

**STRATEGI PEDAGANG PAKAIAN DI PASAR TP (TUGU PAHLAWAN)  
PAGI KOTA SURABAYA  
(DALAM PERSPEKTIF MORAL DAN RASIONAL)**

**SKRIPSI**



**Disusun Oleh:**

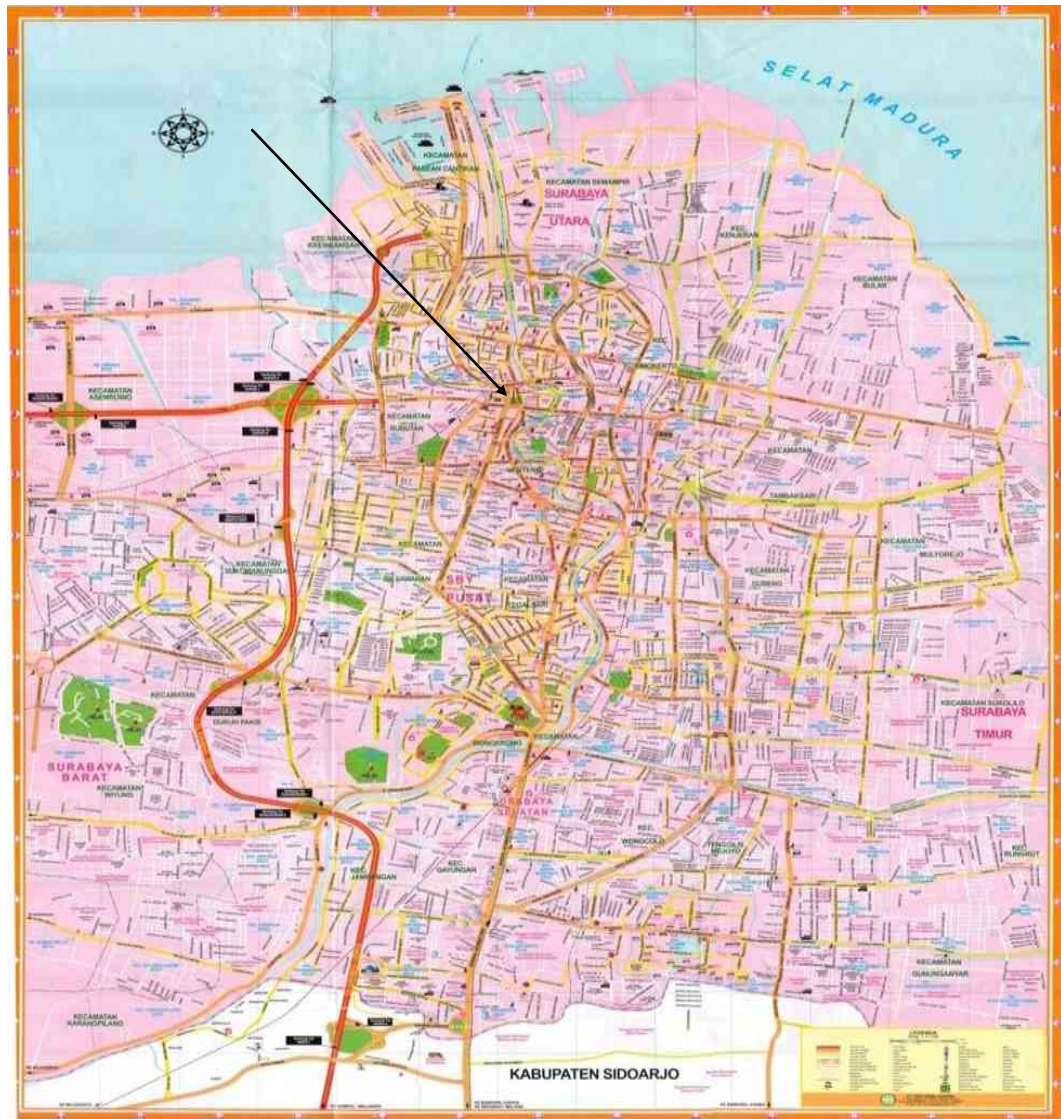
**ARYO HERI WARTONO**

**NIM. 071017022**

**DEPARTEMEN ANTROPOLOGI SOSIAL  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS AIRLANGGA  
SURABAYA  
Semester Ganjil/Tahun 2015/2016**

## LAMPIRAN 1

### PETA KOTA SURABAYA



Sumber: sisawaktu.wordpress.com

Keterangan:



Tanda anak panah menunjukkan lokasi penelitian.

## LAMPIRAN 2

### PEDOMAN WAWANCARA

#### A. Identitas Informan

Nama (L/P)/usia :  
Pekerjaan utama/gaji :  
Pekerjaan sampingan/gaji :  
Pekerjaan istri/suami :  
Agama :  
Pendidikan :  
Asal/alamat :  
Tanggal wawancara :

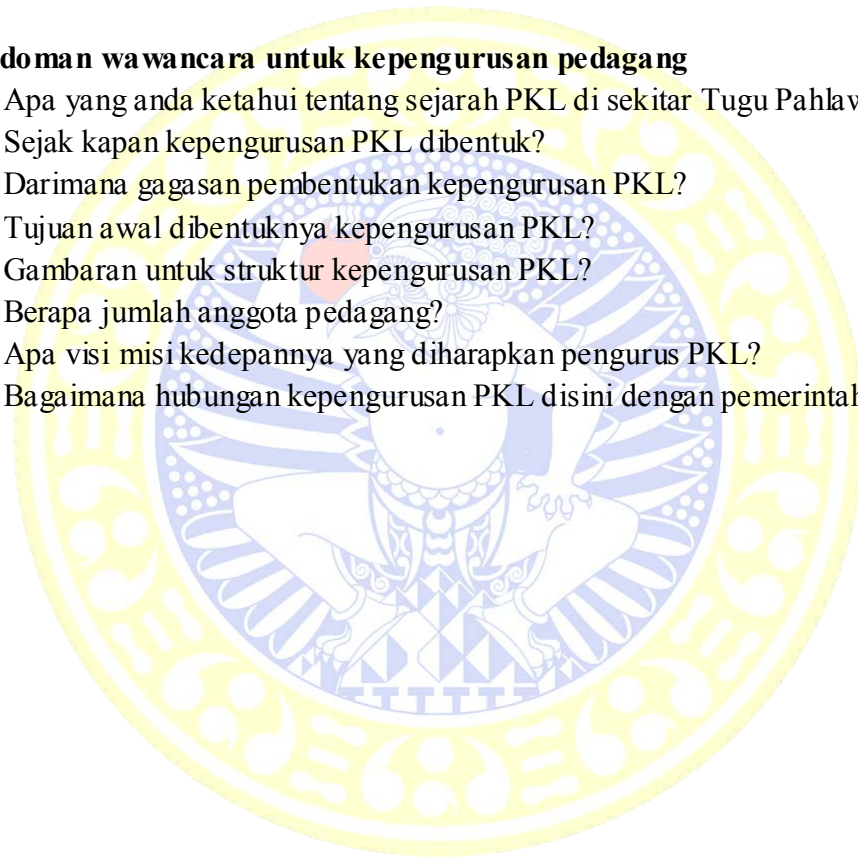
#### B. Pedoman wawancara mengenai strategi rasional pedagang pakaian

1. Apa alasan pedagang memilih berjualan pakaian baru / pakaian bekas?
2. Apa alasan pedagang memilih berjualan di Pasar Pagi Tugu Pahlawan?
3. Sejak kapan berjualan di Pasar Pagi Tugu Pahlawan?
4. Berapa modal awal dalam membuka usaha dagang? Dan darimana modalnya?
5. Dimana tempat kulakan? dan bagaimana caranya kulakan?
6. Bagaimana sistem pembayaran kepada agen pakaian?
7. Berapa kali kulakan dalam sebulan?
8. Perlengkapan apa saja yang dibutuhkan dalam berjualan? Bagaimana mendapatkannya?
9. Apakah pedagang mempunyai pegawai atau menggunakan jasa orang lain dalam berjualan dari buka hingga tutup stan?
10. Apakah pedagang melibatkan keluarga dalam berjualan?
11. Bagaimana cara pedagang melayani pembeli atau pelanggan?
12. Pakaian apa saja yang anda jual?
13. Apa yang paling laris atau yang paling dicari pembeli?
14. Berapa kisaran harga yang ditawarkan kepada pembeli?
15. Apa ada promosi atau penawaran khusus kepada pembeli?

16. Apakah pernah pinjam uang ke saudara dan Bank dalam keperluan usaha?
17. Berapa biaya yang dikeluarkan untuk sewa lahan?
18. Kapan biasanya ramai pembeli (mendapatkan keuntungan banyak)?
19. Menurut anda, kendala apa saja yang dialami (keuntungan tidak mencapai target)?
20. Apakah pedagang pernah datang ke kyai atau orang pintar, melakukan ritual atau doa agar tetap bertahan dan berkembang dalam menghadapi persaingan dagang?
21. Upaya-upaya apa saja yang telah dilakukan untuk mengembangkan usaha?

**C. Pedoman wawancara untuk kepengurusan pedagang**

1. Apa yang anda ketahui tentang sejarah PKL di sekitar Tugu Pahlawan?
2. Sejak kapan kepengurusan PKL dibentuk?
3. Darimana gagasan pembentukan kepengurusan PKL?
4. Tujuan awal dibentuknya kepengurusan PKL?
5. Gambaran untuk struktur kepengurusan PKL?
6. Berapa jumlah anggota pedagang?
7. Apa visi misi kedepannya yang diharapkan pengurus PKL?
8. Bagaimana hubungan kepengurusan PKL disini dengan pemerintah?



