

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Relokasi merupakan salah satu kebijakan yang dirancang oleh pemerintah dalam menyelenggarakan kesejahteraan bagi para pedagang kaki lima dengan meletakan para pedagang ditempat yang sesuai dengan peruntukannya. Namun secara keseluruhan tentang kebijakan relokasi tersebut yang berdampak kepada para pedagang kaki lima terdapat beberapa hal dampak positif dan negatif. Berikut ini beberapa kesimpulan yang didapatkan dari pembahasan yang ada dengan merujuk kepada rumusan masalah penelitian :

1. Dampak sosial pasca relokasi ke teras Malioboro 2 mengalami dampak yang mengarah positif dengan masih kuatnya jaringan sosial antara sesama pedagang yang ada di teras Malioboro 2. Hal ini terlihat dengan masih kuatnya interaksi sesama pedagang setelah direlokasi seperti terbentuknya paguyuban antar lorong dengan berbagai kegiatan-kegiatan yang mendukung terbentuknya solidaritas antar pedagang seperti adanya arisan atau aksi sumbangan bagi pedagang yang mengalami musibah. Selain itu juga adanya dampak sosial yang perubahannya positif bagi para pedagang setelah direlokasi seperti kenyamanan dan efisiensi dalam berdagang serta mendapatkan pengawasan lebih dekat oleh dinas pengelola UPT teras Malioboro 2.
2. Dampak ekonomi berpengaruh negatif bagi para pedagang teras Malioboro 2 semenjak direlokasi. Adanya penurunan pendapatan yang sangat tinggi hingga mencapai hampir setengah lebih dari pendapatan sewaktu masih berdagang di trotoar. Penurunan tersebut dampak akibat kurangnya jangkauan wisatawan atau pengunjung di Malioboro dalam menjangkau daerah teras Malioboro 2. Mengenai bantuan modal usaha juga didapati para pedagang belum pernah menerima bentuk bantuan apapun oleh pengelola teras Malioboro 2.
3. Tidak adanya retribusi yang dibebankan oleh pengelola dari teras Malioboro 2 kepada para pedagang salah satu dampak positif yang dapat dirasakan oleh pedagang kurang lebih hingga akhir tahun 2022 nanti. Selain itu pula adanya inovasi yang dihadirkan oleh pengelola teras Malioboro 2 dalam mendukung para pedagang memanfaatkan digitalisasi merupakan salah satu dampak positif yang dapat mendukung keberlangsungan dagangan para pedagang.

Kebijakan relokasi ini juga sifatnya belum final dengan masih adanya rancangan pemindahan kembali teras Malioboro 2. Tentu harapan kedepannya beberapa kekurangan yang ada pada kebijakan relokasi pada tahun pertama ini dapat terselesaikan demi terselenggaranya kesejahteraan bagi para pedagang teras Malioboro 2. Pemerintah ataupun dinas pengelola teras Malioboro 2 juga tidak lepas tangan dengan kebijakan relokasi ini dengan masih adanya komunikasi yang terjalin dengan paguyuban yang ada di teras Malioboro 2 dengan adanya forum-forum diskusi yang diselenggarakan oleh UPT pengelola teras Malioboro 2.



DAFTAR PUSTAKA

Sumber Artikel Internet :

Jaringan Dokumentasi dan Informasi Hukum. [Online]. Tersedia di <https://jdih.kemenkeu.go.id/fulltext/2009/11tahun2009uu.htm> diakses pada 16 November 2022.

jogjapolitan.harianjogja.com. 11 Juli 2022. “Teras Malioboro 2 Akan Dipindah, Ini Rencana Lokasi Barunya”. Dari <https://jogjapolitan.harianjogja.com/read/2022/07/11/510/1105889/teras-malioboro-2-akan-dipindah-ini-rencana-lokasi-barunya> diakses pada 09 September 2022.

warta.jogjakota.go.id. 09 Juni 2022. “Pemkot Yogya dan Gojek Siapkan Pedagang Teras Malioboro 2 Hadapi Era Digital”. Dari <https://warta.jogjakota.go.id/detail/index/21673> diakses pada 11 September 2022.

kesehatan.jogjakota.go.id. 15 Juli 2022. “Edukasi Pangan bagi Penggiat Usaha Pangan di Kota Yogyakarta”. Dari <https://kesehatan.jogjakota.go.id/berita/id/295/edukasi-keamanan-pangan-bagi-penggiat-usaha-pangan-di-kota-yogyakarta/> diakses pada 27 November 2022.

teras malioboro.jogjaprov.go.id. [Online]. Tersedia di <https://teras malioboro.jogjaprov.go.id/data-paguyuban/> diakses pada 07 September 2022.

Sumber Buku :

Statistik Kepariwisata 2020. Dinas Pariwisata DIY, 2020, hlm.2-16.

Otto Sumarwoto, Analisis Dampak Lingkungan (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 1990), hlm. 43.

Zunaidi, M. (2013). Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang di Pasar Tradisional Pasca Relokasi dan Pembangunan Pasar Modern. *The Sociology of Islam*, hlm. 53

Djojodipuro, Marsudi. Teori Lokasi. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia

Evers HD dan Rudiger Korff, *Urbanisasi di Asia Tenggara: Makna dan Kekuasaan dalam Ruang-ruang Sosial* (Jakarta: Yayasan Obor, 2002), hlm 234.

Gilang Permadi. *Pedagang Kaki Lima: Riwayatmu dulu Nasibmu Kini!*. (Jakarta: Yudhistira, 2007), hlm 4.

Amtai Alasan, *Formulasi Kebijakan Publik : Studi Relokasi Pasar* (Banyumas: Pena Persada, 2021), hlm. 42.

Sonny Sumarsono, *Teori dan Kebijakan Publik Ekonomi Sumber Daya Manuia*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), hlm 307.

De Wet, C. (2000). *The Experience with Dams and Resettlement in Africa*. *World Comm. Dams*, hlm 4.

Soekanto, Soerjono, *Sosiologi Suatu Pengantar*, (Raja Grafindo Persada, Jakarta, 1994) hlm. 333.

Martono, Nanang, *Sosiologi Perubahan Sosial : Perspektif Klasik, Modern, Posmodern dan Poskolonial*, (Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2012) hlm. 3.

Granovetter, M., & Swedberg, R. *The Sociology of Economic Life* (Westview Press, 1992).

Santana, *Menulis Ilmiah Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Yayasan Obor, 2007), hlm 33

Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial Lainnya* (Jakarta: Kencana, 2007), hlm.107-108.

Muhammad Idrus, *Metode Penelitian Ilmu Sosial Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif* (Yogyakarta : Erlangga, 2009), hlm. 97.

Janet Ruane, *Dasar-Dasar Metode Penelitian : Panduan Riset Ilmu Sosial* (Bandung: Nusa Media, 2013), hlm 222-255.

Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi: Format-Format Kuantitatif dan Kualitatif untuk Studi Sosiologi, Kebijakan Publik, Komunikasi, Manajemen dan Pemasaran* (Jakarta: Kencana, 2013), hlm.143

Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif : Analisis Data* (Depok: Rajagrafinfo, 2021), hlm.129-

13



Lembar Pertanyaan Wawancara Penelitian
Dampak Sosial Ekonomi Pedagang Teras Malioboro 2 sejak di
Relokasi pada Jalan Malioboro Kota Yogyakarta (Kajian
Sosiologis Penerapan Kebijakan Relokasi PKL)

A. Profil Narasumber

- Tanggal Wawancara** : /...../ 2022
- Nama Narasumber** :
- Asal/ Domisili Jogja** :
- Umur** : tahun
- Jenis Kelamin** : Pria / Wanita
- Jenis Dagangan** :
- a. Pakaian (Baju, celana, batik dsb)
 - b. Kerajinan Khas Jogja (Souvenir, gelang, kalung dsb)
 - c. Oleh-oleh (Bakpia, keripik, gudeng dsb)
 - d. Kuliner (Makanan dan minuman, jajanan dsb)
 - e. Lainnya
- Letak Lapak/Dagang** :

B. Dampak Sosial : Lingkungan tempat Relokasi pada Teras Malioboro 2.

1. Setelah beberapa bulan di relokasi, apakah para pedagang diberikan arahan oleh pengelola (pemerintah) mengenai halnya kenyamanan, kebersihan dan keamanan di Teras Malioboro?
2. Bagaimana proses adaptasi teman-teman pedagang semenjak di relokasi di gedung yang baru ini? Apakah lancar atau masih kesulitan dalam berdagang di Teras Malioboro ini?
3. Apakah tempat dagangan yang disediakan oleh pihak pengelola mampu menampung seluruh barang dagangan teman-teman pedagang selama proses berjualan?
4. Setelah di relokasi di gedung yang baru hal positif apa yang paling dirasakan oleh teman-teman pedagang?

C. Dampak Sosial : Hubungan Sosial antar Pedagang Teras Malioboro 2.

1. Bagaimana hubungan antar pedagang di teras Malioboro 2 semenjak di relokasi?
2. Sedangkan untuk persaingan dalam berdagang lebih mengarah ke hal yang positif atau negatif antar sesama pedagang?
3. Setelah direlokasi apakah hubungan pedagang dengan pelanggan tetap sewaktu di trotoar masih erat?
4. Apakah ada komunitas atau paguyuban antar sesama teman pedagang yang ada di teras Malioboro?

D. Dampak Ekonomi : Pengaruh Pendapatan setelah di Relokasi

1. Dalam segi pendapatan apakah setelah di relokasi terdapat peningkatan dalam segi pendapatan?
2. Adakah retribusi yang diberikan oleh pengelola ke pedagang seperti tarif sewa kios?
3. Apakah lokasi dari teras Malioboro 2 ini terjangkau oleh konsumen bagi para teman-teman pedagang?

E. Dampak Ekonomi : Bantuan Modal dan Pembinaan Pedagang

1. Oleh pengelola dari teras Malioboro, apakah ada pembinaan yang diberikan oleh pengelola dalam mengembangkan skill dalam berwirausaha?
2. Apakah dari pihak pengelola Teras Malioboro memberikan seperti bantuan modal usaha untuk para pedagang?

LAMPIRAN

Transkrip Wawancara Narasumber 1

Narasumber : Bapak Harji
Asal/ Domisili Jogja : Bangutapan, Kabupaten Bantul
Usia : 42 tahun
Jenis Kelamin : Pria
Jenis Dagangan : Pakaian (Baju dan celana, batik dsb)
Lokasi Lapak : Lorong TU
Tanggal Wawancara : Rabu, 20 Juli 2022

- P** : Selamat siang Pak
N : Selamat siang Mas...
P : Sebelumnya maaf mengganggu waktunya pak. Perkenalkan saya Alan Harry dari Universitas Atma Jaya Yogyakarta prodi Sosiologi. Adapun dalam hal ini saya ingin melakukan penelitian tugas akhir skripsi saya mengenai para pedagang Malioboro yang baru saja di relokasi, jika berkenan boleh tidak pak untuk saya wawancara beberapa pertanyaan?
N : Oh, iya boleh Mas
P : Baik pak, Kalo boleh tahu dengan Bapak siapa ya panggilan nya pak?
N : Nama saya Harji mas...
P : Baik pak Harji ya, mungkin saya kalo boleh tahu asal darimana ya pak? Atau domisili di Jogja?
N : Asal saya dari Bantul mas di Bangutapan...
P : Oh Bantul ya pak. Kalo saya liat jenis dagangan bapak ini lebih ke pakaian-pakaian ya pak
N : Iya mas...
P : Seperti baju-baju batik begitu ya pak. Mulai jualan di Malioboro sejak kapan ya pak?
N : Saya mulai itu dari tahun 1999 mas... sudah lama saya mas
P : Sudah hampir 22 tahun lebih ya pak. Kalo boleh tahu pak untuk nama koperasi atau paguyubannya apa ya pak kalo di teras sini?
N : Tri Dharma mas...
P : Oke siap pak. Hingga saat ini mengenai relokasi ini setelah sudah beberapa bulan berdagang di tempat yang baru bagaimana pak sudah lumayan tidak pak jika dibandingkan sebelumnya di sekitaran trotoar Malioboro?
N : Ya masih jauh mas, jauh 50 % saja tidak nyampai jika kita bandingkan sebelumnya di sekitaran jalan Malioboro, disini ga nentu mas. Kadang malah gak laku mas, beda jauh lah mas kalo di sini kan kita dari teman-teman pedagang mesti harus tunggu orang-orang atau wisatawan yang mau masuk sedangkan di sepantaran jalan dulu kan orang lewat-lewat saja mas. Ya jadi begitu mas kalo tidak orang-orang yang masuk atau dikit yang masuk ya dikit juga yang beli...mungkin cuma beberapa ya mas yang lumayan itu mungkin yang lokasi nya di depan-depan pintu masuk itu mas sedangkan yang dibelakang-belakang ini ga dapat...
P : Jadi masih banyak yang kurang ya pak semenjak di relokasi awal tahun kemarin dan para pedagang juga terlihat belum siap untuk di relokasi?
N : Iya mas, tapi juga kan ini katanya belum pasti mas disini terus.. masih mau dipindahkan lagi jadi disini masih sementara saja mas...
P : Oh iya begitu ya pak. Kalo boleh tahu pak nantinya bakal di pindahkan ke lokasi mana ya pak?
N : Kalo soal tempat nya belum tahu mas, karna katanya di tempat yang ini itu 3 tahun dulu baru nanti bakal dipindahkan lagi. Ini kan mas kalo di liat dari tempatnya ini belum layak, panas juga debu. Apalagi kalo hujan bisa banjir mas...
P : Iya pak, setau saya juga dulu sempat ada berita tentang lapak di Teras Malioboro 1 kalo ga salah yang juga lapak nya terkena hujan. Untuk Teras Malioboro 2 juga berarti lumayan terdampak juga ya pak kalo cuaca buruk seperti hujan begitu?

