalam pasar sendiri pedagang seakan-akan melengkapi satu sama lain, misalnya ada pembeli yang beli kemudian barang di toko lagi habis maka mereka mengambil dulu barang dari toko sebelahnya diambil dulu kemudian nanti diganti begitu juga sebaliknya. Selain berdagang pedagang etnis Jawa memiliki banyak kegiatan seperti berkebun, bertani, menjadi imam di masjid dan mendirikan usaha lain untuk menambah penghasilan. Hal itu mengakibatkan mereka kurang begitu konsentrasi dalam dunia berdagangnya dan terpecah pemikirannya dengan kegiatan-kegiatan yang lainnya. Berbeda dengan pedagang Tionghoa mereka lebih memilih untuk fokus ke satu kegiatan saja yaitu berdagang sehingga membuat mereka lebih terfokuskan dan memudahkan Pedagang etnis Tionghoa untuk melakukan mobilitas sosial.

Didalam Pasar Peterongan sendiri terdapat berbagai macam mobilitas sosial yang dialami oleh pedagang. Bagi mereka yang mengalami suatu perubahan dalam kondisi ekonomi menjadi lebih baik, maka mereka akan meningkat status sosialnya. Pedagang di Pasar Peterongan sendiri mengalami suatu mobilitas sosial dimana pedagang etnis Jawa mengalami penurunan dalam kondisi ekonomi pada saat mereka mengalami musibah kebakaran, hal itu membuat pedagang Jawa di Pasar Peterongan mengalami kehilangan mata pencariannya, semua barang mereka ludes tak bersisa dan mengharuskan mereka untuk memulai usahanya dari nol lagi. Pedagang etnis Tionghoa, mengalami penurunan dalam kondisi ekonomi ketika usaha dagang mereka mengalami transisi dari orang tuanya dan kemudian di ambil alih anaknya. Dalam masa transisi tersebut beberapa pedagang etnis Tionghoa seakan-akan ditinggal oleh pelanggan orang tuanya. Pada saat penurunan kondisi ekonomi tersebut para pedagang mengalami suatu mobilitas sosial vertikal turun. Faktor yang mendukung terjadinya perubahan mobilitas sosial pedagang Jawa adalah dengan cara menjaga hubungan baik antar pedagang, sehingga ketika mereka mengalami penurunan pendapatan mereka akan mudah mendapatkan bantuan dan kepercayaan dari sesama pedagang. Pedagang Tionghoa sendiri lebih cenderung melakukan mobilitas sosial mereka dengan cara menerapkan semangat pantang menyerah mereka. Mereka sudah terkenal individualis jadi dituntut untuk peraya dengan kemampuan diri sendiri.

Pendidikan juga berperan penting dalam faktor pendorong mobilitas, seperti pedagang Tionghoa yang mampu mensekolahkan anaknya sampai S2, karena dengan pendidikan yang tinggi mereka seakan-akan aman posisi sosialnya. Pedagang Jawa juga tidak mau kalah mereka mensekolahkan anaknya sampai sarjana juga.

Weber menyebutkan apabila masyarakat sudah mengalami suatu kondisi ekonomi diatas rata-rata atau perubahan ekonomi menjadi lebih baik mereka akan mendapatkan penghargaan sosial. Begitupun dengan para pedagang setelah mengalami masa-masa sulit dalam usaha daganganya para pedagang di Pasar Peterongan ini berangsur-angsur membaik, berkat semangat pantang menyerah mereka dan mengandalkan kepercayaan yang sudah lama dijalin sehingga dapat bantuan dari teman atau bahkan sales yang biasa menyuplai barangnya. Pedagang etnis Jawa untuk memulai kembali usahanya yang ludes dilalap sijago merah, mereka mengandalkan uang pinjaman, tabungan, dan bantuan dari sales-sales. Mereka memulai kembali membuka toko mereka dengan barang dagangan seadanya terlebih dahulu, sampai pada akhirnya usahanya berangsur-angsur membaik, sehingga dapat mengembangkan usaha dagangnya dari satu toko, sampai memiliki dua atau bahkan tiga toko. Selain itu karena mayoritas pedagang etnis Jawa adalah pedagang yang memeluk agama Islam, maka ketika mereka sudah mengalami peningkatan status sosial ekonomi mereka mereka melaksanakan ibadah haji. Mayoritas pedagang Jawa yang mendapatkan kondisi ekonomi yang baik mereka memilih untuk ibadah haji sehingga sepulang dari ibadah mereka mendapatkan gelar baru di dalam lingkungan masyarakat, dan juga memiliki status yang cukup terhormat. Berbeda dengan pedaganag Tionghoa ketika mereka mengalami suatu kondisi ekonomi yang baik mereka cenderung melakukan investasi dengan cara menambah pasokkan barang dagangan mereka, atau ketika toko mereka ramai pembeli yang mereka lakukan adalah penambahan karyawan. Awalnya satu karyawan, dua karyawan sampai enam karyawan. Mereka tidak melakukan ritual-ritual khusus keagamaan seperti yang dilakukan pedagang yang beragama Islam dari etnis Jawa. Pada kondisi seperti itu pedagang etnis Jawa maupun Tionghoa mengalami suatu mobilitas sosial vertikal. Selain

mengalami suatu mobilitas sosial vertikal mereka juga mengalami mobilitas sosial horisontal seperti dari pedagang plastik ke pedagang pakaian, dari penjahit ke pedagang telur.



DAFTAR PUSTAKA

- Alexander, Jennifer. 1999. Dalam *Wanita Pengusaha di Pasar-pasar Jawa: Etnisitas, Gender, dan Semangat Kewirausahaan*. Dalam Hefner, W. Robert (ed) *Budaya Pasar: Masyarakat dan Moralitas Dalam Kapitalisme Asia Baru*. Jakarta:LP3ES.
- Creswell W, Jhon 2014. *Penelitian Kualitatif dan Desain Riset “Memilih Diantara Lima Pendekatan”*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Geertz, Clifford. 1977. *Penjaja dan Raja “Perubahan Sosial Dan Modernisasi Ekonomi Di Dua Kota Di Indonesia”*. Jakarta. PT. Gramedia
- Hefner W. Robert dkk. 1999. *Budaya Pasar: Masyarakat dan Moralitas dalam Kapitalisme Asia Baru*. Jakarta: LP3ES
- Idrus Muhammad. 2009. *Metode Penelitian Ilmu Sosial*. Yogyakarta. Erlangga
- Mackie, Jamie. 1999. Dalam *Keberhasilan Bisnis di Kalangan Orang Cina Asia Tenggara: Peran Budaya, Nilai-nilai, dan Struktur Sosial*. Dalam Hefner W. Robert (ed). *Budaya Pasar: Masyarakat dan Moralitas Dalam Kapitalisme Asia Baru*. Jakarta: LP3ES
- Pattinasarany, Indera. 2016. *Stratifikasi dan Mobilitas Sosial*. Yayasan Pustaka Obor Indonesia. Jakarta
- Prabowo, Agung, dkk. 2013. *Pasar Terong Makassar: Dunia Dalam Kota*. Innawa. Makassar
- Ritzer, George. *Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berparadigma Ganda*. Rajawali. Jakarta
- Siahaan M. Hotman. 1986. *Pengantar Ke Arah Sejarah dan Teori Sosiologi*. Erlangga. Jakarta.
- Soekanto, Soerjono, Sulistyowati, Budi. 2012. *Sosiologi Suatu Pengantar Edisi Revisi*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Weber Max. 2009. *Sosiologi*. Pustaka Pelajar. Yogyakarta.
- Daryono. 2006. *Etos Dagang Jawa Studi Terhadap Pemikiran Sri Mangkunegara IV*. Program Pascasarjana. Institut Agama Islam Negeri Walisongo. Semarang

Natalia, Bunga Seyus.2015.*Prinsip dan Karakter Pedagang Kelontong Etnis Cina Di Pasar Bangsalsari Kabupaten Jember*. Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan.Universitas Jember. Jember

<http://jombangkab.go.id/index.php/page/detail/dinas-perindag-dan-pasar-bidang-perdagangan.html> (diakses pada 24 desember 2017)



Pedoman Wawancara

Identitas Subyek Penelitian

Nama :

Jenis kelamin :

Agama :

Umur :

Pendidikan :

Etnis :

Jumlah Anak :

1. Sejak kapan anda memulai berdagang ?
2. Bagaimana dulu anda merintis usaha dagang anda?
3. Mengapa anda memilih untuk berdagang ?
4. Apakah sejak dulu anda berdagang barang tersebut atau pernah ganti barang dagang?
5. Bagaimana hubungan anda dengan para pedagang yang sejenis?
6. Apakah anda melayani utang/kredit barang ?
7. bagaimana cara anda dalam menarik pembeli agar membeli dagangan anda?
8. Apa saja suka duka dalam menjalani usaha dagang?