## LAMPIRAN 3

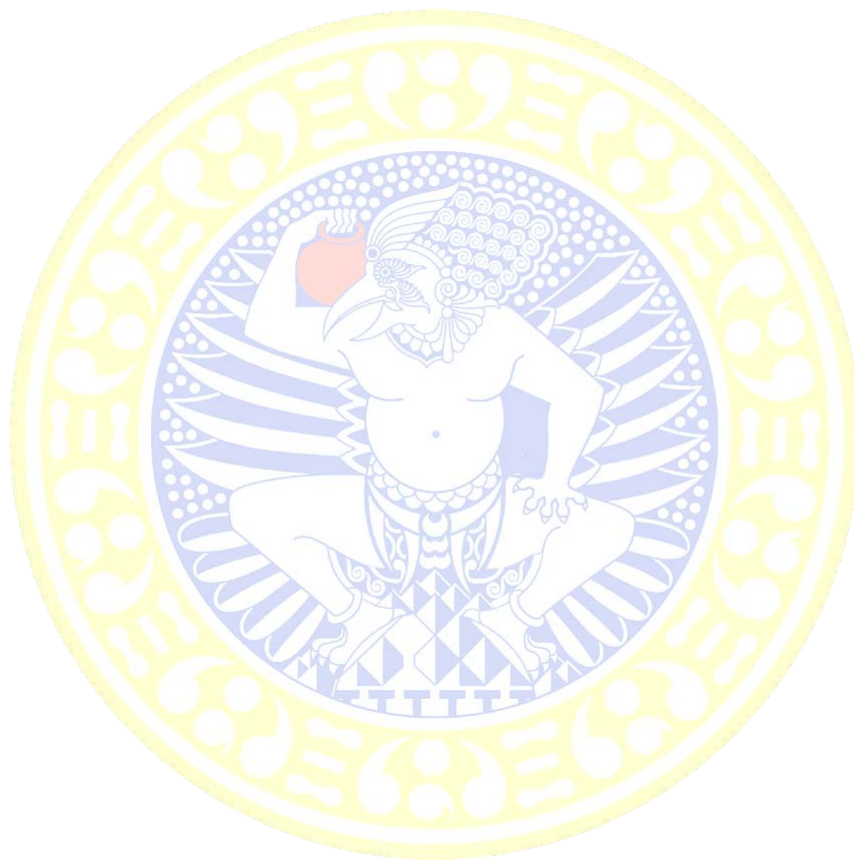
## TRANSKRIP WAWANCARA

**Nama** : Bpk. Samsul (Ketua Pengurus PKL Pahlawan)  
**Usia** : 49 tahun  
**Pekerjaan Utama** : Pedagang Pakaian Baru di Pasar TP Pagi /  
**Penghasilan per bulan** 3 juta – 4 juta  
**Pekerjaan Sampingan** : Tidak punya  
**Pekerjaan Istri** : Ibu Rumah Tangga  
**Agama** : Islam  
**Pendidikan** : SLTA/SMA  
**Asal/alamat** : Surabaya / jl. Tempel Sukorejo  
**Tanggal wawancara** : 23 Maret 2015

1	Peneliti	sejak kapan munculnya PKL di sekitar Tugu Pahlawan ini Pak?
2		
3	Informan	sejak lama, sejak zamannya Pak Narto (mantan walikota Surabaya) sudah ada waktu itu, zaman Bambang DH (mantan Walikota Surabaya) juga sudah ada. Disamping itu, sebetulnya sudah mendapat SK dari Bambang DH dulu itu. Terus sekarang waktu pergantian Kasatpolpp yang baru ini, Pak Irfan itu rencananya mau dicabut tapi nggak tak perbolehkan. Wes pokoknya bagaimana supaya PK5 disini bisa jualan dengan tenang tidak ada obrakan. Jadi mulai tahun kurang lebih sampai sekarang itu kita berjualan sekitar 25 tahunan lah.
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13	Peneliti	Sejak kapan kepengurusan PKL dibentuk?
14		
15	Informan	sejak zamannya walikota Bambang DH itu sudah ada pembentukan kepengurusan pada PKL-PKL yang lama. Sekarang yang baru ini sudah dibentuk lagi. Sekarang ketuanya saya, ya saya yang mengkoordinir di PKL Pahlawan sini. Itu pada tahun kurang lebih 2009. Kalau pengurus PKL yang baru dibentuk sudah berjalan selama 3 tahun terakhir. Tepatnya setelah adanya pengurusan pada masa Walikota Bu Risma. Pengurusan tersebut akhirnya berujung titik terang bagi pihak pkl. Pkl pahlawan masih dapat beroperasi dengan syarat lebih tertib dan teratur.
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26	Peneliti	Kalau sejarahnya untuk kepengurusan PKL ini Pak?
27		
28	Informan	Kalau sejarahnya waktu jualan disini ya aman-aman saja. Waktu itu ya jangan sampai mengganggu jalannya lalu lintas begitu saja.
29		

30		Dan kalau seandainya ada pemerintah mengadakan kegiatan ya,
31		ya sementara kita dikasih pemberitahuan disuruh libur ya libur
32		PKL. Jadi saya kira sejarahnya aman-aman saja lah supaya tidak
33		terjadi pengrusuran.
34		
35	Peneliti	Gagasan dari siapa dibentuk kepengurusan PKL yang baru ini
36		pak?
37		
38	Informan	Gagasan dibentuknya pengurus pkl pahlawan ialah dari solusi
39		yang diberikan kasatpolpp bapak irfan. Serta dari dampak
40		pengrusuran saat itu.
41		
42	Peneliti	Tujuan awal dibentuknya kepengurusan ini apa pak?
43		
44	Informan	Tujuan awal ya supaya lebih tertib dan teratur, yang paling
45		penting mewujudkan kekompakan para pkl dan untuk
46		mensejahterakan para pedagang agar supaya bisa berjualan
47		dengan lancar dan tidak ada obrakan. Seumpama jika ada
48		pengrusuran bisa sama-sama berjuang demi mempertahankan
49		ladang perekonomian mereka.
50		
51	Peneliti	Siapa yang pantas dijadikan pengurus PKL pak?
52		
53	Informan	Yang berhak menjadi pengurus pkl pahlawan ialah mereka yang
54		juga berdagang disini dan memiliki sikap amanah.
55		
56	Peneliti	Jumlah anggota bapak berapa?
57		
58	Informan	Kurang lebih ya 135 anggota kalau hari biasa (senin-sabtu).
59		Kalau hari minggu nggak bisa itu, soalnya hari minggu itu
60		banyak pengurusnya.
61		
62	Peneliti	Dari kepengurusan PKL ini, apa ada dampak positif dan
63		negatifnya pak bagi para pedagang?
64		
65	Informan	Gak ada dampaknya, yang penting kita jualan disini gak sampai
66		terjadi pengobrokan gitu saja.
67		
68	Peneliti	Visi misi kedepannya yang diharapkan pengurus PKL apa pak?
69		
70	Informan	Visi misi kedepannya kalau bisa disini dibuat ikon PK5
71		Pahlawan dan supaya dilihat dengan warga negara lain
72		kelihatannya baik dan tertata rapi. Ini rencananya saya mau
73		bentuk payungisasi seragam semua rencananya. Itu sudah saya
74		uruskan proposal ke pemerintah.
75		

76	Peneliti	Bagaimana hubungan kepengurusan PKL disini dengan pemerintah pak?
77		
78		
79	Informan	Ya saling koordinasi, sharing sama saya. Saya minta tolong jangan sampai mengganggu aktivitas kita berjualan. Ya kalau waktu kita tutup ya tutup. Mentaati peraturan lah, kalau pemerintah minta begini, saya harus begini. Ikut pemerintah lah supaya tidak terjadi hal-hal yang tidak kita inginkan.
80		
81		
82		
83		



**Nama** : Bpk. Ali Toha  
**Usia** : 45 tahun  
**Pekerjaan Utama** : Pedagang Pakaian Baru di Pasar TP Pagi /  
 Penghasilan per bulan 2,5 juta – 3,5 juta  
**Pekerjaan Sampingan** : Tidak punya  
**Pekerjaan Istri** : Ibu Rumah Tangga  
**Agama** : Islam  
**Pendidikan** : SLTP/SMP  
**Asal/alamat** : Surabaya / Sidotopo  
**Tanggal wawancara** : 3 Juni 2015

1	Peneliti	Apa alasan Bapak berjualan pakaian di sini?
2		
3	Informan	Saya memilih berjualan disini soalnya dekat perkantoran, disamping itu terbuka untuk umum. Jadi pengunjung supaya bisa langsung melihat dagangan yang saya jual.
4		
5		
6		
7	Peneliti	Sejak kapan bapak berjualan disini?
8		
9	Informan	Kurang lebih 10 tahunan saya berjualan disini. Berarti sejak tahun 2005 sampai sekarang. Saya gak pernah bekerja, cuman awalnya saya berjualan disini gak ada modal banyak. Saya membawa barang sedikit demi sedikit, sekarang menjadi banyak begini. Saya berterima kasih alhamdulillah, semua yang ngatur yang Kuasa. Saya bisa menyekolahkan anak, dari kecil sampai besar bisa membiayai segalanya. Bisa membeli rumah, awalnya tidak punya rumah sekarang punya rumah. Walaupun kecil-kecilan tapi gak ngontrak mulai tahun 2005 sampai sekarang itu.
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19	Peneliti	Mengapa pedagang memilih berjualan pakaian baru disini?
20		
21	Informan	Alasan saya berjualan pakaian, disamping saya memang minat dengan pakaian-pakaian fashion dan kita bisa mengambil keuntungan lumayan lah. Kalau kita pengen pakai pakaian ya gampang lah, jadi gak sampai beli di pertokoan yang harganya selangit mahal. Jadi jual fashion saya sesuaikan dengan minat saya.
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28	Peneliti	Berapa modal awal dalam membuka usaha dagang? Dan darimana modalnya?
29		
30		
31	Informan	Modal awal kepercayaan saja, yang penting saya jujur berjualan, kita dikasih modal sama bos (agen pakaian) saya. Minta berapa (pakaian) saya dikasih, seandainya saya tidak jujur gak mungkin dikasih lah. Saya jujur biar gak pakai modal insya Allah ada aja
32		
33		
34		