- N** : Iya mas disini juga sama, malah hujan itu air bisa tergenang mas sampe di atas mata kaki. Itu waktu awal-awal pertama kali masih baru di relokasi mas...
- P** : Jadi lokasinya ini juga belum terlalu siap ya pak. Mungkin pertanyaan selanjutnya pak mengenai lapak-lapak nya ini pembagiannya seperti apa ya pak dulunya?
- N** : Itu di undi mas sebelum masuk, jadi kita para pedagang ambil kayak kopekan begitu...
- P** : Jadi sistem undi ya pak, kalo boleh tahu pak di Teras Malioboro 2 ini ada berapa lapak ya pak?
- N** : Paling sekitaran 800 atau 900 an lebih begitu mas...
- P** : Lebih banyak jumlah yang disini atau yang di Teras Malioboro 1 ya pak?
- N** : Banyak disini mas, ya disana paling bertingkat saja mas. Tapi sama saja mas di sini masih kurang layak yang kayak seperti tadi itu, siang hari itu panas kalo hujan malah bisa banjir...
- P** : Memang iya pak disini juga saya rasa memang agak sedikit panas, mungkin pak setelah di relokasi beberapa bulan sudah ke Teras Malioboro ini apa yang mungkin paling berdampak positif bagi para pedagang?
- N** : Ya positif nya apa ya mas, mungkin memang di tempat yang dulu sudah banyak teman sudah saling kenal juga memang tapi disini ngobrol lebih banyak ya mas karna berdekatan-berdekatan seperti ini jadi lebih-lebih kenal lagi...
- P** : Lebih interaktif begitu ya pak dengan para pedagang lainnya. Kalo boleh tahu pak untuk pendapatan setelah di relokasi apakah ada penurunan pak?
- N** : Ya ada mas...
- P** : Mungkin kalo dalam kisaran ada sampai berapa persen ya pak?
- N** : Ya ada mas sampai 70% penurunannya kalo dibandingkan sebelumnya kita berdagang di trotoar Malioboro
- P** : Sangat turun sekali itu pak, hal-hal seperti itu penurunan pendapatan apa tidak ada pak di forumkan antar sesama para pedagang di paguyuban?
- N** : Kalo itu mas ini di setiap lorongnya ada kelompok-kelompok sendiri mas
- P** : Jadi di setiap lorong ada kelompok-kelompok yang berbeda pak?
- N** : Iya mas...
- P** : Kelompok-kelompok tersebut bagian dari Tri Dharma atau bagaimana pak?
- N** : Ohh enggak mas, kelompok-kelompok sendiri saja antar sesama lorong. Tri Dharma sudah ga masuk mas karna kan disini yang ngurus sudah dari dinas nya pemerintah. Jadi kalo ada apa-apa itu ke dinas mas
- P** : Jadi pak untuk Tri Dharma nya itu sudah lepas begitu ya pak?
- N** : Ya enggak lepas mas. Masih ada tapi ya begitu mas para pedagang lebih sering ke dinas kalo hal-hal seperti itu
- P** : Ohh begitu ya pak. Jadi untuk hal positif pak mungkin selain lebih interaksi ke pedagang yang lebih baik ada lagi mungkin pak yang dirasakan?
- N** : Apa ya mas... itu dulu juga seingat saya pernah dikatakan awal relokasi bakalan ada bantuan tapi nyatanya sampai sekarang juga enggak ada
- P** : Bantuan dalam bentuk seperti apa ya pak?
- N** : Dulu katanya itu bakal dikasih kayak uang ya kayak ganti-ganti uang makan lah mas, itu di janjikan dulu sebelum relokasi di jalankan
- P** : Itu dijanjikan oleh siapa ya pak? Oleh pemerintah lewat dinasnya atau bagaimana pak?
- N** : Awalnya itu dulu kabarnya dari koperasi, tapi dari koperasi ngambil bantuannya itu gatau saya mas...
- P** : Begitu ya pak, baik pak mungkin selanjutnya tentang persaingan antar sesama pedagang selama setelah beberapa bulan di Teras ini bagaimana ya pak selain tadi interaksi lebih sering mungkin ada lagi pak bisa di sampaikan?
- N** : Paling itu mas mungkin ada muncul rasa iri ya, melihat yang di depan itu lebih laku dibandingkan ini yang dibelakang tapi ga jadi sampai masalah
- P** : Mungkin karna di depan lebih terlihat kali ya pak sama pengunjung, kalo untuk persaingan antar sesama pedagang dari bapak nya sendiri melihatnya bagaimana ya pak melihat juga dari segi pendapatan sangat berkurang cukup drastis?
- N** : Untuk harga disini mas semua sudah kaya dianjurkan semua begitu...

- P** : Dalam penentuan harga gitu pak, apa dari para pedagang ada kesepakatan bersama tentang kisaran harga?
- N** : Ya begitu saja mas berjalan saja... karna kan juga pedagang sudah saling tahu berapa modalnya kan, untung rugi semua sudah dihitung mas...
- P** : Baik pak, selanjutnya pak mengenai pembinaan dari pengelola yang berarti dinas ya pak. Apakah ada ngasih pelatihan seperti berwirausaha atau semacam seminar dan lokakarya gitu pak untuk teman-teman pedagang?
- N** : Tidak ada mas...
- P** : Jadi sampai saat ini belum ada ya pak mengenai pembinaan untuk pedagang. Oke pak, selanjutnya ini mengenai adaptasi dari para pedagang sejauh sudah hampir 4 bulan lebih di Teras ini pak dalam menggaet pengunjung ada cara baru atau khusus gitu pak?
- N** : Ya sama saja mas, ngomong gitu saja tidak ada cara khusus begitu. Ya tergantung rezeki saja mas
- P** : Iya juga ya pak, mau bagaimana juga dari para pengunjungnya yang harus kesini ya pak. Berikutnya ini pak perihal untuk biaya sewa dari lapak nya ini berapa ya pak?
- N** : Ohh kalo untuk sewa selama ini belum ada mas, belum ada ketentuan apa-apa dari dinas. Tapi tentang perihal ukuran luas lapak dulu itu waktu sosialisasi katanya ukurannya 1x1,50 meter tapi nyatanya ini malah 1x20 meter jadi lebih kecil...
- P** : Jadi untuk sewa lapak sampai saat ini tidak ada ya pak, kalo perihal tentang listrik dan air itu bagaimana pak?
- N** : Sama mas untuk itu juga belum ada semua masih dari dinas. Ya tapi begitu mas tetap saja kalo sepi
- P** : Iya juga pak, kalo dari pedagang juga tidak ada yang bersuara atau protes ya pak selama ini?
- N** : Ada mas protes, kalo ga salah dari pansus atau apa itu ya sudah ngusulin ke pemerintah. Ya gitu mas intinya kalo pemerintah belum bisa bikin Teras ramai bakal keluar lagi, rencana tahun depan 2023...
- P** : Bagaimana itu pak kalo keluar lagi bakal berdagang dimana?
- N** : Ya kalo teras masih sepi seperti ini kemungkinan para pedagang bakal keluar berdagang di trotoar jalan lagi mas.. tapi kalo untuk rencana yang 3 tahun nya lagi itu mas katanya memang bakal digabungkan atau disekitaran sana
- P** : Oke baik pak, mungkin sedikit lagi ini pak dari bapaknya sendiri mungkin secara keseluruhan setelah sudah berdagang di teras beberapa bulan sejauh ini memandang kebijakan relokasi ini seperti apa pak?
- N** : Keseluruhan mungkin kurang tepat ya mas, pertama itu dari tempat nya masih tidak layak seperti saat ini panas dan juga masih sepi pengunjung begitu mas...masih belum tepat
- P** : Tapi pak kalo di hari weekend begitu bagaimana pak?
- N** : Sama saja mas masih sepi, yang di depan-depan saja yang laku yang belakang ini masih sepi
- P** : Kalo hari libur kemarin pak tetap saja pak sepi begitu?
- N** : Libur kemarin itu ya paling cuma dapat 30% kalo seperti berdagang sebelumnya diluar gitu mas
- P** : Begitu ya pak, selain itu pak ada lagi?
- N** : Ya begitu mas kalo hujan disini banjir air tergenang sama mungkin ada kecemburuan sosial sama yang di depan...tapi ya biasa lah wajar mas
- P** : Tapi tidak jadi sampai bermasalah ya pak?
- N** : Sempat itu mas dulu, karna kan yang blok F disana itu jalannya lebih kecil tapi ya sudah mas selesai disitu masalahnya
- P** : Ohh begitu pak, kalo untuk lapak bapak yang saat ini berada di blok apa ya?
- N** : Kalo saya ini blok TU mas...
- P** : Ohh iya ini pak, kalo dalam penentuan lokasi pedagang nya itu kemarin bagaimana ya pak antara teras 1 sama teras 2?
- N** : Kalo pembagiannya itu tergantung koperasinya mas darimana...
- P** : Teras 2 ini pak dari koperasi Tri Dharma lalu ada lagi pak?
- N** : Yang disini itu Tri Dharma semua, teras 2 itu ada PPKLY sama Pemalni mas sama yang beberapa di depan pasar itu juga masuk sana
- P** : Kalo pedagang-pedagang yang sebelumnya itu tidak ada masuk ke paguyuban itu bagaimana pak? Apakah ada juga beberapa yang ikut masuk di relokasi?

