



**KARAKTERISTIK PEDAGANG TRADISIONAL DI PASAR
KEPATIHAN KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Oleh

Siti Muzdalifah
NIM 140210301022

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER
2019**



**KARAKTERISTIK PEDAGANG TRADISIONAL DI PASAR
KEPATIHAN KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan guna memenuhi salah satu syarat memperoleh
gelar Sarjana Pendidikan (S. Pd) pada Program Studi Pendidikan Ekonomi (S1)
Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember

Oleh

Siti Muzdalifah
NIM 140210301022

Pembimbing I : Dr. Sukidin, M. Pd
Pembimbing II : Dr. Pudjo Suharso, M. Si
Penguji I : Hety Mustika Ani, S. Pd., M. Pd.
Penguji II : Mukhamad Zulianto, S. Pd., M. Pd.

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER
2019**

PERSEMBAHAN

Rasa syukur dan alhamdulillah kepada Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang atas rahmat dan hidayah-Nya. Sholawat dan salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Dengan segala ketulusan dan kerendahan hati, skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua saya tercinta, Ayahanda Yasin dan Ibunda Ira Umroh, atas semua limpahan do'a, kesabaran, kasih sayang, dukungan, dan pengorbanan yang tiada henti agar skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
2. Kedua kakak saya Sri Wahyuni Ningsih dan Subistianah yang telah memberikan doa'a, semangat, dan perhatian kepada penulis.
3. Adik saya M. Suhandoyo Saputra yang telah memberikan do'a, semangat, dan perhatian kepada penulis.
4. Bapak dan Ibu Guru yang telah memberi ilmu dan mendidik saya mulai tingkat TK, SD, SMP, SMA, Bapak/Ibu Dosen Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Jember, serta sema pihak yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan berbagi pengalamannya kepada penulis dengan ikhlas.
5. Almamater yang saya banggakan Program Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember sebagai tempat saya menimba ilmu.

MOTTO

“Find that thing you are super passionate about”

(Mark Zuckerberg)

“Kesempatan dan peluang tidak tercipta begitu saja. Kamu yang menciptakannya”

(Chris Grosser)

“Kesuksesan adalah buah dari usaha-usaha kecil, yang diulang hari demi hari”

(Robert Collier)

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain. Dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap”

(QS. Al-Insyirah: 6-8)

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Siti Muzdalifah

NIM : 140210301022

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah dengan judul **“Karakteristik Pedagang Tradisional di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember”** adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika disebutkan sumbernya dan belum pernah diajukan pada instansi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Dengan pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya tanpa tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta saya mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan itu tidak benar.

Jember, 8 Januari 2019

Yang menyatakan,

Siti Muzdalifah

NIM 140210301022

PERSETUJUAN

**KARAKTERISTIK PEDAGANG TRADISIONAL DI PASAR
KEPATIHAN KABUPATEN JEMBER**

Diajukan guna memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan
Program Sarjana Strata Satu Program Studi Pendidikan Ekonomi
Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember

Oleh

Nama Mahasiswa : Siti Muzdalifah
NIM : 140210301022
Jurusan : Pendidikan IPS
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Angkatan Tahun : 2014
Daerah Asal : Gresik
Tempat, Tanggal Lahir : Gresik, 20 Mei 1996

Disetujui oleh:

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

Dr. Sukidin, M.Pd.
NIP. 19660323 199301 1 001

Dr. Pudjo Suharso, M.Si.
NIP. 19591116 198601 1 001

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “**Karakteristik Pedagang Tradisional di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember**” telah diuji dan disahkan pada:

Hari : Rabu
Tanggal : 16 Januari 2019
Tempat : Ruang 44C 104

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

Dr. Sukidin, M.Pd.
NIP. 19660323 199301 1 001

Dr. Pudjo Suharso, M.Si.
NIP. 19591116 198601 1 001

Anggota I,

Anggota II,

Hety Mustika Ani, S.Pd, M.Pd.
NIP. 19800827 200604 2 001

Mukhamad Zulianto, S.Pd., M.Pd.
NIP. 19880721 201504 1 001

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember

Prof. Drs. Dafik, M.Sc., Ph.D.
NIP. 19680802 199303 1 004

RINGKASAN

Karakteristik Pedagang Tradisional di Pasar Kepatihan Kabupaten

Jember: Siti Muzdalifah, 140210301022; 2019; 67 halaman; Program Studi Pendidikan Ekonomi Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Keberadaan pasar modern di Indonesia dari tahun ke tahun semakin banyak jumlahnya dan semakin meluas ke berbagai daerah. Hal ini juga terjadi di Kabupaten Jember salah satu kabupaten yang berada di wilayah provinsi Jawa Timur. Maraknya pasar modern dikhawatirkan akan menggusur pasar tradisional yang semakin ditinggalkan oleh masyarakat. Meski demikian di Kabupaten Jember masih terdapat beberapa pasar tradisional yang mempertahankan eksistensinya sampai saat ini salah satunya yaitu Pasar Kepatihan.

Pedagang tradisional di Pasar Kepatihan mempunyai pola komunikasi yang sedikit berbeda dengan pasar tradisional pada umumnya yang identik dengan semua transaksi dilakukan dengan adanya tawar menawar intensif. Namun interaksi jual beli di Pasar Kepatihan juga dilakukan tanpa adanya tawar menawar di dalamnya. Pedagang pasar tradisional dapat mempunyai pelanggan tetap karena adanya komunikasi yang intensif dalam interaksi jual beli yang dilakukan melalui tawar menawar di dalamnya maupun tidak.

Pedagang tradisional di Pasar Kepatihan dalam menjalankan usahanya selalu menyediakan barang yang berkualitas untuk dijual. Hal ini sudah menjadi ciri pedagang di pasar ini, hal ini dilakukan sebagai salah satu cara untuk mendapat kepercayaan dari pembeli untuk berbelanja disini. Pedagang pasar tradisional dalam menjalankan usahanya tidak hanya membutuhkan modal ekonomi saja namun juga membutuhkan modal sosial yang menjadi akar-akar kekuatan dari ekonomi pasar tradisional. Modal sosial di pasar tradisional dibangun ketika terdapat kepercayaan antar individu, adanya kepercayaan tersebut menghasilkan sebuah komitmen dan mengembangkan hubungan yang saling menguntungkan antar pelaku ekonomi di pasar tradisional sehingga dapat mempertahankan usahanya dengan saling membantu satu sama lain.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penentuan lokasi dalam penelitian ini dilakukan secara sengaja di Pasar Kepatihan. Subjek dalam penelitian ini adalah pedagang tradisional di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara dan observasi partisipasi, sedangkan metode analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan karakteristik pedagang tradisional di Pasar Kepatihan. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, maka peneliti mengambil kesimpulan bahwa untuk memahami karakteristik pedagang tradisional dapat dilihat dari dua aspek yaitu pola komunikasi dan modal sosial para pedagang. Dalam aspek pola komunikasi menunjukkan bahwa komunikasi antara pedagang dan pembeli dilakukan secara tatap muka dan terdapat *feedback* secara langsung. Bahasa yang digunakan tergantung kepada pedagang dan pembeli itu sendiri, umumnya bahasa yang digunakan yaitu bahasa Indonesia, bahasa Jawa, dan bahasa Madura, penyesuaian bahasa dilakukan untuk memperlancar komunikasi. Interaksi jual beli dengan pembeli biasa ditemukan adanya tawar menawar harga, sedangkan interaksi dengan pelanggan tidak ditemukan adanya tawar menawar harga. Komunikasi yang dilakukan oleh pedagang dan pembeli di Pasar Kepatihan tidak hanya membahas ekonomi semata namun terdapat berbagai topik bahasan yang lain diluar kepentingan jual beli, hal ini dilakukan sebagai salah satu cara pedagang untuk mendapatkan pelanggan dengan mengakrabkan diri.

Nilai-nilai kebersamaan dalam aspek modal sosial menjadi acuan pedagang dalam bertindak seperti adanya kepercayaan, norma sosial, dan relasi sosial yang dijalin pedagang baik dengan sesama pedagang maupun dengan pembeli telah memberikan keuntungan bagi pedagang tradisional di Pasar Kepatihan untuk melancarkan usahanya. Jenis modal sosial yang ada di Pasar Kepatihan yaitu modal sosial *bounding* dan *bridging*. Modal sosial ini berarti pedagang akan membangun jaringan dengan didasarkan atas rasa kekeluargaan dan membentuk jaringan di luar kelompok didorong oleh faktor ekonomi untuk mendukung usahanya.

PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis diberikan kemudahan dan kesabaran dalam menyelesaikan skripsi dengan judul: “Karakteristik Pedagang Tradisional di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember” yang disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan program studi pendidikan ekonomi dan mencapai gelar Sarjana Pendidikan di Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan berkat bantuan, bimbingan, dan dukungan dari beberapa pihak yang terkait. Maka dari itu penulis sampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT dengan segala rahmat dan hidayah-Nya yang telah memberikan kemudahan dan kelancaran bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini;
2. Prof. Drs. Dafik, M.Sc., Ph.D selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
3. Prof. Dr. Suratno, M.Si selaku Wakil Dekan I, Prof. Dr. Joko Waluyo, M.Si selaku Wakil Dekan II, dan Dr. Sukidin, M.Pd selaku Wakil Dekan III;
4. Dr. Sumardi, M.Hum selaku Ketua Jurusan Pendidikan IPS Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
5. Bapak Wiwin Hartanto, S.Pd., M.Pd selaku Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
6. Bapak Dr. Sukidin, M.Pd selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Dr. Pudjo Suharso, M.Si selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan memberikan pengarahan demi terselesaikannya penyusunan skripsi ini;
7. Ibu Hety Mustika Ani, S.Pd., M.Pd selaku Dosen Penguji I dan Bapak Mukhamad Zulianto, S.Pd., M.Pd selaku Dosen Penguji II yang telah memberikan masukan untuk perbaikan skripsi ini;

8. Seluruh Dosen dan pegawai serta karyawan Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember, terima kasih atas segala bantuan dan kemudahan fasilitas yang diberikan;
9. Sahabat-sahabatku keluarga MS: Annisa Muntavida Mirzaq, Choirun Nida, Dewi Anjar Sari, Diah Ayu Mustika, Fina Alfiani, Siti Arifatun Ni'mah, Umi Mahmudah, serta sahabat terbaikku Roudhotul Maulidiyah yang telah memberikan semangat dan semua bantuan yang tidak dapat penulis sebutkan agar skripsi ini dapat terselesaikan;
10. Seluruh pihak terkait yang telah membantu terselesainya skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu.

Semoga do'a, bimbingan, dan semangat yang diberikan kepada penulis mendapat balasan dari Allah SWT. Tidak ada karya yang sempurna, oleh karena itu penulis mengharap kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga karya ilmiah ini dapat memberikan manfaat bagi penulis dan pembaca.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PERSEMBAHAN.....	iii
MOTTO	iv
PERNYATAAN.....	v
PERSETUJUAN.....	vi
PENGESAHAN	vii
RINGKASAN	viii
PRAKATA	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu	6
2.2 Konsep Karakteristik.....	10
2.3 Pola Komunikasi	11
2.3.1 Komunikasi dan Interaksi Sosial.....	11
2.3.2 Bentuk Komunikasi.....	12
2.3.3 Komunikasi Antarpribadi (<i>Interpersonal Communication</i>).....	13
2.3.4 Tawar Menawar Sebagai Proses Komunikasi Antarpribadi	14
2.3.5 Interaksi Simbolik	15
2.3.6 Pola Komunikasi Sirkuler	16
2.4 Modal Sosial.....	18

2.4.1	Konsep Modal Sosial	18
2.4.2	Jenis Modal Sosial.....	21
2.4.3	Hubungan Antar aktor dalam Modal Sosial.....	22
2.5	Kerangka Berfikir Penelitian.....	24
BAB 3.	METODE PENELITIAN.....	25
3.1	Rancangan Penelitian	25
3.2	Metode Penentuan Lokasi Penelitian	25
3.3	Subjek dan Informan Penelitian	26
3.4	Jenis Data dan Sumber Data.....	26
3.4.1	Jenis Data	26
3.4.2	Sumber Data.....	27
3.5	Metode Pengumpulan Data	27
3.5.1	Metode Observasi Partisipasi.....	27
3.5.2	Metode Wawancara Mendalam.....	27
3.6	Definisi Operasional Konsep	28
3.7	Metode Analisis Data	28
3.7.1	Reduksi Data	28
3.7.2	Penyajian Data.....	29
3.7.3	Penarikan Kesimpulan.....	29
3.8	Uji Keabsahan Data.....	29
BAB 4.	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	31
4.1	Hasil Penelitian	31
4.1.1	Gambaran Umum Wilayah Penelitian.....	31
4.1.2	Sejarah Pedagang Pasar Kepatihan	32
4.1.3	Deskripsi Informan Penelitian.....	33
4.1.4	Pola Komunikasi antara Pedagang Tradisional dan Pembeli.....	37
4.1.5	Mengembangkan Nilai-Nilai Kebersamaan antar Pedagang	44
4.2	Pembahasan	53
4.2.1	Pola Komunikasi Pedagang dan Pembeli di Pasar Kepatihan.....	54
4.2.2	Mengembangkan Nilai-Nilai Kebersamaan antar Pedagang	58
BAB 5.	PENUTUP.....	63

5.1 Kesimpulan.....	63
5.2 Saran.....	64
DAFTAR PUSTAKA	65
LAMPIRAN-LAMPIRAN	68



DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Spesialisasi Pekerjaan Informan Utama..... 35
Tabel 4. 2 Pendidikan Informan Utama 36



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Lokasi Pasar Kepatihan Tampak Depan	103
Gambar 2 Suasana jual beli di Pasar Kepatihan.....	103
Gambar 6 Interaksi Jual beli di Penjual Ayam.....	104
Gambar 3 Interaksi Jual beli di Penjual Ikan	104
Gambar 4 Pedagang Daging di Pasar Kepatihan	104
Gambar 5 Pedagang sayur di Pasar Kepatihan	104
Gambar 7 Barang dagangan pedagang ikan.....	105
Gambar 8 Barang dagangan pedagang peracangan	105
Gambar 9 Wawancara dengan Bapak Rudi	105
Gambar 10 Wawancara dengan Ibu Jumairi	105
Gambar 11 Wawancara dengan Bapak Mulyadi.....	106
Gambar 12 Wawancara dengan Bapak Junaedi	106

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Matriks Penelitian.....	69
Lampiran 2 Tuntunan Wawancara	71
Lampiran 3 Pedoman Wawancara	72
Lampiran 4 Transkrip Hasil Wawancara.....	75
Lampiran 5 Dokumentasi Kegiatan	103
Lampiran 6 Lembar Konsultasi Dosen Pembimbing 1	107
Lampiran 7 Lembar Konsultasi Dosen Pembimbing 2.....	108
Lampiran 8 Surat Izin Penelitian.....	109
Lampiran 9 Surat Keterangan Selesai Penelitian	110
Lampiran 10 Daftar Riwayat Hidup.....	111

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Keberadaan pasar modern di Indonesia dari tahun ke tahun semakin banyak jumlahnya dan semakin meluas ke berbagai daerah. Hal ini juga terjadi di Kabupaten Jember salah satu kabupaten yang berada di wilayah provinsi Jawa Timur. Dari tahun ke tahun jumlah pasar modern di Jember semakin banyak, hal ini juga didukung dengan perubahan gaya hidup masyarakat sekarang yang cenderung lebih suka berbelanja di pasar modern seperti matahari mall, lippo plaza, supermarket, indomaret, dan sejenisnya. Kenyataan ini tentu memberikan dampak yang cukup besar terhadap keberadaan pasar tradisional. Maraknya pasar modern dikhawatirkan akan menggusur pasar tradisional yang semakin ditinggalkan oleh masyarakat.

Kabupaten Jember telah mengesahkan Peraturan Daerah (PERDA) No. 9 Tahun 2016 tentang Perlindungan Pasar Rakyat dan Penataan Pusat Perbelanjaan Serta Toko. Peraturan daerah ini diharapkan dapat melindungi pasar tradisional yang ada di Jember, akan tetapi meskipun perda ini sudah disahkan sejak 2016 lalu, namun penegakan perda ini masih terkendala karena belum adanya peraturan bupati sebagai aturan turunannya. Namun meski demikian pasar tradisional di Kabupaten Jember tetap dapat mempertahankan keberadaannya sampai sekarang.

Kabupaten Jember mempunyai beberapa pasar tradisional yang masih mempertahankan eksistensinya sampai saat ini salah satunya yaitu Pasar Kepatihan. Pasar Kepatihan merupakan pasar pagi yang sangat digemari oleh masyarakat Jember terutama kalangan menengah keatas, setiap harinya pembeli selalu ramai berbelanja di pasar tradisional ini. Pasar Kepatihan mempunyai aktivitas ekonomi tidak jauh berbeda dengan pasar tradisional lainnya. Aktivitas ekonomi di pasar tradisional mempunyai karakteristik tersendiri, hal ini dapat dilihat dari pedagang yang ada di pasar tradisional. Seorang pedagang tidak hanya mementingkan aspek ekonomi semata namun mereka juga memperhatikan aspek sosial dimana terdapat pertukaran informasi melalui interaksi dan komunikasi antara pedagang dan pembeli.

Komunikasi merupakan hal yang sangat penting dalam kehidupan sehari-hari, tidak terkecuali untuk aktivitas perdagangan tradisional. Komunikasi umumnya bertujuan untuk menyampaikan informasi dari satu pihak ke pihak lain dengan cara yang baik dan benar, namun di pasar tradisional umumnya pedagang tidak hanya fokus untuk menyampaikan informasi saja namun mereka juga melakukan negosiasi dengan pembeli melalui sistem tawar menawar dan membangun sebuah hubungan personal secara emosional dengan pembeli. Pedagang Pasar Kepatihan mempunyai pola komunikasi yang sedikit berbeda dan unik dibandingkan dengan pasar tradisional pada umumnya yang identik semua transaksi dilakukan dengan adanya tawar menawar intensif, namun terdapat juga interaksi jual beli yang dilakukan tanpa adanya tawar menawar harga antara pedagang dan pembeli. Meskipun begitu sebagai pasar tradisional dalam aktivitas ekonominya di Pasar Kepatihan tetap ada tawar menawar dalam interaksi jual beli karena tawar menawar sudah seperti tradisi di setiap pasar tradisional.

Komunikasi yang dilakukan pedagang dengan pembeli di pasar tradisional tidak hanya selesai setelah transaksi jual beli terjadi, namun dengan adanya interaksi dan komunikasi yang dilakukan secara langsung biasanya hal ini dapat menumbuhkan kedekatan antara pedagang dan pembeli. Hal ini juga dilakukan oleh pedagang Pasar Kepatihan dalam melakukan aktivitas ekonominya di pasar, pedagang Pasar Kepatihan dapat mempunyai pelanggan tetap karena adanya komunikasi yang intensif dengan pembeli melalui interaksi jual beli baik dengan adanya tawar menawar maupun tidak. Namun dengan adanya tawar menawar yang diterapkan pedagang pasar tradisional membuat suasana pasar menjadi lebih hidup karena pedagang dan pembeli akan saling beradu pengetahuan tentang barang untuk menentukan harga yang sesuai.