35		lah namanya kita usaha.
36		
37	Peneliti	Dimana tempat kulakan pakaiannya Pak?
38		
39	Informan	Ambil dagangan kadang saya di kembang jepun, kadang dikirim orang dari Kota Bandung pokoknya dalam sebulan bisa ambil barang dua kali hingga empat kali. Ya tergantung sekiranya ada yang terbaru, ada yang terbaik, ya saya memilih, saya ambil di pertokoan kembang jepun. Langganan tetap ya di kembang jepun.
40		
41		
42		
43		
44		
45		
46	Peneliti	Produk apa saja yang bapak jual?
47		
48	Informan	Produk yang saya jual celana panjang, celana pendek, kemeja, kaos ya segalanya. Kalau sekiranya ada model baru, ya saya jual lah. Saya minta barang yang lebih baik yang terbaru. Jadi kalau seandainya ada barang baru saya dikasih informasi lewat telpon. Jadi saya gak ketinggalan model lah.
49		
50		
51		
52		
53		
54	Peneliti	Bagaimana sistem pembayaran?
55		
56	Informan	Ya bon yang lama saya bayar, terus ambil barang baru ngebon lagi. Bayar bawa – bayar bawa. Pernah saya pinjem ke saudara, terus berapa hari saya kembalikan. ya saya pinjam modal untuk nutupi sementara tagihan pembayaran di agen. Ya kalau ada dana pokok, kadang saya setorkan. Prosesnya jika kita dapat keuntungan ya dipakai untuk ambil barang lagi. Untuk memilah-milah barang, misalnya celana lihat ukuran seri 27-32/33-38, ya saya bawa semua. Mana yang kiranya laku, itu yang saya jual. Untuk keuntungan, satu tahun sekali atau beberapa bulan sekali saya lihat keuntungannya berapa persen. Sistem grosiran untuk pengambilan pakaian.
57		
58		
59		
60		
61		
62		
63		
64		
65		
66		
67		
68	Peneliti	Perlengkapan apa saja yang dibutuhkan untuk berjualan pak?
69		
70	Informan	Transport saya kemana-mana naik sepeda motor. gerobak untuk mengangkut barang dagangan saya, besi-besi peragaan untuk lapak, sebenarnya payung juga, tetapi payung saya rusak. Jadi kalau mulai panas sementara saya pakai kain. Kalau hujan, saya pakai plastik dan terpal untuk atapnya, kadang kalau deras ya tutup.
71		
72		
73		
74		
75		
76		
77	Peneliti	Apakah bapak mempunyai pegawai atau melibatkan keluarga?
78		
79	Informan	Saya gak mempekerjakan pegawai, cukup saya aja yang jaga. Kalau seumpama ada halangan misal sakit, ya saya libur gak
80		

81		jualan. Untuk hari sabtu dan minggu biasanya saya dibantu istri
82		berjualan, kan banyak pengunjung pada hari-hari itu. Untuk
83		anak-anak saya, saya tidak melibatkan mereka, agar bisa
84		fokus pada sekolahnya.
85		
86	Peneliti	Bagaimana cara bapak melayani pembeli atau pelanggan?
87		
88	Informan	Kita cari perhatian pengunjung itu kan pembeli itu kan raja ya,
89		jadi kita harus santun memberi pelayanan yang baik sama
90		pengunjung, cari yang apa; ukurannya berapa; itu pasti kita juga
91		sambil bergurau sambil guyon dengan begitu pengunjung
92		senang. Kalau seandainya kita diam aja, ya terus kalau ada
93		pengunjung terus nggak kita layani dengan santun ya gak mau
94		beli. ya yang namanya orang berjualan gak mesti dapatnya.
95		Kalau dulu saya bisa target satu hari harus mendapat 200 ribu
96		atau 100 ribu bersih. Sekarang tidak bisa, apalagi sekarang
97		persaingan ketat. Dulu bisa target, persaingan gak seberapa.
98		Kalau sekarang dapat 100 aja susah untuk mendapatkannya.
99		
100	Peneliti	Bagaimana cara bapak menghadapi persaingan dengan
101		pedagang lain?
102		
103	Informan	Kalau saya pematokan harga. Biasanya orang-orang kan
104		harganya dibawah. Kalau saya dapat untung ya saya kasih.
105		Biarpun untung sedikit yang penting cepet daripada orang itu
106		ngambil ke orang lain. Yang penting kiranya kita dapat untung,
107		kita kulakan berapa kiranya sudah untung ya saya kasihkan gitu
108		aja. Persaingan sehat lah kalau berdagang disini.
109		
110	Peneliti	Selain biaya kulakan pakaian, berapa biaya operasional dalam
111		sebulan?
112		
113	Informan	Gerobak saya ini kan nitip ya, 150 ribu /bulan. Yang dorong
114		gerobak saya satu harinya 5 ribu. Iurannya 2 ribu rupiah per
115		hari. Jadi kalau dihitung jumlahnya sekitar 350 ribu per bulan
116		yang saya keluarkan. Iuran itu untuk kebersihan sampah, jika
117		ada kotoran sampah langsung dibersihkan oleh tukang sapu.
118		
119	Peneliti	Apa upaya lain bapak dalam mengembangkan usaha?
120		
121	Informan	Pernah pinjem ke bank, saya pinjam sampai 10-20 juta buat
122		tambahan modal. BPR Bank Jatim yang mempercayai saya,
123		pinjam berapa gitu langsung dikasih.
124		
125	Peneliti	Apa bapak pernah datang ke kyai/orang pintar atau melakukan
126		ritual/doa agar usaha bapak berkembang?

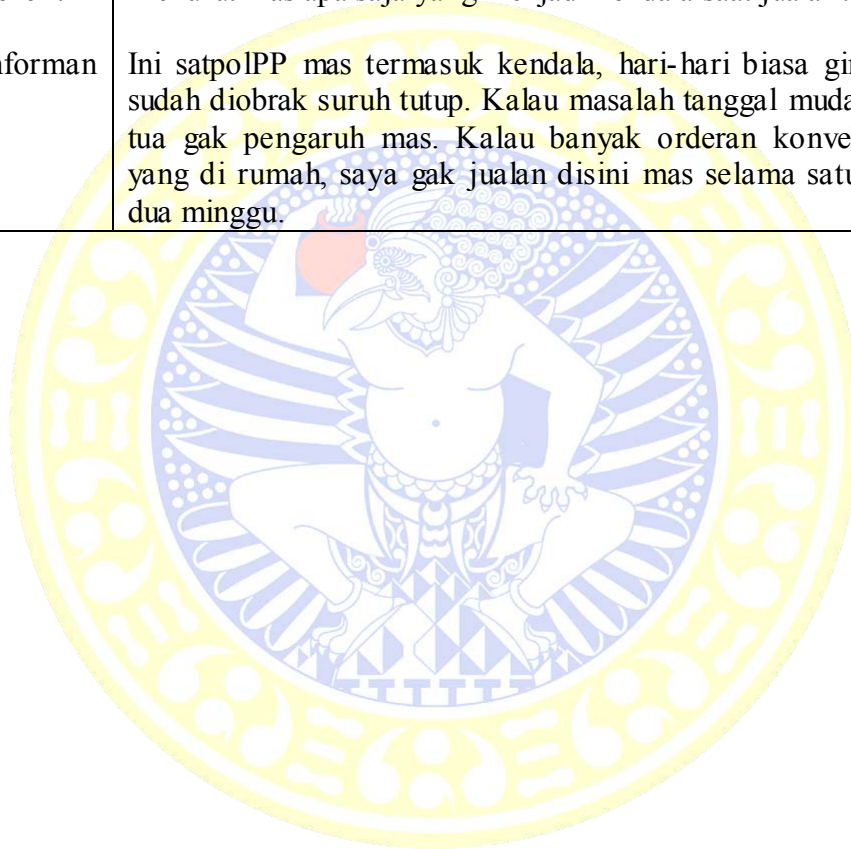
127	Informan	Saya berdoa sendiri, tergantung manusianya sendiri ya.
128		Seandainya kita memohon kepada Yang Kuasa insya Allah
129		dikasih. Semua tergantung Yang Kuasa. Hidup mati semua
130		Allah yang menentukan, jadi manusia hanya bisa berusaha.
131		
132	Peneliti	Bagaimana hubungan pedagang dengan satpol PP setahu bapak?
133		
134	Informan	Ya kalau waktunya tutup disuruh tutup ya kita tutup. Jamnya
135		harus tutup ya tutup. Kadang kalau ada satpolpp disini ya
136		kadang-kadang liat-liat barang kalau belum waktunya tutup, ya
137		kalau minat ya beli. jadi ya biasa, gak sampai arogan gitu.
138		
139	Peneliti	Biasanya kapan pak ramai pembeli dan dapat untung banyak?
140		
141	Informan	Ya hari sabtu dan minggu itu rame, terus puasa menjelang
142		hari raya melonjaknya keramaian pembeli itu.
143		
144	Peneliti	Menurut bapak, yang menjadi penghambat bapak dalam mencari
145		peruntungan disini apa pak?
146		
147	Informan	Kadang saya pusing lah bagaimana dapat uang, namanya orang
148		berdagang kadang dapat kadang nggak. Seandainya waktu setor
149		gak ada uang, bingung saya. Masalah waktu juga, kan waktunya
150		sangat terbatas berjualan disini. Terus cuaca juga
151		mempengaruhi, kayak kemarin gerimis, biasanya dapat banyak
152		dapatnya cuma berapa. Kalau tanggal tua tanggal muda sama
153		saja, gak pengaruh itu. Biasa-biasa saja.

**Nama** : Mas Usman  
**Usia** : 33 tahun  
**Pekerjaan Utama** : Pengusaha Konveksi Celana Olahraga (usaha keluarga) / penghasilan 5 juta per bulan  
**Pekerjaan Sampingan** : Pedagang pakaian baru / penghasilan 1 – 1,5 juta per bulan  
**Pekerjaan Istri** : ibu rumah tangga dan membantu usaha konveksi  
**Agama** : Islam  
**Pendidikan** : SMP  
**Asal/alamat** : Bangkalan – Madura / Camplungan – Surabaya  
**Tanggal wawancara** : 7 Oktober 2015

1	Peneliti	Mengapa mas memilih usaha jualan pakaian?
2		
3	Informan	Ya gak ada kerjaan lagi sama didukung usaha konveksi training jadi saya pasarkan melalui lapak ini. Sebenarnya lapak ini bukan punya saya. Mertua saya itu terkena stroke, saya kan menantunya, jadi saya disuruh nerusin usahanya ini.
4		
5		
6		
7		
8	Peneliti	Sudah berapa lama mas berjualan disini?
9		
10	Informan	Disini sudah 20 tahun, dulu kan masih kosong ya... siapa cepat dia dapat. Kalau sekarang beli, stan bisa dijual 4 juta – 5 juta gak ada suratnya itu bos. Saya jual disini baru 7 tahun saya nikah itu, ya awalnya mertua saya yang jualan.
11		
12		
13		
14		
15	Peneliti	Biasanya kulakan pakaian-pakaian ini dimana mas?
16		
17	Informan	Saya kulakan di kapasan semua ini mas selain dari usaha konveksi saya.
18		
19		
20	Peneliti	Bagaimana sistem pembayarannya mas?
21		
22	Informan	Sistem setor bos pembayarannya, jadi saya muat barang dulu terus habis baru saya setor terus muat lagi barang baru. Ada juga yang bayar dulu baru dikasih barang. Ada yang ngasih kain seharga 5 juta, kita langsung bayar 5 juta itu.
23		
24		
25		
26		
27	Peneliti	Pakai apa mas kalau kulakan? berapa kali kulakan dalam sebulan?
28		
29		
30	Informan	Saya pakai sepeda motor ini ke kapasan. Untuk kain buat konveksi bisa 1 minggu bisa 2 minggu sekali. Kalau pakaian-
31		

