

BAB IV

PAPARAN DAN PEMBAHASAN DATA HASIL PENELITIAN

4.1. PAPARAN DATA HASIL PENELITIAN

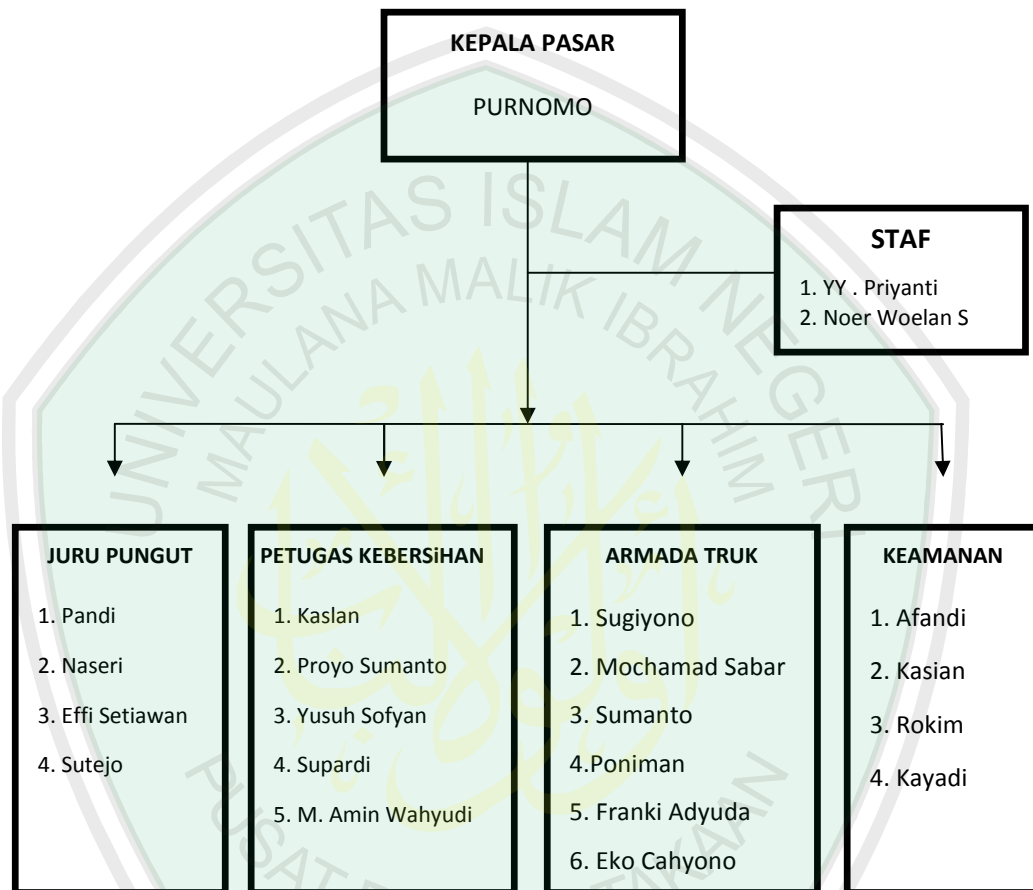
4.1.1. Profil Pasar Dinoyo

Pasar Dinoyo merupakan salah satu pasar tradisional yang ada di Kota Malang. Pasar Dinoyo didirikan pada tahun 1976 lokasi tepatnya di Jl. MT. Haryono 175 Kelurahan Dinoyo Kecamatan Lowokwaru Kota Malang. Pasar Dinoyo merupakan salah satu pasar tradisional di Kota Malang yang memiliki kontribusi pendapatan asli daerah yang cukup tinggi yaitu sebesar Rp. 341.255.700,- untuk tahun 2010. Sedangkan, memiliki potensi sebesar Rp. 416.373.750,-. Luas Pasar Dinoyo yaitu 9.980 m², lokasi pasar terbagi dua bagian yaitu bagian Pasar Dinoyo Barat lantai I & II dan bagian Pasar Dinoyo Timur.

Jumlah pedagang sampai tahun 2011 berjumlah 719 pedagang yang terbagi menjadi tiga bagian yaitu 1) Gol A : 11 orang, 2) Gol B : 320 orang, dan 3) Gol C : 549 orang. Jumlah kios keseluruhan 122 unit, jumlah los 1062, jumlah emper 52 unit, jumlah PKL 325 unit, jumlah mushala 2 unit, jumlah MCK 2 unit, dan jumlah TPS 1 unit. Aktivitas Pasar Dinoyo Timur dimulai pukul 01.00-07.30 WIB. Sedangkan untuk Pasar Dinoyo Barat lantai I & II dimulai pukul 01.00-13.00 WIB.

4.1.2. Struktur Organisasi Pasar Dinoyo

Struktur Organisasi Pasar Dinoyo Dinas Pasar Kota Malang



Sumber: Kantor Pasar Dinoyo

4.1.3. Komoditas yang Dijual di Pasar Dinoyo

Dalam bagian ini akan dibahas jenis komoditas yang dijual di Pasar Dinoyo Barat lantai I & II dan Pasar Dinoyo Timur. Beberapa jenis komoditas yang dijual di Pasar Dinoyo Barat lantai I & II sebagai berikut:

Tabel 4.1
Jenis Komoditas di Pasar Dinoyo Barat Lantai I & II

No	Jenis Komoditas	Lokasi			Jumlah
		bedak	los	emper	
1	Emas	12	27	-	39
2	pracangan	23	131	-	154
3	Sayur	2	111	11	124
4	Daging	2	31	-	33
5	Ayam Potong	-	31	8	39
6	Ikan	-	44	3	47
7	Buah	1	73	4	78
8	Palen	17	66	6	89
9	Pakaian Jadi	-	51	-	51
10	Sepatu dan Sandal	-	26	2	28
11	Kue	4	57	1	62
12	Tahu dan Tempe	-	56	1	57
13	Warung	7	30	9	46
14	Lain-lain	11	96	9	116
	Jumlah	79	830	57	966

Sumber : Dinas Pasar Kota Malang

Pada tabel 3.1 memperlihatkan jumlah komoditas yang paling banyak memenuhi pasar adalah komoditas pracangan sejumlah 154 dengan perincian 23 menempati bedak dan 131 menempati los tetapi tidak ada yang menempati emper. Kemudian diikuti dengan komoditas sayuran dengan jumlah 124 dibawah pracangan, hasil pengamatan menunjukkan kebanyakan pedagang sayur menempati tempat-tempat di pinggiran pasar dengan beralaskan tikar. Untuk pasar lantai II banyak didominasi penjual pakaian jadi diikuti penjual sepatu dan sandal. Sedangkan, komoditas yang paling sedikit adalah komoditas daging yaitu 31 menempati los dan 8 menempati emper. Selain itu, komoditas lain-lain juga banyak memenuhi pasar baik didalam pasar maupun diluar pasar dengan jumlah 116.

Sedangkan, jumlah jenis komoditas di Pasar Dinoyo Timur sebagai berikut:

Tabel 4.2
Jenis Komoditas di Pasar Dinoyo Timur

No	Jenis Komoditas	Lokasi			Jumlah
		bedak	los	emper	
1	Emas	1	-	-	1
2	pracangan	19	39	-	58
3	Sayur	1	59	-	60
4	Daging	-	14	-	14
5	Ayam Potong	3	11	-	14
6	Ikan	1	16	-	17
7	Buah	-	-	-	-
8	Palen	-	-	-	-
9	Pakaian Jadi	-	-	-	-
10	Sepatu dan Sandal	-	-	-	-
11	Kue	-	-	-	-
12	Tahu dan Tempe	-	12	-	12
13	Warung	3	13	-	16
14	Lain-lain	15	71	-	86
	Jumlah	43	235	-	278

Sumber : Dinas Pasar Kota Malang

Dari tabel 3.2 menunjukkan bahwa komoditas lain-lain yang banyak menempati Pasar Dinoyo Timur dengan jumlah 86, disusul komoditas sayur dengan jumlah 60 dimana komoditas sayu hampir semua menempati los. Untuk jenis komoditas emas hanya ada satu dengan menempati bedak. Sedangkan jenis komoditas pakaian jadi, sepatu dan sandal, buah, palen, dan kue tidak ada sama sekali di Pasar Dinoyo Timur karena semua di tempatkan di Pasar Dinoyo Barat lantai I & II.