Menurut Belshaw (dalam Kusnadi dan Sumiati, 2016) dalam sistem perdagangan tradisional tidak mengindahkan aturan perdagangan pada umumnya namun lebih memperdulikan bagaimana terjadinya transaksi. Aktivitas dagang yang dilakukan pedagang tradisional tidak semata-mata mencari untung namun dapat pula terjadi rugi asalkan komunikasi dan hubungan kekerabatan tetap berjalan. Hal ini ditunjukkan oleh pedagang Pasar Kepatihan dengan memberikan

potongan harga pada pelanggan tetap maupun memberikan bonus pada pembeli. Dengan adanya perilaku semacam ini maka pedagang dapat menjaga hubungan baik dengan pembeli.

Menurut Adiwoso (dalam Wibowo, 2015) dalam tindak komunikatif suatu keberhasilan kerja memiliki hubungan yang erat dengan keterampilan berkomunikasi khususnya keberhasilan kerja di sektor informal yang berupa jual beli secara tradisional. Pedagang tradisional di Pasar Kepatihan akan menawarkan barang dagangannya kepada pembeli yang lewat dengan bersikap ramah agar pembeli tertarik berbelanja. Selain itu pembeli yang berbelanja di pasar tradisional memungkinkan untuk menawar harga barang kepada pedagang sehingga mencapai kesepakatan harga, bahkan jika pembeli pandai menawar mereka dapat mendapat harga yang lebih murah dari pembeli lainnya.

Pedagang pasar tradisional dalam aktivitasnya tidak hanya membutuhkan modal ekonomi saja namun juga membutuhkan modal sosial yang menjadi akar-akar kekuatan dari ekonomi pasar tradisional. Dengan kata lain pasar tradisional dapat bertahan karena terdapat modal sosial yang hidup di antara para pelaku. Dalam ekonomi pasar tradisional modal sosial dibangun ketika terdapat kepercayaan antar individu, adanya kepercayaan tersebut akan menghasilkan sebuah komitmen dan mengembangkan hubungan yang saling menguntungkan antar pelaku ekonomi di pasar tradisional.

Pedagang tradisional di Pasar Kepatihan dalam menjalankan usahanya selalu menyediakan barang yang berkualitas untuk dijual. Barang yang dijual di Pasar Kepatihan juga mempunyai variasi barang yang cukup banyak bila dibandingkan dengan pasar modern. Contohnya seperti ikan maupun sayur. Selain itu sesama pedagang di Pasar Kepatihan umumnya mempunyai hubungan yang baik untuk saling mendukung dan saling menguntungkan dalam bidang pekerjaannya. Walaupun sama-sama berkerja sebagai pedagang pasar namun pedagang di Pasar Kepatihan tidak saling menjatuhkan demi keuntungan pribadi. Relasi yang dijalin antar pedagang tidak hanya berguna untuk sekedar mencari teman namun dengan adanya relasi ini memungkinkan usaha dan keberadaan pasar tradisional dapat tetap terjaga.

Pasar Kepatihan memang tidak jauh berbeda dengan kebanyakan pasar tradisional lainnya yang mempunyai tempat tidak senyaman pasar modern, bahkan pasar ini belum pernah dilakukan perbaikan oleh dinas pasar sekalipun sejak pertama kali berdiri, namun pasar ini tetap bertahan sampai saat ini. Harga barang di pasar ini juga lebih mahal dibandingkan dengan pasar tradisional lainnya namun pasar ini selalu ramai oleh pembeli setiap harinya. Selain itu lokasi Pasar Kepatihan berada di tengah kota, dan sangat dekat dengan lokasi pasar lainnya baik pasar tradisional maupun pasar modern, namun pasar ini tidak kalah bersaing dengan pasar lainnya. Sampai saat ini Pasar Kepatihan tetap menjadi pilihan berbelanja masyarakat kota Jember.

Pasar Kepatihan cukup populer sebagai tempat berbelanja dan disukai oleh masyarakat Jember, bahkan masyarakat modern saat ini masih sering berbelanja disini. Meski pasar tradisional dinilai semakin kehilangan pamor, namun kenyataannya masih banyak masyarakat yang setia berbelanja di Pasar kepatihan. Hal inilah yang menarik peneliti untuk melakukan penelitian, yaitu melihat bagaimana karakteristik pedagang tradisional Pasar Kepatihan sehingga pasar ini mampu menarik minat masyarakat berbelanja disini. Berdasarkan paparan latar belakang di atas, maka peneliti bermaksud mengadakan penelitian dengan judul **“Karakteristik Pedagang Tradisional di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka pokok permasalahan yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah “Bagaimana karakteristik pedagang tradisional di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember?”

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan karakteristik pedagang tradisional di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.4.1. Bagi Institusi Pendidikan

Manfaat penelitian ini bagi institusi pendidikan adalah menambah wawasan dan menambah referensi tentang karakteristik pedagang tradisional di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember.

1.4.2. Bagi Peneliti

Manfaat bagi peneliti adalah peneliti mengetahui karakteristik pedagang tradisional dalam berjualan di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember untuk menghadapi persaingan usaha dengan pasar modern.

1.4.3. Bagi Peneliti Lain

Meningkatkan pola pikir ilmiah mahasiswa dan bersikap secara kritis dalam permasalahan-permasalahan yang ada di dalam masyarakat.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini peneliti akan membahas tentang beberapa teori yang berkaitan dengan permasalahan yang menjadi tinjauan pustaka dan dasar pandangan teori dalam penelitian. Tinjauan pustaka meliputi tinjauan penelitian terdahulu, landasan teori, dan kerangka pemikiran.

2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

No.	Judul	Nama Peneliti	Temuan
1	MODAL SOSIAL DAN PASAR TRADISIONAL (Studi Kasus di Pasar Legi Kotagede Yogyakarta)	Dwisara Ajeng Rahmawati	Para pedagang di Pasar Legi Kotagede Yogyakarta memiliki modal sosial <i>bounding</i> dan <i>bridging</i> . Dapat dikatakan <i>bounding</i> karena adanya ikatan-ikatan di antara pedagang yaitu kekeluargaan dan komunitas yang sama. Sedangkan <i>bridging</i> tampak pada upaya pedagang yang membuat jaringan dengan orang diluar komunitas mereka. Modal sosial memiliki peran yang cukup besar dalam menjaga keberlangsungan hidup ekonomi para pedagang, sikap saling percaya, menciptakan jaringan, serta adanya norma yang mengatur interaksi antar pedagang maupun pembeli dapat melanggengkan usaha sebagai pedagang tradisional.

2	STRATEGI PEDAGANG PASAR TRADISIONAL MENGHADAPI PERSAINGAN DENGAN RETAIL MODERN DAN PREFERENSI KONSUMEN	Yenika Sri Rahayu dan Bahtiar Fitanto	Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pedagang pasar tradisional menghadapi retail modern adalah dengan melakukan strategi diskriminasi harga, fleksibilitas sistem pembayaran: “Boleh Bayar Mundur”, meningkatkan pelayanan: perlakuan khusus kepada pelanggan setia, dan transaksi diselesaikan lebih merupakan hubungan personal.
3	KOMUNIKASI TAWAR-MENAWAR DALAM PERDAGANGAN (Studi Deskriptif Kualitatif Pola Komunikasi Tawar Menawar Pada Penjual Dan Pembeli Di Pasar Klewer Surakarta).	Sendy Deka Saputra	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pola komunikasi yang terjadi di pasar klewer umumnya dimulai dengan persuasi komunikasi dari penjual pada pembeli, ketika seorang pembeli tertarik akan ada umpan balik dari pembeli, kemudian berlangung komunikasi antarpribadi antar penjual dan pembeli. Jika kedua pihak tidak mencapai kesepakatan atau ada hambatan dalam komunikasi yang terjadi maka kesepakatan itu bisa mengalami kegagalan.
4	MODAL SOSIAL PEDAGANG DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING	Mira Fatimah dan Mohammad Afifuddin	Hasil penelitian menunjukkan peningkatan kekuatan pedagang pasar ketika pedagang berhasil mengkonsolidasikan diri dalam kelompok kolektif seperti FSP3Y.

PASAR
TRADISIONAL

Terbukti FSP3Y mempunyai kontribusi besar dalam mempertahankan daya saing pasar tradisional dibandingkan pemerintah. FSP3Y mampu mentransformasi modal sosial pedagang menjadi energi positif (modal sosial bersama) untuk secara kolektif membenahi dan meningkatkan daya saing pasar tradisional sehingga eksistensi mereka tetap terjaga meski dikepung oleh ekspansi dahsyat ritel modern ke setiap penjuru wilayah Yogyakarta. Dengan demikian, yang terjadi adalah inisiatif-inisiatif pengembangan pasar tradisional banyak tercetus dari pertemuan-pertemuan anggota FSP3Y. Posisi pemerintah hanya sebagai fasilitator untuk memenuhi kebutuhan FSP3Y dalam mengembangkan daya saing pasar tradisional.

5	ANALISIS EKSISTENSI PASAR TRADISIONAL DI TENGAH HEGEMONI PASAR MODERN	Dewi Fatmasari	Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi para pedagang Pasar Karamatmulya dalam menghadapi persaingan usaha pasar modern yaitu dengan mempertahankan kualitas barang yang diperjualbelikan, memberikan potongan
---	---	-------------------	--

(Studi Kasus pada
Pasar Karamatmulya
Kabupaten
Kuningan)

harga, menyesuaikan harga pasar, jujur dalam melakukan transaksi jual beli, dan sopan santun dalam menghadapi pembeli. Selain itu ciri khas pasar tradisional tawar menawar masih menjadi unggulan karena tidak ada di pasar modern.

<p>6 <i>MODEL OF ROLE STRENGTHENING OF TRADITIONAL MARKET BASED ON SOCIAL CAPITAL IN INDONESIA: STUDY CASE BERINGHARJO MARKET, JOGJAKARTA</i></p>	<p>Dessy Febrianty</p>	<p><i>The result of study shown that the opportunity of strengthening and or weakening of the operation, function and role of the traditional market from each actor based on the capacity and competence of the key actors in the traditional market. The determination of power assessment on utilization of social capital by stakeholders of traditional market due to the support of stakeholders network and power of trust which executed in form of the existing norm and value pattern.</i></p>
--	----------------------------	--

Hasil penelitian terdahulu yang telah dipaparkan di atas digunakan peneliti sebagai bahan acuan untuk membantu memecahkan permasalahan dalam penelitian ini. Penelitian terdahulu tersebut juga diperlukan agar tidak terjadi duplikasi dan acuan pertimbangan dalam berfikir untuk memperkuat penelitian sekarang.

2.2 Konsep Karakteristik

Pedagang tradisional mempunyai ciri khas yang membedakannya dengan pedagang lainnya. Secara umum pedagang akan beraktivitas untuk mendapatkan keuntungan semata, namun pedagang pasar tradisional tidak hanya mementingkan aspek ekonomi saja namun juga mementingkan aspek sosial, dimana dalam berjualan mereka tidak selalu mendapatkan untung namun juga terkadang terjadi rugi, namun hal tersebut dilakukan agar hubungan baik yang terjalin dengan pembeli tetap terjaga. Perilaku semacam ini dapat menunjukkan ciri khas dari pedagang tradisional dalam berjualan.

Karakteristik pedagang tradisional dapat dilihat dari cara mereka berjualan dan berinteraksi dengan sesama pedagang maupun dengan pembeli. Menurut Maxwell (dalam Rambe, 2016) karakteristik merupakan sebuah pilihan yang menentukan tingkat kesuksesan. Karakteristik dapat diartikan sebagai suatu hal yang berbeda tentang seseorang, tempat, atau hal yang menggambarkannya yang membuatnya unik atau berbeda. Karakteristik juga dapat merujuk pada kepribadian seseorang yang dipengaruhi oleh motivasi yang menggerakkan kemauan untuk bertindak atau menyelesaikan sesuatu. Jadi dapat dikatakan bahwa karakteristik pedagang tradisional merupakan ciri khas dari perilaku mereka dalam berjualan yang menjadi sesuatu yang unik dan berbeda dari pedagang pada umumnya.

Karakteristik pedagang tradisional dapat dilihat dari beberapa perilaku mereka dalam berjualan salah satunya melalui interaksi dan komunikasi dalam jual beli. Pedagang pasar tradisional umumnya akan melakukan komunikasi yang lebih intens dengan pembeli untuk mendapatkan pelanggan. Selain itu hubungan yang dimiliki pedagang di pasar tidak sebatas hanya untuk urusan ekonomi namun hubungan ini juga bersifat kekeluargaan, bukan hanya dengan sesama pedagang hal ini juga terjadi dengan pembeli di pasar. Oleh karena itu untuk memahami karakteristik pedagang pasar tradisional dapat dilihat melalui pola komunikasi dan hubungan sosial yang mereka miliki dalam menjalankan usahanya di pasar.

2.3 Pola Komunikasi

Kehidupan masyarakat tidak dapat terlepas dari komunikasi, sebagai makhluk sosial manusia selalu melakukan interaksi dengan orang lain. Interaksi tersebut dapat diwujudkan dengan adanya komunikasi antarindividu maupun kelompok. Komunikasi tentu sangat berpengaruh dalam kehidupan sehari-hari masyarakat, salah satunya terhadap aktivitas jual beli di pasar. Dalam ekonomi pasar komunikasi berperan penting dan menjadi salah satu aspek yang berpengaruh terhadap keberhasilan transaksi jual beli antara pedagang dan pembeli.

2.3.1 Komunikasi dan Interaksi Sosial

Komunikasi merupakan kegiatan yang penting dalam kehidupan sehari-hari. Sebagai makhluk sosial manusia akan selalu berkeinginan untuk berbicara, tukar-menukar argumen, mengirim dan menerima informasi, berbagi pengalaman, dan bekerja sama dengan orang lain sehingga berbagai keinginan tersebut dapat dilakukan melalui komunikasi dengan orang lain. Menurut Himstreet dan Baty (dalam Purwanto, 2011:4) komunikasi adalah suatu proses pertukaran informasi melalui sistem yang lazim berupa simbol-simbol, sinyal-sinyal, atau perilaku antarindividu. Menurut Suranto (2010:4) komunikasi adalah suatu proses pengiriman pesan atau simbol-simbol yang mengandung arti dari seorang komunikator kepada komunikan dengan tujuan tertentu.

Komunikasi menyebabkan manusia saling mempengaruhi dengan memberikan umpan balik sehingga terbentuk pengalaman atau pengetahuan dari masing-masing pihak yang berkomunikasi. Oleh karena itu komunikasi menjadi dasar dari kehidupan sosial atau proses sosial. Kesadaran berkomunikasi di suatu masyarakat menyebabkan suatu masyarakat dapat dipertahankan sebagai suatu kesatuan. Bentuk umum dari proses sosial adalah interaksi sosial. Interaksi sosial merupakan kunci dari kehidupan sosial, tanpa adanya interaksi sosial tidak mungkin ada kehidupan bersama. Dengan adanya interaksi sosial perbedaan latar belakang sosial budaya dapat diminimalisir karena dalam interaksi sosial terdapat proses saling belajar dan adaptasi sehingga efektif untuk mengurangi perbedaan untuk mencapai suatu integrasi sosial (Suranto, 2010:77-78).

Interaksi sosial dan komunikasi menjadi suatu proses sosial yang sangat berpengaruh dalam kehidupan sehari-hari, tidak terkecuali dalam bidang ekonomi. Dalam aktivitas ekonomi pasar tradisional interaksi sosial dan komunikasi menjadi hal yang menentukan kehidupan sosial pedagang pasar tradisional, adanya suatu interaksi dan komunikasi yang dilakukan pedagang dalam jual beli menjadikan interaksi dan komunikasi itu sendiri sebagai kunci keberhasilan aktivitas jual beli di pasar tradisional, tanpa adanya interaksi sosial dan komunikasi yang dilakukan pedagang dan pembeli maka aktivitas ekonomi di pasar tradisional tidak akan berjalan.

2.3.2 Bentuk Komunikasi

Komunikasi dalam kehidupan bermasyarakat mempunyai beberapa bentuk. Menurut Suranto (2010:13) bentuk komunikasi diklasifikasikan menurut jumlah pihak yang terlibat dalam proses komunikasi. Pertama, komunikasi intrapersonal (*intrapersonal communication*) yaitu proses komunikasi yang terjadi dalam diri sendiri. Kedua, komunikasi antarpersonal atau antarpribadi (*interpersonal communication*) yaitu komunikasi antara seseorang dengan orang lain yang berlangsung secara tatap muka maupun dengan media. Ketiga, Komunikasi kelompok (*group communication*) yaitu proses komunikasi yang terjadi atau berlangsung di suatu kelompok. Keempat, komunikasi massa (*mass communication*) yaitu komunikasi yang melibatkan banyak orang bisa melalui media massa maupun tidak.

Pola komunikasi yang terjadi antara pedagang dan pembeli di pasar tradisional cenderung menggunakan bentuk komunikasi yang bersifat antarpribadi dengan menggunakan negosiasi atau tawar menawar sebagai proses komunikasi antarpribadi. Komunikasi antarpribadi memungkinkan terjadinya proses komunikasi antara pihak yang terlibat dalam posisi aktif, artinya terdapat *feedback*. Dengan menggunakan komunikasi antarpribadi seseorang berani mengekspresikan dirinya dan mempunyai efek lebih cepat dan terasa dampaknya. Bentuk komunikasi ini biasanya digunakan oleh pedagang di pasar tradisional dalam menjalankan usahanya.

2.3.3 Komunikasi Antarpribadi (*Interpersonal Communication*)

Salah satu bentuk komunikasi dalam kehidupan sehari-hari yaitu komunikasi antarpribadi (*interpersonal communication*), bentuk komunikasi ini memiliki karakter yang berbeda dari bentuk komunikasi lainnya. Mulyana (2015:81) mengungkapkan komunikasi antarpribadi adalah komunikasi antara orang-orang secara tatap muka yang memungkinkan untuk setiap orang menangkap reaksi orang lain secara langsung, baik secara verbal maupun non verbal. Komunikasi antarpribadi bersifat dialogis, artinya arus balik terjadi secara langsung, dimana komunikator dapat mengetahui secara pasti jika komunikasinya berhasil atau tidak, dan apakah komunikan merespon pesan yang disampaikan.

Komunikasi antarpribadi biasa ditemukan dalam kehidupan sehari-hari misalnya dalam satu keluarga, antarteman, antarsejawat, dan antartetangga untuk mencapai tujuan tertentu. Komunikasi yang terjalin biasanya lebih santai dan tidak kaku. Komunikasi antarpribadi lebih bersifat informal, dalam komunikasi ini tidak masalah jika seseorang ingin menggunakan bahasa daerah, bahasa gaul, maupun bahasa campuran yang terpenting pesan yang ingin disampaikan dapat diterima dengan baik oleh orang lain.

Komunikasi antarpribadi memiliki topik bahasan sangat variatif, pihak yang berkomunikasi dapat membahas mengenai topik umum sampai ke khusus, misalnya pembicaraan mengenai humor, kondisi keluarga, maupun tentang bidang pekerjaan yang dijalani. Dalam komunikasi antarpribadi aspek ekspektasi pribadi menjadi faktor penting yang mempengaruhi berlangsungnya komunikasi, pesan yang disampaikan dalam bentuk komunikasi ini tidak hanya berupa pesan verbal namun juga nonverbal, pesan dapat disampaikan melalui bentuk sentuhan, pandangan mata, mimik wajah maupun intonasi dalam menyampaikan kata-kata (Mubarok dan Andjani, 2014:75).