32		pakaian yang saya jual ini setiap sabtu saya kulakan.
33		
34	Peneliti	Usaha konveksi itu mas jalankan sendiri?
35		
36	Informan	Usaha konveksi itu usaha keluarga...ya dibagi-bagi tugasnya bos.
37		Istri saya bagian yang jahit, mertua saya yang ngareti (membuat
38		karet pinggang), saya bagian yang buat kantong.
39		
40	Peneliti	Perlengkapan apa saja yang dibutuhkan untuk jualan?
41		
42	Informan	Ya payung besar, terpal buat alasnya, terus kastok. Kalau payung
43		saya titip di gudang, bayar 10 ribu sebulan. Kalau lainnya saya
44		masukkan glangsing saya bawa pulang.
45		
46	Peneliti	Apa mas punya pegawai?
47		
48	Informan	Punya pegawai tiga di usaha konveksi, yang jahit dua yang
49		masang kancing satu. Kalau disini saya jaga sendiri. Kalau hari
50		minggu buka dua lapak, yang jaga stan satunya mertua sama ipar
51		saya di depan sana. Kalau hari minggu kan rame stan yang
52		dibuka juga banyak.
53		
54	Peneliti	Pegawai konveksi digaji berapa?
55		
56	Informan	Gaji pegawai konveksi, saya bayar mingguan 250 ribu.
57		
58	Peneliti	Di stan ini mas jualan apa saja?
59		
60	Informan	Saya jual hem (kemeja), koloran (celana pendek), celana $\frac{3}{4}$ ,
61		training, celana panjang.. yang paling laku disini ya katok
62		koloran sama hem.
63		
64	Peneliti	Kisaran berapa harga yang mas tawarkan ke pengunjung?
65		
66	Informan	Kalau kayak gini ya, saya ambilnya 14 ribu. Kalau ada yang
67		nanya saya tawarkan 30 ribu bisa kurang. Biasanya orang itu
68		nawar 20-25 ribu. Saya harga mainnya tawar-tawaran. Yang
69		paling mahal saya tawarkan 85 ribu celana panjang. Paling
70		murah koloran ini, saya jual pasnya 15-20 ribu.
71		
72	Peneliti	Adakah penawaran khusus kepada pembeli?
73		
74	Informan	Ya misalnya harga ketemu 25 ribu ya, kalau ambil dua saya
75		kasihkan harga 45 ribu.
76		
77	Peneliti	Kapan biasanya rame pembeli?

78	Informan	Biasanya rame pembeli itu hari minggu sama tanggal merah.
79		Hari raya kurang satu minggu itu paling rame pembeli, yang
80		paling laku hem bos.
81		
82	Peneliti	Apa mas pernah datang ke kyai/orang pintar untuk minta
83		bantuan?
84		
85	Informan	Pernah saya datang kyai, ya supaya barokah dan selamat
86		dagangannya. Biasanya juga saya minta jimat khusus buat
87		nyelametin dagangan.
88		
89	Peneliti	Menurut mas apa saja yang menjadi kendala saat jualan?
90		
91	Informan	Ini satpolPP mas termasuk kendala, hari-hari biasa gini jam 9
92		sudah diobrak suruh tutup. Kalau masalah tanggal muda tanggal
93		tua gak pengaruh mas. Kalau banyak orderan konveksi saya
94		yang di rumah, saya gak jualan disini mas selama satu sampai
95		dua minggu.



**Nama** : Bapak Jono  
**Usia** : 60 tahun  
**Pekerjaan Utama** : Pedagang Pakaian Baru / Penghasilan 2-2,5 juta per bulan  
**Pekerjaan Sampingan** : tidak ada  
**Pekerjaan Istri** : peracangan di rumah / Penghasilan sekitar 1 juta per bulan  
**Agama** : Islam  
**Pendidikan** : SD  
**Asal/alamat** : Surabaya / Gembong Surabaya  
**Tanggal wawancara** : 3 Juni 2015

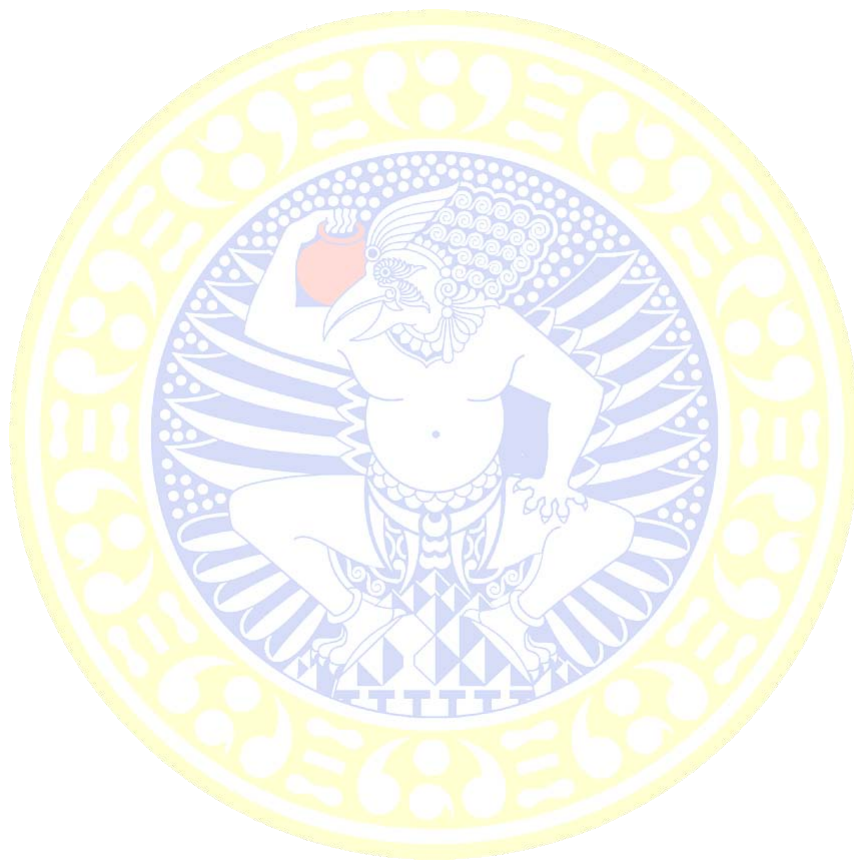
1	Peneliti	Apa alasan bapak memilih berjualan pakaian baru?
2		
3	Informan	Ya awalnya dulu saya berpikir kalau semua orang butuh pakaian, jadi ada pasarnya. Saya bisa mengambil keuntungan dari jualan pakaian, peluangnya masih terbuka lebar saat itu.
4		
5		
6		
7	Peneliti	Apa alasan bapak memilih berjualan di Pasar Pagi Tugu Pahlawan?
8		
9		
10	Informan	Dulu awalnya saya pengunjung disini, setelah tiga kali berkunjung, saya memutuskan untuk jualan disini. Apalagi saat itu saya habis keluar dari pekerjaan saya sebagai sopir. Tapi dulu tidak sebanyak ini yang jualan.
11		
12		
13		
14		
15	Peneliti	Sejak kapan berjualan di Pasar Pagi Tugu Pahlawan?
16		
17	Informan	Saat itu saya keluar dari pekerjaan saya tahun 2000, ya tahun 2000 itu saya mulai jualan disini. Menurut saya jualan itu lebih baik dibandingkan saat kerja sebagai sopir.
18		
19		
20		
21	Peneliti	Berapa modal awal buka usaha ini pak? darimana modalnya?
22		
23	Informan	Modal awal gak banyak mas, berapanya saya tidak menghitung. Saya cuma modal membeli alat-alat ini saja. Kalau pakaian-pakaian ini saya distok oleh teman saya dan bayarnya saya diberi waktu satu bulan. Dia punya toko sistem grosiran. Ya karena kebetulan dia teman saya, saya diberi kelonggaran dalam pembayaran.
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30	Peneliti	Dimana tempat kulakan? dan bagaimana caranya kulakan?
31		
32	Informan	Ya sampai sekarang saya tetap kulakan di teman saya, tepatnya di kapas. Harganya ikut grosiran, meski ambil sedikit ambil
33		

34		banyak sama aja. Sistem pembayaran ya setoran kadang satu
35		minggu kadang dua minggu saya baru setor. Saya bayar bon
36		yang sebelumnya, terus saya ngebon lagi dan dibayar seminggu
37		atau dua minggu lagi.
38		
39	Peneliti	Perlengkapan apa saja yang dibutuhkan dalam berjualan?
40		Bagaimana mendapatkannya pak?
41		
42	Informan	Perlengkapannya ya cuma karung, terpal sama plastik buat
43		alasnya ini mas. Saya juga punya payung, tapi belum saya
44		pasang. Saya menatanya ya gini mas, dibawah gak pake alat
45		peraga seperti pedagang lain. Jadi kesannya seperti obralan tapi
46		barang bagus mas. Biar pembeli itu mudah memilih-milih.
47		
48	Peneliti	Apa bapak punya pegawai atau menggunakan jasa orang lain
49		dalam berjualan dari buka hingga tutup stan?
50		
51	Informan	Gak punya pegawai, ya saya jaga sendiri mas, cuma buka berapa
52		jam kan. Sebisa saya, saya jaga sendiri. Kalau pakai pegawai,
53		untungnya habis buat bayar pegawai. Setiap hari saya jaga
54		sendiri mas. Pekerjaan saya kan cuma dagang ini aja. Ya paling
55		sesama pedagang aja saling bantu itu aja. Kalau jasa sih, saya
56		nitip ini payung sama terpal ke gudang. Kalau pakaian saya
57		bawa pulang naik motor. Saya nitip di gudang kena biaya 15
58		ribu per bulan. Daripada <i>nenteng-nenteng</i> rumah sini, <i>ruwet</i>
59		mas.
60		
61	Peneliti	Apakah bapak melibatkan keluarga dalam berjualan?
62		
63	Informan	Gak terlalu melibatkan ya, istri saya gak pernah ikut jaga sini.
64		Ya ngurus rumah tangga lah. Kalau kulakan sering ikut. Kalau
65		anak-anak saya sudah berkeluarga semua. Kadang anak-anak
66		saya itu bantu masalah keuangan aja.
67		
68	Peneliti	Bagaimana cara bapak melayani pembeli?
69		
70	Informan	Ya dilayani dengan sopan mas. Seumapama kalau dia nyari apa
71		selama barang itu ada didagangan saya ya saya carikan yang
72		cocok, kalau tidak ada saya tunjukkan ke pedagang lainnya.
73		Pokoknya saya itu ramah lah kepada pengunjung, meskipun gak
74		jadi beli ya saya tidak marah atau emosi mungkin belum rejeki.
75		
76	Peneliti	Apa saja yang dijual disini pak?
77		
78	Informan	Saya jualan kaos dalam pria, celana dalam pria, boxer, macam-
79		macam kaos kaki, tali sepatu.