- N** : Itu dulu juga yang gelap-gelap ada mas yang ga punya nama itu juga ikut dapat lapak disini itu ada mas banyak, tapi gatau darimana ikut di gaet juga
- P** : Ikut masuk juga ya pak, tapi selama ini untuk keamanan bagaimana pak?
- N** : Kalo untuk keamanan bagus, alhamdulillah aman dari dulu belum ada apa-apa...kalo disini banyak orangnya kok mas
- P** : Untuk kebersihan dari gedung teras nya ini juga cukup terawat ya pak?
- N** : Iya mas disini juga ada yang bersihkan setiap hari dari petugasnya
- P** : Untuk kenyamanan lebih nyaman disini ya pak? Walau mungkin dari segi pendapatan di sekitaran trotoar lebih menjanjikan, bagaimana pak?
- N** : Kenyamanan juga lebih nyaman disana mungkin ya, karna juga disana banyak yang bisa dilihat... tapi kalo disini pemandangan ya cuma gini-gini saja enggak ada yang berubah, disana banyak pengunjung juga motor-motor berlewatan... jadi ya begitu mas disana pandangan luas disini pandangan begitu-begitu aja...
- P** : Iya juga ya pak disini hanya bisa liat itu-itu saja. Oh iya, untuk jam buka dari teras nya ini dari jam berapa ya pak?
- N** : Kalo teras nya ini bebas mas, tapi kalo saya itu bukannya ga nentu ngikutin suasana hati aja mas
- P** : Biasanya pak dari jam?
- N** : Ya gitu mas kadang jam 8, bebas begitu aja mas bisa kadang juga setengah 3...baliknya jam 10 atau jam 11...
- P** : Tidak menentu ya pak. Oke pak, mungkin itu saja yang mau saya tanyakan sekali lagi terimakasih pak sudah mau meluangkan waktunya untuk saya wawancara. Semoga dagangan segera ramai ya pak...
- N** : Baik..sama-sama mas

Transkrip Wawancara Narasumber 2

Narasumber : Mbak Syifa
Asal/ Domisili Jogja : Imogiri, Kabupaten Bantul
Usia : 29 tahun
Jenis Kelamin : Wanita
Jenis Dagangan : Kerajinan Khas Jogja (Gantungan kunci, gelang, kalung dsb)
Lokasi Lapak : Lorong ST
Tanggal Wawancara : Rabu, 20 Juli 2022

- P** : Siang Mbak
N : Siang Mas
P : Maaf mbak mengganggu waktunya sebentar. Perkenalkan mbak saya Alan Harry mahasiswa dari Universitas Atma Jaya Yogyakarta jurusan prodi Sosiologi. Dalam hal ini mbak saya sedang mengambil penelitian akhir skripsi saya yang topiknya itu mengenai pedagang Malioboro yang baru saja di relokasi, berkenaan tidak mbak untuk saya wawancarai beberapa pertanyaan?
N : Boleh boleh mas... tapi begini mas jujur saya kerja atau dagang disini itu pas setelah sudah di relokasi. Jadi saya tidak terlalu tahu keadaan tentang dulu seperti bagaimana di trotoar Malioboro
P : Begitu ya mbak, tidak apa-apa. Mungkin pertama saya menanyakan informasi umum dulu ya mbak. Disini dengan mbak siapa ya namanya?
N : Saya Syifa mas...
P : Dengan mbak Syifa ya, di Jogja tinggal dimana ya mbak?
N : Daerah Bantul mas di Imogiri
P : Di Imogiri berarti rumah ya mbak?
N : Iya mas, masih ikut dengan orangtua...
P : Oke baik, mbak nya kelahiran tahun berapa ya?
N : Kelahiran tahun 93 mas, sekarang umur 29 tahun
P : Baik mbak, kalo mbak nya disini jenis dagangan lebih kemana ya mbak?
N : Lebih ke aksesoris mas..kayak souvenir, gelang, kalung begitu
P : Oke mbak. Jadi sebelumnya bukan pedagang dari trotoar ya mbak?
N : Iya mas, jadi saya disini dagang setelah sudah di relokasi... tentang dulunya di trotoar saya tidak mengikuti... bahkan terakhir saya datang ke Malioboro itu waktu para pedagang masih di trotoar sudah lama itu mas sekitar tahun 2013 an setelah saya tamat SMA... jarang aku mas kalo ke Malioboro dulu
P : Ohh jadi di Teras ini ga semuanya yang dari trotoar juga ya mbak, ada juga yang baru gabung?
N : Ada mas, tapi kalo dari jumlah lebih banyak yang lama
P : Oke mbak, jadi setelah berdagang disini ada ikut masuk ke paguyuban gak mbak?
N : Enggak mas, jadi aku disini ada juragan nya mas. Jadi yang punya juga punya kios mas di lorong K mas, itu di deratan paling pinggir di depan
P : Tetap sama juga mbak jenis dagangannya?
N : Sama mas, jenis dagang disana juga souvenir...
P : Jadi untuk paguyuban nya hanya juragan nya saja ya mbak yang masuk, mbak nya tidak ikut ya?
N : Ya juragan nya juga hanya ikut satu kelompok komunitas satu lorong itu saja mas. Jadi disini mas di setiap lorongnya itu ada komunitas atau paguyuban kecil-kecilnya gitu, jadi dari setiap paguyuban itu nanti bikin ketuanya masing-masing yang nanti jadi perwakilan gitu mas...
P : Jadi di satu teras ini bisa dibilang banyak komunitas gitu ya mbak? Di setiap lorong ya mbak?
N : Yahh bisa dibilang begitu mas, harusnya banyak iya mas...
P : Baik mbak, jadi kemarin itu mbak masuknya berbarengan sama pedagang lain atau bagaimana mbak?
N : Yang lain deluan mas pedagang-pedagang dari trotoar... baru kemudian setelah seminggu di relokasi baru saya masuk mas itu pas sebelum puasa seingat saya...