Dari berbagai definisi tentang komunikasi antarpribadi yang telah dijabarkan dapat disimpulkan bahwa komunikasi antarpribadi merupakan suatu bentuk komunikasi yang terjadi antara dua orang atau lebih dengan berbagai pokok bahasan yang variatif dengan menggunakan bahasa yang mudah dipahami dengan syarat pesan yang ingin disampaikan dapat tersampaikan dengan baik

kepada penerima pesan. Seseorang melakukan komunikasi tentu untuk menyampaikan pesan atau mencapai tujuan tertentu, demikian juga dengan komunikasi antarpribadi. Di Pasar Kepatihan komunikasi yang dilakukan oleh pedagang dan pembeli merupakan bentuk komunikasi antarpribadi melalui adanya interaksi jual beli yang memungkinkan adanya negosiasi atau tawar menawar. Pedagang pasar tradisional dalam menjalankan usahanya tidak hanya berkomunikasi demi keuntungan ekonomi semata, namun hubungan sosial lebih diutamakan sehingga percakapan yang dilakukan akan membahas berbagai macam topik sebagai salah satu cara untuk mendekatkan diri dan membangun hubungan baik dengan pembeli.

2.3.4 Tawar Menawar Sebagai Proses Komunikasi Antarpribadi

Komunikasi sangat berpengaruh terhadap aktivitas jual beli di pasar, dalam kegiatan transaksi yang masih bersifat tradisional umumnya pedagang dan pembeli menggunakan komunikasi antarpribadi dalam transaksi jual beli. Transaksi ekonomi di pasar tradisional terdapat tawar menawar yang merupakan salah satu proses komunikasi yang terjadi dan hal ini sudah menjadi kebiasaan dalam proses jual beli. Adanya tawar menawar persaingan di pasar menjadi lebih hidup karena harga barang menjadi tidak pasti sehingga penjual dan pembeli saling beradu pengetahuan tentang produk yang menjadi objek jual beli untuk menentukan harga yang sesuai.

Menurut Lewicki, Barry, dan Saunders (dalam Saputra, 2014) tawar menawar merupakan suatu tindakan ekonomi yang tidak lepas dari komunikasi itu sendiri, komunikasi akan menjadi pembuka jalan untuk mendapatkan hasil yang diinginkan. Dalam tawar menawar terdapat suatu negosiasi antara pedagang dan pembeli untuk menentukan harga yang diinginkan. Negosiasi ini menjadi pilihan bagi pembeli untuk mendapatkan harga yang lebih murah dari pedagang.

Negosiasi dapat dikatakan sebagai suatu bentuk pertemuan bisnis antara pihak satu dengan pihak lain untuk mencapai suatu kesepakatan bersama. Negosiasi merupakan perundingan antara dua pihak dimana didalamnya terdapat proses memberi, menerima, dan tawar menawar. Sistem perdagangan yang bersifat tradisional umumnya terdapat mekanisme tawar menawar yang lebih

menggunakan komunikasi informal dan menggunakan bahasa yang mudah dipahami sesuai dengan latar belakang tiap orang asalkan tujuan yang diinginkan dapat tercapai. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa negosiasi merupakan bagian dari kehidupan di pasar tradisional, melalui tawar-menawar maka terdapat suatu negosiasi antara pedagang dan pembeli untuk menentukan harga barang.

2.3.5 Interaksi Simbolik

Manusia merupakan makhluk rasional yang memiliki kesadaran atas dirinya dan melengkapi kebutuhan hidupnya dengan bersosialisasi. Seseorang akan senantiasa berkomunikasi dengan orang lain dalam kehidupan sehari-hari. Interaksi antarindividu dipengaruhi oleh simbol-simbol dan interpretasi untuk saling memahami maksud dari tindakan masing-masing yang dilakukan setiap individu. Simbol dapat berwujud dalam berbagai bentuk dan penting bagi kehidupan manusia karena mewakili makna yang ingin disampaikan. Dalam berkomunikasi manusia akan saling menerjemahkan tindakan-tindakan yang dilakukannya. Teori interaksi simbolik diperkenalkan oleh George Herbert Mead kemudian dikembangkan oleh muridnya Herbert Blumer. Menurut Blumer (dalam Mulyana, 2015:173) dalam teori interaksi simbolik manusia bertindak berdasarkan makna yang diberikan individu terhadap lingkungan sosialnya dimana makna tersebut berhubungan langsung dengan interaksi sosial yang dilakukan, makna tersebut diciptakan, dipertahankan, dan diubah lewat proses penafsiran yang dilakukan individu dalam berhubungan dengan lingkungan sosialnya.

Menurut Barbara Lal (dalam Littlejohn dan Foss, 2009:231) terdapat 6 dasar pemikiran teori interaksi simbolik. Pertama, manusia membuat keputusan dan bertindak sesuai dengan pemahaman subjektif mereka terhadap situasi ketika mereka menemukan diri mereka. Kedua, kehidupan sosial terdiri dari proses-proses interaksi daripada susunan sehingga terus berubah. Ketiga, Manusia memahami pengalaman mereka melalui makna-makna yang ditemukan dalam simbol-simbol dari kelompok utama mereka dan bahasa merupakan bagian penting dalam kehidupan sosial. Keempat, dunia terbentuk dari objek-objek sosial yang memiliki nama dan makna yang ditentukan secara sosial. Kelima, tindakan

manusia didasarkan pada penafsiran mereka, dimana objek dan tindakan yang berhubungan dalam situasi yang dipertimbangkan dan diartikan. Keenam, diri seseorang merupakan sebuah objek yang signifikan dan layaknya semua objek sosial, dikenalkan melalui interaksi sosial dengan orang lain.

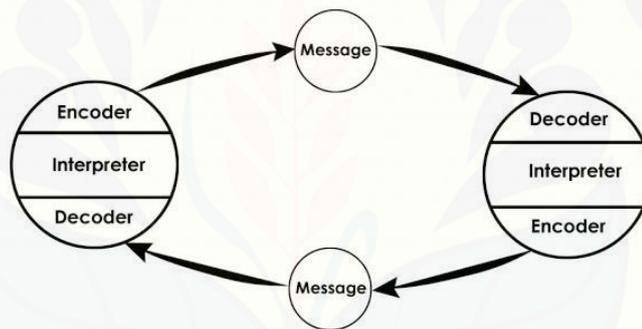
Menurut Blumer (dalam Wibowo, 2015) interaksi simbolik menunjuk pada sifat khas dari interaksi antarmanusia yaitu manusia saling menerjemahkan dan saling mendefinisikan tindakannya. Tanggapan seseorang tidak dibuat secara langsung terhadap tindakan orang lain namun didasarkan atas makna yang diberikan terhadap tindakan orang lain tersebut. Interaksi antarindividu bukan hanya suatu proses adanya stimulus-respon secara otomatis melainkan juga menggunakan simbol-simbol dan interpretasi untuk memahami makna dari tindakan masing-masing. Teori interaksi simbolik melihat manusia adalah entitas sosial yang hidup dalam suatu kelompok. Melalui simbol-simbol khususnya dalam bentuk bahasa manusia dapat saling berkomunikasi satu sama lain.

2.3.6 Pola Komunikasi Sirkuler

Pedagang dan pembeli di pasar tradisional dalam melakukan aktivitas jual beli telah membentuk suatu pola komunikasi yang menjadi kebiasaan. Pola komunikasi berhubungan dengan berbagai hal yang mempengaruhi proses komunikasi itu sendiri. Suatu pola berhubungan erat dengan proses dimana komunikasi yang terjadi berulang-ulang akan membentuk pola tertentu di suatu lingkungan tertentu. Menurut Djamarah (dalam Saputra, 2014) pola komunikasi dapat dipahami sebagai pola hubungan antara dua orang atau lebih dalam pengiriman dan penerimaan pesan dengan cara yang tepat sehingga pesan yang dimaksud dapat dipahami. Proses komunikasi dapat berlangsung secara sederhana namun efektif, artinya efektif karena media dan simbol yang digunakan memang tepat sesuai dengan lingkungan yang ada pada saat interaksi sedang berlangsung.

Pola komunikasi merupakan model dari proses komunikasi, pola komunikasi identik dengan proses komunikasi karena pola bagian dari proses komunikasi itu sendiri. Proses komunikasi yang terjadi di pasar tradisional merupakan pola komunikasi sirkuler, dimana dalam pola komunikasi ini terdapat *feedback* secara langsung yaitu terjadinya arus komunikasi ke komunikator

sebagai penentu utama keberhasilan. Pola komunikasi sirkuler dapat dipahami melalui model komunikasi interaksional yang dikembangkan oleh Wilbur Schramm yang merujuk berdasarkan perspektif interaksi simbolik Herbert Blumer. Menurut Schramm (dalam Mulyana, 2015:151) komunikasi dianggap sebagai interaksi kedua pihak yang menyandi, menafsirkan, menyandi-balik, mentransmisikan, dan menerima sinyal, disini dilihat bahwa umpan balik dan lingkaran yang berkelanjutan untuk berbagi informasi. Elemen penting disini yaitu umpan balik yang dapat berupa pesan verbal maupun nonverbal, sengaja maupun tidak disengaja. Selain itu bidang pengalaman seseorang, budaya atau keturunan juga dapat mempengaruhi kemampuan berkomunikasi, setiap individu akan membawa pengalaman dalam setiap perilaku komunikasi yang dapat mempengaruhi komunikasi yang terjadi (Syaiful Rohim, 2009:16).



Gambar 2. 1 Model Komunikasi Schramm

Sumber: Mulyana, 2015:152

Dalam pola komunikasi yang seperti ini proses komunikasi berjalan terus yaitu adanya umpan baik antara komunikator dan komunikan. Bentuk komunikasi yang menggunakan pola ini adalah komunikasi antarpribadi dimana tidak ada perbedaan antara komunikator dan komunikan dengan memiliki kedudukan yang sama. Pola komunikasi antara pedagang dan pembeli di pasar tradisional berlangsung secara terus menerus sampai terjadinya kesepakatan harga, disini pengalaman individu sangat mempengaruhi keberhasilan komunikasi, adanya umpan balik yang secara langsung dapat diterima menjadi penentu dari interaksi dan komunikasi yang dilakukan pedagang dan pembeli di pasar tradisional.

2.4 Modal Sosial

Pedagang di pasar tradisional selalu menjaga hubungan baik dengan sesama pedagang, misalnya saja ketika barang habis mereka akan menunjukkan pedagang lain yang menjual barang yang sama. Hal ini dilakukan sebagai bentuk saling menghargai sesama pedagang karena pedagang di pasar tidak dapat menyediakan semua jenis barang seorang diri. Hubungan semacam ini dapat disebut sebagai modal sosial yang diungkapkan oleh Coleman (2015:419-420) bahwa modal sosial terdapat di pasar tradisional hal ini dapat dilihat dari tidak adanya batas antara para pedagang, dalam pasar relasi kekeluargaan memegang peranan penting, relasi semacam ini menggambarkan bahwa pasar dapat dilihat sebagai sebuah organisasi sosial atau bisa disebut toko serba ada yang hubungannya didasarkan pada suatu kebersamaan dimana setiap individu memiliki bagian modal sosial yang didasarkan pada relasi tersebut. Sehingga dapat dikatakan bahwa modal sosial merupakan salah satu aspek yang sangat berpengaruh dalam kegiatan jual beli secara tradisional, pedagang pasar tradisional mempunyai modal sosial sebagai akar-akar kekuatan ekonomi di pasar tradisional yang hidup diantara para pedagang untuk bertahan dan menghadapi berbagai masalah.

2.4.1 Konsep Modal Sosial

Konsep modal sosial muncul dari pemikiran bahwa anggota masyarakat tidak mungkin dapat secara individu mengatasi berbagai masalah yang dihadapi. Diperlukan adanya kebersamaan dan kerjasama yang baik dari segenap anggota masyarakat yang berkepentingan untuk mengatasi masalah tersebut. Menurut Bourdieu (dalam Sun'an dan Senuk, 2015:91) mendefinisikan modal sosial sebagai sumber daya yang dimiliki seseorang maupun kelompok dengan memanfaatkan jaringan atau hubungan yang terlembaga dan ada saling mengakui antar anggota yang terlibat di dalamnya. Dari definisi tersebut ada dua hal yang perlu diperhatikan. Pertama, sumber daya yang dimiliki seseorang berkaitan dengan keanggotaan dalam kelompok dan jaringan social, besarnya modal sosial yang dimiliki seseorang tergantung pada kemampuan orang tersebut membina hubungan dan jaringan dalam kelompok atau orang lain di luar kelompok. Kedua, kualitas hubungan antar aktor lebih penting daripada hubungan dalam kelompok.

Dengan kata lain dengan menjadi anggota dari suatu kelompok seseorang akan memperoleh keuntungan dari modal yang dimiliki secara kolektif.

Menurut Coleman (2008:420-422) modal sosial tercipta ketika relasi antara orang-orang mengalami perubahan sesuai dengan cara-cara yang memudahkan tindakan. Coleman melihat modal sosial dari fungsinya yaitu modal sosial mencakup sejumlah aspek dari struktur sosial dan modal sosial memberi kemudahan bagi orang untuk melakukan sesuatu dalam kerangka struktur sosial tersebut. Struktur sosial menciptakan pengungkungan dalam sebuah jaringan sosial yang membuat setiap orang saling berhubungan sehingga kewajiban maupun sanksi dapat dikenakan pada anggota jaringan tersebut. Selain itu dengan adanya organisasi sosial dapat digunakan untuk mencapai tujuan bersama.

Coleman melihat modal sosial seperti modal ekonomi yang bersifat produktif, tanpa adanya modal sosial seseorang tidak akan bisa memperoleh keuntungan material dan mencapai keberhasilan lainnya secara optimal. Modal sosial melibatkan kewajiban dan ekspektasi yang melibatkan jaringan lebih luas yang hubungannya diatur oleh tingginya tingkat kepercayaan dan nilai-nilai bersama. Modal sosial merupakan sarana untuk menjelaskan bagaimana orang berusaha bekerja sama yang digunakan untuk mengejar kepentingan mereka sendiri dimana interaksi sosial dipandang sebagai bentuk pertukaran.

Menurut Nan Lin (dalam Usman, 2015:70) modal sosial selama ini diketahui terdapat elemen-elemen yang penting dan berperan signifikan dalam memacu sikap, tindakan inovatif, dan produktif dalam kehidupan bersama. Dalam perdagangan yang bersifat tradisional modal sosial timbul dari lingkungan dan menjadi acuan bertindak para pedagang melalui nilai-nilai bersama yang ada. Secara umum ada beberapa komponen utama yang mengendap dalam modal sosial, yaitu:

Pertama, kepercayaan (*Trust*). Menurut Coleman (2008:423) kepercayaan dalam modal sosial merupakan kewajiban dan ekspektasi, jika seseorang melakukan sesuatu untuk orang lain maka orang tersebut akan percaya bahwa suatu saat akan mendapat balasan pada masa depan dari orang lain tersebut, hal ini akan menciptakan ekspektasi dan kewajiban untuk memelihara kepercayaan. Dari

sini dapat dipahami bahwa kewajiban akan dilunasi dan tingkat kewajiban aktual tersebut akan dipegang. Kepercayaan dapat dikatakan sebagai modal dasar dari modal sosial karena dengan adanya kepercayaan maka dalam perdagangan tradisional yang umumnya merupakan masyarakat menengah ke bawah akan memunculkan suatu kerjasama antar pihak yang akan memberikan harapan kepada semua pihak yang bersangkutan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Sebuah kelompok yang mempunyai kepercayaan yang luas dan lebih mempercayai satu sama lain akan mampu mencapai produktivitas yang tinggi dibandingkan yang tidak.

Kedua, norma dan sanksi efektif. Ketika norma efektif terbentuk maka norma tersebut akan menjadi bentuk modal sosial yang kuat, Norma prospektif yang merupakan bentuk modal sosial sangat penting dalam kolektivitas adalah norma yang membuat seseorang melepaskan kepentingan diri sendiri untuk bertindak demi kepentingan kolektivitas. Norma sebagian besar didukung dengan penghargaan eksternal untuk tindakan tanpa pamrih dan penolakan terhadap tindakan egois, selain itu norma juga didukung dengan sanksi internal atau sanksi eksternal (Coleman, 2008:429-430). Pola norma yang terdapat di lingkungan pasar tradisional salah satunya disebabkan oleh nilai keyakinan yang dianut oleh para pedagang, tidak timbul atau diciptakan oleh pemerintah namun tercipta dari tradisi dalam kehidupan di lingkungan pasar tradisional yang menjadi acuan bertindak pedagang. Menurut Coleman (dalam Sun'an dan Senuk, 2015:91) norma bersama belum cukup untuk menjamin kerja sama antar individu karena bisa ada yang tidak taat terhadap aturan oleh karena itu diperlukan sanksi sosial yang bersifat informal sehingga hubungan dan interaksi sosial dapat terjaga dengan baik.

Ketiga, Jaringan sosial. Jaringan merupakan ikatan antar individu atau antar kelompok yang dihubungkan melalui hubungan sosial yang diikat dengan kepercayaan. Hubungan antar pedagang tradisional mengutamakan sikap saling menghormati, tolong menolong, toleransi untuk membina hubungan baik sesama pedagang. Selain itu hubungan antara pedagang dan pembeli juga harus saling menguntungkan, oleh karena itu biasanya para pedagang berusaha untuk

mempunyai pembeli tetap (pelanggan). Coleman (2008:444) mengatakan bahwa modal sosial menurun jika tidak diperbarui, relasi sosial akan padam jika tidak dipelihara, harapan dan kewajiban akhirnya akan hancur jika tidak dijaga dan norma tergantung pada komunikasi antar individu

Modal sosial menjadi kekuatan tersendiri di lingkungan pasar tradisional, terutama dapat mempertahankan keberadaan pedagang tradisional untuk tetap melanjutkan usahanya. Dengan adanya rasa saling percaya telah menjadi dasar sebuah hubungan yang dapat memberikan keuntungan bagi masing-masing pihak yang terlibat. Oleh karena itu disimpulkan bahwa modal sosial merupakan suatu kekuatan yang hidup di antara para pelaku dalam suatu lingkungan tertentu dengan membentuk suatu relasi yang menguntungkan anggota di dalamnya.

2.4.2 Jenis Modal Sosial

Modal sosial sebenarnya tidak hanya berkaitan dengan kegiatan ekonomi saja namun juga berkaitan dengan masalah kapasitas adaptif sebagai dampak negatif dari perubahan lingkungan (Adger dalam Usman, 2015:76). Respon terhadap perubahan tersebut dapat bervariasi namun biasanya masyarakat akan berusaha sekuat tenaga untuk beradaptasi dengan lingkungan yang baru, adaptasi semacam ini dikembangkan sebagai bagian dari strategi survival terhadap perubahan yang terjadi. Menurut Usman (2015:76) membedakan modal sosial yang ada di pedagang tradisional meliputi 2 jenis yaitu *bounding social capital* dan *bridging social capital*.

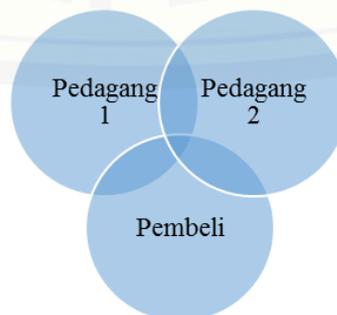
Bounding social capital merupakan suatu bentuk modal sosial yang memperhatikan kesamaan dan memungkinkan jaringan kerja sama antar anggota dalam kelompok dan antar anggota dalam suatu perkumpulan. Ciri utama dari *bounding social capital* dalam potensi kekuasaannya berkaitan erat dengan besaran kelompok, semakin besar anggota suatu kelompok semakin bagus modal sosial disana. Dalam *bounding social capital* elemen-elemen modal sosial dipelihara dan dikembangkan melalui jaringan yang terbatas, sehingga adaptasi semacam ini memiliki peran tidak terlalu kuat karena dalam ikatan bounding aktor sosial diikat berdasarkan tempat tinggal, kekerabatan, agama, etnis, dan adat istiadat yang lebih suka mengedepankan *face-to-face relationship*.