80	Peneliti	Apa yang paling laris atau yang paling dicari pembeli?
81		
82	Informan	Boxer ini mas, sama celana dalam... lumayan mas.
83		
84	Peneliti	Berapa kisaran harga yang ditawarkan kepada pembeli?
85		
86	Informan	Kalau kaos kaki ini macam-macam...ada yang 10 ribu 3 buah,
87		ada yang 5 ribu hingga 15 ribu. Boxer ini saya tawarkan 20 ribu,
88		celana dalam saya tawarkan ada yang 25 ribu satu pack isi
89		3...ada juga yang saya tawarkan 20 ribu. Kalau harga gak ada
90		patokan sih mas, pokoknya untungnya sesuai dengan harga
91		kulakan ya saya lepas, soalnya saya mainnya tawar-tawaran.
92		Harga ini lebih murah lah kalau dibandingkan yang dijual di
93		toko-toko. Sudah saya survey itu.
94		
95	Peneliti	Apa ada promosi atau penawaran khusus kepada pembeli?
96		
97	Informan	Gak ada promosi khusus mas, biasanya pembeli itu pinter.
98		Apalagi ibu-ibu, pinter sekali kalau nawar. Kadang saya sering
99		ambil untung sedikit sekali. Misal saya tawarkan harga 25 ribu,
100		pembeli biasanya nawar 15 ribu...kadang ada yang langsung
101		bilang "30 ribu dua pak". Tinggal kita tawar-tawaran dengan
102		pembeli itu sampai ketemu harganya.
103		
104	Peneliti	Kapan biasanya ramai pembeli (mendapatkan keuntungan
105		banyak)?
106		
107	Informan	Gak mesti ya mas orang dagang kayak gini, kadang sepi kadang
108		rame. Ya disyukuri aja mas. Beda lagi kalau hari-hari puasa,
109		mungkin berkah ramadhan ya, selalu dapat untung banyak.
110		
111	Peneliti	Menurut anda, kendala apa saja yang dialami (keuntungan tidak
112		mencapai target)?
113		
114	Informan	Kendalanya ya kalau saya sakit mas, ya pastinya libur. Sama
115		hujan mas, kalau sudah hujan, belum ringkes-ringkes dagangan
116		untuk tutup susah. Biasanya dibantuin yang lain kalau tutup
117		gitu. Payung itu cuma atap aja mas, kalau hujan deras, percuma
118		gak ada pembeli kan.
119		
120	Peneliti	Apakah pedagang pernah datang ke kyai atau orang pintar,
121		melakukan ritual atau doa agar tetap bertahan dan berkembang
122		dalam menghadapi persaingan dagang?
123		
124	Informan	Kalau dukun gak pernah mas, semoga dijauhan. Biasanya saya
125		malem jumat legi ziarah ke sunan ampel, minta ridho kanjeng

126		sunan supaya diberi keselamatan dan diperlancar rejeki saya.
127		Saya juga sholat lima waktu mas, bukannya saya sombong, kan
128		itu memang kewajiban bagi seorang muslim. saya selingi sholat
129		sunnah juga mas, seperti tahajud. Alhamdulillah saya selalu bisa
130		menghadapi ujian-ujian yang diberikan Allah kepada saya.



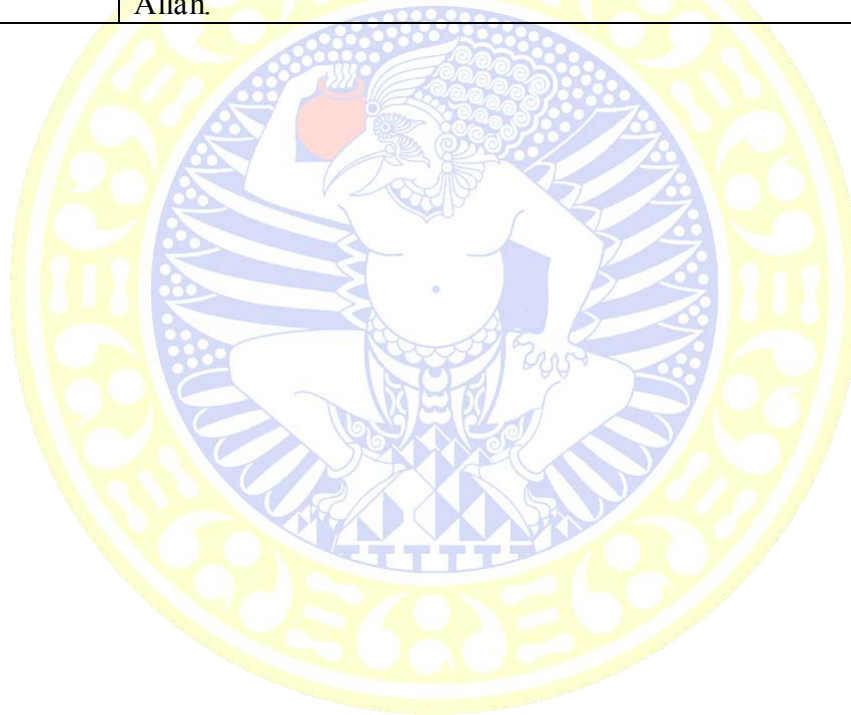
**Nama** : **Mas Zainal**  
**Usia** : **24 tahun**  
**Pekerjaan Utama** : **Pedagang Pakaian Baru / Penghasilan 2-2,5 juta per bulan**  
**Pekerjaan Sampingan** : **tidak ada**  
**Pekerjaan Istri** : **belum punya istri**  
**Agama** : **Islam**  
**Pendidikan** : **SMA**  
**Asal/alamat** : **Sampang – Madura / Perak - Surabaya**  
**Tanggal wawancara** : **3 Juni 2015**

1	Peneliti	Kenapa mas memilih berjualan pakaian bekas?
2		
3	Informan	Masih banyak peminatnya, meskipun bekas kualitasnya masih bagus. Pengunjung itu biasanya ketimbang beli yang baru, beli bekas bisa dapet tiga sampai lima.
4		
5		
6		
7	Peneliti	Apa alasan memilih berjualan di Pasar Pagi Tugu Pahlawan?
8		
9	Informan	Ya karena disini sudah terkenal dengan pasar pakaian bekas mas, usaha ini yang buka bapak saya, terus diturunkan ke saya. Saudara-saudara saya gak ada yang mau jualan kayak gini. Kalau saya seneng jualan dari dulu mas. Sayang kalau dilempar ke orang lain usaha jualan ini, lagian disini gak ada biaya sewa, cuma bayar iuran saja per harinya 2 ribu rupiah.
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16	Peneliti	Sejak kapan berjualan di Pasar Pagi Tugu Pahlawan?
17		
18	Informan	Saya dulu juga sering bantu bapak pas masih SMA, lulus SMA saya jaga sendiri ini mas, bapak sudah gak kuat tenaganya. Kira-kira saya sudah 5 tahun jaga ini mas. Kalau buka awal ya kira-kira sudah 10 tahunan mas.
19		
20		
21		
22		
23	Peneliti	Berapa modal awal dalam membuka usaha jualan pakaian bekas? Dan darimana modalnya?
24		
25		
26	Informan	Modalnya ndak tau mas, yang saya tau bapak modal ini dari tabungannya. Pakaian juga dapatnya gak bayar langsung, setor seminggu atau dua minggu lagi. Dulu awalnya cuma minta celana panjang bekas saja, sekarang sudah bisa jualan celana pendek sama hem. Ini bekas semua mas.
27		
28		
29		
30		
31		
32	Peneliti	Dimana tempat kulakan? dan bagaimana caranya kulakan?
33		
34	Informan	Kalau hem ini saya ambil di karang tembok, kalau bawahan

35		celana panjang dan celana pendek ini saya ambilnya di perak.
36		Kalau barang ada yang datang saya dikabari lewat telpon. Kalau
37		order ya dikirim oleh anak buahnya, kita bayar 50 ribu per bal.
38		Biasanya saya order kadang satu macam aja seminggu, misal
39		celana panjang saja, kadang campur. Gak mesti mas, mana yang
40		habis ya kita order.
41		
42	Peneliti	Bagaimana sistem pembayaran kepada agen pakaian?
43		
44	Informan	Sistemnya ya ambil – setor sama order – setor sama order begitu
45		seterusnya. Nyetornya ya ditiptkan ke anak buahnya yang
46		ngirim barang pesanan saya.
47		
48	Peneliti	Berapa kali kulakan dalam sebulan?
49		
50	Informan	Kalau hem dua minggu sekali minta kirim saya, kalau celana
51		panjang celana pendek ini kadang seminggu sekali kadang ya
52		dua minggu sekali mas.
53		
54	Peneliti	Perlengkapan apa saja yang dibutuhkan dalam berjualan?
55		Bagaimana mendapatkannya?
56		
57	Informan	Perlengkapan ini beli sendiri semua mas. Ya ini modal
58		utamanya. Pipa peraga ini dibuat bongkar pasang seperti ini,
59		gerobak, kastok, terpal dan plastik.
60		
61	Peneliti	Apakah pedagang mempunyai pegawai atau menggunakan jasa
62		orang lain dalam berjualan dari buka hingga tutup stan?
63		
64	Informan	Pegawai gak punya mas, cuma saya pakai jasa penitipan
65		gerobak ini, jadi semua barang dagangan dan perlengkapannya
66		saya masukkan sini semua. Penitipan gerobak bayar 150 ribu per
67		bulan, biasanya awal-awal bulan bayarnya. Pas buka sama tutup
68		itu saling bantu gantian sama tetangga-tetangga ini. saling bantu
69		dorong gerobak, kan lebih hemat ketimbang nyuruh orang
70		keluar uang lagi.
71		
72	Peneliti	Apa mas dibantu oleh keluarga dalam berjualan?
73		
74	Informan	Gak ada yang bantu mas, saya jaga sendiri. Hanya sekedar
75		pinjem uang buat setor, itu aja tidak sering mas pas sepi pembeli
76		aja mas. Saya kan sudah pengalaman dari bantuin bapak
77		dulunya, jadi semuanya bisa saya jalankan sendiri.
78		
79	Peneliti	Bagaimana cara pedagang melayani pembeli atau pelanggan?
80		