- P** : Oke mbak, mungkin pertanyaan selanjutnya ya mbak. Untuk disini mbak nya ada biaya untuk kios nya tidak ya mbak?
- N** : Kalo sewa kios itu ada mas, jadi gini mas kalo tentang biaya sewa ini kan kiosnya yang mengatur atau yang memberikan itu dari pemerintah lewat dinas begitu ya kan mas. Jadi yang dari dinas itu seperti yang lain itu langsung ke dinas mas untuk ambil kios nya, tapi itu juga ada beberapa yang dari pihak menyewakan lagi kiosnya itu mas..
- P** : Jadi kiosnya itu berpindah tangan gitu ya mbak?
- N** : Iya mas, tapi begitu mas harganya dimahalkan karna kan mau cari untung..jadi disini mas itu ada 3 juta per tahun
- P** : Kalo per tahun bisa dibbilang lumayan ringan ya mbak
- N** : Iya mas hitungan nya begitu...
- P** : Berikutnya ini mbak, selama sudah berdagang beberapa bulan di teras dari para pengunjung cukup terjangkau tidak ya mbak?
- N** : Ya begitu mas agak-agak terjangkau lah kalo dibbilang. Kalo mau dibbilang rame juga enggak ya mas, karna kan ini juga jadinya ini sudah mirip pasar ya mas beda hal lagi kalo di trotoar. Kalo di trotoar kan sekali jalan, semisal nya mereka liat barang bagus itu langsung beli... yah kalo enggak ya jalan saja...
- P** : Jadi lebih merasa baik kalo di trotoar ya mbak?
- N** : Memang seharusnya lebih enak di trotoar ya mas, kalo disini mereka datang bilang nya liat-liat dulu yaa.. kalo mereka merasa cocok belik kalo enggak ada ya pergi bilang nya maaf ya mbak enggak ada yang cocok...
- P** : Iya ya mbak, orang yang seharusnya tidak ada mau niat beli bisa jadi beli kalo di sekitaran trotoar, apalagi kalo orang asli Jogja ke Malioboro yang cuma jalan-jalan saja mungkin ga masuk ke terasnya. Paling para pendatang atau wisatawan ya mbak?
- N** : Rata-rata itu mas kalo aksesoris gini yang sering beli itu mereka yang dari daerah Jawa Barat sama dari luar pulau Jawa, kalo Jawa Timur itu malah kebanyakan ya lebih susah sih nariknya untuk buat beli...
- P** : Ohh begitu ya mbak, kalo untuk yang hari libur kemarin itu bagaimana mbak?
- N** : Liburan kemarin itu lumayan, apalagi yang pas setelah lebaran itu lumayan rame tapi tetap mas rame nya itu tidak seperti di trotoar. Seramai-ramainya disini itu masih lebih ramai di trotoar, ini juga dulu kata bos saya mas waktu masih di trotoar dari lapaknya itu dulu lebih luas jadi dagangan pun bisa lebih banyak nah kalo disini kan semua disekat dijatahin jaraknya...
- P** : Jadi lebih terbatas begitu ya mbak, kalo untuk proses adaptasi dengan lingkungan di teras ini bagaimana mbak? Seperti ada tidak cara khusus untuk menggaet pelanggan atau yang lain?
- N** : Adaptasi nya baik mas untuk sesama pedagang yang ada di lorong disini juga sudah saling kenal satu sama lain. Kalo aku untuk kayak menggaet pelanggan sih mas liat lingkungan begitu kalo ada rombongan langsung di tawarin mas...
- P** : Kalo disini ramainya mulai sore ya mbak atau bagaimana mbak?
- N** : Iya mas, sore sampai malam jam-jam 12 an. Kalo siang-siang ya begini mas...
- P** : Oke siap mbak, berikutnya mungkin dari bangunan teras Malioboro 2 ini menurut mbak sudah layak? Dari segi listrik, air atau sirkulasi udara?
- N** : Kalo listrik mungkin ya mas kadang ada beberapa pedagang yang kelebihan watt penggunaan listriknya...seumpamanya ada yang nyolok *rice cooker* yang watt nya itu lebih tinggi jadi tiba-tiba mati listrik mas...
- P** : Jadi dari pihak pengelola teras nya tidak ada sosialisai tentang seperti batas alat-alat elektronik begitu ya mbak?
- N** : Iya enggak ada mas... kalo soal air lancar mas selama ini
- P** : Kalo untuk sirkulasi udara mbak?
- N** : Untuk sirkulasi ya mas karna atas nya ini seng ya jadi begitu mas panas, mesti pasang kipas kalo enggak bisa jadi kayak sauna disini mas... beda sama yang di teras Malioboro 1 ya yang bekas gedung, sedangkan ini dulunya tanah kosong jadi ini bangunan semi permanen...katanya juga mau dibongkar mas
- P** : Iya mbak, katanya ada kabar mau di pindahin lagi ya?

- N** : Itu infonya ya katanya ini tempatnya untuk sementara...jadi kurang lebih ya 3 tahun masih disini mas baru entar dipindahin di dekat pasar Beringharjo. Jadi kayak disatuin begitu mas sama teras yang disana jadinya, terus disini kabarnya nnti mau dibikin museum gitu mas...
- P** : Oh begitu ya mbak, disini belum tetap ya. Oke mbak mungkin pertanyaan selanjutnya ini mbak setelah berdagang disini beberapa bulan, dari dinas ada tidak ya mbak memberikan sosialisasi kayak seperti ketertiban, keamanan atau kebersihan ke teman-teman pedagang?
- N** : Kalo untuk kebersihan ada mas yang ngurus, tapi kalo beberapa belum terlihat bersih di sekitar kios dari kita nya juga bersihin mas, masih ada kesadaran la ya mas dari beberapa pedagangnya untuk membersihkan...
- P** : Iya sih mbak dari sepenglihatan saya tadi beberapa kali keliling memang cukup bersih. Lalu mbak kalo untuk kenyamanan berdagang disini bagaimana?
- N** : Iya mas kalo kenyamanan berdagang disini memang lebih enak lebih rapi juga tapi kalo soal pengunjung enakan di trotoar mas... kalo disini bisa buat tidur kalo capek gitu...tapi tetap mas kalo bisa disuruh milih lebih baik di trotoar...
- P** : Karna dari segi pengunjung memang sangat menjanjikan di trotoar ya mbak. Kemudian ini mbak mengenai hubungan antar pedagang bagaimana mbak?
- N** : Kalo sesama pedagang baik mas, saling bantu membantu juga mas...interaksi juga oke. Ini juga mas dari sesama pedagang juga beberapa kali mengadakan kayak jumat berkah mas...lumayan mas dari kegiatan seperti itu bisa mengirit pengeluaran untuk makan...
- P** : Dari sesama pedagang juga beberapa kali membuat acara kecil-kecilan begitu ya mbak?
- N** : Iya mas, seperti ngumpulin uang untuk kas begitu...
- P** : Itu menyeluruh mbak untuk semua pedagang di teras ini?
- N** : Cuma lorong ini saja mas, kalo lorong lain mungkin ada ya mas...
- P** : Selain dari jumat berkah itu apa ada lagi mbak kegiatan dari sesama pedagang yang ada di lorong ini?
- N** : Ada juga arisannya mas...
- P** : Berarti sangat baik ya mbak interaksi sesama pedagang di lorong ini., kalo ini lorong apa ya mbak dinamakanya?
- N** : Yang ini lorong TS mas...yang sebelah sini S (kiri) yang ini T (kanan) mas..
- P** : Oke mbak, jadi untuk yang di lorong TS ini ada semacam paguyuban kecil ya mbak antar sesama lorong saja, kalo boleh tahu untuk sepanjang lorong TS ini saja ada berapa pedagang ya mbak?
- N** : Waduh enggak ngitung saya mas...
- P** : Lebih dari 50 ada tidak ada mbak?
- N** : Ya mungkin mas paling kisaran 40 lebih pedagang ada kali mas
- P** : Berikutnya ini mbak, kalo antar pedagang kan berarti cukup baik ini mbak, bagaimana kalo soal persaingan dalam berdagang mbak antar sesama pedagang?
- N** : Kalo persaingannya ya mas lebih mengarah yang ke positif ya karna memang begitu mas, masih saling bantu sesama pedagang...
- P** : Bisa di katakan kondusif ya mbak antar sesama pedagang. Tapi ada kecemburaan enggak mbak untuk pedagang-pedagang yang di depan yang bisa dibilang lebih dilihat sama pengunjung?
- N** : Ya ga juga sih mas, sama aja sih saya rasa...karna kan saya juga sempat jaga-jaga sebentar di kios lorong depan itu juga rata-rata orang juga cuma lewat saja mas. Karna kan mas kalo sudah begini tipenya orang ada yang muter-muter dulu keliling baru beli begitu jadi sama saja sih mas kalo menurut saya...
- P** : Jadi terlihat sama saja ya begitu mbak mau yang di depan atau di belakang?
- N** : Iya mas, malah kemarin itu ada yang sempat bilang bagian-bagian yang depan itu cuma kayak pintu tol yang cuma untuk dilewatin doang...
- P** : Iya juga sih ya mbak, tidak mungkin juga para pengunjung yang datang cuma lewat bagian depan saja pasti juga akan keliling ya mbak. Oke mbak mungkin pertanyaan berikutnya ini lebih detail mengenai pendapatan mbak, bagaimana mbak setelah beberapa bulan berdagang di teras sudah lumayan membantu tidak ya mbak dari jumlah pendapatan?
- N** : Yaa lumayan di depan la mas (trotoar) kalo dibandingkan disini jauh banget lah mas. Malah kurang mas semenjak waktu pindah kesini...