Nama : Manfu
Jenis Kelamin : Laki-laki
Umur : 40
Pendidikan : S-1
Etnis : Tionghoa
Usaha Dagang : Toko bahan bangunan

Wawancara dengan bapak Manfu pemilik toko bangunan

Penanya : Kapan dimulai usaha ini?
Informan : usaha ini dimulai pada tahun 1982, kemudian mulai saya pegang tahun 2008, sekitar 2008 itu baru saya pegang setelah lulus kuliah.
Penanya : apakah memang dari dulu berjualan seperti ini?
Informan : iya memang dari dulu jualan bahan bangunan seperti ini,
Penanya : kuliah dimana dulu mas?
Informan : 17 Agustus Untag Surabaya
Penanya : kenapa kok lebih memilih meneruskan usaha berdagang?
Informan : karena ini kewajiban bagi saya untuk meneruskan usaha dagang yang sudah dirintis orang tua.
Penanya : ada langganan tetap mas?
Informan : pondok pesantren.
Penanya : biasanya beli apa pondok mas?
Informan : semua kebutuhan bangunan untuk pondok di suplai dari sini.
Penanya : bagaimana cara untuk menjaga kepercayaan kepada pelanggan?
Informan : jujur dan lillahitaalah itu yang paling penting.
Penanya : karyawan ada berapa mas?
Informan : 6 (enam) sekarang karyawan saya
Penanya : Apakah ada persaingan antar pedagang?
Informan : Bukan saingan, saya sama toko-toko sebelah itu saling melengkapi, jadi bukan bersaing tapi saling melengkapi. Nggak ada disaya kemudian saya arahkan ke toko lain atau tak ambilkan dari toko lain. sekarang istilahnya bukan pesaing lagi, wes podo-

podo saling ngerine, mangkanya sinar alam itu jual kaca, saya di peseni jangan jual kaca ya saya ndak jual kaca, kalo ada orang beli kaca ya saya minta kesana.

Penanya : dulu usahanya langsung besar gini apa gimana?

Informan :mamaku itu meninggal tahun 95', waktu itu pada tahun 95 itu toko ku iku paling gede. Setelah mamaku meninggal sampai tahun 2008 pernah sampe satu hari itu omset nya Cuma 50 ribu saja itu tak pegang, itu omset bukan untung ya, omset nya Cuma 50 ribu. Dagangannya habis Cuma punya nama baik tok.

Penanya : gimana untuk menaikkan kembali usaha dagang ini?

Informan :ya membuat kepercayaan bagi orang lain iku wes jelas, kita membentuk kepercayaan, intinya bukan hanya menjual barang tetapi kita membentuk kepercayaan yang di bututhkan kan itu, komitmen. Yang sulit itu kan orang komitmen.

Penanya : owh ya sebelumnya siapa namanya mas ?

Informan :Manfu. Seperti kata pak muhaimin, ero kan pak muhaimin ya, ? pak muhaimin iku kepala sekolah SMA siji Darul Ulum, aku melbu neng pondok iku yo awale teko Pak Muhaimin iku, koyok maeng iku aku di celuk pak Muhaimin di kongkon tuku tanah e, lek gak ngunu gak iso bangun, terus aku ngomong ngene, gak popo pak mbanguno masalah bayare gampang. Aku tau balas budi, jadi aku jadi orang itu tau balas budi, walaupun kono urung enek duit aku gpp mbanguno, aku di angkat teko njoso itu aku gak tutup mata, mangkane gus gus e utang sampai berlama-lama bayarnya itu aku gak masalah. Aku iso koyok ngene dikirimi rejeki teko seng kuoso teko pondok. Mangkane saya itu betul-betul wedi/ takut sama pondok, tapi wong-wong tukang pondok kok gak wedi ambek pondok. Saya kekatutuan satu barang pun sama pondok saya gak mau lebih baik tak kekno meskipun iku ngone gus iki tp tak kirim ndek sekolahan gakpopo pokok wes ndek lingkup pondok, seng penting nggak kekatutan ndek tempatku.

Penanya : jadi istilahnya pondok itu ngebon dini gitu ya?

Informan :iyaa sama seperti itu, saya dikasih kepercayaan untuk menyuplai, saya pun memberikan kepercayaan untuk silahkan ngebon dan nggak pernah saya tagih.

Penanya : jadi mengembalikannya terserah pondok gitu mas?

Informan :iyaa iyaa terserah, saya ndak pernah membatasi tidak pernah membatasi jumlah, tidak pernah membatasi waktu, istilahnya tau diri lah saya itu.

Penanya :ketika usaha turun, untuk memulai kembali modalnya dari mana mas?

Informan : Modalnya? Ya modal kepercayaan saja, saya ndak hutang bank, saya ndak punya uang, saya modal kepercayaan dari toko-toko di utangi., diutang barang, dari toko-toko Jombang, seperti semen itu biasanya pembayaran paling lambat itu satu bulan, aku utang ndek muji arto, ndek rejeki iku sampe telung ulan, utang ndek mulur dua itu sampai satu tahun ndak bayar di tulung mereka itu,

Penanya : Jadi ditolong?

Informan :Iyaa ditolong, jadi kalo sekarang ada orang yang mau mendirikan toko bangunan, yang siap merintis, saya siap menolong seperti itu, mangkanya toko ndek endi iku, prapatan tugu sumberjo iku nengen iku yo aku wes ngunu gowoen gak popo sebab e aku byen tau di tulung uwong kotok ngunu. Saya ndak hutang bank, saya modal nggk punya, diutang barang. Jadi mama ku meninggal itu kan meninggalkan nama baik. Nggak pernah ngemplang orang, di kemplang iyaa. Mbiyen ngerintis e iku sampek 2008 iku aku nikah terus toko ku iku omset e sedino iku Cuma 50 ribu, terus habis itu selang beberapa bulan itu 6 bulan atau beberapa bulan itu istriku hamil, sampe kate tak gugurno, anak ku iku sampe kate tak gugurno, lah diombeni opo, dikeki susu opo, sedino oleh seket ewu sedino oleh loh yo unduk bati seket ewu cuman oleh seket ewu sampe kate tak gugurno, bahkan melahirkan pun aku utang sama saudara ku sebelah ini, saudara ku ngomong gak onok duit, dadi koyok ndek film-film ngunu, bojo anak ndek rumah sakit iku duit ngutang. Sampai aku ngutang ndek jombang ndek toko sebelah ringin contong santosa motor ikuloh utang ndek situ gae mbayar ngetokno ndek rumah sakit, iku hari itu ndak salah 5 juta, saya utang untuk mengeluarkan anak istri tahun 2009.

Penanya : Itu pas toko masih turun?

Informan :masih, sehari dapat 50 ribu, jadi kandang orang kan ngerti Cuma enak e tok,

Penanya : Anak nya berapa?

Informan :baru satu, kemarin mau hamil dua kembar tapi keguguran, rong ulan kepungkur utowo telung uan kepungkur

Penanya : jadi yang penting itu jaringan sama kepercayaan yam as?

Informan :saya jaringan nggk punya, saya ndak punya jaringan, saya ndak punya jaringan awalnya itu, saya nggk punya jaringan, saya ndak punya langganan cuman punya nama baik tok, Cuma punya nama baik, kerja itu Cuma satu jujur wes iku tok, kalah menang panggah

menang, lek awak dewe menang tapi mbujuk atine gak tenang, opomane awakdewe lek kalah tapi mbujuk tambah loro ati, la lek awakdewe kalah tapi awakdewe jujur ganjarene ndek akherat, aku dulu sebenarnya nggk niat kuliah gara-gara kakakku nggk kuliah, terus mama ku memandang anak e salah satu harus sarjana, kakak ku ternyata di jigja itu ndak kuliah, terus akhire aku begitu tau kakak ku nggk kuliah langsung aku cari kuliah. Kamu jurusan apa?

Penanya : Sosiologi

Informan : sosiologi, aku dulu punya teman jurusan sosiologi di ubaya.

Penanya : ini pemasok barang dari mana aja ?

Informan :kalo cat-cat itu rata-rata dari pabrik, kalo seperti pompa air itu dari distributor.



Nama : Anikwati
Jenis Kelamin : Perempuan
Umur : 64
Pendidikan : SMA
Etnis : Tionghoa
Usaha Dagang : Penjual Telur

Wawancara dengan Ibu Anikwati pedagang Telur Etnis Tionghoa

Penanya : namanya siapa?
Informan : anikwati
Penanya : umurnya berapa?
Informan : 64 tahun
Penanya : usaha apa, Njenengan usaha apa?
Informan : ya ini jualan telur
Penanya : mulai jualan pada tahun berapa?
Informan : sekitar pada tahun 2014,
Penanya : itu jualan telur ?
Informan : iyaaa, selebihnya sebelum jualan telur lah itu, saya menjahit.
Penanya : menjahit dari tahun?
Informan :ya menjahit mulai sekitar tahun 70an, berhubung usaha menjahit sekarang lagi sepi kemudian saya limpahkan ke telur
Penanya : kenapa kok memilih usaha jualan telur?
Informan :soalnya gini, kan saya waktu itu kan kepikiran mau jualan apa, kebetulan ada temen yang ternak ayam nawarin saya gituloh, terus saya terima.
Penanya : jadi bantuan dari temen gitu?
Informan : ahhh iyaa dibantu teman,
Penanya : untuk pelanggannya dari mana aja?
Informan :pelanggannya ya dari sini-sini aja, karena saya ini ndak jualan partai tapi eceran jadi beda kalo jualan partai dan eceran.

- Penanya : bagaimana untuk menjaga kepercayaan dari pelanggan?
- Informan :ya gini kita ini untuk menarik pembeli ya harus bersaing harga, harga harus di pertahankan, terus kualitas barang yang penting, nomer satu itu harga, nomer dua kualitas barangnya. Kan ada telur yang sudah rusak-rusak itu di jual aja di dalam pasar, lah itu harus dijaga.
- penanya : anak nya berapa?
- Informan : satu, masih kuliah S-2 di Australia,
- Penanya : gimana perpedaan dulu dan sekarang di pasar ini?
- Informan :banyak sekalali perbedaanya, kalo dulu itu konsumen itu ya banyak yang kesini, banyak yang ke pasar peterongan. Kalo sekarang ya di desa itu kan banyak apa ya toko yang besar bisa melayani konsumen berbagai macam barang, jadi sekarang ya saya lihat itu agak sepi, jadi sekarang telur ini ya untuk kulakan bisa di anter, apalagi kalo harga ndak bisa bersaing, sekarang di desa itu ya misalnya harga sepuluh ribu, ya disini juga hampir sama sepuluh ribu. Jadi persaingan harga itu sulit kalo jaman sekarang.
- Penanya : Selain usaha dagang telur usaha apalagi?
- Informan :ya ini penitipan sepeda, saya lahan dari pada kosong ya nggak di gunakan, saya gunakan saja untuk penitipan sepeda, untuk nambah-nambahin masukkan uang belanja. Sekarang ini kerja kalo ndak ada sampingan nya ndak nutut.