81	Informan	Ya saya buat asyik mas, saya kasih kebebasan memilih kalau ada pengunjung tapi tetap waspada dari pencuri. Sama jujur, kalau ada barang yang dipilih itu ada yang rusak, ya saya kasih tau. Terus harga yang saya kasihkan ya lebih murah. Biar pembeli iu enak, pelayanan enak kan pasti kembali lagi untuk beli.
82		
83		
84		
86		
87		
88		
89	Peneliti	Apa yang paling laris atau yang paling dicari pembeli?
90		
91	Informan	Dagangan saya yang paling laris itu celana panjang mas, perbandingannya kan kalau beli baru harganya jauh mahalny. Jadi banyak itu yang beli.
92		
93		
94		
95	Peneliti	Berapa kisaran harga yang ditawarkan kepada pembeli?
96		
97	Informan	Kalau saya dagang tawar-tawaran mas, harganya ya celana panjang ini 50 ribu, celana pendek 40 ribu, hem ini 25 ribu mas. Boleh kurang harganya mas. Tinggal ditawar itu pembeli. Biasanya pembeli tanya, “oleh kurang?” terus tawar-tawaran. Harga mentoknya tinggal dikurangi 10 ribu dari harga tawaran. Ada kesepakatan harga disini mas. Seumpama celana pasarane piro, ya itu yang dipake harganya semua pedagang yang jual celana. Semuanya gak celana saja.
98		
99		
100		
101		
102		
103		
104		
105		
106	Peneliti	Apa ada promosi atau penawaran khusus kepada pembeli?
107		
108	Informan	Kalau penjual pakaian bekas disini, minim ambil 3 dikasih potongan, tapi gak banyak kadang 5 ribu kadang 10 ribu. Banyak itu penjual online yang kulakan disini.
109		
110		
111		
112	Peneliti	Kapan biasanya ramai pembeli (mendapatkan keuntungan banyak)?
113		
114		
115	Informan	Ramai pembeli ya hari minggu mas. Hari biasa gini ya syukur ada yang laku. Kadang pernah gak laku sama sekali. Orang dagang ya gak mesti laku terus, jadi ya tinggal ngatur pengeluaran mas. Gak laku hari ini ketutup sama laku besok. Jadi gak sampe rugi. Apalagi barang yang dikirim bagus bisa ambil untung banyak. pas mau hari raya rame, yang paling laku banyak itu hem mas. Lumayan mas isok riyoyoan ke Madura.
116		
117		
118		
119		
120		
121		
122		
123	Peneliti	Menurut anda, kendala apa saja yang dialami (keuntungan tidak mencapai target)?
124		
125		
126	Informan	Kendalanya kalau musim hujan mas, sepi pembeli. Barang-barang yang dikirim itu banyak yang rusak kalau musim hujan,
127		

128		<p>banyak yang basah dan baunya gak enak. Untuk yang rusak-rusak saya jual murah mas, itungan keseluruhan dari satu bal yang dikirim gak sampai rugi lah. sakit juga jadi kendala mas, tapi meskipun sakit kalau gak begitu parah saya tetep buka, tapi saya minum obat mas. Sayang mas kalau tutup, jualannya kan cuma 3-4 jam.</p>
129		
130		
131		
132		
133		
134		
135	Peneliti	<p>Apakah pedagang pernah datang ke kyai atau orang pintar, melakukan ritual atau doa agar tetap bertahan dan berkembang dalam menghadapi persaingan dagang?</p>
136		
137		
138		<p>Gak pernah mas, meskipun saya ibadahnya kurang tapi saya gak percaya yang begituan. Saya tetep yakin kalau rejeki ada yang ngatur. Allah ngatur semuanya. Meskipun sholat saya bolong-bolong, tapi sebelum tidur itu saya selalu berdoa minta kepada Allah.</p>
139	Informan	
140		
141		
142		
143		



**Nama** : Ibu Samirah  
**Usia** : 35 tahun  
**Pekerjaan Utama** : Pedagang Pakaian Bekas / penghasilan 2 – 3 juta per bulan  
**Pekerjaan Sampingan** : Ibu Rumah Tangga  
**Pekerjaan Suami** : Buruh Pabrik / Gaji 2,7 juta per bulan  
**Agama** : Islam  
**Pendidikan** : MTs  
**Asal/alamat** : Bangkalan – Madura / Kalianak – Surabaya  
**Tanggal wawancara** : 19 September 2015

1	Peneliti	mengapa ibu memilih berjualan pakaian bekas?
2		
3	Informan	Berjualan pakaian bekas ini awalnya ide dari suami. Tapi suami
4		saya sudah bekerja buruh pabrik. Saya usul pada suami, kalau
5		saya bersedia menjaga stan pakaian bekas ini mas daripada
6		nganggur.
7		
8	Peneliti	Suami ibu dapat informasi darimana tentang dagang pakaian
9		bekas?
10		
11	Informan	Saat itu suami saya melihat temannya jualan pakaian bekas
12		disini memiliki hasil yang lumayan, orangnya yang punya stan
13		pojok jualan kaos-kaos bekas itu mas. Tapi dulu masih belum
14		rame kayak gini yang jualan.
15		
16	Peneliti	Sejak kapan berjualan di Pasar Pagi Tugu Pahlawan?
17		
18	Informan	Saya sudah berjualan disini kurang lebih 9 tahun. Dulu ya
19		langsung tinggal nempati stan yang kosong. Sekarang susah cari
20		stan tetap disini mas, yang bisa buka setiap hari seperti saya.
21		Kalau pengen punya stan disini, nunggu ada yang jual dulu baru
22		bisa beli stannya, harganya sudah jutaan mas. Beda kalau hari
23		minggu bisa saja nempati stan yang kosong soalnya tidak
24		dibatasi.
25		
26	Peneliti	Berapa modal awal dulu buka usaha ini? Dan darimana
27		modalnya?
28		
29	Informan	Setau saya, suami saya dulu awalnya nemui bos pakaian bekas
30		di perak sana mas. Bilang kalau mau jual pakaian bekas disini
31		mas. Lalu dikasih barang tapi tidak langsung bayar, bayarnya
32		satu minggu lagi. Kayak setor itu loh mas, jadi dikasih barang-
33		seminggu bayar sama dikasih barang lagi. Terus begitu sampai
34		sekarang.

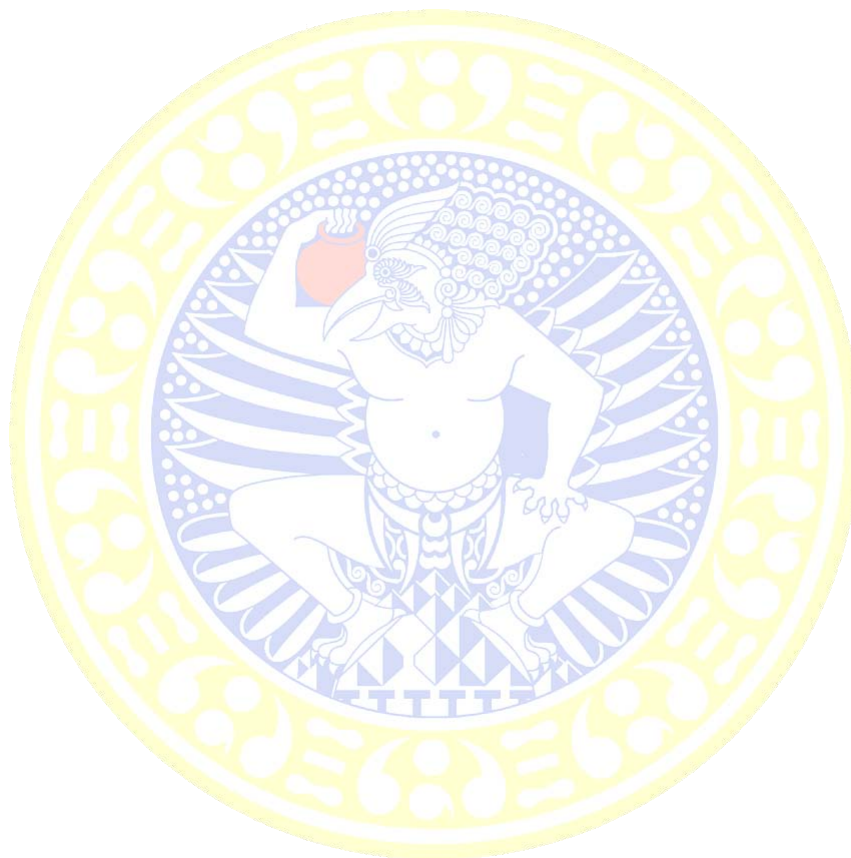
35	Peneliti	Hanya di perak saja bu ambil pakaian bekasnya, apa ada tempat lain?
36		
37		
38	Informan	Ndak ada mas, ya disana aja, sudah langganan. Apalagi bos saya itu enak orangnya pakaiannya yang rusak gak banyak, jadi gak enak kalau mau ambil yang lainnya takut gak cocok.
39		
40		
41		
42	Peneliti	Pakaian bekas setiap minggu ambil berapa bu? Itu ambil kesana sendiri atau ada yang ngirim?
43		
44		
45	Informan	Biasanya satu minggu ambil hanya satu bal mas. Itu ada yang bagian ngirim dari bosnya sana mas. Tapi kena biaya kirim, per balnya rata-rata 50 ribu. Tapi yang ngurus pembayaran ke bos suami saya mas. Saya tau bersih mas, tugas saya cuma menjual pakaian ini.
46		
47		
48		
49		
50		
51	Peneliti	Perlengkapan apa saja yang dibutuhkan dalam berjualan? Bagaimana mendapatkannya?
52		
53		
54	Informan	Pipa besi ini dirakit dibentuk kayak gini mas, untuk majang pakaian yang saya jual dengan kastok. Terus terpal buat atap ini mas. Dulu suami saya ini ngelas pipanya, kalau kastok saya beli baru di toko. Kalau terpalnya suami nyari bekas, supaya menghemat biaya.
55		
56		
57		
58		
59		
60	Peneliti	apa ibu jaga ini sendirian?
61		
62	Informan	Iya mas saya jaga sendiri, gak punya rewang (pegawai) mas. Kalau bisa dijaga sendiri, ngapain harus punya pegawai, bisa ngirit pengeluaran mas. Tapi kalau hari minggu, suami saya ikut jaga karena libur kerjanya.
63		
64		
65		
66		
67	Peneliti	Kalau buka tutup stan gak ada yang bantuin bu?
68		
69	Informan	Kalau buka stan saya dibantuin suami, kan belum berangkat kerja. Kalau tutupnya saya nyuruh orang, saya bayar 3 ribu per hari. Biasanya kalau buka sama tutup, nyuruh orang ndorong gerobak bayar 5 ribu, kan saya pas tutup saja.
70		
71		
72		
73		
74	Peneliti	Ibu pakai gerobak, gerobaknya dititipkan disini ta bu?
75		
76	Informan	Iya mas saya taruh situ gerobaknya (ibu Samirah menunjuk salah satu tempat parkir gerobak para pedagang). Gerobak itu saya titipkan di gudang, bayar 150 ribu per bulan.
77		
78		
79		
80	Peneliti	Bagaimana cara pedagang melayani pembeli atau pelanggan?