- P** : Iya ya mbak, karna juga narasumber sebelumnya yang saya wawancarai sampai 70% penurunannya ya mbak, berarti belum dapat membantu ya mbak jika kita bandingkan sebelumnya di trotoar?
- N** : Iya mas apalagi kalo hari-hari biasa....pernah ada kemarin yang dapat 1 juta mas itu yang di depan, yang sini belakang yah begitu mas...
- P** : Tapi melihat permasalahan seperti pendapatan ini mbak, apa dari pemerintah tidak ada seperti membuat forum antar sesama pedagang atau dari pedagang nya sendiri mungkin mbak inisiatif?
- N** : Ada sih mas...tapi perwakilan gitu saja mas beberapa pedagang. Kayak itu mas kemarin baru aja instalasi CCTV yang diatas...kayaknya sih itu untuk memantau atau apa gitu mas untuk lihat berapa orang yang berkunjung mungkin....
- P** : Oh iya ya mbak, karna juga belum ada data pasti dari berapa ratus orang yang masuk keluar ke teras ya mbak?
- N** : Iya mas jadi itu entar dilihat...yang mana pengujungnya banyak yang mana bagian yang sepi...mungkin juga ya mas entar waktu pindah lagi nanti bakalan dibenahi lagi...
- P** : Iya mungkin bisa jadi ya mbak. Mungkin ini mbak pertanyaan selanjutnya mengenai dari pengelola teras nya ada enggak mbak dari pihak pengelola memberikan seperti pembinaan gitu seperti berwirausaha atau bantuan modal gitu mbak?
- N** : Kalo untuk pelatihan wirausaha itu enggak ada mas....tapi yang bantuan modal kurang tahu saya mas karna itu kan bagian bos saya...urusan bos mas saya kan disini cuma kaya pegawai...
- P** : Berarti sampai saat ini belum ada ya mbak untuk pelatihan wirausaha seperti seminar atau lokakarya gitu?
- N** : Iya mas, saya juga ini otodidak kok...ini juga pengalaman pertama saya mas...kalo saya sih mas mending pengelola atau dinas lebih bagaimana agar bisa pemerataan pengunjung atau menggaet yang datang ke Malioboro untuk masuk ke teras ini mas. Karna juga selama ini pemerintah kayak belum ada seperti ngarahin pengunjung biar masuk...
- P** : Begitu ya mbak, jadi pengunjung yang masuk ke teras atas inisiatif sendiri saja ya mbak?
- N** : Iya gitu mas, kalo di trotoar kan mendingan mas pengunjung langsung liat...kalo saya sih mending di trotoar tapi ya gitu lebih di tata rapih...enak juga mas kalo di trotoar kayak ada beberapa toko yang pintunya terbuka kan jadi adem AC nya ikut keluar....
- P** : Tetap di trotoar lebih baik ya mbak. Selanjutnya ini mbak, dari mbak nya sendiri tahu tidak tujuan dari relokasi pedagang mengapa diberlakukan?
- N** : Gatau saya mas kenapa di relokasi...
- P** : Dari yang saya baca dari artikel berita sih mbak rencananya nantinya jalan Malioboro akan dikhususkan untuk full pedestrian gitu mbak, jadi itu alasan utama pemerintah untuk relokasi para pedagang. Mungkin sempat dengar mbak hal itu?
- N** : Cuma itu dulu mas kan sempat ada penyewaan skuter di jalan Malioboro, tapi sekarang ini sudah enggak ada ya mas dilarang atau dibatasi gitu...mungkin ya memang untuk dikhususkan penjalan kaki ya... aku aja sampai sudah lupa mas wajah dari Malioboro yang dulu itu gimana, sudah plong gitu mas...
- P** : Untuk sekarang ini mbak bisa dibidang lebih banyak wisatawan ya mbak daripada masyarakat Jogja?
- N** : Iya mas, wisatawan memang yang paling banyak...paling orang asli Jogja yang ke sini itu cuma untuk cari bahan-bahan apa aja gitu
- P** : Pasti sih mbak... selanjutnya mbak untuk teras nya ini sendiri jam buka nya mulai dari jam berapa ya mbak?
- N** : Kalo dari terasnya mas pagi itu juga sudah buka, dari jam 6-7 itu kalo rajin bisa mas langsung buka
- P** : Kalo mbak nya sendiri biasanya jam berapa mbak dari Imogiri?
- N** : Kadang setengah 8 mas kalo siang ya paling jam 12 atau jam 1 siang mas...
- P** : Jadi ga menentu gitu ya mbak untuk jam bukanya?
- N** : Iya mas, kadang juga ada pedagang lain yang baru buka setelah magrib itu ada...karna kan ini teman-teman pedagang juga sudah pada tahu situasinya kan, kalo sore itu baru lumayan rame mas, jadi ada yang mikir juga ngapain jam-jam segini siang buka...gitu mas
- P** : Ohh gitu ya mbak, kalo mbaknya sendiri biasanya tutup jam berapa?
- N** : Kalo saya mentok jam 10 malam mas...itu nanti di Bantul sampai ya kira-kira jam 11 mas
- P** : Tapi kalo untuk dagangan itu ada yang di bawak pulang atau semua di letakin di kios mbak?