Nama : Ahmad Ainul Yakin

Jenis Kelamin : Laki-laki

Umur : 27

Pendidikan : SMA

Etnis : Jawa

Usaha Dagang : Penjual Ikan Pindang

Wawancara dengan bapak Ahmad Ainul Yakin penjual ikan pindang

Penanya : Namanya siapa mas?

Informan : Ahmad Ainul Yakin

Penanya : sejak kapan memulai usaha dagang?

Informan :aku mulai usaha mulai SMA kelas satu, awalnya SMP ya Cuma ngewangi-ngewangi tok, terus mulai dodol dewe ya SMA iku sekitar usia 16 tahun, jadi awalnya bantu-bantu terus akhirnya jualan sendiri

Penanya : Sekitar tahun berapa itu mas?

Informan : lek aku umur enembelas ya tahun 2006,

Penanya : Kenapa memilih untuk berdagang mas?

Informan :aku milih dagang iku ya soalnya aku uwonge gak seneng di kongkon e, kan kalo pedagang iku enak e sak enak e dewe, maksud e ndak semena-mena ngunu, lah contoh e misal saiki aku awak gak fit wes prei ngoten contoh kecile yo iki. Lek aku mikir e yo enak e koyok seng di omongno almarhum Bob Sadino ya “sak tinggine pangkat e uwong lek melok uwong yo tetep ae pegawai ya, lek sak cilik-cilik e wong usaha tetep ae wong e iku bos e” yo kata-kata iku seng motifasi aku,

Penanya : gak terikat ngunu yam as?

Informan : Gak terikat, iya intine gak terikat

Penanya : jualan ikan ya mas?

Informan : iyaa jual ikan, ikan tambak ikan laut.

Penanya : ada usaha lain mas?

Informan : gak ada, ya Cuma usaha ikan ini,

Penanya : Awal merintis usaha dagang gimana?

- Informan :Awal merintis gak aku, aku Cuma nerusno tok, orang tua sg merintis aku mek nerusno tok.
- Penanya : melayani penjualan bakul mas?
- Informan : ya bakul, ya di pembeli biasa
- Penanya : Melayani utang ng bakul nopo mboten
- Informan : ya pasti
- Penanya : Itu sistemnya gimana mas ?
- Informan :bayar bawa, maksudnya itu bayar utang yang sebelumnya dulu, kemudian bisa bawa barang lagi, tapi juga nggak mesti kadang ada juga yang satu minggu baru totalan, sak ilil, ambil, ambil, terus sak minggu totalan sistem e bedo-bedo ndelok-ndelok wong e,
- Penanya : Bagaimana strategi dalam menarik pembeli?
- Informan :yang pertama kualitas barang, kemudian harga, pelayanan, menjaga kualitas ambk pelayanan wes, bisa bersaing.
- Penanya : suka duka dalam berdagang mas?
- Informan :ya pasti enek, suka e yak an usaha ikan iku ndelok teko musim, lek musim-musim lek petengan ngunu iku, musim petengan iku enak nyambut gawe soale kan iwak akeh, lah lek padang bulan iwak angel, jadi yo sulit iwak, suka e yo pas ndek kampung musim-musim panen ngunu perdampak ng pasar, pasar e dadi rame, lek udan-udanan ngene iki pasar e sepi soale gak enek panen.
- Penanya : kulakan e biasane ten pundi mas?
- Informan : Kulakan e ng tuban ambk neng pasuruan
- Penanya : Ada hubungan sama pondok mas?
- Informan :Ada, kan pondok itu kan menune ganti-ganti saiki iwak pitik, iwak lele, mene iwak bandeng, iwak pindang, gak mesti, lah pas pondok wayae menune pindang ya aku nyuplai pondok, seminggu dua kali nyuplai pondok.
- Penanya : bagaimana hubungan sesame pedagang?
- Informan :huubungan nya baik-baik saja, ya kalo masalah persaingan ya persaingan yang sehat, jenenge saingan pasti enek.

Nama : Sugiarti
Jenis Kelamin : Perempuan
Umur : 49
Pendidikan : SMA
Etnis : Jawa
Usaha Dagang : Penjual Sembako

Wawancara dengan ibu Sugiarti Pedagang sembako

Penanya : namine sinten bu
Informan : suguarti
Penanya : umure pinten buk?
Informan : hee, umure tahun 68 iku piro yo, 49 kate 50
Penanya : pendidikan?
Informan : pendidikan terakhir ya SMA
Penanya : yugane pinten bu?
Informan : sekawan
Penanya : sampun dados tiyang sedoyo?
Informan : during, enek seng cilik enek seng ejek kerjo
Penanya : mulai sadean tahun pinten bu?
Informan : tahun 95, usaha iki ket anakku umur rong taun, tapi kan sak durunge dirumah, terus lagek pindah ndek pasar iki tahun 97
Penanya : kenapa kok memilih sadean mboten kerjo liyo?
Informan : niku awal e ten Philips, lampu Philips iku, terus dek e kan ndak suka di perintah-perintah ngunu terus akhire metu kui, terus yek opo muter ne duit iki terus milih dagang
Penanya : ket riyen sadean e nggeh ngeten niki nopo?
Informan : pertama usaha yo gene Cuma biyen iku yo di campur bumbu di campur sembarang, kunir, temulawak, Lombok, terus usaha yo onok pasang surut e mas, sakjek e anak ku iku loro, yowes entek kabeh

- Penanya : sakit nopo bu?
- Informan :loro operasi ng suroboyo, prei rong ulan dadi langgan e ilang kabeh,
- Penanya : tahun pinten niku?
- Informan :tahun 2010, dadi tahun 2010 iku tokone tutup langgan e podu ilang, terus usaha marung, terus baru dapat pinjaman dari bank, usaha bangkit lagi, apa ya merintis lagi, lek biyen nggeh pun maju mas, wes loro pembantue soale usaha kan nggk mesti.
- Penanya : hasil usahanya di pake apasaja bu?
- Informan :Lek ngene iki gak mesti mas, soale ngene pendapatan hari ini ya langsung dikulakno mane, teru sisa e di buat makan ambk di buat biaya anak-anak sekolah
- Penanya : yang beli rata-rata siapa aja bu?
- Informan :kebanyakan bakul, lek bakul iku ya batie mek titik Cuma oleh e akeh, kalo melayani orang rumah an kan belinya Cuma sedikit satuan, sedangkan kalo bakul kan mereka beilinya banyak meksipun labanya sedikit tapi pengambilanya banyak.
- Penanya : wonten bakul seng utang bu?
- Informan :iku mas lek uang e kurang yo pancen onok, Cuma gak bayar goyo ngunu gak, seumpomo uwong beli terus uang e kurang dadi gak akeh, awakdewe gak melayani negekek I barang akeh gak bayar ngunu nggk, yo paling mbayar terus kurang ngunu, tunai lah mas tapi lek kurang titik-titik ya gak apa-apa.
- Penanya :kan pernah surut itu bu, gimana strategi dalam menarik pelanggan kembali?
- Informan :ya bersaing harga mas, kita harus membandingkan, kan ini banyak pesaing jadi minimal harga itu harus sama dengan yang lain nya, terus yang terpenting adalah pelayanan, kebanyakan orang-orang itu saling percaya ngunu, kadang-kadang koyok awakdewe ngene iki barang e uwung keru yo di kekno, harga juga, misal regane yo sodok miring titik lah, soale wong bakulan iku mas kacek seket ae iku berpengaruh,
- Penanya : terus gimana hubungan dengan sesame pedagang?
- Informan :ya baik, kita ini ndak saling-saling anu, misal ngene iki aku barang e kurang kita ambil barang di tempat lain, nanti kita di kasih harga special ndak harga pada umumnya, soalnya kan dijual

lagi, jadi kita masih bisa untung meskipun sedikit, itngane baik lek sesama pedagang,

Penanya : ada keinginan pergi haji bu?

Informan :yo mesti ae ada mas, ya pasti ada ya tp kita ini masih anak-anak gini, sebenarnya keinginan sudah lama mas, tapi kan lebih baik anak-anak dulu yang di entaskan pendidikan anak-anak seng utama.

Penanya : suka duka dalam berdagang bu?

Informan :yo banyak mas suka e, ngene iki lek berinteraksi dengan orang-orang ngene iki kan bisa mengetahui watak-watak, tiap-tiap pembeli itu punya watak sendiri-sendiri jadi bisa gae hiburan juga, kan kalo dirumah kan jenuh, jadi disini ada hiburan, terus apa ya ada masukkan baru, informasi baru jadi yang tidak kita ketahui bisa Tanya ke orang-orang, kalo dukanya ya itu biasanya itu orang utang-utang terus ndak kembali lagi, terus itu orang yang suka mengambil barang, jadi barang kita dibawa mereka tapi tidak di kembalikan oleh mereka, tapi kalo barang mereka ketinggalan di kita mereka langung minta ke kita, tapi kebnayakan ya yang beli disini itu kalo kelebihan bilang, kalo kekurangan juga bilang, misal aku belum dikasih ini kemarin, terus ya tak kasih yo ndak pernah ngengkel.