81	Informan	Saya menawarkan biasa-biasa saja mas. Ya saya ngomong
82		“dipilih-pilih kaosnya mas/mbak”. Terus sopan, biasanya
83		pengunjung langsung milih-milih sendiri, kalau ada yang cocok
84		langsung tanya harga.
85		
86	Peneliti	Ibu ini jualan apa saja?
87		
88	Informan	Kaos pria, kaos wanita, terus celana juga laki-laki dan
89		perempuan.
90		
91	Peneliti	Yang paling laris apa bu?
92		
93	Informan	Yang paling laris disini kaos mas, apalagi kalau hari minggu
94		kaos wanita itu yang paling laris.
95		
96	Peneliti	Harga yang ditawarkan kisaran berapa bu?
97		
98	Informan	Kalau kaos harga yang saya tawarkan 20-25 ribu, kalau ada
99		pembeli yang nawar mentok 15 ribu saya kasihkan. Kaos yang
100		jelek atau rusak 10 ribu sudah saya kasihkan, kadang ada harga
101		kaos yang dibawah 10 ribu. Celana levis saya tawarkan 50 ribu,
102		40 ribu harga mentoknya mas. Kalau celana wanita kayak gini,
103		ya dibawahnya 30-40 ribu.
104		
105	Peneliti	Ada promosi atau penawaran khusus kepada pembeli?
106		
107	Informan	Ya kalau pembeli itu ambil minim 3, ya saya kasih potongan
108		mas. Saya punya pelanggan pria, biasanya dia nyari kaos-kaos
109		untuk dijual lagi. Berarti dia kan kulakan ke saya, kan beda
110		harga kulakan dengan harga normal.
111		
112	Peneliti	Kapan biasanya ramai pembeli (mendapatkan keuntungan
113		banyak)?
114		
115	Informan	Puasan mas, banyak yang belanja, meskipun bekas tidak kalah
116		laku sama pakaian baru. Biasanya orang itu mikirnya kalau beli
117		baru dapat hanya satu, kalau bekas tapi masih layak pakai kan
118		bisa dapat banyak, buat salinan. Biasanya pembeli waktu
119		posoan, ramanya pas HR-an sudah turun mas. Hari minggu pas
120		tanggal muda, itu lumayan keuntungannya.
121		
122	Peneliti	Menurut ibu, apa ada kendala yang dialami (keuntungan tidak
123		mencapai target)?
124		
125	Informan	Namanya juga orang dagang mas, kendala pasti ada. Tanggal
126		tua itu mas, cuma laku satu juga pernah mas. Ya pintar-pintar

127		kita mengolahnya saja mas. Setor ke bos, sampe pinjem-pinjem
128		ke saudara. Tapi alhamdulillah nama suami saya gak sampe
129		jelek ke bos, saudara juga memaklumi minjamkan uangnya, tapi
130		saya dan suami gak sampe lah dikejar-kejar hutang.
131		
132	Peneliti	Adanya aturan dari pemerintah, apa juga menjadi kendala bagi
133		ibu?
134		
135	Informan	Iyaa mas, waktunya lebih dibatasi. Dulu mas sebelum aturan
136		baru, kita menata dagangan jam setengah lima sudah boleh,
137		sekarang gak boleh mas. Harus jam lima lebih baru boleh buka.
138		Kalau hari biasa gini, kan khusus pedagang tetap ya mas, jam 9
139		sudah diingatkan harus tutup, jam setengah 10 harus bersih
140		semua.
141		
142	Peneliti	Kalau memasuki musim hujan, gimana bu?
143		
144	Informan	Lah itu mas, jangan sampe hujan deras mas, bisa-bisa gak ada
145		yang beli. kalau gerimis rintik-rintik masih ada pembeli. Tapi
146		alhamdulillah mas, disini jarang pagi-pagi hujan deras. Kalau
147		hujan deras, ya terpaksa tutup mas.
148		
149	Peneliti	Disini biaya sewa tempat berapa bu?
150		
151	Informan	Gak ada biaya sewa tempat, sudah menjadi kepemilikan. rata-
152		rata orang lama semua mas. Sudah hafal tempat jualannya
153		masing-masing, jadi gak sampe rebutan tempat atau keliru. Beda
154		lagi kalau hari minggu tempat saya agak ke kanan, soalnya hari
155		minggu penjualnya banyak mas, jadi diatur lagi masalah tempat.
156		Disini hanya bayar iuran dua ribu rupiah setiap hari untuk
157		kebersihan, terus lima ribu untuk bulanannya.
158		
159	Peneliti	Ibu pernah datang ke kyai atau orang pintar?
160		
161	Informan	Jujur ya pernah mas ke kyai, minta dibantuin doa supaya dapat
162		rezeki yang melimpah, dan diberi keselamatan. Tapi saya juga
163		tetep beribadah mas, sholat dan doa minta kepada Allah. Saya
164		pernah dikasih kyai tanah sama putung rokoknya untuk ditaburi
165		depan tempat jualan saya. Saya juga nyimpen jimat-jimat dari
166		kyai, saya simpen di tas campur sama uang hasil jualan.
167		
168	Peneliti	Jimat yang ditaruh tas campur uang hasil jualan, fungsinya
169		untuk apa bu?
170		
171	Informan	Ya supaya uangnya barokah mas, dan selamat dari hal-hal ghoib
172		lainnya, kan masih banyak mas yang melihara tuyul zaman

173		sekarang.
174		
175	Peneliti	Apa saja yang telah dilakukan untuk mengembangkan usaha?
176		
177	Informan	Apa ya mas, saya dan suami saya cuma berusaha aja mas.
178		Alhamdulillah sesulit apa pun yang dihadapi kami tetap diberi
179		jalan oleh Yang Maha Kuasa. Meskipun saya ke kyai minta
180		bantuan, tapi saya tetap percaya dan yakin semua ada yang
181		mengatur yaitu Allah mas. Kyai, orang pintar menurut saya
182		hanya perantara.



**Nama** : Bapak Yusuf  
**Usia** : 42 tahun  
**Pekerjaan Utama** : Pedagang Pakaian Bekas / Penghasilan 2-3 juta per bulan  
**Pekerjaan Sampingan** : tidak punya  
**Pekerjaan Istri** : Ibu rumah tangga  
**Agama** : Islam  
**Pendidikan** : SMP  
**Asal/alamat** : Bangkalan – Madura / Kalianyar – Surabaya  
**Tanggal wawancara** : 6 Oktober 2016

1	Peneliti	Mengapa bapak memilih berjualan pakaian bekas?
2		
3	Informan	Karena tidak punya pekerjaan lainnya. Gak ada pilihan lain, kerja ikut orang gak enak mas. Pakaian bekas juga masih sangat diminati banyak orang.
4		
5		
6		
7	Peneliti	Apa alasan bapak memilih berjualan di TP pagi?
8		
9	Informan	Soalnya strategis tempatnya dan ramai pengunjung daripada tempat lainnya mas.
10		
11		
12	Peneliti	Sudah berapa lama bapak berjualan pakaian bekas di TP pagi pak?
13		
14		
15	Informan	Sejak lama hampir 15 tahun berjualan pakaian. Tapi dulu saya jualan di kotamadya, kalau disini barusan. Dari kotamadya, perak, terus terakhir di sini. Keliling-keliling saya mas. Berjualan disini kira-kira sudah 7 tahun. Saya awalnya keliling-keliling, ya baru disini saya menetap karena saya cocok berjualan disini.
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22	Peneliti	Berapa modal awal berjualan pakaian bekas?
23		
24	Informan	Sistem setor, saya ambil barang dulu baru setor uangnya terus ambil lagi. Kalau awal dulu setor barang cuma 900 ribu, sekarang ya sudah naik sudah berapa tahun, 2,5 juta mas udah naik jauh harganya. Modal awal ya kepercayaan mas, saya dapat barang, satu minggu baru setor.
25		
26		
27		
28		
29		
30	Peneliti	Ambil pakaian bekas ini dimana pak?
31		
32	Informan	Ambil barang di karang tembok dan di perak mas. Ya dua tempat itu. Rata-rata pedagang pakaian bekas disiniambilnya ya di karang tembok sama di perak.
33		
34		