Bridging social capital melihat hubungan anggota suatu kelompok dengan kelompok lain dan bukan hanya melihat hubungan dengan sosial anggota dalam kelompok yang sama. Hubungan dalam *bridging sosial capital* lebih longgar dibandingkan *bounding sosial capital*. Peran *bridging sosial capital* dianggap lebih kuat dalam mengembangkan kapasitas adaptif dibandingkan *bounding sosial capital*. Dalam *bridging sosial capital* aktor sosial diikat menembus tempat tinggal, kekerabatan, etnis, agama dan adat istiadat. Sehingga relasi-relasi sosial yang terjadi dapat menggunakan teknologi informasi dan komunikasi.

Menurut Philip dan Howard (dalam Usman, 2015:76) Modal sosial mempunyai energi yang bisa memperkuat kapasitas masyarakat dalam mengembangkan usahanya. Energi ini mampu meningkatkan kapasitas adaptif di kalangan masyarakat dalam menghadapi dampak negatif yang timbul dari perubahan lingkungan hidup. Energi tersebut mengikuti aturan, sumber daya, dan strategi menanggung resiko yang menekan dalam kehidupan masyarakat. Untuk menghadapi persaingan dengan pasar modern maka pedagang pasar tradisional harus mampu memperkuat keberadaannya melalui membangun sebuah jaringan.

2.4.3 Hubungan Antar aktor dalam Modal Sosial

Modal sosial yang ada di pasar tradisional meliputi hubungan tiga pihak yaitu antara sesama pedagang dan pedagang dengan pembeli. Ketiga pihak ini membentuk sebuah hubungan yang saling menguntungkan dan menjadi keuntungan untuk mempertahankan eksistensi pasar tradisional. Modal sosial cocok untuk mengatasi masalah yang kritis dengan kekuatan jaringan yang ada dalam prinsip modal sosial. Oleh karena itu hubungan antara ketiga pihak di pasar tradisional dapat dijelaskan seperti gambar berikut ini:

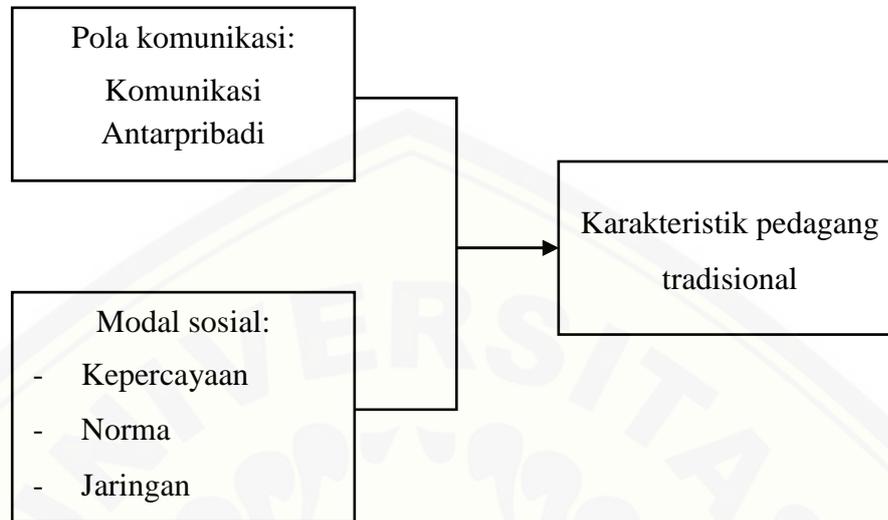


Gambar 2. 2 Hubungan Antar Aktor Modal Sosial

Kegiatan ekonomi di pasar tradisional merupakan interaksi antara sesama pedagang dan pedagang dengan pembeli. Bagi seorang pedagang hal yang penting salah satunya adalah memiliki pelanggan atau konsumen tetap. Pedagang akan berusaha untuk memenuhi apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan pelanggan, setelah itu pelanggan akan memberikan imbalan atas pemenuhan kebutuhan yang disajikan oleh pedagang. Oleh karena itu atas dasar pertimbangan yang cukup maka banyak pedagang yang ingin mendekatkan dirinya dengan pelanggan karena pedagang tidak ingin kehilangan sumber kehidupan, sehingga pedagang tidak hanya sekedar menjual barang namun juga melakukan transaksi jual beli dengan membangun relasi (Haryono, 2013:5).

Jenis modal sosial yaitu *bounding social capital* dan *bridging social capital* yang didasarkan pada hubungan kekeluargaan dan jaringan yang diciptakan pedagang di pasar. Pasar merupakan tempat yang dihuni oleh orang-orang yang sebagian besar bersifat homogen yaitu pedagang, kenyataan bahwa pedagang akan menumbuhkan rasa senasib dan kebersamaan. Rasa yang tumbuh tersebut akan mendorong antar pedagang untuk tolong menolong dan perasaan saling percaya yang pada akhirnya akan memperoleh keuntungan bagi para pedagang dalam bidang pekerjaannya. Modal sosial akan membantu pedagang untuk memperoleh keuntungan dengan membangun relasi dengan sesama pedagang maupun dengan pembeli.

2.5 Kerangka Berfikir Penelitian



Gambar 2. 3 Kerangka Berpikir

Karakteristik pedagang tradisional dapat dilihat dari dua aspek yaitu pola komunikasi dan modal social. Pertama, pola komunikasi pedagang tradisional menggunakan komunikasi antarpribadi yang bersifat informal dalam kegiatan ekonominya sehari-hari salah satunya yaitu dengan adanya tawar menawar harga antara pedagang dan pembeli. Kedua, modal sosial yang dimiliki pedagang tradisional yang berperan penting untuk mempertahankan keberadaannya di pasar tradisional meliputi *trust* (kepercayaan), norma, dan jaringan pedagang. Aspek-aspek yang dijabarkan di atas dapat digunakan untuk melihat suatu ciri khas pedagang tradisional dalam berjualan di pasar tradisional untuk mempertahankan keberadaannya dan mengatasi berbagai hambatan yang ada serta menghadapi persaingan dari pasar modern.

BAB 3. METODE PENELITIAN

Pada bab ini peneliti akan membahas metode penelitian yang akan digunakan dalam penelitian. Metode penelitian dalam bab ini mencakup rancangan penelitian, metode penentuan lokasi, subjek dan informan penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, definisi operasional konsep, analisis data, dan uji keabsahan data.

3.1 Rancangan Penelitian

Berdasarkan permasalahan dan tujuan penelitian di atas maka penelitian ini dirancang dengan menggunakan metode penelitian kualitatif dengan jenis pendekatan deskriptif. Penelitian deskriptif kualitatif ini bertujuan untuk menggambarkan suatu keadaan atau situasi yang berjalan pada saat penelitian dilakukan. Lokasi penelitian ditentukan dengan sengaja oleh peneliti di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember. Dalam pengumpulan data peneliti menggunakan observasi partisipasi, dan wawancara mendalam. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas beberapa tahap yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

3.2 Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dilaksanakannya penelitian dengan tujuan untuk memperoleh data yang digunakan untuk menjawab permasalahan yang akan diteliti. Metode penentuan lokasi dalam penelitian adalah ditentukan dengan sengaja oleh peneliti yaitu di Pasar Kepatihan. Pertimbangan peneliti memilih Pasar Kepatihan karena pasar ini merupakan salah satu pasar yang masih sangat disukai sebagai tempat berbelanja oleh masyarakat modern sekarang dibandingkan pasar tradisional lainnya.

3.3 Subjek dan Informan Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah pedagang yang ada di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember. Jumlah informan dalam penelitian ini tidak dapat ditentukan secara pasti. Penentuan informan menggunakan teknik sampling bola salju (*snowball*). Teknik *sampling snowball* adalah teknik untuk memperoleh beberapa individu atau kelompok yang terbatas dan biasa dikenal sebagai teman dekat atau kerabat, kemudian teman tersebut menunjukkan teman-teman atau kerabat lainnya sampai peneliti menemukan konstelasi persahabatan yang berubah menjadi suatu pola-pola sosial yang lengkap (Black dan Champion dalam Bungin, 2013:177). Dengan menggunakan teknik ini informan diperoleh melalui proses bergulir dari satu informan ke informan yang lain sampai menemukan dan diketahui pola komunikasi dan modal sosial pedagang tradisional Pasar Kepatihan yang diinginkan oleh peneliti. Pencarian informan akan dihentikan jika peneliti sudah yakin bahwa data dan informasi yang terkumpul sudah cukup dan memadai.

3.4 Jenis Data dan Sumber Data

3.4.1 Jenis Data

a. Data Primer

Data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari informan melalui proses wawancara. Informasi yang diperoleh terkait dengan karakteristik pedagang yang meliputi pola komunikasi dan modal sosial pedagang Pasar Kepatihan Kabupaten Jember.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung dari sumber-sumber informasi terkait. Data sekunder dalam penelitian ini dapat berupa catatan pribadi baik dalam bentuk gambar maupun tulisan yang relevan untuk menunjang penelitian. Dalam penelitian ini data sekunder diperoleh dari studi pustaka, literatur, buku, jurnal, dan internet. Selain itu data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah foto-foto pada saat penelitian dilakukan.

3.4.2 Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini diperoleh dari:

- a. Informan utama, yaitu pedagang Pasar Kepatihan
- b. Informan tambahan, yaitu dinas pasar Kabupaten Jember.

3.5 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan teknik atau cara yang digunakan peneliti untuk mendapatkan data yang dibutuhkan untuk penelitian. Dalam penelitian ini metode pengumpulan data yang digunakan meliputi metode observasi partisipasi dan metode wawancara mendalam.

3.5.1 Metode Observasi Partisipasi

Metode observasi partisipasi adalah pengumpulan data melalui observasi terhadap objek pengamatan dengan langsung hidup bersama, merasakan serta berada dalam sirkulasi kehidupan objek pengamatan (Bungin, 2013:147). Metode ini memungkinkan peneliti menyelami kehidupan pedagang tradisional Pasar Kepatihan. Pada tahap ini peneliti melakukan pengamatan secara langsung dan ikut menjadi bagian dalam transaksi jual beli yang terjadi di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember.

3.5.2 Metode Wawancara Mendalam

Metode wawancara mendalam dilakukan dengan cara memberikan pertanyaan langsung kepada pihak yang bersangkutan untuk mendapatkan data dan keterangan yang mendukung penelitian. Wawancara mendalam adalah wawancara yang dilakukan secara informal. Biasanya wawancara ini digunakan bersamaan dengan metode observasi partisipasi (Bungin, 2013:136). Wawancara mendalam merupakan proses memperoleh informasi dengan cara bertatap muka atau tidak menggunakan pedoman wawancara antara pewawancara dan informan. Proses wawancara dilakukan secara mendalam terhadap pedagang pasar Kepatihan terkait dengan karakteristik mereka dalam berjualan.

3.6 Definisi Operasional Konsep

Definisi operasional konsep diperlukan untuk menjelaskan konsep-konsep yang digunakan peneliti dalam penelitian. Adapun konsep-konsep yang perlu didefinisikan untuk menghindari perbedaan persepsi adalah:

- a. Pola komunikasi adalah komunikasi dan interaksi yang dilakukan oleh dua orang pedagang maupun dengan pembeli dengan menggunakan mekanisme tawar menawar maupun tidak dalam aktivitas jual beli di pasar tradisional.
- b. Modal sosial merupakan nilai-nilai kebersamaan yang hidup diantara pedagang pasar tradisional yang memunculkan relasi sesama pedagang maupun dengan pembeli sehingga saling menguntungkan.

3.7 Metode Analisis Data

Analisis data merupakan suatu metode yang digunakan untuk mengolah data dan menyusunnya secara sistematis berdasarkan data yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola dan membuat kesimpulan. Data yang diperoleh dari penelitian dikumpulkan kemudian dianalisis secara deskriptif kualitatif. Aktivitas dalam analisis data tersebut terdiri dari reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

3.7.1 Reduksi Data

Reduksi merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, mengklasifikasikan, mengarahkan, membuang data yang tidak sesuai dengan permasalahan dalam penelitian. Penggunaan strategi deskriptif kualitatif dimulai dari pekerjaan klasifikasi data, peneliti yang menghadapi berbagai data penelitian yang beraneka ragam harus mampu mengecilkan keberagaman berdasarkan beberapa persamaan atau perbedaan (Bungin, 2013:280). Analisis data dapat dilakukan dengan berbagai teknik salah satunya yaitu menggunakan teknik analisis komponensial. Menurut Spradley (dalam Bungin, 2013:292-294) pekerjaan menganalisis data dalam teknik analisis komponensial menggunakan pendekatan kontras antar-elemen. Teknik Analisis komponensial digunakan untuk menganalisis unsur-unsur yang memiliki hubungan kontras satu sama lain dalam

domain-domain yang telah ditentukan untuk dianalisis secara terperinci. Peneliti dapat menggunakan teknik analisis ini dimulai dari penggelaran hasil observasi dan wawancara pedagang Pasar Kepatihan, selanjutnya akan memilah hasil wawancara, setelah itu peneliti dapat membuat tabel yang dipakai untuk mencari dan menempatkan pilahan subdomain yang telah ditemukan elemen kontras. Proses reduksi data yang peneliti lakukan adalah menyeleksi data-data yang didapatkan kemudian disesuaikan dengan pokok bahasan penelitian yaitu mengenai karakteristik pedagang tradisional Pasar Kepatihan Kabupaten Jember. Sedangkan data yang kurang sesuai dengan pokok bahasan dalam penelitian akan dihilangkan.

3.7.2 Penyajian Data

Penyajian data merupakan langkah selanjutnya yang dilakukan peneliti setelah reduksi data. Data dapat disajikan dalam bentuk teks naratif, tabel, grafik, matrik maupun bagan. Hal ini bertujuan untuk memudahkan membaca dan menarik kesimpulan. Penyajian data harus mengacu pada rumusan masalah sehingga dapat menjawab permasalahan yang sedang diteliti.

3.7.3 Penarikan Kesimpulan

Langkah selanjutnya yaitu penarikan kesimpulan. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan suatu temuan baru deskriptif atau gambaran mengenai suatu objek yang sebelumnya belum pernah ada. Pada tahap penarikan kesimpulan ini peneliti akan menyimpulkan hasil selama melakukan penelitian terhadap pedagang mengenai karakteristik dari para pedagang Pasar Kepatihan.

3.8 Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Teknik triangulasi lebih mengutamakan efektivitas proses dan hasil yang diinginkan. Triangulasi menjadi cara terbaik untuk menghilangkan perbedaan-perbedaan konstruksi kenyataan yang ada dalam

konteks suatu studi sewaktu mengumpulkan data tentang berbagai kejadian dan hubungan dari berbagai pandangan (Moleong, 2016: 330-332).

Triangulasi dapat dilakukan dengan menguji apakah proses dan hasil metode yang digunakan sudah berjalan dengan baik. Proses triangulasi dilakukan secara terus-menerus selama proses mengumpulkan data dan analisis data sampai peneliti yakin bahwa sudah tidak ada lagi perbedaan. Triangulasi dapat dilakukan untuk menguji pemahaman peneliti dengan pemahaman informan terkait hal-hal yang diinformasikan informan kepada peneliti. Dalam penelitian kualitatif pemahaman atas suatu permasalahan antara satu orang dan lainnya dapat berbeda-beda. Oleh karena itu uji triangulasi dapat digunakan peneliti karena dalam penelitian kualitatif untuk menguji keabsahan informasi tidak bisa dilakukan dengan alat uji statistik.

Teknik triangulasi bertujuan untuk meningkatkan kekuatan teoritis, metodologis, maupun interpretatif dari sebuah riset. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan triangulasi metode untuk menguji keabsahan data. Triangulasi metode adalah proses membandingkan informasi atau data dengan cara yang berbeda melalui observasi dan wawancara maupun menggunakan informan yang berbeda untuk mengecek kebenaran informasi.

BAB 5. PENUTUP

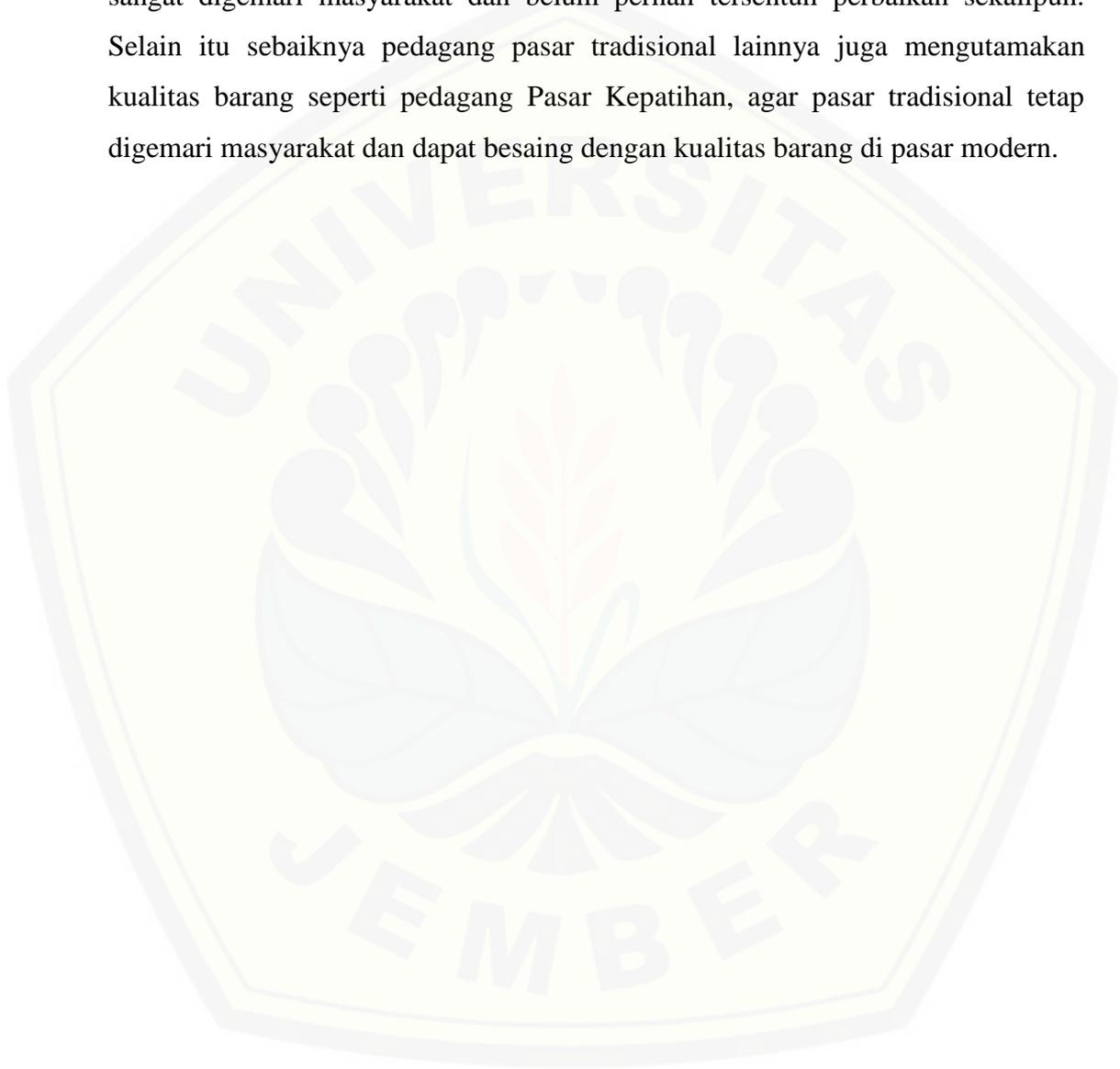
5.1 Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan karakteristik pedagang tradisional di Pasar kepatihan. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan informan melalui proses yang telah dicantumkan dalam bab sebelumnya, maka peneliti mengambil kesimpulan bahwa karakteristik pedagang tradisional di Pasar kepatihan dapat dilihat dari dua aspek yaitu pola komunikasi dan modal sosial. Pola komunikasi pedagang dan pembeli di Pasar Kepatihan dapat dipahami sebagai komunikasi yang berlangsung secara terus menerus antara pedagang dan pembeli secara tatap muka sehingga terjadi umpan balik secara langsung. Bahasa yang digunakan mudah dipahami dengan menggunakan berbagai bahasa terutama bahasa Indonesia, bahasa Jawa, dan bahasa Madura. Penggunaan bahasa yang sama dapat memperlancar. Interaksi dan komunikasi pedagang dengan pembeli biasa terdapat tawar menawar harga, sedangkan dengan pelanggan tidak ada tawar menawar harga di dalamnya.