Nama : Pak Eko
Jenis Kelamin : Laki-laki
Umur : 45
Pendidikan : SMA
Etnis : Jawa
Usaha Dagang : Penjual sayur

Wawancara dengan Pak EkoPedagang sayur

Penanya : pun suwi sadean ten pasar pak?
Informan :kulo lek sadean niku pun dangu, sak derange wonten kebakaran tem mriki,
Penanya : tahun pinten kebakaran niku pak?
Informan :kulo lali kulo tahun pinten niku, Cuma e kan pedagang lama, Cuma mungkin ngge kalah duek mboh kalah nopo mboten kantuk bagian seng mriki, dadi saat penanampungan ten lapangan niko mboten saget masuk ten mriki akhire pancet ten penampungan mriko
Penanya : owh dadose sampean rumiyen sadean ten mriki?
Informan :kan kebakaran , kan di pindah ten lapangan nggeh a, waktu ten lapangan niku tidak bisa masuk kesini lagi, akhire ngge tetep ten mriko, sampe di gusur sampe sakniki, lah niki kulo wedi kedadean koyok seng lama nggag oleh nggen maleh engko, kalah kale seng anyar-anyar
Penanya : sadean nopo pak?
Informan : sayur, kangkung, telo, kaspe, istilah e kebun
Penanya : wonten paguyuban e?
Informan :wonten tapi koyok e bikinan mriki dinas niki, wes koyok neng depag niku lek depag seng narik kabeh kenek, lek kbih sg narik kabeh aman, soale kan pihak swasta seng narik, teorine ngunu mas sama, wong neng depag ae ngunu opomene departemen liyane,
Penanya : njenengan lek sadean sayur mboten saget suwi pak nggeh?
Informan :enggeh, enggeh paling bertahan dua hari, bisa-bisa satuhari pun kuning, misale kangkung niku satu hari, dadi satuhari niku harus habis, sistem dagangan e ngoten, pertama jualan kadang kan misal pertama empat ratus, engken lek sampun kalong seperempat dados

tigaratus, semakin siang semakin murah, terakhir ya bisa seratus rupiah, pokok e saat pulang nggak bawa barang, jadi awal mahal tambah siang tambah murah.

Penanya : kalo mboten pajeng ngoten pak rugi njenengan?

Informan :endak, misale kangkung kita ambil dari petani kan seratus, terus kita jual empatratus, kan sudah bati tigaratus misalnya kalo sudah laku separuh sudah untung,

Penanya : ket siyen nggeh sayur pak sadean e?

Informan : enggeh sayur,

Penanya : sakjane ecoan pundi pak sadean ten mriki nopo ten mriko?

Informan :mriki, ten daerah kilen sepi, menurut kulo niku pertama tok royokan, engken paling niki pasar malam seng kilen, dadi mungkin jam tujuh niku pun buyar, ngeten niki awal royolan, pososine mboten semerap nggeh, mangke lek pembeline sepi nggeh ditinggal ngedak,

Penanya : nopone seng di tinggal?

Informan :lapak e, nggak di pake seng sepi-sepi ngoten, sami kale seng lama niku loh sebelah mriko kan kosong suwong-suwung niku, niku kan wonten pemilike sedoyo

Penanya : sadean mboten pajeng ngoten nggeh?

Informan :enggeh, akhire di dol nggeh mboten pajeng, akhire mangkrak, istilah e disade mboten pajeng, di enggeni nggeh mboten pajeng sadean e, akhire mangkrak, pernah ten mriki kulo nedhi ten kepala dinas pasar, pak mbok seng kosong-kosong iku kek no aku situk, biayae piro kontrak ta sistem beli ta yok opo gak di jawab, kan kata seng kosong-kosong niku ten dalan-dalan seng sepi niku ngunu gak di keki e, nggak kreatif dinas pasar niki mas, pendapatan berkurang

Penanya : kok saget pak?

Informan :lah stan kosong niku kan mboten bayar retribusi, pendapatan e kan otomatis kurang, kalo sebagai kepala, kalo marketing di swasta kan ya mas harus mencari pendapatan, berhubung pegawai negeri masio turu ae bayaran, ba onok pasar di buka ndak di buka, ba mbayar ba ndak bayar,

Penanya : berapa bayarnya pak?

Informan :ada yang seribu, ada yang seribulimaratus, ada yg dua ribu, perlapak

- Penanya : Kok bisa beda-beda gitu pak?
- Informan :saya kurang tau, ketok e seng lama niku seribu, engko di undakno wedi di celatu, lah seng anyar niku seribulimaratus, seng lue anyar mane duaribu, terus seng lapak mboten enten gedung e niku seribu, retribusi seng tertib kulo tingali niku pasar brangkal nopo ndangu ngoten
- Penanya : Mojokerto?
- Informan :enggeh mojokerto, dadi sistem e meteran, permeter niku limaratus, dadi lek bedak e tigang meter dadi seribu limaratus, dua meter seribu, kan adil lek ten mriki basio sampean due lapak uombo lek pemilik e satu nggeh tetep seribu. Ten kulon niku enten bakul gerabah duwowo nggenh tetep sewu kale lesehan, basio cilik yo seribu,
- Penanya : ngada pelanggan tetap pak?
- Informan : enggeh,
- Penanya : Bakul?
- Informan : Bakul wonten, depot wonten,
- Penanya : depot nopo?
- Informan :rumah makan padang niku, pesen daun papaya kale daun kaspe, langganan niku
- Penanya : dadose pasar niki di bangun sawise kebakaran nggeh?
- Informan :enggeh, lek seng pasar kilen niku paling ngentekne anggaran, kan akhir tahun, kalo ndak terserap tahun depan e kan dikurangi, ten deso kulo ae mbangun mboten ukuran, tertek ejek apik di gempur, aku ya Allah kepala desa e iku yok opo, mbok yo di banguno dalam seng ejek jeblok ta yek opo, jadi jalan nya itu masih bagus, jembatanyanya masih bagus, di gempur mas,
- Penanya : Di bangun male?
- Informan :enggeh di bangun male, Padahal iki seng mbayar pajek niki mengkis-mengkis duek e oleh nguak enak e, kulo sarano damel pariwisata dana seng lebih-lebih niku,
- Penanya : Potensi pariwisata ne nopo?
- Informan :niku ndamel kolam koyok waterboom ngoten, nggeh mboten usah gede-gede, setidaknya tersebar se kecamatan kan eco damel masukkan desa, kan sampun wonten tanah adat dadi mboten usah

pembebasan lahan. Tanah ganjaran niku mas, dari pada enek jembatan meneng-meneg di gempuri, kalo perlu anggran besar kan bisa di anggarkan tiga tahun jadi, jadi tiap taun bisa di anggarkan berapa juta, tiga tahun jadi gitu

Penanya : sampean sadean ten mriki sampun duapuluh tahun wonten pak?

Informan : lebih, lebih istilah e kulo ket smp e

Penanya : ket sampean SMP?

Informan : enggeh, pertama kan nganter ibu terus akhire pecah jual sendiri-sendiri,

Penanya :sakniki usaha e sampean enggeh tetep?

informan :enggeh sadean sayur, asline wonten tigo macet sedoyo mas taun niki, niku jual beli kasesoris, terus pop ice niku lek enten tonton-tontonan niku loh, terus sayur ten pasar niki, terus seng kale mati, kata seng niru, kulo niku awal e ten kesamben hanya satu kulo tok, kulo niku awal e niru alun-alun jombang, terus satu tahun kemudian katah, dua tahun kemudian malah tambah kata, tapi lumayan kulo menikmati rame jualan es niku 4 tahun, persaingan sek dereng ketat niku empat tahun lumayan lah

penanya : saget di puterno

informan :enggeh, istilah e saget nabung, nek sak mangke saget rugi, lek misale kita berangkat biaya tigapuluh limaribu misale laku sepuluh gelas kan limaribuan dapet limapuluh ribu enggeh, untung limabelas niku lek di damel nedo tewas punan niku lek sepuluh gelas, kadang Cuma hanya dua gelas, lah nate kulo ten orkes niku seng sadean pop es niku tok mawon wonten duapuluh, duapuluh popo ice niku dereng pedagang seng laine, pop ice tok, dereng ice degan, ice combor, dereng es tebu, lek kulo pop ice tok wonten duapuluh, akhire kulo banting setir ten aksesoris niku, aksesoris niku kulo enggeh empat tahun terus macet cet

Penanya : bukak e ten ngeriyo?

Informan :enggeh ten ngeriyo, enggeh ten pasar, malah nate satu hari niku selawe ewu

Penanya : niku sampun bersih?

Informan :kotor, niku bersih e sepuluh ribu, niku kulakane limabelas disade selawe ewu, niku batine sepuluh ribu, niku oleh e nungguk lima jam oleh e sepuluh ewu, kulo enggeh nate ngada sepur-sepuran ten tontonan niku, terus pesaing kuata akhire kulo sade mboten cocok

kale kulo oleh e otong-otong uwabot e, terus ten tontonan podo jejer-jejer sepur-sepur, lek tasek jarang niku lumayan istilah e ten tontonan niku, buka mari asar tutup jam sepuluh-sebelas tasek kantuk, malah pernah ruame niku buka magrib tutup jam sepuluh niku kulo angsal dua juta niku waktu niku tarif e tasek tiga ribu, sakmangke sakniki kan sampun lima ribu, niku kulo pun angsal dua juta padahal Cuma bebrapa jam niku, sakniki sampun akeh kulo dol

Penanya :lek kale podo-podo pedagang sayur e pye pak hubungan e, wonten saingan nopo mboten?