Rekapitulasi keseluruhan jenis komoditas Pasar Dinoyo di jelaskan di tabel 3.3 di bawah ini:

Tabel 4.3
Rekapitulasi Jenis Komoditas di Pasar Dinoyo

No	Jenis Jualan	Lokasi			Jumlah
		bedak	los	emper	
1	Emas	13	27	-	40
2	pracangan	42	170	-	212
3	Sayur	3	170	11	184
4	Daging	2	45	-	47
5	Ayam Potong	3	42	8	53
6	Ikan	1	60	3	64
7	Buah	1	73	4	78
8	Palen	17	66	6	89
9	Pakaian Jadi	-	51	-	51
10	Sepatu dan Sandal	-	26	2	28
11	Kue	4	57	4	65
12	Tahu dan Tempe	-	68	1	69
13	Warung	10	43	9	62
14	Lain-lain	26	167	9	202
	Jumlah	122	1.065	57	1.244

Sumber : Dinas Pasar Kota Malang

Jadi, jumlah bedak keseluruhan 122 unit, jumlah los 1062, emper 52 unit sehingga total keseluruhan 1.244 buah.

4.1.4. Karakteristik Responden

Pada tabel 4.4 sampai tabel 4.7 akan dijelaskan karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin, umur, lama berjualan, dan tingkat pendidikan. Hasil selengkapnya adalah sebagai berikut:

a. Jenis Kelamin

Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel: 4.4
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frequency	Percent
Laki-laki	19	42,22
Perempuan	26	57,77
Jumlah	45	100

Sumber: Data Primer Diolah

Berdasarkan tabel diatas diketahui responden laki-laki sebanyak 19 orang dengan persentase 42,22% dan perempuan adalah sebanyak orang 26 dengan persentase 57,77%.

b. Umur

Karakteristik responden berdasarkan umur dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tebel 4.5
Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

No	Umur	Frequency	Percent
1.	17 - 27	2	4,44
2.	28 - 38	8	17,77
3.	39 - 50	23	51,11
4.	>50	12	26,66
Jumlah		45	100

Sumber: Data Primer Diolah

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar berusia 39 - 50 tahun yaitu sebesar 51,11 % atau sebanyak 23 responden, sebanyak 26,66% atau 12 responden berusia >50 tahun, sebanyak 17,77% atau 8 responden berusia antara 28 - 38 tahun, dan usia 17 - 27 tahun yaitu 4,44% atau 2 responden.

c. Lama Berjulan

Karakteristik responden berdasarkan lama berjulan dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.6
Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Berjulan

No	Lama Berjulan	Frequency	percent
1.	5 tahun	6	13,33
2.	5 – 10	17	37,77
3.	11 – 15	15	33,33
4.	16 - 20	7	15,55
Jumlah		45	100

Sumber : Data Primer Diolah

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar yang lama bekerja antara 5 sampai 10 tahun sebanyak 17 responden dengan persentase 37,77%, 11 sampai 15 tahun sebanyak 15 responden dengan persentase 33,33%, 16 sampai 20 tahun sebanyak 7 responden dengan persentase 15,55%, dan 5 tahun sebanyak 6 responden atau 13,33%.

d. Tingkat Pendidikan

Karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.7
Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Frequency	Percent
1.	Tidak pernah sekolah	3	6,66
2.	SD	12	26,66
3.	SLTP	20	44,44
4.	SLTA	9	20
5.	S1	1	2,22
Jumlah		45	100

Sumber : Data Primer Diolah

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa responden yang paling banyak berada pada tingkatan SLTP yaitu sebanyak 20 responden atau 44,44%, kemudian dibawahnya berada pada tingkatan SD yaitu sebanyak 12 responden dengan persentase 26,66%, pada tingkatan SLTA sebanyak 9 responden dengan persentase 20%, tidak pernah sekolah sebanyak 3 responden atau 6,66%, dan S1 1 responden atau 2,22%.

4.2. PEMBAHASAN DATA HASIL PENELITIAN

4.2.1. Perkembangan Pasar Modern di Sekitar Pasar Dinoyo dan Pasar Tradisional Dinoyo

Data yang terambil dari hasil survei bahwa sampai tahun 2011 terdapat 40 pasar modern dalam radius 2,5 km dari Pasar Dinoyo. Dimana, jumlah pasar modern yang paling banyak adalah *indomaret* dan *alfamart*. Hal ini dapat dibuktikan hampir disetiap jalan terdapat dua *minimarket* tersebut. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 4.4 dibawah ini:

Tabel 4.4
Jumlah Pasar Modern dalam 2,5 km dari Pasar Dinoyo

No	Alamat	Nama Pasar Modern
1.	Jl. MT. Haryono Malang	Persada Swalayan
2.	Jl. MT. Haryono Malang	<i>Alfamart</i>
3.	Jl. MT. Haryono Malang	Baru Swalayan
4.	Jl. MT. Haryono Malang	Ruko Dinoyo Mega (<i>Neosad, Expert, Indomaret, Mayang, Eiger, Petualang, Dfandist</i>)
5.	Jl. MT. Haryono Malang	Dinoyo Fiona Shop (<i>Sport Mania, Baru, Yashumi</i>)
6.	Jl. MT. Haryono Malang	<i>Thereds</i>
7.	Jl. MT. Haryono Malang	<i>Giant</i>
8.	Jl. MT. Haryono Malang	<i>Indomaret</i>
9.	Jl. MT. Haryono Malang	Dinoyo Swalayan
10.	Jl. MT. Haryono Malang	<i>Alfamart</i>

11.	Jl. MT. Haryono Malang	<i>Indomaret</i>
12.	Jl. MT. Haryono Malang	<i>Andalis</i>
13.	Jl. MT. Haryono Malang	<i>Indomaret</i>
14.	Jl. Tlogomas Malang	<i>Alfamart</i>
15.	Jl. Tlogomas Malang	<i>Indomaret</i>
16.	Jl. Tlogomas Malang	<i>Alfamart</i>
17.	Jl. Tlogomas Malang	<i>Indomaret</i>
18.	Jl. Sukarno Hatta Malang	<i>Alfamidi</i>
19.	Jl. Sukarno Hatta Malang	<i>Indomaret</i>
20.	Jl. Sukarno Hatta Malang	<i>Alfamart</i>
21.	Jl. Sukarno Hatta Malang	<i>Indomaret</i>
22.	Jl. Sukarno Hatta Malang	<i>Indomaret</i>
23.	Jl. Candi Panggung Malang	<i>Indomaret</i>
24.	Jl. Candi Panggung Malang	<i>Alfamart</i>
25.	Jl. Saxsophono Malang	<i>Indomaret</i>
26.	Jl. Gajayana Malang	<i>Indomaret</i>
27.	Jl. Gajayana Malang	<i>Alfamart</i>
28.	Jl. Gajayana Malang	Saga +
29.	Jl. Gajayana Malang	Sardo Swalayan
30.	Jl. Gajayana Malang	<i>Cartents</i>
31.	Jl. Kerto Malang	<i>El Farah</i> Swalayan
32.	Jl. Sigura-gura Barat Malang	Akbar Swalayan
33.	Jl. Sigura-gura Barat Malang	<i>Alfamart</i>
34.	Jl. Sigura-gura Barat Malang	<i>Indomaret</i>
35.	Jl. Sigura-gura Barat Malang	Sigura-gura <i>Mart</i>
36.	Jl. Joyo Tambak Sari Malang	<i>Indomaret</i>
37.	Jl Merto Joyo Malang	<i>Alfamidi</i>
38.	Jl. Joyo Suryo Malang	<i>Alfamart</i>
39.	Jl. Joyo Utomo Malang	<i>Indomaret</i>
40.	Jl. MT. Haryono Malang	Plaza PKRI Brawijaya

Sumber: Data primer diolah

Dari hasil wawancara mendalam kepada para pedagang, bahwa pasar modern yang paling berpengaruh terhadap pasar tradisional terutama pasar yang menjual produk yang sama seperti; *indomaret*, *alfamart*, dan pasar swalayan.

Sedangkan, perkembangan Pasar Dinoyo sampai akhir 2011 tidak ada perubahan dalam jumlah. Pasar tradisional Dinoyo nyaris tidak ada yang perubahan tetap kumuh, becek, bau tak sedap, asap pembakaran, sampah,

semrawut, sempit, dan seterusnya. Belum termasuk para pedagang yang tidak menjaga kebersihan di pasar. Sehingga jumlah pembeli dan omzet semakin menurun.