Modal sosial yang dimiliki pedagang Pasar Kepatihan terdiri dari beberapa komponen. Pertama adanya kepercayaan antara sesama pedagang dengan pembeli yang dapat menjaga hubungan baik yang telah terjalin. Kedua adanya norma tidak tertulis di pasar yang dipatuhi oleh pedagang akan menciptakan suasana kondusif dan nyaman. Jaringan yang dibentuk pedagang dengan pemasok, sesama pedagang, dan pelanggan dapat menguntungkan pedagang untuk melanggengkan usahanya sebagai pedagang Pasar Kepatihan. Jenis modal sosial yang ada di Pasar Kepatihan yaitu modal sosial *bounding* dan *bridging*. Modal sosial ini berarti pedagang akan membangun jaringan dengan didasarkan atas rasa kekeluargaan dan membentuk jaringan di luar kelompok didorong oleh faktor ekonomi untuk mendukung usahanya.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka saran yang dapat diberikan peneliti adalah sebaiknya pemerintah secepatnya melakukan renovasi terhadap sarana fisik Pasar Kepatihan, mengingat pasar ini merupakan pasar yang sangat digemari masyarakat dan belum pernah tersentuh perbaikan sekalipun. Selain itu sebaiknya pedagang pasar tradisional lainnya juga mengutamakan kualitas barang seperti pedagang Pasar Kepatihan, agar pasar tradisional tetap digemari masyarakat dan dapat bersaing dengan kualitas barang di pasar modern.



DAFTAR PUSTAKA

Buku

Bungin, B. 2013. *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*. Jakarta: KENCANA

Coleman, J. S. 2008. *Dasar-Dasar Teori Sosial*. Bandung: Nusa Media

Haryono, B. 2013. *How to Manage Costumer Voice*. Yogyakarta: ANDI

Littlejohn, S. W. dan K. A. Foss. 2009. *Teori Komunikasi*. Jakarta: Salemba Humanika

Moleong, L. J. 2016. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya

Mubarok dan M. D. Andjani. 2014. *Komunikasi Antarpribadi dalam Masyarakat Majemuk*. Jakarta: Dapur Buku

Mulyana, D. 2015. *Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar*. Bandung: Remaja Rosdakarya

Purwanto, D. 2011. *Komunikasi Bisnis*. Jakarta: Erlangga

Rohim, S. 2009. *Teori Komunikasi: Perspektif, Ragam, dan Aplikasi*. Jakarta: Rineka Cipta

Sun'an, M. dan A. Senuk. 2015. *Ekonomi Pembangunan Daerah*. Jakarta: Mitra Wacana Media

Suranto. 2010. *Komunikasi Sosial Budaya*. Yogyakarta: Graha Ilmu

Usman, S. 2015. *Esai-Esai Sosiologi Perubahan Sosial*. Yogyakarta: Pustaka Belajar

Jurnal

Andriani, M. N. dan M. M. Ali. 2013. Kajian Eksistensi Pasar Tradisional Kota Surakarta. *Jurnal Teknik PWK*. 2(2): 252-269.

Fatimah, M. dan M. Afifuddin. 2013. Modal Sosial Pedagang dalam Meningkatkan Daya Saing Pasar Tradisional. *Jurnal Kebijakan dan Administrasi Publik*. 17(2): 4-19

Fatmasari, D. 2016. Analisis Eksistensi Pasar Tradisional Di Tengah Hegemoni Pasar Modern. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syari'ah*. 5(2).

Febrianty, D. 2013. Model of Role Strengthening of Tradisitional Market Based on Social Capital in Indonesia: Study Case Beringharjo Market, Jogjakarta. *Journal of Economics and Sustainable Development*. 4(5): 115-124

Rahayu, Y. S. 2012. Strategi Pedagang Pasar Tradisional Menghadapi Persaingan dengan Retail Modern dan Preferensi Konsumen. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*. 1(2).

Rahmawati, D. A. 2017. Modal Sosial dan Pasar Tradisional. *Jurnal Sosiologi*. 32(2): 10-19.

Skripsi

Saputra, S. D. 2014. Komunikasi Tawar-Menawar Dalam Perdagangan (Studi Deskriptif Kualitatif Pola Komunikasi Tawar Menawar Pada Penjual Dan Pembeli Di Pasar Klewer Surakarta). *skripsi*. Surakarta: Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Sebelas Maret.

Rambe, B. W. 2016. Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan dan Pengetahuan Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha Pedagang Bakso di Kecamatan Medan Johor. *skripsi*. Medan: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sumatera Utara

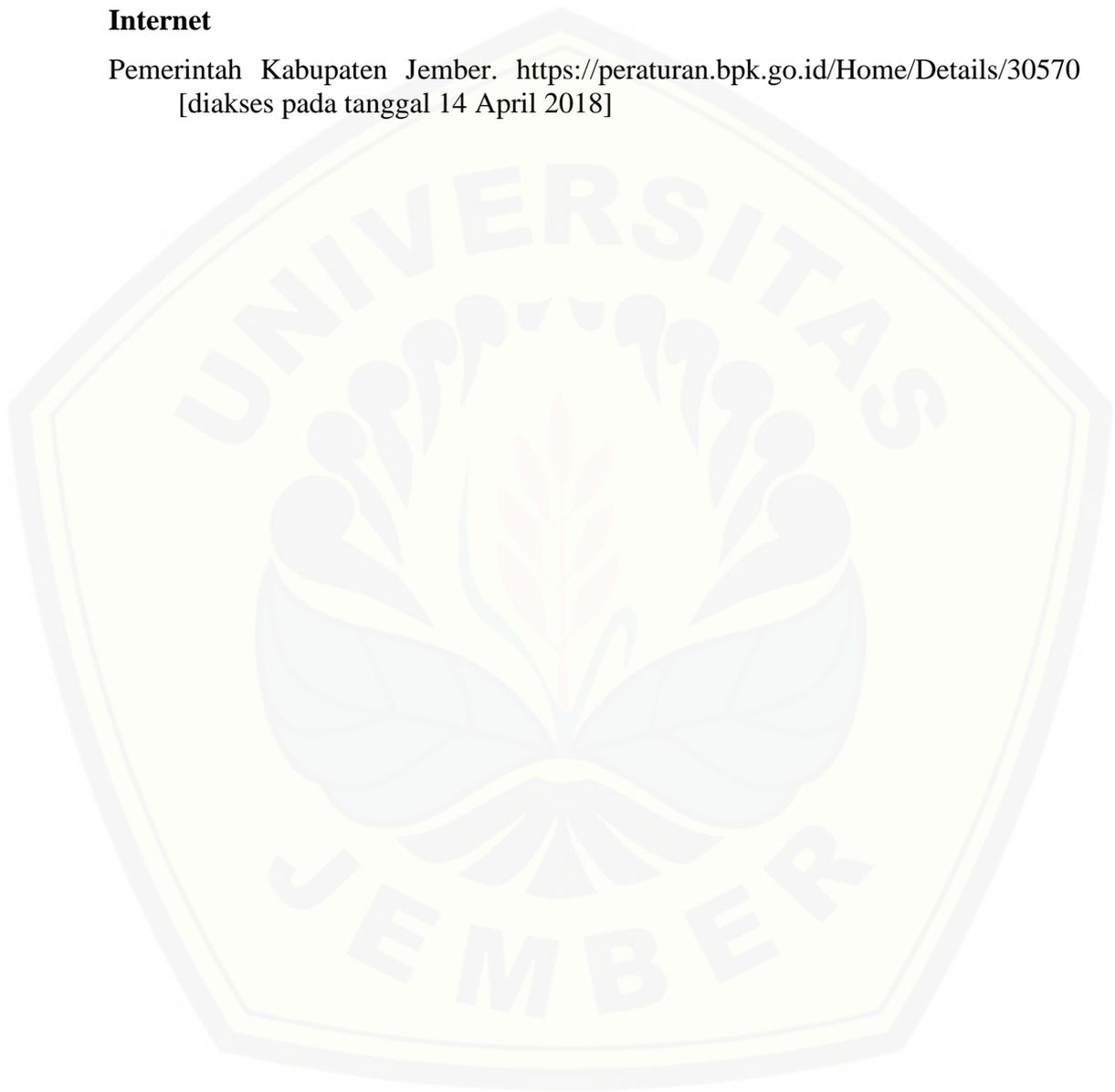
Wibowo, R. P. 2015. Pola-Pola Komunikasi antara Penjual dan Pembeli di Pasar Kalipait Kecamatan Tegaldlimo Kabupaten Banyuwangi (Suatu Tinjauan Etnografi Komunikasi). *skripsi*. Jember: Fakultas Sastra Universitas Jember.

Laporan Penelitian

Sumiyati, S dan Kusnadi. 2016. Strategi Pedagang Pasar Tradisional dalam Persaingan dengan Pasar Modern di Kota Tangerang Selatan, Banten. Laporan penelitian. Universitas Terbuka

Internet

Pemerintah Kabupaten Jember. <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/30570>
[diakses pada tanggal 14 April 2018]





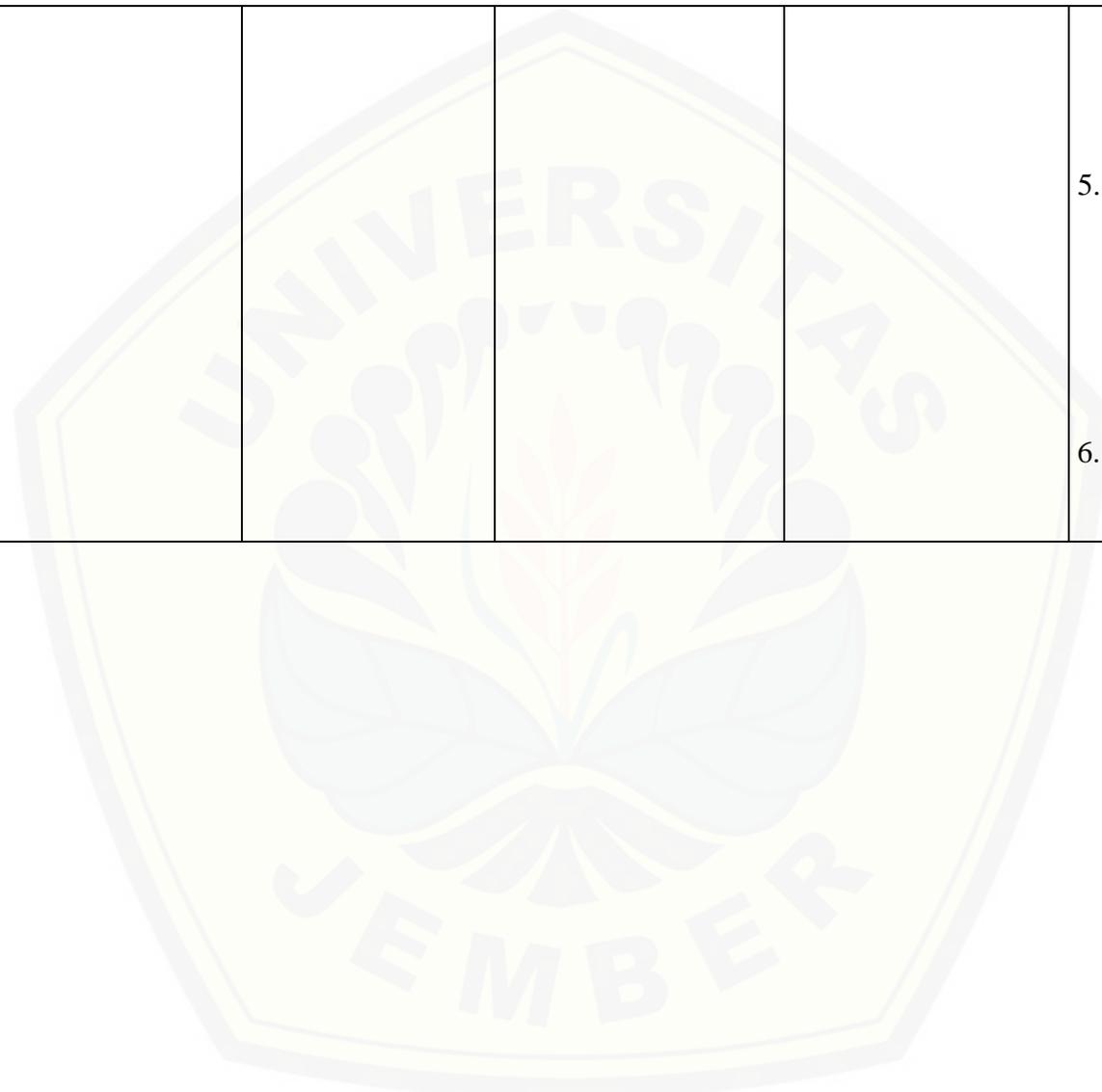
LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 Matriks Penelitian

MATRIKS PENELITIAN

JUDUL	RUMUSAN MASALAH	KONSEP	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE DAN SIFAT PENELITIAN
Karakteristik Pedagang Tradisional di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember	Bagaimana karakteristik pedagang tradisional di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pola komunikasi 2. Modal sosial 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pola komunikasi dengan konteks komunikasi antarpribadi 2. Modal sosial meliputi; kepercayaan, norma, dan jaringan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pedagang tradisional di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember 2. Dinas pasar Kabupaten Jember 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Metode penelitian deskriptif kualitatif 2. Metode penentuan lokasi, sengaja memilih Pasar Kepatihan Kabupaten Jember 3. Subjek penelitian adalah pedagang Pasar Kepatihan dan dinas pasar Kabupaten Jember 4. Metode pengumpulan data <ol style="list-style-type: none"> a. Metode observasi

					<ul style="list-style-type: none"> partisipasi b. Metode wawancara mendalam 5. Metode analisis data <ul style="list-style-type: none"> a. Reduksi data b. Penyajian data c. Penarikan Kesimpulan 6. Uji keabsahan data: teknik triangulasi
--	--	--	--	--	--



Lampiran 2 Tuntunan Wawancara**TUNTUNAN WAWANCARA**

Aspek	Informasi yang hendak diperoleh	Sumber data
Pola komunikasi	Pola komunikasi dalam kegiatan jual beli di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember	Pedagang Pasar Kepatihan Kabupaten Jember
Modal sosial	Relasi yang terjalin antar pedagang dan antara pedagang dan pembeli di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember	Pedagang Pasar Kepatihan dan dinas pasar Kabupaten Jember

Lampiran 3 Pedoman Wawancara**LEMBAR WAWANCARA KEPADA INFORMAN POKOK
(Pedagang Tradisional)**

“Karakteristik Pedagang Tradisional di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember”

I. Identitas Informan Penelitian

Nama :
Umur :
Jenis Kelamin :
Pendidikan Terakhir :
Pekerjaan :
Alamat :

II. Pertanyaan

1. Berapa lama Anda menekuni pekerjaan sebagai pedagang di Pasar Kepatihan?
2. Mengapa Anda memilih bekerja sebagai pedagang di Pasar Kepatihan?
3. Apakah berdagang menjadi pekerjaan utama atau sampingan bagi Anda?
4. Berapa lama Anda menjadi pedagang di Pasar Kepatihan?
5. Mengapa Anda masih mempertahankan sistem tawar menawar?
6. Apa keuntungan yang Anda peroleh dengan adanya sistem tawar menawar?
7. Bagi Anda, ada berapa jenis pembeli di Pasar Kepatihan? Apakah ada pembeli tetap atau tidak?
8. Bagaimana asal mula sehingga bisa menjadi pembeli tetap anda?
9. Bagaimana pelayanan yang anda berikan terhadap kedua jenis pembeli tersebut?
10. Jika anda membolehkan sistem “bayar mundur”, berapa batas waktu yang Anda berikan kepada pelanggan?

11. Adakah perbedaan harga barang yang Anda berikan kepada kedua jenis pembeli tersebut?
12. Apakah barang yang Anda jual lebih diutamakan untuk pembeli tetap?
13. Berapa rata-rata keuntungan yang Anda peroleh setiap hari?
14. Bagaimana hubungan Anda dengan sesama pedagang di Pasar Kepatihan?
15. Apakah ada organisasi atau perkumpulan antar pedagang?
16. Apakah perkumpulan tersebut memberikan manfaat atau keuntungan terhadap usaha Anda?
17. Darimana cara Anda memperoleh barang dagangan yang Anda jual ini? Apakah hasil sendiri atau dari pemasok?
18. Jika mempunyai pemasok, apakah Anda mempunyai pemasok tetap atau berubah-ubah?
19. Bagaimana sistem pembayaran yang Anda lakukan terhadap pemasok? Langsung bayar atau bisa dikredit?
20. Bagaimana hubungan Anda dengan pelanggan? Sejauh mana hubungan baik tersebut?
21. Bagaimana upaya Anda untuk mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan yang sudah terjalin?
22. Apakah hubungan/relasi yang terjalin sesama pedagang maupun dengan pembeli memberikan Anda keuntungan dalam berjualan?

LEMBAR WAWANCARA KEPADA INFORMAN TAMBAHAN
(Dinas Pasar)

“Karakteristik Pedagang Tradisional Pasar Kepatihan Kabupaten Jember”

I. Identitas Informan Penelitian

Nama :
Umur :
Jenis Kelamin :
Pendidikan Terakhir :
Pekerjaan :

II. Pertanyaan

1. Bagaimana sejarah pedagang Pasar Kepatihan mulai dulu sampai sekarang?
2. Apakah pedagang Pasar Kepatihan pernah mengajukan protes terhadap kondisi pasar?
3. Apakah pedagang Pasar Kepatihan pernah protes tentang banyaknya supermarket?
4. Bagaimana kebijakan yang dilakukan dinas pasar untuk membantu kelangsungan perekonomian Pasar Kepatihan?
5. Apakah dinas pasar pernah melakukan perbaikan terhadap Pasar Kepatihan?
6. Apakah dinas pasar selalu berhubungan dengan pedagang Pasar Kepatihan?