Informan : mboten enten, harga nggeh standart mboten jurjuran rego,

Penanya : yugane pinten pak?

Informan : tigo

Penanya : sampun mentas sedoyo?

Informan :dereng, seng pertaman mawon tasek kelas enem, seng terakhir malah tasek enggal medal, dereng ulang tahun, dereng setahun

Penanya : njenengan kok mengikuti jejak e ibu sadean niku pye pak?

Informan :enggeh pertama niku, istilah e dipaksa, terus sampun ngerti hasile, dadine lanjut, malah sakniki yugane cacak niku nderek sadean kangkung wonten pasar legi, niku awale melu-melu terus sampe sakniki mboten purun leren, berangkat jam satu, dua pulang subuh, hasil e lutung limapuluh sampe seratus ribu. Padahal larene tasek kelas kale SMA.

Nama : Abdul Haris
Jenis Kelamin : Laki-laki
Umur : 45
Pendidikan : S-1
Etnis : Jawa
Usaha Dagang : Penjual Pakaian

Wawancara dengan bapak Abdul Haris pedagang Pakaian

Penanya : bapak ketua paguyuban ya?
Informan : iyaaa, saya ketua paguyuban pedagang disini
Penanya : tugas paguyuban apa pak?
Informan : tugas paguyuban adalah, membawahi semua pedagang yang ada di pasar peterongan, jadi aspirasinya apa kemudian kita lanjutkan aspirasi tersebut ke dinas pasar peterongan, setelah itu ke dinas pasar jombang
Penanya : njenengan sadean mulai kapan pak?
Informan : lama, saya sudah mulai delapan enam saya mulai jualan, delapan enam, jadi pasar ini kan tiga kali kejadian kebakaran, owh maaf-maaf mulai tahun Sembilan enam saya mulai pertaman jualan, itu juga terjadi kebakaran yang pertama, dulu masih pasar peninggalan belanda cor-coran gitu belum baik semacam ini, kemudian kebakaran terus di bangun kayak gini, dulu atas nama PT compok dulu, terus setelah itu terjadi kebakaran tidak seberapa, sebagian, kemudian pada tahun duaribu berapa itu kebakaran lagi, karena konsleting arus pendek listrik, jadi tiga kali kejadiannya kebakaran pasar ini, ini yang kita tempati ini dulu leshan mas, dan tidak boleh di bangun, kemudian kebakaran setelah kebakaran ini kan habis ni, tapi separuh, separuh pasar kebakaran, separuh pasar tidak masih bisa di selamatkan, kalo tidak di bangun permanen, bangunan ini akan rubuh
Penanya : dulu awal merintis emang jual gini pak?
Informan : awal merintis saya tidak jual pakaian, saya awal merintis itu waktu itu setelah kawin, pertama saya jualan itu, saya jualan plastik, jadi gerabah, masuk gerabah lah kalo sekarang, kemudian pada tahun Sembilan enam, anak saya lahir, pasar ini di bangun, kemudian saya mendaftar lah alin profesi menjual pakaian.
Penanya : kenapa pak dari gerabah pindah ke pakaian?

Informan :dari gerabah pindah ke pakaian ! karena apa gerbah itu sedikit sekali, penghasilanya minim, labanya sedikit plastic itu, labanya sedikit, kalo pakaian endak ya walaupun jarang ada pembeli tapi kan labanya bisa besar, kalo plastic itu duaribu, tigaribu wes notok gak bisa sampe limaribu itu ndak bisa, kalo pakaian masih bisa, mangkanya saya beralih ke pakaian,

Penanya : ada pelanggan tetap pak, ?

Informan :pelanggan tetap kebnyakan ya ada banyak pelanggan saya pelanggan tetap, pelanggan tetap itu ndak tentu mas belinya, orang biasanya kalo tinggal pelayanan kita, kalo pelayanan kita kepada konsumen kepada pembeli baik menyenangkan lah dia akan datang lagi, besok hari pasti akan datang lagi, mboh cari apa cari apa gitu, akhirnya menjai suatu pelanggan

Penanya ; menerima utang atau kredit pak?

Informan :kalo menerima utang atau kredit mas kalo di pasar berdasarkan pengalaman yang dulu kita member kekurangan atau pinjaman kepada dia waktu beli, kemudian lama-lama itu dia nggak mau nyaur, gak mau bayar kekurangan padahal kita kan kalo dia beli, kan kita catat, seumpama sekarang hari kamis, ya kita catat hari kamis yang laku apa, kemudian total semua berapa, laba berapa, lah itu njagani, di bank kan kita juga gitu, seumpama aku meminjam ke bri di depan situ 20 juta, kan ditanya di survey dulu, karena sekarang sangking banyak nya bank jadi di permudah, kalo sudah pelanggan mas mending nggak usah utang, karena kalo utang besok, besok nya utang lagi terus akhire lupa, terus gak mau nyaur, padahal disini kan sudah ada seumpama ya sugeng utang sekian kan kita catat, besok kalo datang lagi retur atau beli lagi mestinya dia kan bayar, lama-lama ndak mau bayar kebanyakan gitu mas,

Penanya :disini kan banyak ya pak yang jualan sama kayak bapak, hubungan nya sama pedagang gimana?

Informan :ya sehat, tidak terjadi, istilah e,saingan saingan secara sehat, saya katakana sangat sehat kenapa, kalo saya ndak punya barang saya ke tempat teman saya, tetangga saya jualan saya ambil dulu, misal dia kulakan nya lima puluh ribu, ya saya jual enam puluh ribu, kan untung sepuluh ribu, saya limaribu dia liamribu, ada peraturan yang tidak tertulis kalo berdagang di pasar tradisional semacam ini, kalo di situ ada tetangga saya jualan, saya juga jualan setelah dia tuh datang ke tempat saya cari pakaian yang sama kemudian dengan harga seumpama ini limapuluh iya kan tak kasih tujuh puluh lima kan gitu, kalo di pasar kan transaksinya gitu, dia gak mau yasudahlah saya kasih enam puluh notok ini wesan dia

juga gak mau yasudah, akhirnya dia kesana, kalo sana, sudah kesana ya yasudah biarkan dulu kita ndak boleh kalo sudah menclok di tempatnya tetangga nggak boleh kita panggil, kalo sudah selesai baru kita panggil, itu undang-undang yang tidak tertulis harus di taati kepada semua pedagang, gitu mas caranya

Penanya : barangnya ambil dari mana saja pak?

Informan : barangnya kebanyakan ambil dari Surabaya dan dari solo, kita kan kalo ada uang kulakan sendiri ke Surabaya, kalo tidak ada uang ya kita diam saja nunggu sales-sales nawari gitu, kebanyakan sales kan ada yang dari telungagung ada yang dari solo ada yang dari kudu ada yang dari bandung macem-macem jadi barang kayak gini kan saya sudah tau saking lamanya, owh ini barang solo, ini barang jogja ini barang bandung ini barang telungagung apal mas, saking lamanya

Penanya : njenengan kebakaran tiga kali itu juga kena?

Informan : saya itu waktu pertama itu habis mas, sampai saya yang pertama itu habis kan plastic itu kan mudah terbakar, jadi karena waktu itu musim kemarau akhirnya apa campur kena angin juga, jadi barang kena api dan angin jadinya cepet melahap semua, merentek gitu, jawane meentek jadi cepet habis, waktu Sembilan puluh enam gitu hari senin malam Selasa masih ingat dalam benak saya itu tak catet, kulo catet ten lemari merupakan catatan pribadi saya, ya ada yang bisa di selamatkan kan sedikit sekali, mosok barang uakeh apalagi plastic wes aduh panic segini ya tinggi nya itu kebakaran jadi tinggal separuh semua tapi itu masih bisa dijual kiloan, almini dengan besi tidak sama, di rosok, dirosokno gitu

Penanya : ketika barang e sampean sudah habis bagaimana untuk memulai lagi?

Informan : perasaan saya sangat sedih mas, karena apa istri saya mau melahirkan, istri saya itu hamil tua prediksi dokter bulan ini harus melahirkan, padahal bulan itu saya kebakaran itu habis-habisan entek, apa yang harus saya perbuat itu apa, saya mau menangis dengan siapa, akhirnya mas saya meminta nasehat kepada alim ulama sama ke kyai-kyai untuk mengobati hati saya yang sedih saat itu dan ndak ada harta opo yang mahal yang tak bisa tak andalkan itu apa ndak ada, akhirnya apa saya minta dikasih modal sama orang tua saya, pada waktu itu berapa ya? Satu juta kalo nggak salah untuk mengawali, padahal satu juta untuk saya kulakan itu dapat sedikit sekali, satu kresek, tas kresek merah itu loh ndak penuh, ndak penuh itu saya memulai itu yak arena sangking baiknya dengan para sales-sales akhirnya saya buka wes

sak anane dikit-demisedikit akhirnya ya Alhamdulillah, dan pada tahun 2011 saya bisa berangkat haji sekalian

Penanya : dari hasil jualan ?