35	Peneliti	Berapa kali ambil pakaian bekasnya pak?
36		
37	Informan	Tergantung ramainya mas. Kalau ramai, satu minggu sudah
38		ambil barang lagi. Kalau sepi kayak gini, ya dua minggu baru
39		bisa ambil barang lagi.
40		
41	Peneliti	Apa bapak memakai jasa orang lain untuk mengambil barang
42		dagangan?
43		
44	Informan	Ambil barang pakai jasa orang, kita di telpon sama penyedia
45		barang ambil apa tidak. Kalau kita ambil, barang ada yang
46		ngirim, per balnya kita kena biaya 50 ribu. Kalau kita minta dua
47		bal ya 100 ribu.
48		
49	Peneliti	Perlengkapan apa saja yang bapak butuhkan untuk berjualan?
50		
51	Informan	Pipa besi buat alat peraga, kastok, terpal, semua ini modal
52		sendiri mas. Untuk pipa besi ini saya pakai jasa las untuk
53		ngerakitnya.
54		
55	Peneliti	Bagaimana bapak membawa barang dagangan ke lapak? Apa
56		dibantu dengan orang lain?
57		
58	Informan	Saya angkat sendiri barang dagangan mas saat buka pagi-pagi.
59		Satu bal saya bagi-bagi jadi lima bagian. Disini saya titipkan
60		barang dagangan saya 75 ribu satu bulan, dibanding naik becak
61		ongkosnya habis banyak mas. Penitipan barangnya di gudang
62		dalam di belakang ini mas.
63		
64	Peneliti	Apa bapak punya pegawai?
65		
66	Informan	Saya jaga sendiri mas. Kalau hari minggu aja dibantu istri, kalau
67		anak-anak gak pernah saya bolehkan ikut bantu jualan mas,
68		cuma saya suruh sekolah.
69		
70	Peneliti	Pakaian bekas apa saja yang bapak jual?
71		
72	Informan	Saya jualan jaket dan training. Yang paling laris jaket, jaket pria
73		dan wanita. Kalau hari biasa gini yang laris jaket pria, kalau hari
74		minggu jaket wanita yang paling laris. Soalnya hari minggu
75		banyak pengunjung wanita.
76		
77	Peneliti	Bagaimana bapak melayani pembeli dan pelanggan?
78		
79	Informan	Menawarkan dan melayani dengan sopan, transaksinya hanya di
80		lapak sini. Kalau ambil banyak saya potong harganya dibanding

81		kalau ambil sedikit. Kan ada pembeli yang menjual lagi, jadi
82		saya kasih harga beda.
83		
84	Peneliti	Kapan biasanya ramai pembeli pak?
85		
86	Informan	Jam 7 sampai jam setengah 9 ramai. Kan jam setengah 10 harus
87		bersih tutup semua. Hari minggu paling rame pembeli.
88		Menjelang hari raya, kurang 1 minggu hingga kurang 5 hari
89		lumayan meningkat keuntungannya mas. Kalau bulan-bulan ini
90		sepi pembeli mas, karena lagi musim manten. Bulan besar kan
91		banyak yang menikah, sepi sekali pembeli jadi keuntungan
92		menurun mas. Sekitar dua bulan kedepan baru normal lagi.
93		
94	Peneliti	Kisaran berapa harga yang bapak tawarkan kepada pembeli?
95		
96	Informan	Kalau jaket saya tawarkan 35 ribu, 25 ribu harga sudah mentok.
97		Kalau barangnya kurang bagus 20 ribu saya kasih. Training
98		pun sama saya tawarkan segitu.
99		
100	Peneliti	Bagaimana upaya dalam mengembangkan usaha jualan bapak?
101		
102	Informan	Saya berusaha tetap bertahan, rezeki ada yang mengatur.
103		Tinggal saya usaha, pasti ada jalannya.
104		
105	Peneliti	Apa bapak pernah pinjam ke saudara atau ke bank?
106		
107	Informan	Kalau uang untuk setor masih kurang, saya pinjem ke saudara
108		saya. Kalau pinjem ke bank, saya pernah gadaikan BPKB saya
109		ke bank, cair 10 juta itu saya gunakan untuk keperluan rumah
110		mas. Baru bayarnya nyicil dari hasil jualan ini mas.
111		
112	Peneliti	Apakah bapak pernah datang ke kyai/dukun dalam upaya
113		mengembangkan usaha?
114		
115	Informan	Saya gak percaya seperti itu mas, saya hanya sholat dan berdoa
116		minta kepada yang punya kehidupan. Memang masih banyak
117		yang percaya seperti itu mas, tapi saya tidak.
118		
119	Peneliti	Sejauh mana hubungan bapak dengan pedagang pakaian bekas
120		lain?
121		
122	Informan	Hubungan dengan pedagang lain ya biasa-biasa saja mas, fokus
123		pada dagangannya masing-masing mas. Kalau masalah harga
124		memang ada kesepakatan antar pedagang.
125		
126	Peneliti	faktor apa yang membuat bapak tetap mencari rezeki melalui

127		jualan pakaian bekas?
128		
129	Informan	Sebenarnya saya punya keinginan bekerja atau usaha yang lain, usaha dipinggir jalan terus seperti ini. Tetapi mau bagaimana lagi mas, sudah nasibnya seperti ini. ya memang mas, jualan disini keuntungan memang sangat cukup buat keluarga.
130		
131		
132		
133		
134	Peneliti	Berapa biaya yang dikeluarkan bapak untuk sewa stan?
135		
136	Informan	Biaya seminggu dikenakan 5 ribu, iuran bulanannya beda lagi dikenakan 10 ribu. Iuran ini untuk kebersihan sampah mas.
137		
138		
139	Peneliti	Kendala apa saja yang pernah bapak alami selama jualan pakaian bekas?
140		
141		
142	Informan	Kalau ada barang yang rusak, jelek dan ada yang basah dari luar. Soalnya kita dapat barang karungan segelan, tidak bisa dilihat. Jadi untung-untungan mas, kalau dapat barang yang bagus-bagus ya bisa untung banyak. Kalau ada yang jelek ya bisa rugi, karena barang tidak bisa dikembalikan. Biasanya barang yang jelek saya jual murah, ketimbang tidak laku. Saya jual cepat dengan harga yang sangat murah, soalnya tambah lama tambah jelek.
143		
144		
145		
146		
147		
148		
149		
150		
151	Peneliti	Selain itu, apa ada kendala lain pak?
152		
153	Informan	Ada mas. waktunya sangat singkat mas jualan disini. Tanggal muda lebih ramai ketimbang tanggal tua. Terus hujan juga jadi penghambat mas. Karena kalau turun hujan, mau tidak mau ya harus tutup, tetep buka pun percuma, karena gak ada yang beli.
154		
155		
156		

**LAMPIRAN 4**  
**DOKUMENTASI**



Foto 1: Pedagang Pakaian Bekas



Foto 2: Pedagang Pakaian Baru





Foto 3: Salah satu transaksi jual beli



Foto 4: Seorang pedagang mengambil pakaian di dalam gerobak yang akan dipajang



Foto 5: Obrolan kecil sesama pedagang



Foto 6: Seorang pedagang sedang membuka payung besarnya



Foto 7: wawancara peneliti dengan salah satu pedagang



Foto 8: wawancara peneliti dengan salah satu pedagang

**HALAMAN PERNYATAAN TIDAK MELAKUKAN PLAGIAT**

Bagian atau keseluruhan isi Skripsi ini tidak pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademisi pada bidang studi dan/atau universitas lain dan tidak pernah dipublikasikan/ditulis oleh individu selain penyusun kecuali bila dituliskan dalam format kutipan dalam isi Skripsi.

Apabila ditemukan bukti bahwa pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai ketentuan yang berlaku di Universitas Airlangga.

Surabaya, 22 Desember 2015



Penulis

**STRATEGI PEDAGANG PAKAIAN DI PASAR TP (TUGU PAHLAWAN)  
PAGI KOTA SURABAYA  
(DALAM PERSPEKTIF MORAL DAN RASIONAL)**

**SKRIPSI**

**Maksud: Guna Melengkapi Tugas dan Memenuhi Salah satu syarat untuk menyelesaikan studi S1 pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Airlangga.**

**Disusun oleh:**

**Aryo Heri Wartono**

**NIM: 071017022**

**DEPARTEMEN ANTROPOLOGI SOSIAL  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS AIRLANGGA  
SURABAYA**

**Semester Ganjil/Tahun 2015/2016**

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji Syukur kehadirat Allah SWT, karena dengan rahmatnya penulis bisa menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

Saya persembahkan Skripsi ini kepada:

*Almarhum Bapak saya, Bapak Moekirman.*

Karena gelar sarjana ini adalah amanah dari beliau. Bapak memang telah meninggal, tetapi selalu ada di dalam hati kami.

*Ibu saya, Ibu Marnisah.*

Yang selalu sabar dalam mengurusiku hingga dewasa, semoga aku menjadi anak yang berbakti dan bisa membanggakan ibu suatu saat nanti.

*Kakak perempuan saya, Mbak Sri sekeluarga.*

Terima kasih telah turut bersuka duka dengan saya. Dan terutama Mbak Sri yang selalu menghibur hidup saya.

**MOTTO**

*“Semua itu ada masanya, maka  
bersabarlah dan lakukan yang  
terbaik”*



**HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING**

**STRATEGI PEDAGANG PAKAIAN PASAR TP (TUGU PAHLAWAN) PAGI  
KOTA SURABAYA  
(DALAM PERSPEKTIF MORAL DAN RASIONAL)**

**Skripsi ini telah memenuhi persyaratan dan disetujui untuk diujikan.**

Surabaya, 22 Desember 2015  
Dosen Pembimbing



**Dr. Rustinsyah, Dra., M. Si.**  
**NIP. 195812031984032002**



**HALAMANA PENGESAHAN PANITIA PENGUJI**

Skripsi ini telah diujikan dan disahkan dihadapan Komisi Penguji Program Studi:  
Antropologi Sosial

Departemen Antropologi  
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Universitas Airlangga

Pada hari : Jum'at  
Tanggal : 8 Januari 2016  
Pukul : 08.00 WIB


Komisi Penguji terdiri dari:

**Ketua Penguji**



**Drs. Moh. Adib., M. Si.**  
NIP: 196011281988121001

**Anggota**



**Drs. Budi Setiawan, MA.**  
NIP: 195406221985021001

**Anggota**



**Dr. Rustinsyah, Dra., M. Si.**  
NIP: 195812051984032002