Lampiran 4 Transkrip Hasil Wawancara**LEMBAR WAWANCARA KEPADA INFORMAN POKOK
(Pedagang Tradisional)**

“Karakteristik Pedagang Tradisional di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember”

I. Identitas Informan Penelitian

Nama : Bapak Rohman
Umur : 43 tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki
Pendidikan Terakhir : S1
Pekerjaan : Pedagang Perancangan

II. Pertanyaan

Peneliti : Berapa lama Anda menekuni pekerjaan sebagai pedagang di Pasar Kepatihan?
Pedagang : *Saya menjadi pedagang Pasar Kepatihan sejak tahun 2002, jadi sudah 16 tahun.*

Peneliti : Mengapa Anda memilih bekerja sebagai pedagang di Pasar Kepatihan?
Pedagang : *Saya jadi pedagang karena meneruskan usaha orang tua mbak, orang tua saya sudah menjadi pedagang di pasar ini sejak lama, langganan juga sudah banyak jadi kalau tidak diteruskan eman mbak karena sudah mempunyai nama di pasar ini.*

Peneliti : Apakah berdagang menjadi pekerjaan utama atau sambilan bagi Anda?
Pedagang : *Iya mbak, sekarang berdagang menjadi pekerjaan utama saya, tidak ada kerja sampingan lain jadi fokus pada pekerjaan ini saja*

Peneliti : Mengapa Anda masih mempertahankan sistem tawar menawar?

- Pedagang : *Ya sebagai pedagang pasar seperti ini tidak ada salahnya untuk menawarkan barang dagangan saya mbak selain itu tawar menawar sudah menjadi ciri khas pasar jadi ya tetap ada tawar menawar tersebut, namun pembeli di disini sudah jarang menawar harga*
- Peneliti : *Apa keuntungan yang Anda peroleh dengan adanya sistem tawar menawar?*
- Pedagang : *Harga bisa tinggi jika berjualan tidak sesuai harga pasar, namun hal ini akan menimbulkan kerugian. Bagi pembeli di Pasar Kepatihan mayoritas tidak menawar harga (terutama pelanggan) karena efisiensi waktu.*
- Peneliti : *Bagi Anda, ada berapa jenis pembeli di Pasar Kepatihan? Apakah ada pembeli tetap atau tidak?*
- Pedagang : *Ada 2 jenis mbak, pembeli biasa yaitu biasanya pembeli baru atau pembeli yang bukan langganan dan pembeli tetap langganan mbak yang sudah kenal dan sering belanja disini*
- Peneliti : *Bagaimana asal mula sehingga bisa menjadi pembeli tetap anda?*
- Pedagang : *Awalnya ya belanja disini mbak lalu mungkin karena barang dan harga cocok ya jadi mereka datang lagi kesini. Selain itu biasanya ada pembeli yang suka cerita ke istri saya dan lama-lama menjadi komunikasi yang lebih intens (bisa dibilang sebagai tempat curhat)*
- Peneliti : *Bagaimana pelayanan yang anda berikan terhadap kedua jenis pembeli tersebut?*
- Pedagang : *Pelayanan yang diutamakan untuk pembeli yaitu dengan mengutamakan ramah tamah sopan santun. Terutama jujur tentang harga dan kualitas karena jika kita tidak berjualan jujur pembeli tidak akan balik lagi untuk belanja*
- Peneliti : *Jika anda membolehkan sistem “bayar mundur”, berapa batas waktu yang Anda berikan kepada pelanggan?*

- Pedagang : *Tidak ada batas waktu, kalau sudah langganan saling kenal baik ya saya sudah percaya saja mbak. Kadang ada langganan yang belanja terus utang dulu atau bayar sebagian sisanya belum ya saya saya perbolehkan mbak, kadang ada yang bayarnya transfer ke saya*
- Peneliti : Adakah perbedaan harga barang yang Anda berikan kepada kedua jenis pembeli tersebut?
- Pedagang : *Tidak, semua pembeli diberi harga yang sama, namun kalau sudah langganan dan belanja digunakan untuk dijual lagi, misal ada pelanggan yang belanja untuk diolah jadi makanan karena punya warung ya saya kasih harga yang lebih murah karena kan untuk dijual lagi sesama pedagang kita mengerti sendiri lah soal harga.*
- Peneliti : Apakah barang yang Anda jual lebih diutamakan untuk pembeli tetap?
- Pedagang : *Tidak sama saja siapa duluan ya dia yang dapat, namun jika ada yang pesan terlebih dahulu baru barang tersebut akan disimpan untuk pembeli yang sudah pesan*
- Peneliti : Berapa omzet yang Anda peroleh setiap hari?
- Pedagang : *Rata-rata bisa dapat sekitar 500.000/hari*
- Peneliti : Bagaimana hubungan Anda dengan sesama pedagang di Pasar Kepatihan?
- Pedagang : *Tentu baik mbak, kalau hidup di pasar kerukunan antar pedagang itu penting mbak soalnya jika ada yang bertengkar itu dapat mengganggu kenyamanan pembeli, misalnya jika ada pedagang yang tidak saling sapa padahal bersebelahan atau diberi sekat batas gitu mbak pembeli itu tanya ada apa, jadi kalau tidak rukun itu juga tidak baik kan kita sama-sama pedagang setiap hari ketemu juga jadi saling memahami itu penting demi kenyamanan bersama.*
- Peneliti : Apakah ada organisasi atau perkumpulan antar pedagang?

- Pedagang : *Ada mbak namanya paguyuban trunojoyo dan tegalboto, sudah ada sejak 2007 namun sempat vakum dan sekarang diaktifkan lagi akhir tahun 2017 kemarin*
- Peneliti : Apakah perkumpulan tersebut memberikan manfaat atau keuntungan terhadap usaha Anda?
- Pedagang : *Saya kan ikut ya mbak jadi menurut saya tentu saja ada manfaatnya, paguyuban ini dapat menyelesaikan masalah yang terjadi, salah satunya masalah akhir 2017 kemarin tentang pertentangan penduduk sekitar tentang adanya Pasar Kepatihan*
- Peneliti : Darimana cara Anda memperoleh barang dagangan yang Anda jual ini?
- Pedagang : *Dari pemasok mbak, kalau untuk barang dagangan seperti wortel saya istri saya kulakan ke Pasar Tanjung mengambil yang kualitasnya oke ya kayak menyortir gitu mbak, yang bagus-bagus itu kita jual di pasar sini. Kalau mau menyiapkan sendiri waktunya mepet mbak jadi gak ada waktu untuk keluarga dan anak jadi ambil dari pemasok saja lebih enak.*
- Peneliti : Jika mempunyai pemasok, apakah Anda mempunyai pemasok tetap atau berubah-ubah?
- Pedagang : *Berubah-ubah mbak, tergantung mana yang barangnya bagus karena bagi disini kualitas barang adalah yang utama, jadi tiap kulak'an memilih barang yang berkualitas*
- Peneliti : Bagaimana sistem pembayaran yang Anda lakukan terhadap pemasok?
- Pedagang : *Tergantung mbak, tapi saya lebih sering langsung bayar, namun kadang juga ada yang dibayar esoknya barangnya saya jual dulu kalau sudah laku baru bayar atau bayar sekalian waktu kulakan lagi*
- Peneliti : Bagaimana hubungan Anda dengan pelanggan? Sejauh mana hubungan baik tersebut?

- Pedagang : *Sama pembeli tentu baik, kalau kita kurang ramah malah bikin rugi kita sendiri mbak takutnya malah mereka gak mau belanja kesini lagi, kalau untuk pelanggan tentu sudah kenal dengan baik, bahkan kalau ada hajatan juga diundang*
- Peneliti : *Bagaimana upaya Anda untuk mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan yang sudah terjalin?*
- Pedagang : *Tetap memberikan pelayanan terbaik dalam transaksi jual beli dan juga menjaga komunikasi emosional dengan pembeli yang akrab*
- Peneliti : *Apakah hubungan/relasi yang terjalin sesama pedagang maupun dengan pembeli memberikan Anda keuntungan dalam berjualan?*
- Pedagang : *Tentu saja sangat bermanfaat mbak, kita sebagai pedagang pasar hubungan baik itu sangat diperlukan demi kelancaran usaha, dengan berhubungan baik sesama pedagang itu dapat melancarkan usaha saya selain itu dengan adanya pelanggan juga membuat usaha saya jadi lancar*

LEMBAR WAWANCARA KEPADA INFORMAN POKOK
(Pedagang Tradisional)

“Karakteristik Pedagang Tradisional di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember”

I. Identitas Informan Penelitian

Nama : Slamet Riyadi
Umur : 50 tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki
Pendidikan Terakhir : S1
Pekerjaan : Pedagang Pakaian

II. Pertanyaan

- Peneliti : Berapa lama Anda menekuni pekerjaan sebagai pedagang di Pasar Kepatihan?
- Pedagang : *Sejak tahun 1998 mbak, ya kalau sampai sekarang kira-kira sudah 20 tahun*
- Peneliti : Mengapa Anda memilih bekerja sebagai pedagang di Pasar Kepatihan?
- Pedagang : *Melanjutkan usaha orang tua mbak selain itu karena saya tidak ingin kerja ikut orang mbak, dulu itu pernah ikut orang kerja dan ternyata saya gak krasan mbak, kurang cocok kalau jadi bawahan orang jadi terus saya pulang dan ingin usaha sendiri akhirnya saya memutuskan untuk berusaha sendiri dan menjadi pedagang disini, usaha sendiri itu lebih enak mbak daripada ikut orang*
- Peneliti : Apakah berdagang menjadi pekerjaan utama atau sambilan bagi Anda?
- Pedagang : *Iya sekarang pekerjaan saya ya jadi pedagang disini, ini saja saya lakukan dengan baik mbak dan alhamdulillah semuanya berjalan dengan baik*

- Peneliti : Mengapa Anda masih mempertahankan sistem tawar menawar?
- Pedagang : *Sudah menjadi tradisi di pasar, tapi kalau di Pasar Kepatihan ini kebanyakan pembeli sudah jarang menawar mbak, ya masih ada satu tau dua orang yang menawar dan itu biasanya pembeli baru yang tidak pernah belanja disini sebelumnya, tapi kalau sudah sering kesini mereka tidak pernah menawar mbak, kebanyakan pembeli disini itu orang sibuk jadi sangat mementingkan efisiensi waktu mbak, mereka tidak mau buang-buang waktu untuk menawar*
- Peneliti : Apa keuntungan yang Anda peroleh dengan adanya sistem tawar menawar?
- Pedagang : *Kalau menurut saya malah banyak ruginya mbak, tawar menawar itu menghabiskan waktu tapi kalau ada pembeli yang menawar ya tetap saya layani dengan baik mbak, tapi alhamdulillah akhir-akhir ini sudah sangat jarang yang menawar dan langsung beli*
- Peneliti : Bagi Anda, ada berapa jenis pembeli di Pasar Kepatihan? Apakah ada pembeli tetap atau tidak?
- Pedagang : *Ada 2 mbak pembeli biasa dan pelanggan, pembeli biasa itu lebih mengacu ke pembeli baru mbak yang tidak kurang tau harga pasaran disini makannya kadang-kadang masih ada yang nawar*
- Peneliti : Bagaimana asal mula sehingga bisa menjadi pembeli tetap anda?
- Pedagang : *Ya awalnya Transaksi jual beli biasa, terus besoknya beli lagi lama-lama jadi pelanggan mbak mungkin ngerasa cocok dengan kualitas dan harga barang disini*
- Peneliti : Bagaimana pelayanan yang anda berikan terhadap kedua jenis pembeli tersebut?
- Pedagang : *Yang terpenting ini sabar mbak sama pembeli, diberi pelayanan yang bagus yang nyaman agar pembeli senang, kalau sama pelanggan biasanya lebih ke komunikasi yang intens mbak jadi hubungan tetap terjaga baik*

- Peneliti : Jika anda membolehkan sistem “bayar mundur”, berapa batas waktu yang Anda berikan kepada pelanggan?
- Pedagang : *Tidak ada mbak. Kalau sudah pelanggan sudah atas dasar kepercayaan, jadi ya saling perrcaya saja jadi tidak memberikan batas waktu maupun nagih*
- Peneliti : Adakah perbedaan harga barang yang Anda berikan kepada kedua jenis pembeli tersebut?
- Pedagang : *Kalau soal harga tidak ada perbedaan mbak, tapi kalau pelanggan biasanya saya kasih potongan harga sendiri tanpa diminta ya anggap saja seperti menjaga hubungan baik lah mbak*
- Peneliti : Apakah barang yang Anda jual lebih diutamakan untuk pembeli tetap?
- Pedagang : *Tidak mbak, sama saja yang datang lebih dulu ya dijual barangnya*
- Peneliti : Berapa omzet yang Anda peroleh setiap hari?
- Pedagang : *Kira-kira sekitar 300.000 – 350.000/hari mbak*
- Peneliti : Bagaimana hubungan Anda dengan sesama pedagang di Pasar Kepatihan?
- Pedagang : *Baik saling membantu mbak, kita sesama pedagang pasar harus saling menghargai mbak banyak yang sudah seperti keluarga sendiri ketemu tiap hari juga*
- Peneliti : Apakah ada organisasi atau perkumpulan antar pedagang?
- Pedagang : *Ada mbak, kebetulan saya ketuanya nama paguyubannya “Paguyuban Pedagang Trunojo dan Tegalboto”, paguyuban ini didirikan tahun 2007 mbak, paguyuban disini itu paguyuban pasar pertama yang berdiri di Jember namun sempat vakum tapi sekarang sudah aktif lagi sejak akhir 2017 kemarin*
- Peneliti : Apakah perkumpulan tersebut memberikan manfaat atau keuntungan terhadap usaha Anda?
- Pedagang : *Tentu saja mbak, kalau ada masalah yang menyangkut pasar ya paguyuban akan bertindak melindungi pedagang mbak, misalnya*

dulu ada masalah dengan lingkungan ada beberapa oknum yang kurang suka keberadaan pasar ini maka paguyuban bekerja sama dengan dinas pasar bertindak untuk menyelesaikan masalah ini agar Pasar Kepatihan ini tetap beroperasi seperti biasanya.

Peneliti : Darimana cara Anda memperoleh barang dagangan yang Anda jual ini?

Pedagang : *Dari pemasok, gak mungkin saya jualan baju jahit sendiri mbak gak ada waktu jadi kulakan saja*

Peneliti : Jika mempunyai pemasok, apakah Anda mempunyai pemasok tetap atau berubah-ubah?

Pedagang : *Berubah-ubah mbak, ambil tergantung model yang sedang tren dan dengan kualitas yang sesuai harga*

Peneliti : Bagaimana sistem pembayaran yang Anda lakukan terhadap pemasok? Langsung bayar atau bisa dikredit?

Pedagang : *Ada yang langsung bayar ada juga yang saya ambil barangnya dulu terus uangnya bayar kemudian mbak setelah sudah laku atau bayar barengan kalau kulaan barang lagi*

Peneliti : Bagaimana hubungan Anda dengan pelanggan? Sejauh mana hubungan baik tersebut?

Pedagang : *Baik mbak, sama pelanggan kan sudah saling kenal baik, hajatan kadang diundang sakit juga dijenguk ya hubungan baik lah mbak*

Peneliti : Bagaimana upaya Anda untuk mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan yang sudah terjalin?

Pedagang : *Kalau sama pelanggan yang sudah akrab tentu komunikasi itu yang paling penting mbak, dijaga terus komunikasinya*

Peneliti : Apakah hubungan/relasi yang terjalin sesama pedagang maupun dengan pembeli memberikan Anda keuntungan dalam berjualan?

Pedagang : *Tentu hubungan yang baik dengan pedagang memberi kenyamanan berjualan disini mbak dan melancarkan usaha juga saling membantu, kalau sama pembeli enak kalau ada pelanggan jadi saling menguntungkan*

LEMBAR WAWANCARA KEPADA INFORMAN POKOK
(Pedagang Tradisional)

“Karakteristik Pedagang Tradisional di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember”

I. Identitas Informan Penelitian

Nama : Ibu Yuyun
Umur : 42 tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pendidikan Terakhir : SMK
Pekerjaan : Pedagang Ikan

II. Pertanyaan

Peneliti : Berapa lama Anda menekuni pekerjaan sebagai pedagang di Pasar Kepatihan?

Pedagang : *Sejak tahun 2008 mbak, ya kalau sampai sekarang kira-kira sudah 10 tahun*

Peneliti : Mengapa Anda memilih bekerja sebagai pedagang di Pasar Kepatihan?

Pedagang : *Melanjutkan usaha orang tua mbak dulu ibu saya jualan ikan di pasar ini sudah lama mbak jadi ini saya nerusin saja, sudah ada pelanggan sudah punya nama di mata pelanggan eman mbak kalau gak diterusin*

Peneliti : Apakah berdagang menjadi pekerjaan utama atau sambilan bagi Anda?

Pedagang : *Iya sekarang pekerjaan saya ya jadi pedagang disini, namun saya masih punya hobi yaitu nari di sanggar mbak*

Peneliti : Mengapa Anda masih mempertahankan sistem tawar menawar?

Pedagang : *Sudah tradisi di pasar mbak, jadi ya ada saja pembeli yang belanja dan menawar harga ya dilayani dengan baik saja dan alhamdulillah cepat laku ikannya*

- Peneliti : Apa keuntungan yang Anda peroleh dengan adanya sistem tawar menawar?
- Pedagang : *Bisa cepat habis mbak barang dagangan saya, ya kan saya jualan ikan cepat busuk kalau dijual lagi besok kan sudah tidak segar jadi kalau bisa ya setiap hari harus habis mbak, dengan adanya tawar menawar bisa cepat habis*
- Peneliti : Bagi Anda, ada berapa jenis pembeli di Pasar Kapatihan? Apakah ada pembeli tetap atau tidak?
- Pedagang : *Ada 2 mbak pembeli biasa dan pelanggan, pembeli biasa itu lebih mengacu ke pembeli baru mbak yang tidak kurang tau harga pasaran disini makannya kadang-kadang masih ada yang nawar kalau pelanggan sudah tau harga mbak selain itu sudah kenal baik juga*
- Peneliti : Bagaimana asal mula sehingga bisa menjadi pembeli tetap anda?
- Pedagang : *Ya awalnya Transaksi jual beli biasa, terus besoknya beli lagi lama-lama jadi pelanggan mbak mungkin ngerasa cocok dengan kualitas dan harga barang disini selain itu banyak juga pembeli yang awal-awalnya cerita saya tanggapin lama-lama belanja terus dan jadi seperti saudara sendiri*
- Peneliti : Bagaimana pelayanan yang anda berikan terhadap kedua jenis pembeli tersebut?
- Pedagang : *Yang terpenting ini sabar mbak sama pembeli, diberi pelayanan yang yang ramah kan pembeli sifatnya beda-beda jadi dilayani saja dengan sabar kalau sama pelanggan biasanya lebih ke komunikasi yang intens mbak jadi hubungan tetap terjaga baik*
- Peneliti : Jika anda membolehkan sistem “bayar mundur”, berapa batas waktu yang Anda berikan kepada pelanggan?
- Pedagang : *Tidak ada mbak. Kalau sudah pelanggan sudah atas dasar kepercayaan, jadi ya saling perrcaya saja jadi tidak memberikan batas waktu maupun nagih tapi alhamdulillah selama ini mereka*

selalu bayar cepat dan tidak ada yang lupa atau nunda-nunda gitu mbak

Peneliti : Adakah perbedaan harga barang yang Anda berikan kepada kedua jenis pembeli tersebut?

Pedagang : *Kalau soal harga tidak ada perbedaan mbak, tapi kalau pelanggan biasanya saya kasih potongan harga sendiri tanpa diminta ya anggap saja seperti menjaga hubungan baik lah mbak sudah seperti saudara sendiri*

Peneliti : Apakah barang yang Anda jual lebih diutamakan untuk pembeli tetap?

Pedagang : *Tidak mbak, sama saja yang datang lebih dulu ya dijual barangnya*

Peneliti : Berapa omzet yang Anda peroleh setiap hari?