Informan : iyaaa, dari hasil jualan, itu barokahnya mas, suka duka saya 2011 saya berangkat haji bersama istri saya, Alhamdulillah gusti Allah ngijabahi, saya itu seluruh keluarga saya juga jualan, mulai kakak saya, adek saya, semua jualan di pasar, semua sarjana semua tidak ada yang tidak sarjana, iatri saya sarjana agama satu fakultas sama saya, terus adek saya lulusan tarbiyah, adek saya lagi fakultas dakwah, kakak saya itu insinyur pertanian, kakak saya lagi sospol, semua ada di pasar hahaha. Tapi ya kembali lagi ilmu itu masih bisa di pakek walaupun kita tidak di instansi pemerintahan, jangan takut kalo ilmu manfaat dimana saja insyaallah bermanfaat di pake, ya itu kalo kita sungguh-sungguh mencari ilmu, kalo rejeki, tidak hanya orang yang jadi pegawai negeri saja yang pegang uang banyak tidak, jangan punya prinsip kayak gitu, aku kalo nggak jadi pegawai negeri yok opo yo jangan semacam itu.

Penanya : anu pak yak an bapak S-1 kenapa kok lebih memilih berdagang?

Informan : saya kalo memilih berdagang karena apa, saya ingat pada waktu di bangku kuliah gusti rosul itu seorang pedagang, seorang pedagang yang jujur, nah di pedagang ini kalo tidak jujur kita akan merugi dengan sendirinya, rugi ma bukan laba tapi rugi, suatu saat pasti ada pembalasan pembalasan dengan manusia nya, pembalasan dengan tuhan, saya juga pernah jadi anu mas, jadi guru juga, aku jadi guru karena apa, karena saya saring-saring kok akhirnya enak di jualan saja, kita juga tidak di perintah orang, kita bisa memenejenem penghasilan kita sendiri, bila perlu kita buka usaha untuk orang-orang tenaga dari teman-teman kita yang belum bekerja kita pekerjakan, jadi saya memilih dagang kenapa, dengan adanya dagang itu saya senang bisa bergaul dengan siapa saja di pasar ini sama kayak di kampus, ya lebih dari di kampus, kalo di pasar ini dunia nyata kalo di kampus ini belum pasti, katakana dunia kecil ini dunia besar yang nyata di pasar kita bergaul langsung, berinteraksi langsung dengan masyarakat dengan pembeli dengan konsumen, jadi karakter masing-masing kita tau, kadang ada yang ngeyang dengan, ngeyang sampek neritil ngunu orang jawa kan gitu kan, ngeyange sampe neritil owh berarti orang yang seperti ini pelayanan kita harus seperti ini, kadang-kadang ndak ndayani tapi enak langsung dibayar ada yang kayak gitu, jadi tau karakter masing-masing. Nah dagang harus cerdas mas dalam membaca pasar, atau peluang, apa ya kok sekarang musimnya penghujan owh berarti orang tuh membutuhkan selimut misalnya gitu, orang itu membutuhkan spreng atau selambu untuk melindungi

dirinya dan keluarga ben gak di cokot nyamuk misalnya gitu, besok lagi musim kemarau panas kita harus kulakan singlet karena apa hawane panas, daster juga daster singlet karena panas, mode juga seperti itu, sekarang modennya apa yang di tivi misal jubahnya syahrini ya kita kulak model syahrini gitu, sekarang modele hem apa anak-anak muda itu harus tanggap harus jeli jangan monoton, monoton a ndak payu nanti ketinggalan koncone kulakan seng apik-apik model baru awakdewe ndomblo modele lawas-lawas jadi pedagang itu harus gitu mas harus jeli dan tanggap dengan perubahan yang ada, kalo cewek-cewek ini kan sering berubah-berubah modelnya

Penanya :njenengan ngada foto pasar lawas?

Informan :mboten mas, niki lek diemperno, sampean ngerti emper to bangunan belanda cor-coran teng mojawarno tasik, teng bpeken mojawarno niku tasik kulo wingi teng balai tani laklintang mriku oalah kok bangunane persis ambek pasar peterongan cuman gede pasar peterongan skalane kan skala kecil jadi pada waktu itu orang jualan itu masih terbuka terus dulu atapnya itu dari cor-coran dadi atap e cor mas ngisor e cor yo bangunan cor bukak los-losan biasa ngunu lo mas akhire kaleh tiang-tiang pada waktu itu kan jualan terbuka mboten kanton disekat-sekat, akhire kemajuan jaman nggeh ditumbas terus dibedak tertutup nah 96 malem selasa tanggal karo bulan e aku lali nggeh pokok 96 niku eh sek mas bulan Agustus lak ga salah satu minggu setelah itu anak saya itu lahir *mas* kalok ga tanggal 8 yaa tanggal 7 nah bebarengan Agustusan niku 7 Agustus 96 iku jadi patokan harinya hari senin malem selasa, senin malem selasa niku tradisi orang pesantren mancar peterongan nggeh mengadakan pengajian itu dimasjid setelah isya setelah itu mendengar pasar peterongan kebakaran lampu ini mati semua jleeebbbbb, sampek ga sido ngaji buyaar soalnya kebanyakan yang ikut pengajian itu pedagang

Penanya :Selain sadean kesibukane sampean nopo?

Informan :Saya kesibukannya ya sebagaimana orang-orang biasa mas saya kesibukan kulo nggeh ngimami, nggeh petani niku cuma masih didesa masih dipakek ya kalok dapet undangan ya undangan pokok semua kegiatan itu saya ikuti

Penanya :Undangan apa pak ?

Informan :Ya undangan di Desa, undangan di Balai Desa biyen kulo kan BPD selama 2 periode kulo pertama anggota BPD sampean mungkin tau pak untung ?itu satu periode dengan saya pada waktu pak khotib kepala desa plosokerep nah pada waktu itu peterongan lurah e pak Zuhri

- Penanya :Sakniki sampean teng deso dados nopo? Pak RT nopo ?
- Informan :Saya ini ga RT saya ini termasuk tokoh masyarakat nggeh ngimami teng musolla mriki nggeh teng masjid jadwal saya ada diplosokerep juga plodokerep utara gituu
- Penanya :Itu sebelum sampean haji apa sesudah sampean haji?
- Informan :Sebelum saya haji itu saya sudah aktif dimasyarakat, jadi lek ngimami niku pun dangu kulo sejak dulu nggeh kutbah, nggeh ngimami sak kutbah e pisan terus aktif dimasyarakat diorganisasi PKB, organisasi NU itu saya ikuti semua, cuman akhir-akhir ini saya tinggalkan lebih fokus dilingkungan kita sendiri
- Penanya :Nate tumut PKB ?
- Informan :Iya pengurus PKB pada waktu itu ketua ranting terus di NU pengurus harian karena kesibukan saya tinggalkan akhirnya yaa saya pasrah regenerasi berikutnya ojok aku-aku tok ben silih berganti kepengurusan ini
- Penanya :Mboten nate caleg sampean ?
- Informan :Caleg niku nggeh piker-pikir disek mas untuk masalah pencalegan sebenarnya ada wacana kesana terus yang terakhir kulo derek PKS di Pak Maskur njoso kui pak guru Maskur kurang berhasil aku sendiri kurang cocok dengan organisasi it uterus akhire mundur ae aku cocok e yoo ndek NU ndek PKB bangsane ngnu-ngunu iku background saya background agama background saya cocok dengan lingkungan masyarakat sekitar diplososantren karena apa masyarakat agamis kalok diploso selatan plosa Rejosari utara lor e sepur plosa tengah abangan dadi campur puenak totonane masyarakate
- Penanya :Dulu pernah jadi guru?
- Informan :Dulu saya jadi guru itu pada waktu masih kuliah semester 7 saya itu kuliah 6 tahun mas sambil nggu nyonya mas 8 semester sudah selesai terus saya pulang seng penting wes isok wisuda , lah nyonya saya kan 4 tahun saya nunggu 4 tahun
- Penanya :Adik kelasnya nopo?
- Informan :Iya aduik kelas penerimaan mahasiswa baru wes semester 8 dek e lagi mlebu yaa harus sabar
- Penanya :jadi sampean lulus kuliah langsung sadean ?
- Informan :Nggeh 1 tahun mungkin saya ngajar di Aliyah program khusus itu 1 tahun mungkin kemudian karena dipanggil orang tua pulang

Penanya :Pulang kemana ?

Informan :Jawa Tengah Demak kulo asli jawa Tengah Demak karena di Desa saya orang tua itu kerjanya petani saya disuruh pulang karena dirumah ga ada yang ngewangi saya pulang gitu dan saya punya cita-cita aku harus keluar dari desa ini bagaimana caranya agar bisa merubah hidup saya itu dari petani ini akhirnya jadi apa saya di Desa sebenarnya saya sudah disediain tanah sama orang tua saya punya jalan sendiri karena di Jombang karena saya merasa cocok kondisi geografisnya kondisi daerahnya dan sudah cocok dengan pendidikan sudah cocok dengan teman saya akhirnya saya pengen tinggal di Jombang saja

Penanya :Ibuk e asli mriki ?