Masalah infrastruktur masih menjadi masalah serius terutama di Pasar Dinoyo Timur seperti sebagaimana yang diungkapkan oleh Pak Iwan pedagang pracangan:

“Memang kondisi pasar seperti ini, terutama kebersihan yang kurang terpelihara sehingga kenyamanan ketika berbelanja menjadi terganggu. Selain itu, bau yang tidak sedap juga sangat mengganggu. Dan yang paling sering terjadi yaitu kesadaran para pedagang sendiri yang kurang menjaga kebersihan”.

Berkaitan dengan rencana Pemkot Malang akan merelokasi pasar, bahwa di tahun 2012 bulan Januari Pasar Dinoyo telah direlokasi menjadi pasar modern (Mall) yang rencana dibangun 9 lantai. Sedangkan, para pedagang dipindah di Jalan Mertojoyo, Kelurahan Merjosari, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang.

4.2.2. Dampak Munculnya Pasar Modern terhadap Jumlah Pembeli dan Omzet para Pedagang di Pasar Dinoyo Malang

A. Kios didalam Pasar Dinoyo

Dari hasil penelitian didapatkan bahwa pasar modern memberikan dampak pada pasar tradisional Dinoyo, khususnya dampak ini berimbas pada jumlah pembeli dan omzet yang semakin berkurang, hal ini dikemukakan oleh pedagang pracangan. Berikut hasil wawancara kepada Bapak Muslimin:

“Ya kalau soal pasar modern itu sebenarnya sangat berdampak, mungkin saya bisa cerita sedikit, dulu saya di sekitar tahun 2003/2004 saya hanya bermodal Rp. 5.000.000,-. Saya menjalankan satu produk ajinomoto, vetsin, sajiku dalam satu tahunnya mencapai omzet Rp. 1,1 milyar, tetapi setelah kebijakan

orang-orang pemodal besar, karena waktu pada itu peraturan begini. Semua toko siapapun saja yang pengambilan minimal 30 karton mendapatkan diskon sama. Sedangkan waktu itu 30 karton cuma berapa tidak sampai Rp. 5.000.000,-, nah mungkin pemodal besar sudah mengintai “Orang ini kok bisa mencapai omzet sekian kerjanya seperti apa? modalnya berapa?. Setelah itu, mereka pemodal besar minta ke perusahaan. Akhirnya, perusahaan mengeluarkan kebijakan minimal 600 karton, sudah tidak bisa jalan saya. Awalnya minim 30 karton masih berjalan kemudian dinaikkan minimal 60 saya tetap bertahan. Akan tetapi, ketika dinaikkan minimal 600 karton, sudah! Disinilah letak kelemahan pengusaha kecil yaitu kalah dengan pemodal besar.”.

“Terus kalau masalah dampak pasar modern terhadap pasar tradisional, itu saya rasa karena memang selera konsumen sudah sedikit bergeser. Terus terang aja mungkin dari kalangan mahasiswa antara beli di pasar modern sama di pasar tradisional mungkin ada gengsi lain, katanya tempatnya bersih dan nyaman. Selain itu, sekarang pasar modern minimarket buka 24 jam sedangkan kita keterbatasan waktu, pelanggan juga terbatas”.

“Dan sebenarnya tidak hanya disebabkan oleh pasar modern saja tidak hanya itu, dengan menjamurnya ruko itu juga sangat berpengaruh, katakan lima tahun yang lalu jumlah ruko belum seberapa banyak, tapi sekarang ruko ada dimana-mana”.

“Memang berdampak, cuma kita sebagai pengusaha pasar tradisional punya keyakinan bahwa 1) Allah itu Maha Adil, 2) dari jumlah penduduk aja yang paling banyak adalah masyarakat menengah kebawah. Jadi, tetap tergantung pada pengelolaan dan pelayanan kita sendiri”.

“Omzet memang turun, 2003/2004 sebelum terlalu menjamurnya pasar modern seperti ini omzet saya per hari antara Rp. 5.000.000,- s/d Rp. 6.000.000,-, sekarang antara Rp. 4.000.000,- s/d Rp. 5.000.000,- per harinya. Ada penurunan yang masih belum terasa tapi tetap saya antisipasi”.

“Kendala, saya rasa tidak ada masalah. Kendala itu pasti ada. Saya semua kembalikan kepada Allah. Allah itu Maha Adil, Allah Maha Penyayang”.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa turunnya jumlah pembeli dan omzet penjualan di pasar tradisional disebabkan karena menjamurnya pasar

modern, menjamurnya ruko, dan selera konsumen yang beralih ke pasar modern. Dia mengungkapkan terjadi penurunan omzet dari Rp. 5.000.000,- s/d Rp. 6.000.000,- per harinya menjadi Rp. 4.000.000,- s/d Rp. 5.000.000,-.

Penurunan jumlah konsumen pasar tradisional dinoyo juga menurun pada pedagang lainnya, dampak akan perkembangan pasar modern dirasakan secara merata oleh keseluruhan pedagang tradisional lainnya. Berikut pengakuan dari beberapa para pedagang. Hasil wawancara kepada Pak Iwan:

“Ya, Sekarang konsumen punya banyak pilihan. Dulu di sekitar 6 tahun yang lalu seperti mahasiswa banyak larinya pada ke pasar tradisional, apa lagi kalau waktu liburan. Tapi, sekarang pasar *mall* ada, *supermarket* ada *indomaret-alfamart* ada. Jadi, sekarang larinya banyak kesitu. Sakarang orang lewat di pasar saja sudah tidak ada. Seandainya pasar tradisional tidak ada barang basahan seperti sayuran, ikan dan daging paling sudah mati”.

“Dulu omzet per harinya bisa mencapai Rp. 5.000.000,- tapi, sekarang Rp. 1.000.000,- saja sudah sangat sulit”.

”Disamping modalnya sudah tidak ada cari pinjaman juga sulit”.

Hasil wawancara bisa diketahui terjadi penurunan jumlah pengunjung dimana tahun 2004/2005 mahasiswa banyak yang berbelanja ke pasar tradisional bahkan ketika waktu liburan mahasiswa sering berbelanja ke pasar tradisional. Tetapi, setelah menjamurnya pasar modern jumlah pengunjung menurun drastis. Dia juga berpendapat seandainya pasar tradisional tidak ada barang basahan seperti sayuran, daging, ayam, ikan mungkin pasar tradisional sudah mati. Dia mengaku terjadi penurunan omzet dimana dulu sebelum menjamurnya pasar modern perharinya Rp. 5.000.000,- menurun menjadi Rp. 1.000.000,- per harinya. Para pedandang di Pasar Dinoyo saat ini untuk mencapai omzet Rp. 1.000.000,-

per harinya itu diperoleh dengan kesulitan. Selain itu, kendala yang dihadapinya adalah minimnya modal yang kerap terjadi.

Hasil wawancara kepada Ibu Lisa sebagai berikut:

“Ya. Dampaknya banyak, sekarang tidak maju seperti dulu, sekarang sepi sekali, dulu dengan sekarang sudah beda. Dulu 6 tahun yang lalu seperti gula per harinya bisa 1 kuintal paling sedikit 50 kilo. Tapi sekarang 50 kilo bisa sehari-hari”.

“Dulu omzet kurang lebih Rp. 5.000.000,- bisa, sekarang dapat Rp. 1.000.000,- sudah sulit, bahkan kadang pulang tidak dapat uang. Buat bayar sekolah anak sekolah tidak cukup, pokoknya cukup buat makan”.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa jumlah pembeli di Pasar Dinoyo tidak seramai 6 tahun yang lalu. Yang membuat pedagang ini mengeluh tidak lain disebabkan karena dampak dari menjamurnya pasar modern. Dia mencontohkan dengan produk gula yang mana dulu per harinya bisa terjual hingga 1 kuintal tapi sekarang 50 kilo bisa sehari-hari. Dari penurunan tersebut mengakibatkan omzet merosot drastis dari Rp. 5.000.000,- per harinya merosot menjadi Rp. 1.000.000,- per harinya. Dia juga mengaku permasalahan yang kerap terjadi adalah karena minimnya modal usaha.