- N** : Enggak dibawa mas, cuman mungkin ada beberapa barang yang harus di copot...kayak yang diatas-atas itu mas harus dimasukin...ya beres-beres mas kayak biasa gitu saja
- P** : Tapi selama ini tidak pernah ada kehilangan barang dagangan ya mbak? Untuk keamanan di teras bagaimana mbak?
- N** : Selama ini tidak pernah mas, aman-aman saja...
- P** : Tapi kalo untuk barang dagangan bisa dimasukin atau di tata di kios semua ga mbak?
- N** : Ada mas beberapa yang disimpan, karna juga ada beberapa yang kalo mau di masukin atau di centelin gitu sudah gak muat mas...entar kalo pengunjungnya tanya baru mas barangnya dikeluarkan...malah ini juga bos saya minta ditambah mas dagangannya...pusing saya ini saja semua gabisa di keluarin
- P** : Tapi kalo untuk ukuran kiosnya ini semua sama rata ya mbak?
- N** : Sama mas, keliatannya saja beda-beda tapi semua sama kok ukurannya
- P** : Oke mbak. Jadi dagangan semua di masukin ke kios ya mbak kalo sudah mau tutup kios. Tapi lumayan jauh ya mbak, itu sendirian mbak naik motor ke Bantul setiap hari?
- N** : Iya mas, naik motor saya sendirian. Sempat juga dulu itu bos nawarin mas untuk 12 jam sehari berani gak... dari saya nya langsung gamau mas nolak saya
- P** : Iya ya mbak, belum lagi untuk waktu istirahatnya ya mbak?
- N** : Iya gitu mas, kalo aku sih mending ya mas di bonusin waktu daripada uang mas
- P** : Karna cukup capek juga ya mbak, oh iya mbak untuk pendapatan hariannya begitu ada di setor ke bosnya gak ya mbak? Atau bagaimana mbak?
- N** : Kalo pendapatannya itu mas di potong gaji mas. Karna aku kan mas mintanya sistem harian, jadi gajinya juga harian...
- P** : Ohh begitu ya mbak, mungkin itu aja sih mbak yang mau saya tanyakan. Terimakasih banyak ya mbak sudah mau meluangkan waktunya sebentar untuk saya wawancarai...
- N** : Sama-sama juga mas...

Transkrip Wawancara Narasumber 3

Narasumber : Mas Eko Sunaryo
Asal/ Domisili Jogja : Gondomanan, Kota Yogyakarta
Usia : 31 tahun
Jenis Kelamin : Pria
Jenis Dagangan : Oleh-oleh (Bakpia, ~~keripik, gudeg dsb~~)
Lokasi Lapak : Lorong TU
Tanggal Wawancara : Rabu, 31 Agustus 2022

- P** : Selamat pagi mas, permisi ganggu waktunya mas. Saya Alan mas dari Universitas Atma Jaya yang di Babarsari, jadi begini mas saya sedang ada penelitian tugas akhir mengenai pedagang yang ada di Malioboro sejak di relokasi mas. Boleh tidak mas untuk saya wawancarai beberapa menit saja?
- N** : Iya mas bisa
- P** : Siap mas, mungkin kalo boleh tahu dengan mas siapa ya namanya?
- N** : Saya Eko mas
- P** : Di Jogja tinggal dimana mas?
- N** : Kalo di Jogja nya itu ngekost soalnya saya juga pendatang mas
- P** : Ohh asalnya darimana ya mas?
- N** : Asli Purwodadi
- P** : Purwodadi itu Jawa Tengah ya mas?
- N** : Iya mas Jawa Tengah sebelah timurnya Semarang
- P** : Di Jogja sudah lama mas?
- N** : Kurang lebih 4 tahun...
- P** : Ohh sudah lumayan lama ya mas, kalo di Jogja ngekost-nya dimana mas?
- N** : Di Pajeksan mas
- P** : Jogja kota ya mas? Kecamatan apa mas?
- N** : Itu yang di sebelah jalan Dagen kok mas
- P** : Oke mas, masih di sekitaran jalan Dagen ya mas. Kalo dari kost kesini mas kira-kira berapa menit mas?
- N** : Tidak jauh mas, ya paling kalo jalan kaki itu 5-10 menit mas
- P** : Dekat ya mas tidak terlalu jauh untuk kesininya. Umur berapa ya mas kalo boleh tahu?
- N** : Kelahiran tahun 91 kalo sekarang 2022 berarti 31 tahun mas...
- P** : Jenis dagangnya bakpia ya mas, selain dari bakpia ini ada lagi mas?
- N** : Iya bakpia mas...bisa dibilang kuliner saja begitu mas bakpia
- P** : Oke mas, sebelum di relokasi memang sudah dagang di trotoar ya mas?
- N** : Sudah mas, sedari awal memang sudah di depan
- P** : Waktu dagang di trotoar di bagian mana ya mas?
- N** : Dulu itu di depan toko Utani sama Fladeo...itu sebelahnya lagi baru mall nya
- P** : Ohh di sekitaran mall Malioboro ya mas
- N** : Iya mas...
- P** : Untuk paguyuban nya disini mas nya masuk di Tri Dharma ya mas?
- N** : Betul mas
- P** : Selain Tri Dharma di teras ini tidak ada paguyuban yang lain ya mas?
- N** : Tidak ada...
- P** : Berbeda dengan yang di teras satu ya mas, disana ada beberapa paguyuban ya mas?
- N** : Iya mas, kalo disana itu khusus Pelmani sama yang lain-lainnya mas
- P** : Oke mas. Mas nya sendiri dagang di Malioboro mulai tahun berapa ya mas?
- N** : Kalo saya nya itu mulai dagang nya itu tahun 2017 mas
- P** : Ohh belum terlalu lama ya mas. Awal tahun 2020 kemarin sempat berhenti ya mas karena pandemi?
- N** : Iya mas itu ada sempat berhenti ya kurang lebih 5-6 bulan jadi cuma dirumah saja...