Informan :Nggeh asli mriki saya kan ngikuti morotuo jualan teng pasar kakak saya yang pertama itu kan Sospol terus istrinya kan pertanian terus istri saya ini Usuludin saya Usuludin kemudian yang terakhir juga ditebuireng jadi lulusan pondok semua satu keluarga itu, terus gini morotuo ku, west a contoh en aku ae aku ikiloh gak kuliah gak opo tapi bisa menghidupi anak-anak saya lah ini membuka cakrawala kita terbuka hati rejeki itu tidak dipegang oleh pegawai negeri saja para pedagang pun kalo kita mau sungguh-sungguh juga dikasih Cuma bertahap jadi njenengan jangan khawatir pingin jadi pegawai ya silahkan tapi ya yang sungguh-sungguh menjadi pegawai kan juga melalui berbagai tahapan apalagi sekarang, sekarang kalo ndak punya canel ya gak bisa, punya canel pun kalo ndak ada uangnya juga gak bisa iya kan. Wes tergantung nasib kita. Kulo niku berangkat e pertama dulu mas kawin dapat ibuk e iki itu palen, palen iku plastic-plastik mas koyok tempat sampah akeh lah pokok bekakas mburi iku loh mas ya iku, seng gae masak-masak yo onok wajan timbo sembarang wes pada waktu itu sudah besar pada waktu itu saya mempunyai pembantu, rewang iku satu kemudian tambah lagi, lah kemudian kebakaran iku setelah kbakaran saya berpikir kurang cocok kan batine titik plastic iku, pada waktu itu plastic untunge mek limangatus seribu, lah saya lihat pada waktu itu orang tua saya yang jualan pakaian, yang jualan kain kok enak-enak pada waktu kumpul hari raya, kumpul semua cerita koen enek luwihan piro, aku lh onok luwihan opo, tolah toleh kan sedikit sendiri pendapatan saya, yo guya-guyu tok gak wani jawab, lah mereka aku masih punya cadangan lima juta, tiga juga, sepuluh juta mereka yang jualan pakaian, akhirnya saya berpikiran setelah kebakaran ini saya ganti pakaian, Alhamdulillah nggal titik mas terus dapat undian bedak, took 3x3 itu waktu itu 8 juta mas nycicil kredit, akhirnya saya kulakan nggal titik, nggal titik terus Alhamdulillah berjalan, terus pada tahun berapa itu saya ini siatif

untuk cepat berkembang, saya ke kudus bawa uang 3 juta untuk kulakan katok kolor, lah pada waktu krisis moneter itu mas, dirumah juga mempunyai ternak ayam 100 ayam, ayam kampung di ternak sendiri, kemudian kena krisis moneter akhirnya tak jual semua murah-murah, sakjane wes mlaku mas ayam kampun ditelurkan kan hasilnya banyak itu.

Penanya :kan jualan tidak setiap hari laku itu gimana pak?

Informan :ya hari ini misalnya ndak laku ya, kemarin kan sudah laku, kita harus pinter-pinter meminij keuangan jadi sebagian kemarin labanya itu kita ambil nanti yang modalnya, modal itu untuk kembali lagi kulakan barang lagi gitu. Jadi kalo kita harus bisa tanggap, saat ini pasar kok sepi jadi jangan meminij keuangan yang kemarin yang sudah ada jangan dikeluarkan dulu gitu, harus pandai-pandai menyimpan jadi sebagian ini untuk kebutuhan sehari-hari, ini untuk kulakan barang jadi kita agar ndak ketinggalan mode dengan yang lain, kalo saya, jadi inikan sudah saya cateti hari rabu ini kan kosong ya, hari kamis kosong, jumat kosong lah sabtu kita dapat, lah itu oleh e piro lah kita cetet I semua ada kan tiap tahun kita harus punya buku ini, nah ini buku harian katakana, yang laku barang-barang kita cateti disini, ada lagi pembukuannya buku besar ini buku besar ini kita kalo kulakan, kulakan barang sama sales, kalo biasanya kan masih kurang uangnya katakana kita habis duaratus terus kita kasih seratus jadi kan kita kurang seratus jadi kita catet disini dari bakul e/seles e kita dapat nota, nota itu kita ada dua, nota yng putih untuk dia, nota yang merah untuk kita, kita catet disini, nanti pada waktu menjelang puasa wes likuran lah katakana, menjelang hari raya maleman gitu kan, wes malem selikur kita harus mengembalikan

Penanya :jadi batasnya itu sampai hari raya?

Informan :iyaa kalo pakaian itu kita dipinjami mas, jadi ini fungsinya buku besar itu kita punya hutang sama orang, nah buku harian ini yang laku gitu

Penanya :jadi ini kalo ndak laku kan ganti mode dadose dibalekaken?

Informan :yak an kalo perempuan itu sering ganti mode, kalo perempuan kita harus cepat tanggap, dan barang harus cepat laku, kalo ndak laku barang akan ketinggalan, ya kalo ndak laku ya biarkan saja memang sudah resiko, sama dengan setelan anak-anak ini, setelan anak-anak ini kan film kartun ditivi itu kan kita mengikuti terus, sekarang kartunya apa ditivi itu veer katakan, koyok Thomas, mobil bis lah kita harus tanggap, kalo kita ndak tanggap akhire ndak laku, yo iku resiko kita, ndak bisa kembali, barang ndak bisa kembali, ndak papa barang itu nanti semakin lama ada yang nyari

juga kalo dia nyari kan barang sudah langka Alhamdulillah kita masih laku karena masih punya tapi kalo untuk kaos kaki gak masalah, kalo hem ndak masalah, kaos-kaos gitu ndak masalah. Cuma ya gitu untuk pakaian perempuan itu cepat ganti mode, model-modelnya kan banyak

Penanya :kegiatan di pasar selain berdagang ada pak?

Informan :nggeh wonten se mas, kegiatan yang lain nggeh pertemuan organisasi paguyuban, paguyuban tiga bulan sekali itu mesti kumpul-kumpul jadi permasalahan apa kita kaji, kita angkat terus jalan keluarnya kita cari gimana, kalo seadainya satpam ini bagaimana, ini satpan di pasar peterongan ini jadi kan swadaya murni dari pedagang, bukan dari pemerintah jadi kita yang gaji, caranya kita tiap minggu kita tarik i tiap pedagang, para pedagang kita tarik, jadi ada yang mulai 6 rb, 5rb, 3 rb, sampai yang duaribu, sampai seribu

Penanya :kok beda-beda?

Informan :ya beda-beda misalnya pedagang sayur eberan itu seribu gitu tidak dikasih karcis swadaya murni, kalo yang dikasih-kasih kan dari pasar jadi yang mulai yang seribu, duaribu, anu dia itu jualan apa, kalo pakaian kayak saya ini empat ribu gitu, ini ni tiap minggu empat ribu, dan satpam itu digaji empat ratus lima puluh ribu perbulan, terus untuk pakaian juga kita yang ngasih, terus untuk misal ada anggota yang kehilangan ya kita yang ganti

Penanya :maksudnya kehilangan barang?

Informan :iyaa kehilangan barang, tp kan juga tidak semua kami ganti, kalo semua kita ndak kuat, ya seadanya aja, misal untuk beli-beli gembok e untuk beli sekedar anu, paling tidak kita sudah bantu untuk meringankan kalo semua gak kuat mas, swadaya murni e, terus perminggu dia narik kita kasih dua puluh ribu, dari hasil itu tarikan sebagian seumpamanya dia dapat tigaratus, dapat fee duapuluh ribu dia dari hasil narik tadi kalikan empat, duapuluh ribu kalikan empat kan delapanpuluh iyaa kan satu bulan kan empat minggu enggeh ya, ada yang lima minggu, tapi rata-rata kan empat minggu berarti untuk dia, untuk aaaa fee pesangon kan ada biasanya kalo malam kan membukakan pintu, ada yang ngasih lah itu buat rembesan dia buat ngopi, ceperannya lah katakanlah, jadi empat ratus itu ndak melulu mas, jadi masih ada ceperan, ada duit tarikan pagi jadi banyak sebener e kalo di kumpulkan, kalo kita mengacu pad umr ya ndak masuk. Kok cukup ya uang segitu, ya cukup itu masih ada tambahan uang lain-lain , yang tertulis 400rb, tapi tiap minggu dia dapat 20rb, 25rb, 30rb gak mesti tergantung banyak sedikitnya dia narik gitu mas, kalo ada kehilangan mesti

lapor ke saya nah saya ndak mudah-mudah untuk ngasih ganti ruginya apa sengaja dihilangkan, apa benar-benar murni, kehilangan murni dijebol orang gembok e, sehingga kenapa kok bisa ilang itu, jadi saya tidak semudah itu kita ngasih kerugian, enak lak an, engkok uwong-uwong di jebol karepe dewe engko ngomong wah ilang kita suruh ganti yo tekor engko gak iso bayari satpam engko ulanan e nah gitu mas. Jadi kalo barang-barang sudah lama tidak terjual yo akhitanya mbatang kayak gini, mbatang barang yang sudah lama, kok bisa kitaloh ndak merasa rugi, dengan adanya batang koyok ngene yo kita ndak merasa rugi yo onok ae, ada saja bisa nutupi, bisa nutupi nah dari mana uang itu, ya kita ndak tau, itu barokahnya, secara logika rugikan wong barang ndak laku dijual loh rugikan tapi endak e, saya ndak merasa rugi loh gitu, asalkan murni bener-bener mas sampean nyambut gawe rugi itu ndak ada yang kita cari adalah barokahne ya dari mana rejeki ya dari Allah. Saya merintis juga dari kecil awalnya ndak punya toko, punya uang beli toko punya satu, bisa beli dua, beli dua bisa beli tiga

Penanya :ten pasar mriki mboten wonten preman pak?

Informan :dulu banyak mas, dulu itu raja nya pasar peterongan, mancar kan terkenal nakal ya keplek, main, ngombe iku ndek tengah pasar dibuat main, masyaAllah banyak kehilangan, setelah pasar ini jadi ndek tengah-tengah e sini belum tertutup gini bukaan, ini kan anu mas setelah kebakaran dipersilahkan untuk ditutup kalo ndak ditutup disanggah ini nggak kuat bangunan mleyot mass, kekuatan sudah ndak ada noh gitu bangunan apa saja kalo sudah kena kebakaran ndak kuat kekuatannya rapuh, akhire ditutup, dulu kalo jam sebelas jam sepuluh pada main keplek semua, pye iki carane

Penanya :mboten majekki?