Hasil wawancara kepada Ibu Desi sebagai berikut:

“Ya berdampak, sekarang kamu lihat sendiri sepi kan, dulu kalau pagi gini jangan harap jalan-jalan bisa lenggang seperti ini. Dulu 6 tahun yang lalu pengunjung bisa berjubel-jubel. Apalagi kalau musim liburan mahasiswa. Sekarang supermarket banyak, pasar-pasar yang modern banyak berdekatan dengan pasar tradisional. Kalau kita bandingkan aja dengan pasar tradisional yang tempatnya seperti ini, apakah orang lebih memilih disini atau di pasar modern yang tempatnya nyaman dan bersih. Ya kan”.

“Seandainya, kalau kita ingin menambah katakan 5 kanton menjadi 10 kanton kita kuatir tidak habis. Memang semakin banyak yang kita belinya semakin banyak kita mendapatkan

potongan jadi harganya semakin murah. Mampu kita hanya 5 karton sedangkan kalau dibandingkan dengan supermarket bisa ribuan karton juga mampu dan juga jualnya mereka bisa dibawah kulakan kita. sedangkan saya, kulakan hanya mampu 5 karton itu baru laku sampai 1 bulan, ya itu yang membikin turun”.

“Ya turun. Omzet saya dulu dalam satu harinya kira-kira Rp. 5.000.000 s/d Rp. 6.000.000,- an, sekarang dapat Rp. 1.000.000,- sudah Alhamdulillah, sekarang paling sering di bawah Rp. 1.000.000,-”.

Hasil wawancara tersebut menunjukkan terjadi penurunan jumlah pembeli dan omzet penjualan. Terjadi penurunan dikarenakan persaingan dengan *supermarket*. Dimana, 6 tahun yang lalu pasar tradisional masih ramai pengunjung bahkan dia mengungkapkan bisa *berjubel-jubel*. Tetapi, kondisi pasar tradisional saat ini berbeda jauh dibandingkan kondisi 6 tahun lalu. Dalam hal kulakan pasar tradisional hanya mampu 5 karton. Sementara, 5 karton tersebut bisa sampai satu bulan baru laku terjual. Sedangkan, pasar modern bisa mencapai ribuan karton. Dan Bu Lisa sendiri tidak bisa menambah kulakannya karena dikawatirkan tidak laku terjual.

Dalam hal omzet juga terjadi penurunan dari Rp. 5.000.000,- s/d Rp. 6.000.000,- per harinya menjadi Rp. 1.000.000,- per harinya, bahkan yang sering dibawahnya. Dia juga mengaku yang menjadi permasalahan pada di pasar tradisional adalah masalah internal pasar seperti kebersihan pasar, tempat yang bau, kumuh, tidak nyaman dan lain sebagainya.

Hasil wawancara kepada Bapak Mistam sebagai berikut:

“Ya, dulu 6 tahun yang lalu ramai. Tetapi sekarang pasar modern banyak dirikan dekat dengan pasar tradisional seperti *indomaret* dan *alfamart*, jadi sekarang sepi sekali. Ditambah lagi sekarang ruko-ruko yang semakin banyak. Kebanyakan orang sekarang lebih memilih tempat yang nyaman dari pada tempat seperti ini”.

“Omzet saya turun 50%”, dulu dengan sekarang berbeda jauh”

“Saya sendiri kesulitan dalam modal, modal tidak ada, dan sekarang saya masih punya hutang bank”.

Dari hasil wawancara ini, bisa ditarik kesimpulan bahwasanya yang mempengaruhi turunnya jumlah pembeli dan omzet Pak Mistam tidak hanya disebabkan oleh munculnya pasar modern belakangan ini, akan tetapi juga dipengaruhi oleh munculnya ruko-ruko yang sejenis yang berada diluar pasar sehingga akibatnya dia mengalami penurunan omzet sampai 50%. Ketika ditanya mengenai kendala utama yang sering dihadapi dia menuturkan disamping jumlah pembeli dan omzet penjualan turun, juga minimnya modal yang kerap menjadi masalah sehingga sulit untuk mengembangkan usahanya.

Berikut hasil wawancara kepada Ibu Liamah:

“Dulu 6 tahun yang lalu masih ramai sekali, sekarang sepi sekali, jam 10.00 WIB aja sudah tidak ada orang kalau ada orang ya sampek jam 11.00 WIB. Alhamdulillah, dulu buat anak itu ada aja tapi sekarang susah sekali. Ya Allah! *yoopo yo saiki kok koyok ngene*. Dulu kalau kulakan itu dua sampai tiga hari bisa habis, sekarang satu minggu saja baru habis. *Saiki ake nggak payune dek*. Sekarang penjual semakin banyak sedangkan pembeli semakin berkurang”.

“Alhamdulillah dulu bisa dapat Rp. 4.00.000,- per harinya. Tapi sekarang Rp. 160.000,- per harinya, saya syukuri saja mudamudahan lancar”. “Kendala saya modalnya tidak ada”.

Hasil wawancara ini bisa diketahui adanya penurunan dalam jumlah pengunjung. Ketika ditanya penyebab utama lesunya pengunjung adalah dikarenakan semakin bertambah jumlah pedagang yang sama dan menjamurnya pasar modern. Sedangkan, jumlah pembeli semakin berkurang. Ia mengaku mengalami penurunan omzet dari Rp. 400.000,- per harinya menjadi Rp.

160.000,- per harinya. Kendala yang sering terjadi pada para pedagang tradisional adalah kendala minimnya modal dan pengetahuan.

Hasil wawancara kepada Pak Ahmad sebagai berikut:

“Sama saja, tergantung rezkinya kalau rizkinya banyak ya ramai kalau rizkinya sedikit ya sepi, tidak perlu kwuatir ada saja rezki, tawakal, karena Allah memberi kehidupan”.

“Tidak mesti kadang naik kadang turun antara Rp. 200.000,- s/d Rp. 300.000,- per harinya tidak ada perubahan”.

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa meskipun dengan menjamurnya pasar modern ia tidak mengalami penurunan jumlah pembeli dan omzet penjualan. Strategi yang dilakukan supaya menarik minat beli adalah sopan santun ketika melayani konsumen.

Hasil wawancara kepada Ibu Luluk sebagai berikut:

“Munculnya pasar modern jelas berdampak dulu ramai sekarang turun apalagi sekarang bertambah banyak para pedangang yang sama. Selain itu sekarang pasar juga akan dipindah, tidak tahu apa nanti jadinya”.

“Yang pasti menurun, kurang lebih menurun 50%”

Dari hasil wawancara diatas, terlihat jelas bahwa munculnya pasar-pasar modern mengakibatkan jumlah pembeli dan omzet turun. Dia mengungkapkan omzet turun sampai 50%. Sementara itu, penurunan juga di pengaruhi oleh toko-toko yang semakin banyak belakangan ini. Keadaan tersebut di perparah terkait masalah perpindahan pasar.

Berikut hasil wawancara kepada Pak Kumiyono:

“Saya rasa meskipun sekarang banyak pasar-pasar modern, sepertinya pembeli di tempat saya tidak ada perubahan, sama saja”.

“Omzet saya dulu dengan sekarang sama tidak ada perubahan kurang lebih Rp.10.000.000,- s/d Rp. 12.000.000,- per harinya”.

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa Pak Markom tidak mengalami perubahan jumlah pembeli dan omset penjualan. Meskipun, sejumlah kios lainnya terkena imbas dari menjamurnya pasar modern. Sebelum dan sesudah menjamurnya pasar modern pengunjung masih tetap ramai. Dia juga mengatakan tidak ada kendala yang dihadapi ketika berjualan.

Hasil wawancara kepada Pak Heri sebagai berikut:

“Sekarang sepi mas tidak seperti dulu kebanyakan yang beli hanya orang sini-sini saja. Kalau dulu sebelum banyaknya *supermarket, indomaret, alfamart* ramai pengunjung, banyak orang yang tidak saya kenal beli kesini tapi sekarang berbeda sekali. Paling yang bertahan di pasar tradisional hanya pedagang sayuran soalnya di *indomaret* dan *alfamart* tidak ada sayur-sayuran seperti dipasar tradisional. Sedangkan penjual eceran seperti saya ini, mungkin 10 tahun lagi sudah mati. Harapan saya kalau bisa pasar modern seperti *indomaret, alfamart* itu jangan dibangun terlalu dekat dengan pasar tradisional supaya para pedagang kecil tidak kalah bersaing”.