Pedagang : *Kira-kira sekitar 150.000 – 200.000/hari mbak*

Peneliti : Bagaimana hubungan Anda dengan sesama pedagang di Pasar Kepatihan?

Pedagang : *Baik saling membantu mbak, kita sesama pedagang pasar ketemu tiap hari jadi ya harus saling menghargai*

Peneliti : Apakah ada organisasi atau perkumpulan antar pedagang?

Pedagang : *Kurang tau ya mbak, tapi kalau arisan bareng-bareng gitu ada disini mbak yang diikuti oleh pedagang*

Peneliti : Apakah perkumpulan tersebut memberikan manfaat atau keuntungan terhadap usaha Anda?

Pedagang : *Dengan adanya arisan itu ya dapat mempererat hubungan sesama pedagang mbak, awalnya kurang kenal karena lokasi berjualan yang jauh jadi bisa akrab karena sering ikut arisan bareng*

Peneliti : Darimana cara Anda memperoleh barang dagangan yang Anda jual ini?

Pedagang : *Dari pemasok mbak, biasanya saya ambil dari Pasuruan mbak, karena kalau ambil dari Jember sendiri ikannya kualitasnya*

kurang, memang harga lebih mahal dari Pasuruan tapi ikannya bagus-bagus

Peneliti : Jika mempunyai pemasok, apakah Anda mempunyai pemasok tetap atau berubah-ubah?

Pedagang : *Berubah-ubah mbak, saya pernah ambil dari Puger dari Pasuruan juga*

Peneliti : Bagaimana sistem pembayaran yang Anda lakukan terhadap pemasok? Langsung bayar atau bisa dikredit?

Pedagang : *Ada yang langsung bayar ada juga yang saya ambil barangnya dulu terus uangnya bayar kemudian mbak setelah sudah laku atau bayar barengan kalau kulaan barang lagi*

Peneliti : Bagaimana hubungan Anda dengan pelanggan? Sejauh mana hubungan baik tersebut?

Pedagang : *Sangat baik mbak sudah seperti saudara sendiri, sama pelanggan kan sudah saling kenal baik jadi akrab, bahkan hajatan diundang sakit juga dijenguk ya sudah seperti saudara sendiri*

Peneliti : Bagaimana upaya Anda untuk mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan yang sudah terjalin?

Pedagang : *Kalau sama pelanggan yang sudah akrab tentu komunikasi itu yang paling penting mbak, dijaga terus komunikasinya selain itu tetap memberikan pelayanan yang terbaik mbak agar pelanggan tidak kecewa*

Peneliti : Apakah hubungan/relasi yang terjalin sesama pedagang maupun dengan pembeli memberikan Anda keuntungan dalam berjualan?

Pedagang : *Tentu hubungan yang baik dengan pedagang memberi kenyamanan berjualan disini mbak dan melancarkan usaha juga saling membantu, kalau sama pembeli enak kalau ada pelanggan jadi saling menguntungkan*

LEMBAR WAWANCARA KEPADA INFORMAN POKOK
(Pedagang Tradisional)

“Karakteristik Pedagang Tradisional di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember”

I. Identitas Informan Penelitian

Nama : Ibu Jumairi
Umur : 50 tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pendidikan Terakhir : SD
Pekerjaan : Pedagang Perancangan

II. Pertanyaan

- Peneliti : Berapa lama Anda menekuni pekerjaan sebagai pedagang di Pasar Kepatihan?
- Pedagang : *Saya menjadi pedagang Pasar Kepatihan sejak tahun 2010, jadi sudah sekitar 8 tahunan mbak.*
- Peneliti : Mengapa Anda memilih bekerja sebagai pedagang di Pasar Kepatihan?
- Pedagang : *Hanya ini yang saya bisa lakukan dengan suami mbak, dulu itu saya jadi pedagang dirumah saja lalu mulai tahun 2010 saya akhirnya jadi pedagang di pasar ini, hanya ini bidang yang saya bisa lakukan mbak*
- Peneliti : Apakah berdagang menjadi pekerjaan utama atau sambilan bagi Anda?
- Pedagang : *Iya mbak, sekarang berdagang menjadi pekerjaan utama saya, tidak ada kerja sampingan lain jadi fokus pada pekerjaan ini saja*
- Peneliti : Mengapa Anda masih mempertahankan sistem tawar menawar?
- Pedagang : *Ya sebagai pedagang pasar seperti ini tidak ada salahnya untuk menawarkan barang dagangan saya mbak selain itu tawar menawar sudah menjadi ciri khas pasar jadi ya tetap ada tawar*

menawar tersebut, namun pembeli di disini sudah jarang menawar harga

Peneliti : Apa keuntungan yang Anda peroleh dengan adanya sistem tawar menawar?

Pedagang : *Harga bisa tinggi jika berjualan tidak sesuai harga pasar, namun hal ini akan menimbulkan kerugian. Bagi pembeli di Pasar Kepatihan mayoritas tidak menawar harga*

Peneliti : Bagi Anda, ada berapa jenis pembeli di Pasar Kepatihan? Apakah ada pembeli tetap atau tidak?

Pedagang : *Ada 2 jenis mbak, pembeli biasa yaitu biasanya pembeli baru atau pembeli yang bukan langganan dan pembeli tetap langganan mbak yang sudah kenal dan sering belanja disini*

Peneliti : Bagaimana asal mula sehingga bisa menjadi pembeli tetap anda?

Pedagang : *Awalnya ya belanja disini mbak lalu mungkin karena barang dan harga cocok ya jadi mereka datang lagi kesini.*

Peneliti : Bagaimana pelayanan yang anda berikan terhadap kedua jenis pembeli tersebut?

Pedagang : *Pelayanan yang diutamakan untuk pembeli yaitu dengan mengutamakan ramah tamah dan sopan santun.*

Peneliti : Jika anda membolehkan sistem “bayar mundur”, berapa batas waktu yang Anda berikan kepada pelanggan?

Pedagang : *Selama ini tidak ada yang hutang ke saya mbak langsung bayar semua*

Peneliti : Adakah perbedaan harga barang yang Anda berikan kepada kedua jenis pembeli tersebut?

Pedagang : *Tidak, semua pembeli diberi harga yang sama, tapi kalau pelanggan biasanya diberi bonus kalau belanja*

Peneliti : Apakah barang yang Anda jual lebih diutamakan untuk pembeli tetap?

- Pedagang : *Tidak sama saja siapa duluan ya dia yang dapat, namun jika ada yang pesan terlebih dahulu baru barang tersebut akan disimpan untuk pembeli yang sudah pesan*
- Peneliti : Berapa omzet yang Anda peroleh setiap hari?
- Pedagang : *Rata-rata bisa dapat sekitar 300.000/hari*
- Peneliti : Bagaimana hubungan Anda dengan sesama pedagang di Pasar Kepatihan?
- Pedagang : *Baik mbak, sesama pedagang sebiasa mungkin saya menjaga hubungan tetap baik karena kalau saya bertengkar juga bikin tidak nyaman jualan mbak.*
- Peneliti : Apakah ada organisasi atau perkumpulan antar pedagang?
- Pedagang : *Kurang tau mbak, tapi kalau perkumpulan arisan gitu ada disini*
- Peneliti : Apakah perkumpulan tersebut memberikan manfaat atau keuntungan terhadap usaha Anda?
- Pedagang : *Saya tidak ikut mbak jadi kurang tau*
- Peneliti : Darimana cara Anda memperoleh barang dagangan yang Anda jual ini?
- Pedagang : *Dari pemasok mbak, kalau untuk barang dagangan seperti cabe, wortel gini saya kulakan ke Pasar Tanjung mengambil yang kualitasnya bagus jadi saya milih gitu mana yang bagus, karena kalau jualan disini barangnya harus bagus mbak karena itu yang ditamakan.*
- Peneliti : Jika mempunyai pemasok, apakah Anda mempunyai pemasok tetap atau berubah-ubah?
- Pedagang : *Berubah-ubah mbak, tergantung mana yang barangnya bagus karena bagi disini kualitas barang adalah yang utama, jadi tiap kulak'an memilih barang yang berkualitas*
- Peneliti : Bagaimana sistem pembayaran yang Anda lakukan terhadap pemasok?

- Pedagang : *Tergantung mbak, kadang langsung bayar, kadang juga ada yang dibayar esoknya barangnya saya jual dulu kalau sudah laku baru bayar atau bayar sekalian waktu kulakan lagi*
- Peneliti : Bagaimana hubungan Anda dengan pelanggan? Sejauh mana hubungan baik tersebut?
- Pedagang : *Sama pembeli tentu baik, kalau kita kurang ramah malah bikin rugi kita sendiri mbak takutnya malah mereka gak mau belanja kesini lagi, kalau untuk pelanggan tentu sudah kenal dengan baik*
- Peneliti : Bagaimana upaya Anda untuk mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan yang sudah terjalin?
- Pedagang : *Tetap memberikan pelayanan terbaik dalam transaksi jual beli dan juga menjaga komunikasi*
- Peneliti : Apakah hubungan/relasi yang terjalin sesama pedagang maupun dengan pembeli memberikan Anda keuntungan dalam berjualan?
- Pedagang : *Tentu saja bermanfaat mbak, kita sebagai pedagang pasar hubungan baik dengan sesama pedagang maupun pembeli dapat melancarkan usaha saya sebagai pedagang pasar*

LEMBAR WAWANCARA KEPADA INFORMAN POKOK
(Pedagang Tradisional)

“Karakteristik Pedagang Tradisional di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember”

I. Identitas Informan Penelitian

Nama : Bapak Dodi
Umur : 50 tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki
Pendidikan Terakhir : SD
Pekerjaan : Pedagang Daging

II. Pertanyaan

Peneliti : Berapa lama Anda menekuni pekerjaan sebagai pedagang di Pasar Kepatihan?

Pedagang : *Saya menjadi pedagang Pasar disini sudah lama mbak sejak tahun 1987*

Peneliti : Mengapa Anda memilih bekerja sebagai pedagang di Pasar Kepatihan?

Pedagang : *Suka berdagang mbak jadi waktu itu ada kesempatan jadi pedagang di pasar saya lakuin mbak walaupun saya setiap hari pulang-pergi Bondowoso-Jember tapi tidak apa-apa daripada saya kerja lainnya yang belum tentu saya bisa lakukan dnegan baik.*

Peneliti : Apakah berdagang menjadi pekerjaan utama atau sambilan bagi Anda?

Pedagang : *Iya mbak, sekarang berdagang menjadi pekerjaan utama saya, tidak ada kerja sampingan lain jadi fokus pada pekerjaan ini saja*

Peneliti : Mengapa Anda masih mempertahankan sistem tawar menawar?

- Pedagang : *Ya bisa dibidang di pasar tawar menawar sudah menjadi kebiasaan pasar jadi ya tetap ada tawar menawar tersebut, namun pembeli di disini sudah jarang menawar harga*
- Peneliti : *Apa keuntungan yang Anda peroleh dengan adanya sistem tawar menawar?*
- Pedagang : *Harga bisa tinggi jika berjualan tidak sesuai harga pasar, namun hal ini akan menimbulkan kerugian jika suatu saat ketahuan pembeli, bisa-bisa pembeli kecewa dan gak akan belanja ke saya lagi. Namun disini jarang kok mbak pembeli yang menawar harga*
- Peneliti : *Bagi Anda, ada berapa jenis pembeli di Pasar Keparipahan? Apakah ada pembeli tetap atau tidak?*
- Pedagang : *Ada 2, pembeli biasa ya pembeli baru gitu lah mbak yang saya gak kenal, satunya lagi pelanggan saya yang sudah langganan belanja daging ke saya.*
- Peneliti : *Bagaimana asal mula sehingga bisa menjadi pembeli tetap anda?*
- Pedagang : *Awalnya ya belanja disini mbak lalu mungkin karena barang dan harga cocok ya jadi mereka datang lagi kesini. Lama-lama datang terus kenal dan jadi langganan tetap*
- Peneliti : *Bagaimana pelayanan yang anda berikan terhadap kedua jenis pembeli tersebut?*
- Pedagang : *Memberikan pelayanan yang baik, diutamakan untuk melayani pembeli dengan sabar. Selain itu ya jujur tentang harga dan kualitas karena jika kita tidak berjualan jujur pembeli tidak akan balik lagi untuk belanja*
- Peneliti : *Jika anda membolehkan sistem “bayar mundur”, berapa batas waktu yang Anda berikan kepada pelanggan?*
- Pedagang : *Tidak ada batas waktu, kalau sudah langganan saling kenal baik ya saya sudah percaya saja mbak. Kadang ada langganan yang belanja terus utang dulu atau bayar sebagian sisanya belum ya saya saya perbolehkan tidak masalah*

- Peneliti : Adakah perbedaan harga barang yang Anda berikan kepada kedua jenis pembeli tersebut?
- Pedagang : *Tidak, semua pembeli diberi harga yang sama, namun kalau sudah langganan dan belanja digunakan untuk dijual lagi saya kasih harga yang lebih murah karena kan untuk dijual lagi sesama pedagang kita mengerti sendiri lah soal harga.*
- Peneliti : Apakah barang yang Anda jual lebih diutamakan untuk pembeli tetap?
- Pedagang : *Tidak sama saja siapa duluan ya dia yang dapat, namun jika ada yang pesan terlebih dahulu baru barang tersebut akan disimpan dulu untuk pembeli yang sudah pesan tidak saya jual ke pembeli lain*
- Peneliti : Berapa omzet yang Anda peroleh setiap hari?
- Pedagang : *Rata-rata bisa dapat sekitar 500.000/hari*
- Peneliti : Bagaimana hubungan Anda dengan sesama pedagang di Pasar Kepatihan?
- Pedagang : *Baik mbak, sesama pedagang sama-sama bekerja dan mencari uang disini ya sebisa mungkin jangan sampai bertengkar mbak biar nyaman berjualan.*
- Peneliti : Apakah ada organisasi atau perkumpulan antar pedagang?
- Pedagang : *Kurang tau saya mbak, sepertinya tidak ada*
- Peneliti : Darimana cara Anda memperoleh barang dagangan yang Anda jual ini?
- Pedagang : *Dari pemasok mbak, dulu pernah awal-awal jualan saya pernah memotong sapi sendiri untuk dijual di pasar tai itu membutuhkan waktu yang sangat lama mbak, gak ada waktu istirahat buat saya jadi kecapekan sendiri lalu saya putuskan ambil dari pemasok saja yang memiliki kualitas daging yang baik, ambil dari pemasok lebih enak saya juga jadi ada waktu buat istirahat.*
- Peneliti : Jika mempunyai pemasok, apakah Anda mempunyai pemasok tetap atau berubah-ubah?

- Pedagang : *Berubah-ubah mbak, tergantung mana yang barangnya bagus karena bagi disini kualitas barang adalah yang utama, jadi cari pemasok yang punya barang dagangan berkualitas*
- Peneliti : *Bagaimana sistem pembayaran yang Anda lakukan terhadap pemasok?*
- Pedagang : *Tergantung mbak, ada yang langsung bayar, namun kadang juga ada yang dibayar esoknya barangnya saya jual dulu kalau sudah laku baru bayar atau bayar sekalian waktu kulakan lagi*
- Peneliti : *Bagaimana hubungan Anda dengan pelanggan? Sejauh mana hubungan baik tersebut?*
- Pedagang : *Sama pembeli tentu baik, kalau kita kurang ramah malah bikin rugi kita sendiri mbak takutnya malah mereka gak mau belanja kesini lagi, kalau untuk pelanggan tentu sudah kenal dengan baik, bahkan kalau ada hajatan juga diundang*
- Peneliti : *Bagaimana upaya Anda untuk mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan yang sudah terjalin?*
- Pedagang : *Tetap memberikan pelayanan terbaik dalam transaksi jual beli dan juga menjaga komunikasi dengan pembeli yang akrab*
- Peneliti : *Apakah hubungan/relasi yang terjalin sesama pedagang maupun dengan pembeli memberikan Anda keuntungan dalam berjualan?*
- Pedagang : *Tentu bermanfaat, kita sebagai pedagang pasar hubungan baik dengan sesama pedagang itu sangat diperlukan demi kenyamanan bersama, selain itu dengan adanya pelanggan juga membuat usaha saya jadi lancar*

LEMBAR WAWANCARA KEPADA INFORMAN POKOK
(Pedagang Tradisional)

“Karakteristik Pedagang Tradisional di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember”

I. Identitas Informan Penelitian

Nama : Bapak Junaedi
Umur : 48 tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki
Pendidikan Terakhir : SMK
Pekerjaan : Pedagang Ayam

II. Pertanyaan

Peneliti : Berapa lama Anda menekuni pekerjaan sebagai pedagang di Pasar Kepatihan?

Pedagang : *Saya sebenarnya ini menggantikan ibu saya mbak sejak 6 bulan yang lalu karen ibu saya sedang sakit stroke.*

Peneliti : Mengapa Anda memilih bekerja sebagai pedagang di Pasar Kepatihan?

Pedagang : *Saya jadi pedagang karena meneruskan usaha orang tua mbak, ibu saya sudah menjadi pedagang disini sudah lama jadi sudah banyak langganan sudah punya nama jadi eman mbak kalau tidak dilanjutkan jadi saya putuskan menggantikan ibu saja di pasar ini.*

Peneliti : Apakah berdagang menjadi pekerjaan utama atau sambilan bagi Anda?

Pedagang : *Iya mbak, sekarang berdagang menjadi pekerjaan utama saya, tidak ada kerja sampingan lain jadi fokus pada pekerjaan ini saja*

Peneliti : Mengapa Anda masih mempertahankan sistem tawar menawar?

Pedagang : *Ya sebagai pedagang pasar seperti ini tidak ada salahnya untuk menawarkan barang dagangan saya mbak selain itu tawar*

menawar sudah menjadi ciri khas pasar jadi ya tetap ada tawar menawar tersebut

Peneliti : Apa keuntungan yang Anda peroleh dengan adanya sistem tawar menawar?

Pedagang : *Harga bisa tinggi jika berjualan tidak sesuai harga pasar, namun hal ini akan menimbulkan kerugian. Bagi pembeli di Pasar Kepatihan mayoritas tidak menawar harga (terutama pelanggan.. Tapi kalau pembeli baru biasanya masih adayang menawar mbak karena kan ayam itu termasuk barang yang gampang terjadi perubahan harga tiap hari jadi kalau jarang ke pasar pembeli tidak akan tahu harganya ya saya kasih pengertian lah ke pembeli baru tersebut*

Peneliti : Bagi Anda, ada berapa jenis pembeli di Pasar Kepatihan? Apakah ada pembeli tetap atau tidak?

Pedagang : *Ada 2 jenis, pembeli biasa yaitu biasanya pembeli baru atau pembeli yang bukan langganan dan pembeli tetap langganan mbak yang sering belanja disini*

Peneliti : Bagaimana asal mula sehingga bisa menjadi pembeli tetap anda?

Pedagang : *Awalnya ya belanja disini mbak lalu mungkin karena barang dan harga cocok ya jadi mereka datang lagi kesini.*

Peneliti : Bagaimana pelayanan yang anda berikan terhadap kedua jenis pembeli tersebut?

Pedagang : *Pelayanan yang diutamakan untuk pembeli yaitu dengan mengutamakan ramah dan sopan pada pembeli. Harus jujur tentang harga dan kualitas karena jika kita tidak berjualan jujur pembeli tidak akan balik lagi untuk belanja*

Peneliti : Jika anda membolehkan sistem “bayar mundur”, berapa batas waktu yang Anda berikan kepada pelanggan?