Informan :loh yo ngerusui, majekki banyak yang kehilangan kalah main nyukit barang e orang dijual, aduhhh, akhire setelah itu kita bentuk satpam ini yang main orang mancar, satpam e orang mancar wes pek pok, golekno wong seng temen-temen, seng wani temenan, seng kendel temenan, nak gak wani ojo dadi satpam, tak gaji sampean okee alhamdulillah aman mas, kono yo sungkan dewe ambk satpam e, satpam e merasa dapat tanggung jawab iya kan mengamankan nek onok opo-opo satpam seng di tuntutan dadine podu tenanan kabeh satpam e gowo pentung, sentolop mbok-mbok wes buyar alhamdulillah loh gitu loh mas, jadi cara-cara itu harus pendekatan secara apa, personal akhamdulillah wes podu ssadar semua

Penanya :ramene dinten nopo pak?

Informan :hari, sekarang ndak menentu mas, dulu itu sebelum anak-anak pondok itu dilarang, seng kenek dijagakno iku dino jumat ambek dino minggu, hari jumat itu anak-anak pondok keluar tp sekarang tidak diperbolehkan anak-anak keluar pondok loh, paling diperbolehkan itu berobat dan keperluan yang lain untuk belanja itu dipondok sudah cukup ndisek ejek kenek dijagakno, jumat arek pondok gitu pating brul-brul podo neng pasar, hari minggu pei hai bayaran podo nang pasar, nanti kalo para petani panen podo belonjo neng pasar.



Nama : Wahib Al Gholi

Jenis Kelamin : Laki-laki

Umur : 52

Pendidikan : S-1

Etnis : Jawa

Usaha Dagang : pakaian dan kain

Penanya :namine sinten pak?

Informan :kulo Wahib Al Gholi

Penanya :umur njenengan?

Informan :kulo lima dua

Penanya :sadean nopo ten peken?

Informan :kulo pakaian jadi

Penanya :pun pinten tahun pak?

Informan :kulo lek sadean mulai tahun 93

Penanya :ket riyen nggeh sadean klambi?

Informan :enggeh, tapi pas mulai awal sembilan tiga niku macem-macem pakaian, ada kosmetik, ada sepatu ada tas ada buku, kan dulu kan tokonya dua, dua tapi jadi atu dadi lebar gitu sama istri, sakniki tetep dua tapi yang satu yang sebelah barat itu saya kontrkan, dan sementara ini yang saya tempati yang disini pasar sebelah timur, tapi yang ekarang satunya itu bukak di pondok sana

Penanya :njenengan nggeh korban kebaran?

Informan :iyaa jelas loh, kebakaran pasar peterongan iku tahun sembilan enam dulu itu pasar Peterongan kejadiannya dua kali kebakaran, saya termasuk korban, dua kali malah, bahkan jangan sampe ketiga kali heheheterus pindah ke pasar baru tahun 2002 jadi di penampungan itu empat tahun

Penanya :penampungan e wonten pundi?

Informan :dilapangan yang dibangun baru itu, itu dulu buat penampungan tp penampungan itu dulu kan yang pindah dipasar ada dua taahapan, karena passar peterongan ini kan di bangunya dua tahapan, tahap

satu dengan tahap dua tahap satu itu yang bangun bank btpn ama koperasi tahap kedua itu yang sembilan ruko yang paling barat ke belakang itu

Penanya :itu pak pasca kebakaran untuk mmulai kembali gimana?

Informan :ya otomatis larinya ke bank, wong ndak dapat ganti rugi, ndak dapat asuransi jadi larinya ya ke bank pinjem buat modal itu modal awal di pinjem sama bank itu di kasih tiga ratus lima puluh ribu, jaman segitu ya banyak uang segitu itu kan belum krisis kan, sama punya celengan sedikit

Penanya :kegiatan njenengan wonten ngriyo selain berjualan apa pak?

Informan :nggak ada untuk sementara ini nggak ada

Penanya :sudah pergi haji pak?

Informan :sudah, saya itu 2010 berangkat haji, semua sodara istri saya kan dipasar semua saya itu pakaian jadi, terus addek saya juga pakaian jadi, terus adeknya haris itu kain, terus adeknya lagi juga kain, dua yang kain dua yang di pakaian semua yang dipasar peterongan itu kalo di itung-itung banyak yang saudara, misanan, paman, paman itu ada yang jualan kain, terus misanan juga ada ada yang jualan sepatu sandal, ada yang sudara dari ibu, kan lokasinya kan dekat terus saya sekarang buka di pondok depan koperasi kobong iku, sofa kolektion, jualan baju juga disaana, sudah dua tahun, pokok setelah orang tua saya ndak ada semua terus saya tempati sebelunya dulu itu warung, warung e arek pondok dulu itu, sekarang pasar itu daya belinya berkurang soalnya di kampung-kampung sudah banyak yang buka

Penanya :kalo barang yang ndak laku itu gimana?

Informan :ya kan baju itu mengikuti mode, jadi kalo yang ndak laku ya ketimbun mode-mode yang baru-baru, jadi koyok pedagang kan pinter nyiasati, iki seng wes rodok anu di murahno ae, kadang-kadang iku wes numpuk akeh iku enek seng nuku borongan sak glangsing piro ngunu. Ada yang gitu, yo wes ngunu iku resikone pedagang pakaian yo ngunu iku mau

Penanya :dulu njenengan nggeh kuliah?

Informan :aku dulu itu di UI, undar indah hehe, saya dulu itu ambil ilmu pemerintahan, fakultas ilmu sosial ilmu politik universitas darul ulum aku lulus undar iku sembilan dua, sembilan tiga rabi sembilan empat due anak

Penanya :niku sampean sakwise lulus langsung sadean?

- Informan :enggeh, lah iku sembilan tiga langsung jualan, saya berjualan di pasar itu sejak saya selesai menyelesaikan kuliah saya di UNIPDU
- Penanya :niku pak kan sadean ndak tiap hari laku untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari gimana?
- Informan :enggeh bukak ccelengan, mangkane kan pedagang itu kan gak oleh boros, lihat situasi lah, lek pasar rame gak oleh di entekno oleh e, lek pasar kadung sepi ngene itilah e niku poso lah, dadi pye arae ben ccukup muter ngunu, pnter-pinter mengtur, sedino payu, sedino gak payu, kan pasar itu gak mesti wong dodolan iku yo ngunu
- Penanya :kalo ramene niku dinten nopo?
- Informan :pasar peterongan iku seng kenek dijagakno iku hari minggu sama hari besar, liburan panjang terutama koyok bulan puasa gitu rame-ramene wong pakaian iso dijagakno, riyoyone wong pakaian iku yo pas bulan ramadon iku, sampai ada istilah e kanggo wong dagang pakaian iku nyambut gae sak ulan poso niku kenek gae mangan setahun
- Penanya :sering ada barang hilang pak?
- Penulis :dulu itu sering kecurian mas barang-barang itu, terus ambek konco-konco di bentuk security itu, Alhamdulillah aman, dulu masih belum di bentuk security, dua hari di bobol, tiga hari di bobol
- Penanya :bagaimana menjaga kepercayaan pembeli?
- Informan :ya kualitas nya di temeni, lek apik yo ngomong apik, kalo elek yo di omongi elek.

- Nama : Heri
- Jenis Kelamin : Laki-laki
- Umur : 37
- Pendidikan : S-1
- Etnis : Tionghoa
- Usaha Dagang : Toko sepeda
- Penanya : sejak kapan berjualan mas?
- Informan : saya jualan itu sejak tahun 2003, jadi sudah limabelas tahun
- Penanya : dari dulu memang jualan sepeda?
- Informan : dulu awalnya kan papa jualan menjadi agen makanan ringan dan minuman kemasan disini, terus karena jualan itu tidak berjalan lama, alias bangkrut akhirnya berganti ke sepeda, dulu waktu masih papa yang pegang saya itu usaha mendirikan pabrik platik tapi tidak berjalan lama juga hehe
- Penanya : kenapa kok memilih berjualan sepeda mas?
- Informan : ya gimana ya, istilahnya itu dibantu konco aku, jadi ada temanku yang menjadi distributor sepeda lalu aku ditawari untuk jualan sepeda, dia yang menyuplai toko ku terus yaudah tak ambil
- Penanya : sampean kok memilih jualan itu kenapa mas, kok ndak uaha lain?
- Informan : ya gimana ya karena papaku sudah meninggal ya aku punya kewajiban bantu mama untuk meneruskan usaha papa ini, jadi aku disini itung-itung bantu mama
- Penanya : bagaimana cara menjaga kepercayaan terhadap pembeli?
- Informan : ya kualitas barang e diapik i mas, iki karyawanku lek nyeteli sepeda yo gak asal-asalan jadi benar-benar bisa nyeteli sepeda, ambk garansi e mas ditenani.
- Penanya : Karyawan ada berapa mas?
- Informan : ada satu itu yang membantuku,
- Penanya : kalo mendapatkan pendapatan lebih dibuat apa mas?
- Informan : ya nggak di buat apa-apa, di buat mengembangka toko aja, sstok barang dibanyakin atau nambah usaha seperti akseoris, dan jass hujan itu

Penanya :kalo rame pembeli pas hari apa?

Informan : ya rame-ramene iku biaane pas arek-arek sekolah ape maasuk, tahun ajaran baru gitu.

Penanya :kesibukkan diluar berdagang apa mas?

Informan :aku biasane iku makelaran lek diluar berjualan iku, makelar sembarang wes, mobil, rumah dll