“Omzet saya setiap harinya terkadang naik terkadang juga turun. Setiap harinya berkisar antara Rp. 700.000,- s/d Rp. 1.000.000,., Yang pasti omzet saya setiap tahunnya selalu mengalami penurunan. Sedangkan dulu omzet saya bisa mencapai Rp. 2.000.000,- per harinya”.

Dari hasil wawancara bisa diketahui bahwa menurut Pak Heri penyebab utama lesunya pengunjung karena faktor pasar modern. Yang dikeluhkan oleh Heri dikarenakan pasar modern seperti *indomaret* maupun *alfamart* yang dibangun terlalu dekat dengan pasar tradisional. Pak Heri mengaku terjadi penurunan omzet dari Rp. 2.000.000,- per harinya menjadi Rp. 700.000,- s/d Rp. 1.000.000,- per harinya bahkan dia mengungkapkan setiap tahunnya selalu mengalami penurunan. Sementara, kendala yang sering dia hadapi adalah masalah

modal sehingga sulit untuk mengembangkan usahanya. Ketika ditanya mengenai strategi/cara untuk menari minat pembeli agar bisa bersaing dengan pasar modern dia mengungkapkan tidak ada strategi yang ia lakukan dikarenakan minimnya pengetahuan yang dia miliki.

Hasil wawancara kepada Pak wiyono sebagai berikut:

“Ya. Sekarang sepi. Sebelum menjamurnya pasar modern seperti *indomaret* dan *alfamart* pengunjungnya ramai sekali, banyak anak-anak Unisma yang kost disekitar sini. Mereka yang sering beli kesini, kalau mau beli apa langsung kesini. Kalau sekali beli bisa langsung satu *kresek* mie instan, satu *renteng* sampo. Tapi sekarang sepi jarang mereka kesini, paling yang beli satu dua orang. Sekarang yang sering saya lihat anak-anak kost memilih di *alfamart* dan *indomaret*”.

“Sekarang produk kemasan botolan seperti shampo, handbody, satu bulan baru laku satu. Bahkan ada yang tidak laku sama sekali sampai beberapa bulan akhirnya saya tukar kembali. Kalau dulu saya berani kulakan banyak dan setiap hari saya kulakan soalnya yang beli banyak. Tapi sekarang tidak berani kulakan banyak takut tidak laku, sekarang satu minggu satu kali kulakan”.

“Ya menurun 50%. 5 tahun yang lalu omzet saya per harinya biasanya sebesar Rp. 450.000,-, Tapi sekarang, omzet saya Rp. 250.000,-. Harapan saya, kalau bisa *indomaret* *alfamart* jangan dibangun terlalu dekat dengan pasar tradisional”.

Hasil wawancara di atas dapat diambil kesimpulan bahwa setelah adanya *indomaret* dan *alfamart* mengalami penurunan jumlah pembeli dimana dulu pengunjung kebanyakan dari kalangan mahasiswa. Penurunan terjadi pada produk sampo kemasan botol dan *hand & body* hingga satu bulan baru terjual bahkan tidak terjual sama sekali. Sehingga mengakibatkan terjadi penurunan omzet 50%.

Berikut hasil wawancara kepada Ibu Fatimah:

“Sangat berdampak. Sebelum ada alfamart dan *indomaret* yang beli kesini sangat ramai. Tapi sekarang terasa sekali sepiya tidak seperti dulu lagi. Paling yang sering laku cuma sembako”.

“Ya, Omzet saya dulu itu bisa Rp. 1.000.000,- per harinya tapi sekarang cuma dapat Rp. 500.000,- per harinya”.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa terjadi penurunan jumlah pembeli dan perolehan omzet penjualan. Dimana dulu kebanyakan yang berkunjung adalah ibu-ibu dan mahasiswa. Tetapi, setelah berdirinya *indomaret* dan *alfamart* menjadi berkurang. Perolehan omzet terjadi penurunan 50%.

Hasil wawancara kepada Pak Kasiyono sebagai berikut:

”Ya, Semenjak saya pindah disini tidak seramai ketika pertama saya jualan, saya tidak tahu pasti apa penyebabnya mungkin karena pindah lokasi atau mungkin juga dampak dari pasar modern. Saya tidak menyalahkan pasar modern, soalnya terasa benar akhir-akhir ini kios saya tidak seperti dulu. Yang pasti sekarang penurunannya sangat terasa sekali”.

“Omzet saya dulu dapat Rp. 4.000.000,- an per harinya, tapi sekarang cuma dapat Rp. 100.000,- per harinya”.

Hasil wawancara menunjukkan terjadi penurunan jumlah pembeli dan omzet penjualan. Dia mengaku pengunjungnya tidak seramai seperti di kios pertama. Sehingga omzet terjadi penurunan yang sangat drastis diatas 80%. Yaitu dari 5.000.000,- per harinya menjadi Rp. 100.000,- per harinya. Ketika ditanya mengenai kendala, dia mengungkapkan masalah modal dan strategi yang ia gunakan untuk menarik pembeli adalah sikap sopan terhadap konsumen.

Berikut hasil wawancara kepada Pak Arianto:

“Ya omzet saya mengalami penurunan dari Rp. 400.000,- per harinya menjadi Rp. 200.000,- per harinya”.

Dalam berlangsungnya wawancara Pak Ariyanto mengungkapkan bahwa dampak yang dialami setiap para pedagang tradisional tidak semua diakibatkan dari pasar modern tapi banyaknya ruko-ruko yang berdiri dengan produk yang sama itu juga menyebabkan turunya jumlah pembeli di pasar tradisional.

B. Pedagang Pakaian dan Sepatu/Sandal

Dari hasil penelitian didapatkan bahwa pasar modern juga berdampak pada pedagang pakaian dan sandal/sepatu, hal ini dikemukakan oleh para pedagang di pasar tradisional Dinoyo.

Berikut hasil wawancara kepada Ibu Riamih:

“Pasti berdampak. Dulu jam segini ramai sekali tapi sekarang sepi apalagi pasar mau pindah. Selain itu, sekarang toko tambah banyak sedangkan pembeli berkurang. Waktu liburan tidak terlalu ramai soalnya tidak mungkin mahasiswa masuk kesini. Memang semenjak menjamurnya pasar modern omzet saya jauh berbeda turun drastis, tidak bisa di perhitungkan”.

“Sama pedagang sepatu/sandal lainnya juga mengalami demikian. Coba kamu tanya kepada semua pedagang sepatu/sandal mereka juga mengalami penurunan. Dan sebenarnya tidak hanya para pedagang sepatu/sandal tapi pedagang pakaian juga mengalami demikian”.

Dari hasil wawancara ini, bisa ditarik kesimpulan bahwasanya turunya minat pembeli sepatu dan sandal tidak hanya diakibatkan dari munculnya pasar modern, tetapi juga dipengaruhi oleh munculnya toko sepatu dan sandal yang berada diluar pasar. Dia mengungkapkan omzetnya mengalami penurunan drastis disebabkan berkurangnya minat pembeli di pasar tradisional. Sementara, yang menjadi kendala ketika menjalankan usaha adalah minimnya modal. Sedangkan, cara/strategi yang ia gunakan untuk menarik minat beli adalah sopan santun ketika

melayani konsumen. Selain itu, dia juga menginformasikan bahwa para pedagang sepatu/sandal dan pakain lainnya juga mengalami penurunan jumlah pembeli dan omzet penjualan.

Hasil wawancara kepada Ibu Siti Maimunah sebagai berikut:

“Ya berdampak sekali, Dulu para pembeli masih berdatangan hingga pukul 14.00 WIB, namun kini kebanyakan mereka hanya berkunjung hingga pukul 11.00 WIB. Sekarang orang-orang lebih memilih di tempat-tempat bagus.

“Omzet saya turun 50%.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa dengan banyaknya ruko-ruko baru dan pasar modern mendorong terjadinya penurunan drastis jumlah pembeli dan omzet. Dia mengungkapkan bahwa omzet telah merosot hingga 50%. Ia juga menjelaskan bahwa dulu para pembeli masih berdatangan hingga pukul 14.00 WIB, namun kini mereka hanya berkunjung hingga pukul 11.00 WIB.”.