Pedagang : *Tidak ada batas waktu, kalau sudah langganan saling kenal baik ya saya sudah percaya saja mbak. Kadang ada langganan yang*

belanja terus utang dulu atau bayar sebagian ya saya saya perbolehkan mbak

Peneliti : Adakah perbedaan harga barang yang Anda berikan kepada kedua jenis pembeli tersebut?

Pedagang : *Tidak, semua pembeli diberi harga yang sama, namun kalau sudah langganan dan belanja digunakan untuk dijual lagi, saya kasih harga yang lebih murah karena kan untuk dijual lagi bukan untuk konsumsi sendiri*

Peneliti : Apakah barang yang Anda jual lebih diutamakan untuk pembeli tetap?

Pedagang : *Tidak ada, sama saja siapa duluan ya dia yang dapat, tapi jika ada pembeli yang pesan baru barang tersebut saya sisihkan untuk pembeli tersebut*

Peneliti : Berapa omzet yang Anda peroleh setiap hari?

Pedagang : *Rata-rata bisa dapat sekitar 100.000/hari*

Peneliti : Bagaimana hubungan Anda dengan sesama pedagang di Pasar Kepatihan?

Pedagang : *Tentu baik mbak, kalau hidup di pasar kerukunan antar pedagang itu penting mbak soalnya jika ada yang bertengkar itu dapat mengganggu kenyamanan pembeli, kita sama-sama pedagang setiap hari ketemu juga jadi saling memahami itu penting demi kenyamanan bersama.*

Peneliti : Apakah ada organisasi atau perkumpulan antar pedagang?

Pedagang : *Kurang tau mbak*

Peneliti : Darimana cara Anda memperoleh barang dagangan yang Anda jual ini?

Pedagang : *Dari pemasok mbak, kalau mau potong ayam sendiri tidak ada waktu mbak nanti saya capek sendiri enak ambil dari pemasok tiap pagi sudah dikirim saya tinggal jualan aja di pasar.*

Peneliti : Jika mempunyai pemasok, apakah Anda mempunyai pemasok tetap atau berubah-ubah?

- Pedagang : *Berubah-ubah mbak, tergantung mana yang barangnya bagus karena disini kualitas barang adalah yang utama, jadi tiap cari pemasok yang barangnya bagus*
- Peneliti : Bagaimana sistem pembayaran yang Anda lakukan terhadap pemasok?
- Pedagang : *Tergantung mbak, kadang langsung bayar, namun kadang juga ada yang dibayar esoknya barangnya saya jual dulu tau bayar sekalian waktu kulakan lagi*
- Peneliti : Bagaimana hubungan Anda dengan pelanggan? Sejauh mana hubungan baik tersebut?
- Pedagang : *Sama pembeli tentu baik, kalau kita kurang ramah takutnya malah mereka gak mau belanja kesini lagi*
- Peneliti : Bagaimana upaya Anda untuk mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan yang sudah terjalin?
- Pedagang : *Tetap memberikan pelayanan terbaik dalam transaksi jual beli dan juga menjaga komunikasi dengan pelanggan*
- Peneliti : Apakah hubungan/relasi yang terjalin sesama pedagang maupun dengan pembeli memberikan Anda keuntungan dalam berjualan?
- Pedagang : *Tentu saja sangat bermanfaat, kita sebagai pedagag pasar hubungan baik dengan sesama pedagang dapat melancarkan usaha saya selain itu dengan adanya pelanggan juga membuat usaha saya jadi lancar*

LEMBAR WAWANCARA KEPADA INFORMAN TAMBAHAN
(Dinas Pasar)

“Karakteristik Pedagang Tradisional Pasar Kepatihan Kabupaten Jember”

I. Identitas Informan Penelitian

Nama : Bapak Mulyadi
Umur : 49 tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki
Pendidikan Terakhir : SMA
Pekerjaan/Jabatan :BPP (Bendahara Penerima Pembantu) Pasar Kepatihan

II. Pertanyaan

Peneliti : Bagaimana sejarah pedagang Pasar Kepatihan mulai dulu sampai sekarang?

Petugas : *Dulu pasar itu awalnya ada di Tegalboto mbak dijalan Nias Mandala masuk itu mbak, namun sekarang pedagangnya tinggal 4 saja, yang lainnya banyak yang sudah pindah ke Pasar Kepatihan. Jadi ya pedagang di sana itu kebanyakan peralihan dari Pasar Tegalboto dulu*

Peneliti : Apakah pedagang Pasar Kepatihan pernah mengajukan protes terhadap kondisi pasar?

Petugas : *Pernah soal sarana biasanya mbak, karena memang tidak pernah diadakan perbaikan di Pasar Kepatihan dari awal berdiri*

Peneliti : Apakah pedagang Pasar Kepatihan pernah protes tentang banyaknya supermarket?

Petugas : *Tidak pernah mbak, mereka berjualan seperti biasa dari dulu sampai sekarang tidak ada yang mengajukan protes atau mengeluh soal dagangan gak laku semenjak ada pasar modern. Justru sebaliknya mereka nyaman-nyaman saja berjualan*

- Peneliti : Bagaimana kebijakan yang dilakukan dinas pasar untuk membantu kelangsungan perekonomian Pasar Kepatihan?
- Petugas : *Menjaga kebersihan mbak yang terutama, kalau pasar tradisional kan terkenal bau kumuh gitu ya mbak lah dari situ kami selalu berusaha menjaga kebersihan, disamping itu Pasar Kepatihan kan lokasinya di lingkungan rumah warga jadi kebersihan itu penting agar tidak ada warga yang protes. Kan kalau banyak warga yang protes karena bau bisa-bisa Pasar Kepatihan tidak beroperasi mbak, maka dari itu dinas selalu mengutamakan kebersihan*
- Peneliti : Bagaimana cara yang dilakukan dinas pasar untuk meningkatkan kualitas pedagang?
- Petugas : *Kalau pedagang Pasar Kepatihan sudah pintar mbak berjualan buktinya sangat digemari pasar itu oleh masyarakat*
- Peneliti : Pernahkah dinas pasar melakukan penyuluhan atau pelatihan kepada pedagang Pasar Kepatihan?
- Petugas : *Tidak ada, karena dinas sudah yakin dengan potensi pedagang di Pasar Kepatihan*
- Peneliti : Apakah dinas pasar pernah melakukan perbaikan terhadap sarana fisik Pasar Kepatihan?
- Petugas : *Tidak pernah sekalipun mbak, ini saya mengajukan untuk merenovasi Pasar Kepatihan tahun 2019 besok ya semoga bisa dilakukan*
- Peneliti : Apakah Pasar Kepatihan memiliki paguyuban atau kelompok pasar?
- Petugas : *Punya mbak ada sebuah paguyuban pedagang di Pasar Kepatihan*
- Peneliti : Jika paguyuban tidak terlalu berperan, maka peran apa saja yang dilakukan dinas pasar?
- Petugas : *Kebersihan saja mbak, sama menjaga arus lalu lintas tiap pagi, karena saking ramainya Pasar Kepatihan seringkali*

menyebabkan kemacetan lalu lintas jadi tiap pagi saya akan mengecek kesana dan mengatur pedagang agar tidak berantakan dan menyebabkan kemacetan

Peneliti : Bagaimana manajemen yang digunakan oleh dinas pasar dalam mengelola pasar?

Petugas : *Yang terutama ya kebersihan itu mbak, sebisa mungkin kebersihan itu tetap terjaga agar tetap menyenangkan bagi pembeli untuk berbelanja disana*

Peneliti : Apakah dinas menawarkan fasilitas perbankan untuk memudahkan pedagang dalam mendapatkan modal?

Petugas : *Tidak pernah mbak*

Peneliti : Apakah dinas pasar selalu berhubungan dengan pedagang Pasar Kepatihan?

Petugas : *Iya mbak, tiap pagi saya selalu mengecek dan pengatur pedagang disana*

Lampiran 5 Dokumentasi Kegiatan



Gambar 1 Lokasi Pasar Kepatihan Tampak Depan



Gambar 2 Suasana jual beli di Pasar Kepatihan



Gambar 3 Interaksi Jual beli di Penjual Ayam



Gambar 4 Interaksi Jual beli di Penjual Ikan



Gambar 5 Pedagang Daging di Pasar Kepatihan



Gambar 6 Pedagang sayur di Pasar Kepatihan



Gambar 7 Barang dagangan pedagang ikan



Gambar 8 Barang dagangan pedagang peracangan



Gambar 9 Wawancara dengan Bapak Rudi



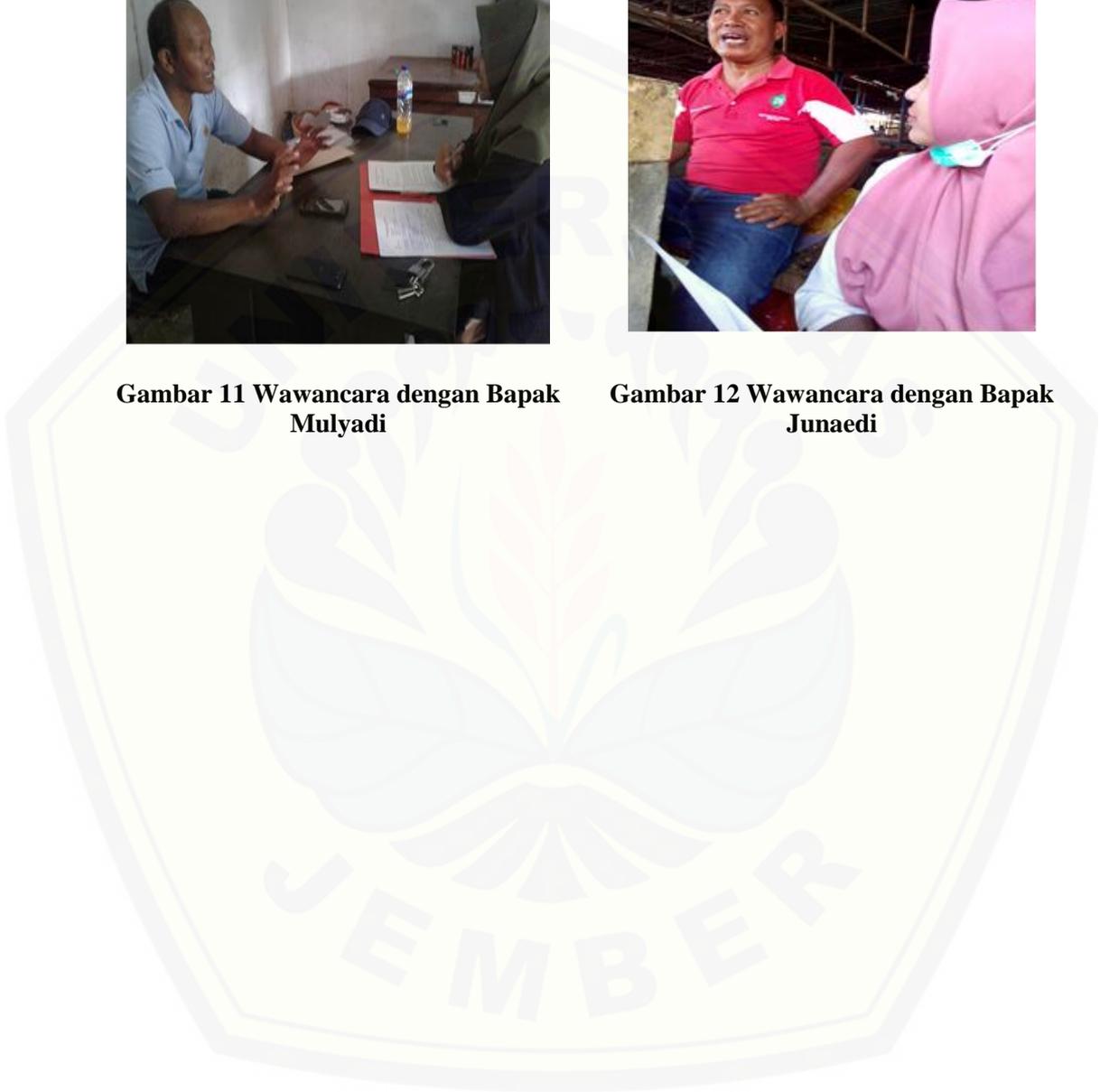
Gambar 10 Wawancara dengan Ibu Jumairi



Gambar 11 Wawancara dengan Bapak Mulyadi



Gambar 12 Wawancara dengan Bapak Junaedi



Lampiran 6 Lembar Konsultasi Dosen Pembimbing 1



KEMENTERIAN RISTEK DAN PERGURUAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
Alamat : Jl. Kalimantan III/3 Kampus Tegalboto Kotak Pos 162
Telp./Fax (0331) 334988 Jember 68121

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : Siti Muzdalifah
 NIM/ Angkatan : 140210301022/ 2014
 Jurusan/ Prog. Studi : IPS/Pendidikan Ekonomi
 Judul Skripsi : Karakteristik Pedagang Tradisional di Pasar Kepatihan
 Kabupaten Jember
 Pembimbing I : Dr. Sukidin, M. Pd

KEGIATAN KONSULTASI

NO	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	TT. Pembimbing I
1.	Rabu, 11 April 2018	Acc judul	<i>[Signature]</i>
2.	Rabu, 25 April 2018	Bab 1	<i>[Signature]</i>
3.	Jena, 11 Mei 2018	Revisi bab 1	<i>[Signature]</i>
4.	Selasa, 5 Juni 2018	Bab 2	<i>[Signature]</i>
5.	Kamis, 9 Agustus 2018	Bab 2 dan 3	<i>[Signature]</i>
6.	Selasa, 14 Agustus 2018	Revisi bab 2 dan 3	<i>[Signature]</i>
7.	Jumat, 14 September 2018	Acc seminar	<i>[Signature]</i>
8.			
9.			
10.			
11.	Rabu, 28 November 2018	Bab 4 dan 5	Acc 14/11/18
12.	Jena, 30 November 2018	Revisi bab 4 dan 5	<i>[Signature]</i>
13.	Sena, 10 Desember 2018	Revisi bab 4, 5, lampiran	<i>[Signature]</i>
14.	Kamis, 13 Desember 2018	Lampiran	<i>[Signature]</i>
15.	Jumat, 21 Desember 2018	Acc sidang	Acc 21/12/18

Catatan:

- Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan konsultasi.
- Lembar ini harus dibawa sewaktu Seminar Proposal Skripsi dan Ujian Skripsi

Lampiran 7 Lembar Konsultasi Dosen Pembimbing 2



KEMENTERIAN RISTEK DAN PERGURUAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
 Alamat : Jl. Kalimantan III/3 Kampus Tegalboto Kotak Pos 162
 Telp./Fax (0331) 334988 Jember 68121

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : Siti Muzdalifah
 NIM/ Angkatan : 140210301022/ 2014
 Jurusan/ Prog. Studi : IPS/Pendidikan Ekonomi
 Judul Skripsi : Karakteristik Pedagang Tradisional di Pasar Keparitahan Kabupaten Jember
 Pembimbing II : Dr. Pudjo Suharso, M. Si

KEGIATAN KONSULTASI

NO	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	TT. Pembimbing II
1.	Kamis, 12 April 2018	Acc judul	<i>[Signature]</i>
2.	Selasa, 15 Mei 2018	Bab 1, 2 dan 3	<i>[Signature]</i>
3.	Kamis, 8 Juni 2018	Revisi bab 1 dan 2	<i>[Signature]</i>
4.	Rabu, 5 September 2018	Revisi bab 3	<i>[Signature]</i>
5.	Jumat, 19 September 2018	ACC seminar	<i>[Signature]</i>
6.	Kamis, 4 Oktober 2018	Revisi seminar proposal	<i>[Signature]</i>
7.	Rabu, 24 Oktober 2018	Bab 4	<i>[Signature]</i>
8.	Ker-4 @ November 2018	Revisi bab 4	<i>[Signature]</i>
9.	Rabu, 21 November 2018	Bab 4 dan 5	<i>[Signature]</i>
10.	Kamis, 6 Desember 2018	Revisi bab 4 dan 5	<i>[Signature]</i>
11.	Rabu, 19 Desember 2018	Lampiran	<i>[Signature]</i>
12.	Rabu, 2 Januari 2019	ACC sidang	<i>[Signature]</i>
13.		<i>[Signature]</i>	
14.			
15.			

Catatan:

- Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan konsultasi.
- Lembar ini harus dibawa sewaktu Seminar Proposal Skripsi dan Ujian Skripsi

Lampiran 8 Surat Izin Penelitian

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

Kepada
Yth. Sdr. Kepala Dinas Perindustrian
dan Perdagangan Kab. Jember
di -
J E M B E R

SURAT REKOMENDASI
Nomor : 072/2510/415/2018
Tentang
PENELITIAN

Dasar : 1. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi penelitian sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011;
2. Peraturan Bupati Jember No. 46 Tahun 2014 tentang Pedoman Penerbitan Surat Rekomendasi Penelitian Kabupaten Jember

Memperhatikan : Surat Dekan FKIP Universitas Jember tanggal 24 Oktober 2018 Nomor : 7543/UN25.1.5/LT/2018 perihal Penelitian

MEREKOMENDASIKAN

Nama / NIM. : Siti Muzdalifah / 140210301022
Instansi : Prodi Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Jember
Alamat : Jl. Kalimantan 37 Kampus Tegol Boto Jember
Keperluan : Melaksanakan penelitian untuk penyusunan tugas akhir dengan judul : "Karakteristik Pedagang Tradisional di Pasar Kapatihan Kabupaten Jember"
Lokasi : Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Jember
Waktu Kegiatan : Oktober s/d Nopember 2018

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

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

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Ditetapkan di : Jember
Tanggal : 24-10-2018
An. KEPALA BAKESBANG DAN POLITIK
KABUPATEN JEMBER
Kabid. Kajian Strategis dan Politik

ACHMAD FAUZAN, S.Sos.
Perempuan
NIP. 196909211990031001

Tembusan :
Yth. Sdr. : 1. Dekan FKIP Universitas Jember;
2. Yang Bersangkutan.

Lampiran 9 Surat Keterangan Selesai Penelitian



PEMERINTAH KABUPATEN JEMBER
DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN
Jalan Kalimantan No. 82, Telp/Faks. 0331 - 334497
J E M B E R - 6 8 1 2 1

SURAT KETERANGAN
NOMOR : 511.2/ 516 /35.09.331/2018

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Anas Ma' ruf, AP, M.Si.
NIP : 19740622 199311 1 001
Jabatan : Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Jember
Alamat : Jalan Kalimantan no. 82, Kec. Sumpersari, Kab. Jember

Menerangkan bahwa :

Nama : Siti Muzdalifah
NIM : 140210301022
Instansi : Prodi Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Jember

telah melakukan penelitian untuk penyusunan tugas akhir dengan judul "Karakteristik Pedagang Tradisional di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember" di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Jember dari Bulan Oktober s.d. Bulan Nopember 2018.

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 26 Desember 2018
KEPALA DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN
KABUPATEN JEMBER



ANAS MA'RUF, AP., M.Si.
Pembina TK.I
NIP. 19740622 199311 1 001

Lampiran 10 Daftar Riwayat Hidup**A. Identitas**

Nama : Siti Muzdalifah
Tempat, tanggal lahir : Gresik, 20 Mei 1996
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Nama Ayah : Yasin
Nama Ibu : Ira Umroh
Status : Belum Menikah
Alamat : Desa Sidorejo Rt 01/Rw 01 Bungah Gresik
E-mail : ipeifah@gmail.com

B. Pendidikan

No	Nama Sekolah	Tempat	Tahun lulus
1.	SDN SIDOREJO	Sidorejo	2008
2.	SMPN 1 BUNGAH	Bungah	2011
3.	SMAN 1 SIDAYU	Sidayu	2014