Hasil wawancara kepada Ibu Dewi sebagai berikut:

“Ya pasti berdampak. Buktinya sekarang banyak yang tidak laku, tidak seperti dulu. Kalau dulu ramai pada jam segini pengunjung masih berdatangan. Tapi sekarang kamu lihat sendiri sepi kan? Apalagi sekarang pasar mau pindah. Selain itu, sekarang semakin banyak ruko yang sama-sama menjual pakaian. Hampir ruko-ruko yang menjual pakain ada di mana-mana tidak jauh-jauh di sekitar pasar dinoyo sendiri banyak ditemui”.

“Omzet saya dulu Rp. 4.000.000,- pada waktu itu saya punya 15 orang pekerja sebagian dari mahasiswa sebagian dari orang biasa untuk menjual pakaian di tempat-tempat lain, tapi dikarenakan mereka sudah tidak bekerja lagi. Jadi, sekarang omzet saya turun menjadi Rp. 1.000.000,- per harinya. Ditambah lagi sekarang sangat sepi”.

Hasil wawancara menunjukkan terjadi penurunan jumlah pembeli dan omzet penjualan. Dimana, dulu pada pukul 10.00 WIB. pengunjung masih

berdatangan. Tetapi, sekarang pukul 10.00 WIB. sudah sangat sepi. Dia mengungkapkan penyebab lesunya pengunjung adalah dikarenakan menjamurnya pasar modern dan ruko-ruko yang menjual barang yang sama.

Hasil wawancara kepada Pak Yudi sebagai berikut:

“Ya, dulu lumayan ramai tapi sekarang sepi. Ditambah lagi sekarang banyak distro-distro di luar pasar. Jadi mau bagaimana lagi sekarang banyak pilihan antara beli di pasar modern dengan di pasar tradisional. Sekarang pasar tradisional kalah saing. Hampir semua para penjual pakaian yang ada di Pasar Dinoyo mengalami demikian. Bahkan ada dua orang bedaknya sudah tutup yaitu Bu Hj. Tutut dan Bu Rento.

“Ya, Omzet saya turun drastis, dulu Rp. 700.000,- per harinya sekarang Rp. 400.000,- per harinya”.

Dia mengungkapkan pengunjung yang ada di Pasar Dinoyo mengalami perubahan yaitu penurunan pengunjung dibanding ketika belum menjamurnya pasar modern dan distro-distro yang menjual pakaian. Dia juga mengungkapkan mengalami penurunan omzet secara drastis.

Hasil wawancara kepada Moch. Saiful sebagai berikut:

“Ya pasti berpengaruh. Sekarang kebanyakan mahasiswa larinya ke pasar-pasar modern. Dan sekarang mereka jarang ke pasar tradisional. Selain itu, sekarang pedagang semakin banyak sedangkan pembeli semakin berkurang”.

“Ya, omzet menurun hampir 80%”.

Hasil wawancara mengungkapkan bahwa masasiswa saat ini jarang yang berbelanja di pasar tradisional. Dia mengalami penurunan omzet yang drastis yaitu turun 80%.

Berikut hasil wawancara kepada Ibu Fatmawati:

“Ya sangat berdampak, sekarang pasar tradisional tidak seperti pasar tradisional dulu, sekarang di pasar modern mereka menawarkan harga lebih murah dibawah kita. Sedangkan kita mau menurunkan harga, rugi kita”.

“Omzet saya turun 50%”.

Ketika ditanya mengenai strategi agar tidak kalah saing dengan pasar modern dia menjawab tidak adanya upaya atau cara yang dia lakukan hanya pasrah.

Hasil wawancara kepada Watna Rati sebagai berikut:

“Ya sangat berdampak, sekarang tidak laku, pasar tradisional saat ini kurang ada perhatian dari pemerintah dari tahun ketahun pembeli semakin berkurang. Rata-rata omzet para pedagang turun 50%”

Ketika ditanya mengenai cara/upaya agar bisa bersaing dengan pasar modern dia menjawab:

“Tidak ada strategi khusus, sudah begini keadaannya saya hanya menjalankan usaha yang penting cukup buat makan”.

Hasil wawancara kepada Ibu Riama Alhaemi sebagai berikut:

”Ya, pasar sekarang semakin sepi ditambah lagi pedangang bertambah banyak, sedangkan pembeli semakin berkurang. Ya pastilah, omzet saya turun. Kira-kira turun 50%”.

Para pedangang lainnya yang mengalami hal yang sama: Atik Sugiarti, Edi Wakid, Reni Fatoni, Rubi’ah, Warsin, Sarmun, Saiful Bakri.

C. Pedagang Buah

Hasil wawancara Ibu Ngateri sebagai berikut:

“Saya tidak tahu berdampak apa tidak. Tapi saya rasa jumlah pembeli tidak ada perubahan tetap seperti ini kadang ramai kadang juga sepi tergantung kondisi. Kalau Omzet saya memang ada penurunan, dulu dengan sekarang beda sedikit”.

Hasil wawancara diperoleh, bahwa dengan menjamurnya pasar modern tidak berdampak terhadap jumlah pembeli di kios pedagang buah pisang dimana jumlah pembeli hampir tidak ada perubahan dulu dengan sekarang. Hanya terjadi sedikit perubahan omzet dikarenakan semakin banyak pedagang buah pisang di pasar Dinoyo.

Kebanyakan yang dialami para pedagang buah pisang seperti Pak Mat, Bu Sunarti, Pak Wahyu Riadi, Bu Suparni, dan Bu Suhartini mereka mengungkapkan terjadi penurunan jumlah pengunjung dan perolehan omzet. Mereka mengaku yang menjadi faktor utama penyebab terjadinya penurunan jumlah pembeli tidak lain dikarenakan semakin banyaknya jumlah pedagang pisang.

Pak Mislan pedagang buah salak hasil wawancara diperoleh tidak adanya perubahan dalam jumlah pembeli, dulu dengan sekarang hampir sama kadang ramai kadang juga sepi, begitu juga dengan perolehan omzet tidak ada perubahan. Pak Mislan menuturkan pesaing utamanya adalah sesama pedagang buah di dalam pasar sendiri.

Pedagang buah apel Pak Miskan. Hasil wawancara diperoleh ada kesamaan antara pedagang buah salak dengan pedagang buah apel bahwa tidak adanya perubahan dalam jumlah pembeli dulu dengan sekarang hampir sama kadang ramai kadang juga sepi, begitu juga dengan omzet penjual tidak ada perubahan perolehan omzet. Para pedagang buah apel lainnya seperti Pak Rasimin, Pak Kusen, dan Supriyanto mereka mengaku tidak adanya perubahan jumlah pembeli dan omzet penjualan.

D. Pedagang Sayur di Pasar Dinoyo

Pedagang sayur Bu Suryani. Berikut hasil wawancara mengenai jumlah pembeli perolehan Omzet:

“Jumlah pembeli sekarang berkurang tidak seperti dulu, sekarang pedagang sayur seperti PKL semakin banyak, sedangkan pembeli berkurang. Sekarang 5 pedagang 1 pembeli. Tidak seperti dulu.

“Omzet saya tidak pasti kadang dapat Rp. 100.000,- kadang dapat Rp. 50.000,- kadang Rp. 80.000,-, kalau dulu sering diatas Rp. 100.000,-, tapi sekarang dapat segituan”.

Hasil wawancara menunjukkan bawah jumlah pedagang sayur semakin bertambah sedangkan pembeli berkurang sehingga mengakibatkan penurunan perolehan omzet.

Sri Mastutik ia mengungkapkan terjadi penurunan jumlah pembeli dan omzet penjualan dikarenakan pedagang sayur semakin banyak. Bu Hj. Fatimah pedagang sayur Ia mengatakan bahwa ada sedikit penurunan jumlah pembeli dan pendapatan. Ketika ditanya apa penyebab utama sehingga terjadi penurunan ia mengaku karena pedagang sayur (PKL) bertambah banyak sedangkan jumlah pembeli tetap.

Para pedagang yang mengalami hal serupa seperti; Muniri, Rumiayah, Satini, Painten, Pak Mudiono. Hanya saja ada perbedaan dalam perolehan omzet. Selain itu, hasil pengamatan dan wawancara menunjukkan adanya persaingan yang ketat antar pedagang sayuran hal ini disebabkan persaingan harga dan kualitas sayur. Mereka mengaku yang menjadi faktor utama penyebab terjadinya penurunan jumlah pembeli tidak lain dikarenakan semakin banyaknya jumlah pedagang sayur.

Sedangkan, para pedagang yang baru berjualan kurang lebih 2 tahun tidak mengalami perubahan jumlah pembeli dan perolehan omzet sebagaimana yang dialami Bu Supartini (Malang) salah satu pedagang yang menempati los di Pasar Dinoyo Timur, ia mengatakan:

“Sama saja dek tidak ada perubahan, kadang ramai kadang juga sepi. Perolehan omzet juga tidak ada perubahan kadang dapat Rp. 70.000,- kadang Rp. 80.000,-”.

Senada yang dialami Bu Tunik asli Malang yang menempati los Pasar Dinoyo Timur ia mengungkapkan tidak adanya perubahan dalam pengunjung dan perolehan omzet. Bu Riati mengungkapkan tidak mengalami perubahan jumlah pembeli dan perolehan omzet. Jadi, faktor munculnya pasar modern tidak berdampak pada jumlah pembeli pada para pedagang sayur.

Pedagang kelapa Bu Suriyah. Hasil wawancara sebagai berikut:

“Sekarang sepi dulu 6 tahun yang lalu ramai, waktu itu biasanya membawa 1000 kelapa untuk 1 minggu sekarang hanya membawa 300 sampai 500 per minggunya”. Karena pedagang kelapa bertambah banyak”.

PEMBAHASAN

Pada umumnya, para pedagang yang menjual seperti; bahan pokok, sembako, dan produk kebutuhan sehari-hari mengalami penurunan jumlah pembeli dan omzet penjualan. Mereka mengungkapkan bahwa penyebab utama adalah dikarenakan menjamurnya pasar modern yang dibangun terlalu dekat dengan pasar tradisional, dan kondisi internal pasar yang kian memburuk. Selain itu, para juga pedagang mengklaim dengan menjamurnya ruko-ruko juga mengakibatkan penurunan jumlah pembeli dan omzet penjualan.

Para pedagang sulit untuk mengembangkan perdagangannya dikarenakan minimnya modal usaha. Rata-rata para pedagang mendapatkan modal dari pinjaman Bank, saudara keluarga, dan modal sendiri. Selain kendala minimnya modal, para pedagang sulit mengembangkan usaha perdagangannya dikarenakan minimnya pengetahuan.

Penurunan jumlah pembeli dan omzet penjualan juga yang dialami para pedagang yang menjual pakaian dan sepatu/sandal yang disebabkan menjamurnya pasar modern. Dimana mereka mengalami penurunan omzet hingga 80%.

Pedagang kios di luar Pasar Dinoyo yang lokasinya berdekatan dengan pasar modern khususnya mereka yang menjual bahan pokok, produk kemasan, dan barang kebutuhan sehari-hari juga mengalami penurunan jumlah pembeli dan omzet penjualan telah menurun tajam hingga 80% setelah adanya pasar modern. Pedagang tradisional yang terkena imbas langsung dari keberadaan pasar modern adalah pedagang yang menjual produk yang sama dengan yang dijual di pasar modern. Meskipun demikian, pedagang yang menjual makanan segar (daging, ayam, ikan, sayur-sayuran, buah-buahan, dan lain-lain) masih bisa bersaing dengan pasar modern mengingat banyak pembeli masih memilih untuk pergi ke pasar tradisional untuk membeli produk tersebut.

Faktor lain yang juga menjadi penyebab kurang berkembangnya pasar tradisional adalah minimnya daya dukung karakteristik pedagang tradisional, yakni strategi perencanaan yang kurang baik, ketidakmampuan untuk menyesuaikan dengan keinginan konsumen. Mereka juga yakin di masa

mendatang, keberadaan pasar modern bakal mengganggu keberadaan pasar tradisional karena produk yang dijual dengan harga yang sama atau bahkan lebih rendah. Terlebih lagi, fasilitas dan infrastruktur di pasar modern menjamin tersedianya rasa aman dan kenyamanan yang lebih baik. Selain itu, pasar modern mampu menyetok barang dalam jumlah yang besar.

Untuk komoditas buah para pedagang mengungkapkan bahwa terkadang mengalami kenaikan penurunan jumlah pembeli dan omzet. Hal ini, dikarenakan pengaruh dari semakin banyaknya pedagang buah. Sedangkan, menjamurnya pasar modern tidak berdampak secara nyata terhadap jumlah pembeli dan omzet penjualan sebagaimana yang diungkapkan oleh para pedagang.

Untuk pedagang sayur, para pedagang sayur ada yang mengalami penurunan omzet ada juga yang mengalami kenaikan hal ini disebabkan semakin ketat persaingan antar pedagang. Menurut sebagian besar pedagang sayuran yang sudah lama berjualan diatas 5 tahun mengaku mengalami penurunan omzet penjualan yang disebabkan banyaknya PKL yang ada pinggiran-pinggiran pasar. Keadaan tersebut diperparah dengan kondisi didalam pasar yang kotor, bau, dan tidak nyaman membuat para konsumen lebih memilih sayur di PKL sebagaimana yang diungkapkan Bu Rumiah salah seorang pedagang sayur yang menempati emper Pasar Dinoyo Timur dan beberapa pedagang sayur lainnya.

Berbeda dengan para pedagang sayur yang baru berjualan kurang lebih 2 tahun mereka tidak mengalami perubahan dalam perolehan omzet. Begitu juga para PKL di pinggiran pasar yang menjual sayur mereka mengungkapkan sama tidak ada perubahan terkadang mengalami kenaikan omzet terkadang juga

mengalami penurunan. Disini, dapat disimpulkan bahwa dengan munculnya pasar modern tidak berpengaruh terhadap omzet para pedagang sayur.

4.3. Interpretasi Perdagangan dalam Islam

Allah Swt menjadikan langit dan bumi beserta isinya untuk kepentingan manusia. Manusia hendaklah mencari rizki yang halal. Allah Swt berfirman:

وَجَعَلْنَا اللَّيْلَ لِبَاسًا ۖ وَجَعَلْنَا النَّهَارَ مَعَاشًا ۚ

Artinya:
dan Kami jadikan malam sebagai pakaian, dan Kami jadikan siang untuk mencari penghidupan. (QS. An-Naba' : 10-11)

Allah Swt mengajarkan keseimbangan antara mencari rizki dan beristirahat dimana malam hari digunakan untuk istirahat dan siang hari digunakan untuk mencari karunia Allah Swt. Rasulullah sendiri adalah seorang pedagang yang sukses. Para sahabat Rasul juga banyak yang menjadi pengusaha dan pebisnis yang sukses. Diantaranya adalah Abu Bakar, Umar bin Khattab, Ustman bin Affan, Abdurrahman bin Auf, dan shahabat lainnya.

Rasulullah Saw Bersabda:

"Tidak ada makanan yang lebih baik yang dimakan oleh seseorang daripada yang dihasilkan oleh tangannya sendiri". (HR. Bukhari)

Dalam pandangan Islam perdagangan merupakan sarana untuk beribadah kepada Allah Swt. Oleh karena itu, perdagangan tidak boleh lepas dari peran Syariah Islam.

1. Kewajiban Agama Lebih Utama

Allah Swt. mengatur rizki setiap manusia baik itu orang yang beriman maupun yang tidak beriman. Allah swt akan menjamin rizki bagi hamba-Nya apabila hamba tersebut menjalankan perintah-Nya maupun larangang-Nya. Terlebih lagi seorang pedagang sangat dianjurkan untuk selalu menjaga nilai-nilai agama seperti; taqwa, tawakal, shalat, sedekah, doa, dan lain-lain yang berkaitan dengan nilai-nilai agama agar memperoleh ridha Allah Swt. Dan perdagangannya senantiasa mendapatkan kemudahan, kelancaran, dan keberkahan.

Allah Swt melarang orang yang sibuk dalam perdagangannya sehingga mengabaikan kewajiban terhadap Allah Swt karena ini bertentangan dengan *Syari'ah Islamiyah*. Allah Swt. telah berfirman mengenai hal ini:

وَأْمُرْ أَهْلَكَ بِالصَّلَاةِ وَاصْطَبِرْ عَلَيْهَا لَا نَسْأَلُكَ رِزْقًا نَحْنُ نَرْزُقُكَ
وَالْعِقَابَ لِلتَّقْوَى ﴿١٣٢﴾

Artinya:

dan perintahkanlah kepada keluargamu mendirikan shalat dan bersabarlah kamu dalam mengerjakannya. Kami tidak meminta rezki kepadamu, kamilah yang memberi rezki kepadamu. dan akibat (yang baik) itu adalah bagi orang yang bertakwa. (QS. Thaaha 132)

Banyak hadits yang menyatakan, bahwa apabila seseorang mengadakan kesempitan rizki kepada Rasulullah saw, maka beliau membaca ayat ini serta menasehatinya agar senantiasa mengerjakan shalat dengan tertib. Ini berarti, bahwa shalat yang dilakukan dengan tertib akan mendatangkan rizki. Allah Swt berfirman:

رَجَالٌ لَا تُلْهِيمُهُمْ تِجَارَةً وَلَا بَيْعًا عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ
 الزَّكَاةِ سَخَفُونَ يَوْمًا تَتَقَلَّبُ فِيهِ الْقُلُوبُ وَالْأَبْصَارُ ﴿٣٧﴾

Artinya:

laki-laki yang tidak dilalaikan oleh dan tidak (pula) oleh jual beli dari mengingati Allah, dan (dari) mendirikan sembahyang, dan (dari) membayarkan zakat. Mereka takut kepada suatu hari yang (di hari itu) hati dan penglihatan menjadi goncang. (QS. An-Nuur: 37).

Ketika Rasulullah sedang menyampaikan khutbah jum'at, mereka mendengar kedatangan kafilah yang membawa dagangan dari Syam. Pada waktu itu, kota Madianah sedang mengalami kekurangan makanan, sehingga mereka tidak sabar untuk segera mendatangi kafilah tersebut, maka turunnlah ayat dalam surat Al-Jumu'ah:

وَإِذَا رَأَوْا تِجَارَةً أَوْ لَهْوًا أَنْفَضُوا إِلَيْهَا وَتَرَكُوكَ قَائِمًا قُلْ مَا عِنْدَ اللَّهِ
 خَيْرٌ مِنَ اللَّهِوِ وَمِنَ التِّجَارَةِ وَاللَّهُ خَيْرُ الرَّزَاقِينَ ﴿١١﴾

Artinya:

dan apabila mereka melihat perniagaan atau permainan, mereka bubar untuk menuju kepadanya dan mereka tinggalkan kamu sedang berdiri (berkhotbah). Katakanlah: "Apa yang di sisi Allah lebih baik daripada permainan dan perniagaan", dan Allah Sebaik-baik pemberi rezki. (QS. Al-Jumu'ah: 11).

Demikianlah Allah Swt mencela perbuatan mereka yang mengabaikan kewajiban agama kerana urusan perniagaan. Adap dan etika bisnis perdagangan hendaklah dijaga dan kewajiban terhadap Allah Swt tidak boleh diabaikan.

2. Saling Rela

Kegiatan perdagangan harus dijalankan oleh pihak-pihak yang terlibat atas dasar suka sama suka tidak boleh dilakukan atas dasar paksaan, tipu daya, kezaliman, menguntungkan satu pihak dan merugikan pihak lain. Allah Swt berfirman:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ
بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.(QS.An-Nisaa’: 29).

3. Tidak Melakukan Riba

Dalam berdagang hendaklah bersih dari unsur riba dimana Islam dengan jelas telah melarang perbuatan tersebut. Allah Swt berfirman:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ
اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ ۖ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا

سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا
 خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya:

orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. (QS. Al-Baqarah:275).

4. Tidak Menipu

Islam mengharamkan penipuan dalam semua aktivitas manusia termasuk dalam kegiatan jual beli (perdagangan). Memberikan penjelasan dan informasi yang tidak benar, mencampur barang yang baik dengan yang buruk, menunjukkan contoh barang yang baik dan menyembunyikan barang yang buruk termasuk dalam kategori penipuan.

Pada suatu hari Rasulullah Saw mengadakan inspeksi pasar. Rasulullah memasukkan tangannya kedalam tumpukan gandum yang nampak baik, tetapi ternyata didalamnya terdapat barang yang tidak baik. Rasulullah Saw pun bersabda:

“Juallah ini (yang baik) dalam dalam satu bagian dan yang ini (yang tidak baik) dalam bagian yang lain. Siapa yang menipu bukanlah termasuk golongan kami”.

(HR. Muslim).

Dalam hadits yang lain Rasulullah Saw bersabda:

“Tidak halal bagi seseorang menjual sesuatu barang melainkan jika ia telah menjelaskan keadaan barang yang dijualnya dan tidak boleh bagi siapa yang mengetahui hal tersebut (cacat) kecuali ia menjelaskannya”. (HR. Hakim dan Baihaqi).

Dari hadits diatas jelaslah bahwa Islam megecam penipuan dalam bentuk apapun dalam perdagangan. Lebih jauh lagi barang yang hendak dijual harus dijelaskan kekurangan dan cacatnya, dan jika ada yang menyembunyikannya adalah suatu kezaliman. Prinsip ini sebenarnya akan menciptakan kepercayaan antara pembeli dan penjual, yang akhirnya menciptakan keharmonian dalam masyarakat.

5. Tidak Mengurangi Timbangan, Takaran dan Ukuran

Setiap muslim dituntut untuk menegakkan keadilan meskipun terhadap diri sendiri. Mereka juga dituntut untuk menyampaikan amanah kepada yang berhak tanpa pandang bulu. Dalam berbisnis atau berdagang keadilan dan amanah tetap harus ditegakkan. Mengurangi timbangan, takaran dan ukuran merupakan perbuatan dosa besar. Melalui lisan Nabi Syu'aib Allah Swt memerintahkan kepada manusia agar beribadah kepada Allah Swt dengan mentauhidkan-Nya, menyempurnakan takaran dan timbangan dan jangan mengurangi hak orang lain dan jangan melakukan kerusakan di muka bumi. Allah Swt berfirman:

وَالِى مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا ۗ قَالَ يٰقَوْمِ اعْبُدُوا اللّٰهَ مَا لَكُمْ مِّنْ
 اِلٰهِ غَيْرُهُ ۗ قَدْ جَاءَتْكُمْ بَيِّنَةٌ مِّنْ رَّبِّكُمْ ۗ فَآوْفُوا الْكَيْلَ

وَالْمِيزَانَ وَلَا تَبْخُسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ
 بَعْدَ إِصْلَاحِهَا ذَٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ﴿٨٥﴾

Artinya:

dan (kami telah mengutus) kepada penduduk Mad-yan saudara mereka, Syu'aib. ia berkata: "Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tidak ada Tuhan bagimu selain-Nya. Sesungguhnya telah datang kepadamu bukti yang nyata dari Tuhanmu. Maka sempurnakanlah takaran dan timbangan dan janganlah kamu kurangkan bagi manusia barang-barang takaran dan timbangannya, dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi sesudah Tuhan memperbaikinya. yang demikian itu lebih baik bagimu jika betul-betul kamu orang-orang yang beriman".(QS. Al-A'raf: 85).

6. Tidak Menjual Belikan yang Haram

Barang yang diperjual belikan haruslah barang yang halal baik zat maupun sifatnya. Dalam Islam haram hukumnya memperdagangkan barang-barang seperti minuman keras, daging babi, barang curian, dan lain-lain.

7. Menimbun

Islam memberikan jaminan kebebasan pasar dan kebebasan individu untuk melakukan bisnis, namun Islam melarang perilaku mementingkan diri sendiri, mengeksploitasi keadaan yang umumnya didorong oleh sifat tamak dan loba sehingga menyulitkan dan menyusahkan orang banyak. Perbuatan semacam ini sangat dilarang, Rasulullah SAW menegaskan dalam sebuah hadist yang diriwayatkan oleh Imam Muslim:

“Seburuk-buruk hamba ialah orang yang melakukan ihtikar, jika ia mendengar harga barang murah dirusakannya (barang itu) dan jika harganya melambung tinggi ia bergembira”.

Keberhasilan bisnis bukan hanya bagaimana kita dapat memaksimalkan keuntungan dengan modal yang minimal dalam jangka waktu singkat. Tetapi juga

bagaimana bisnis ini menjadi ibadah yang diridhai Allah Swt dan dapat memberikan kemashlahatan kepada masyarakat banyak.