- P** : Baru mulai lagi di awal tahun 2021 ya mas?
- N** : Iya mas, tapi juga itu sepi ya kayak mulai dari 0 lagi mas sama seperti di teras ini mulai dari 0 lagi
- P** : Baik mas, kabarnya juga ya mas yang di teras ini belum permanen disini ya? Bakal dipindahkan juga nantinya setelah 2-3 tahun?
- N** : Maksimalnya itu 3 tahun kalo disini mas baru nanti itu bakal di pindahkan lagi mas, kabarnya itu bakal dipindahkan di dekat teras sana mas....sekitaran pasar Beringharjo
- P** : Yang pasti disini belum menetap pasti ya mas. Setelah beberapa bulan dagang disini mas bagaimana mas keadaanya?
- N** : Keadaannya ya kayak gini mas (sepi pengunjung)
- P** : Dalam sehari itu sudah bisa nutup enggak mas pendapatannya?
- N** : Ya bagaimana ya mas kalo keadaannya kaya gini juga pasti belum mas. Ibarat kalo dibandingkan sama depan (trotoar) jauh banget mas...ya mungkin cuma 10% nya saja disini
- P** : Berarti sampai 90% penurunan ya mas. Kalo dulu di trotoar satu hari bisa dapat berapa ya mas kisarannya saja?
- N** : Ini ya paling minim ya mas, hari biasa itu kalo di trotoar bisa 3-4 juta mas itu masih di hari biasa. Kalo hari weekend kaya hari sabtu minggu itu bisa sampai kurang lebih 10 juta mas
- P** : Tapi itu masih penghasilan kotor ya mas belum di belanjakan?
- N** : Iya mas
- P** : Nah kalo disini mas bagaimana, kisarannya dalam sehari?
- N** : Ya kalo disini pelan-pelan....Alhamduillah saja mas di syukuri saja
- P** : Kalo di teras ini dalam sehari bisa dapat satu juta mas?
- N** : Belum tentu juga mas, kalo disini masih naik turun jadi belum bisa di pastikan begitu mas
- P** : Begitu ya mas, jadi enggak bisa di patok ya dalam seharinya itu dapat berapa. Tapi dari pedagang pernah komplain tidak mas ke pengelola terasnya tentang sepi pengunjung?
- N** : Ya ada cuman mungkin belum sampai ke atasan dulu mungkin ya mas...
- P** : Bisa jadi mungkin ya mas. Oke mas selanjutnya ini untuk tarif sewa kios nya ini belum ada ya mas?
- N** : Tarif sewa itu masih gratis, katanya itu satu tahun ini masih gratis tapi setelah satu tahun itu baru dikenakan tarif mas
- P** : Ini lapaknya ngambil dua atau satu ya mas?
- N** : Dua lapak jadi satu mas...
- P** : Yang lainnya di blok ini memang juga dapat selebar ini mas lapaknya?
- N** : Bukan mas, jadi kan itu dulu memang cabut nomor lapaknya seperti kayak arisan begitu jadi dibawah ini sudah ada nomor-nomor lapaknya ...yang gabung-gabung jadi dua ini memang sudah seperti joinan begitu mas, kalo yang lainnya itu memang cuma dapat satu lapak begitu saja
- P** : Ohh ini blok T32 ya mas?
- N** : Kalo yang sini blok T mas, kalo yang sebelah utara itu semua nomor yang ganjil kalo yang arah selatan ini nomor yang genap
- P** : Oke mas, balik lagi mas tentang sewa. Kalo tahun ini ya masih gratis mas gimana nanti dari mas nya untuk tahun depan kemungkinan sudah ada tarif sewa? Dengan keadaan masih sepi seperti ini?
- N** : Keadaan seperti ini ya semoga saja ya mas masih bisa gratis, maunya sih kayak begitu
- P** : Karna juga gratis lapaknya belum menutup ya mas apalagi nanti sudah bayar?
- N** : Iya itu mas, kalo untuk tarif-tarif nya itu belum tahu mas yang pasti nanti ini sampai akhir tahun masih gratis mas sama juga ikut listrik nya
- P** : Belum dapat gambaranya kisaran sewa lapaknya ya berarti mas. Kalo saya liat mas belum cukup terjangkau ya mas pengunjung untuk masuk ke teras sini?
- N** : Ya gak terjangkau mas soalnya kan kalo kesini itu memang niat benar-benar mau cari oleh-oleh. Kalo di depan (trotoar) kan enggak, jalan-jalan lihat-lihat begitu saja kalo suka bisa mampir...kalo yang disini ya pasti di niatin untuk beli oleh-oleh
- P** : Belum tentu juga ya mas orang-orang yang datang ke Malioboro itu untuk beli bisa jadi cuma untuk duduk-duduk gitu saja. Tapi kalo untuk sabtu minggu masih kurang ramai juga ya disini mas?
- N** : Sabtu minggu ya biasa mas, belum bisa menyamai yang di trotoar
- P** : Begitu ya mas, untuk lapaknya ini bisa tertampung ya mas barang-barang dagangannya?

- N** : Tertampung mas, tapi liat kondisinya juga mas pengujungnya ramai atau enggak...kalo ramai ya bisa di masuk-masukin begitu mas...
- P** : Lapaknya juga di rekayasa ya mas, di tambah beberapa tempat seperti kayu-kayu itu dari mas nya yang buat ya?
- N** : Iya mas itu panjang semua bikin sendiri, itu bukan dari dinas nya...yang dari dinas itu cuma lapak sekotak begitu saja mas
- P** : Oke mas, untuk adaptasi nya bagaimana mas di teras ini? Lingkungan nya sama teman-teman pedagang yang lain?
- N** : Ya Allahmdulilah baik, sini saling gotong royong masih ada
- P** : Dengan teman-teman pedagang yang di lorong sini sudah saling kenal di trotoar atau baru kenal setelah di relokasi mas?
- N** : Kalo lorong sini baru semua temannya mas
- P** : Tapi tidak ada kendala ya mas untuk adaptasi nya? Interaksi nya sama teman-teman pedagang lainnya?
- N** : Tidak ada mas, akrab mas...ya namanya juga tetangaan harus saling jagalah ya mas, saling mengerti satu sama lain
- P** : Untuk interaksi nya baik ya mas tapi kalo untuk persaingan bagaimana mas?
- N** : Disini baik semua mas, enggak pernah gitu rebut-rebutan pelanggan....saling jaga semua disini mas
- P** : Rezeki masing-masing saja ya mas. Dulu mas sewaktu di trotoar sudah punya pelanggan tetap mas?
- N** : Sudah itu mas beberapa ada
- P** : Setelah di relokasi masih pada datang tidak ya mas?
- N** : Sudah enggak mas, ya karna kan juga dari yang dulu-dulu itu sulit mencari dimana-dimananya mas tempatnya begitu...
- P** : Begitu ya mas, karna juga teras nya luas ya mas. Nah ini mas kalo tutup lapak ada dagangnya yang dibawah pulang atau dimasukin semua mas?
- N** : Dimasukin semua mas, enggak ada yang dibawak pulang
- P** : Besok pagi buka baru disusun lagi ya mas. Untuk buka nya biasanya dari jam berapa mas?
- N** : Buka jam 8 atau setengah 9 begitu mas, ya tergantung pengunjungnya juga mas. Ya kalo masih sepi ya kitanya bukanya agak siangan mas
- P** : Kalo tutup mas?
- N** : Tutup nya kurang lebih jam 12 mas...
- P** : Hampir satu harian ya berarti mas?
- N** : Iya mas, ya namanya juga berusaha ya mas untuk mencari rezeki
- P** : Tapi waktu di trotoar juga sampai malam jam 12-an begitu juga mas?
- N** : Sama mas, siangnya itu ada istirahat mas....sore selesai ashar baru balik lagi
- P** : Siap mas, kalo untuk kenyamanan disini gimana mas? Panas tidak mas, udaranya?
- N** : Tergantung situasi kondisi alamnya saja disini. Kalo waktu panas itu ya lumayan panas waktu awal-awal kemarin di relokasi itu, waktu musim hujan juga itu sempat banjir mas
- P** : Sampai tergenang ya mas, setinggi mana mas airnya?
- N** : Ya kurang lebih semata kaki mas
- P** : Sewaktu banjir itu tetap buka mas?
- N** : Sudah buka itu mas, kan bukannya dari pagi hujan nya itu baru sore. Ini juga tempatnya mas kayak talang nya sudah mulai bocor kemarin, tapi sudah dibenarin lagi. Belum ada satu tahun tapi ini sudah mulai-mulai bermasalah
- P** : Karna mungkin juga belum pasti menetap disini ya mas bangunannya belum terlalu kokoh. Kalo keamanan disini bagaimana mas? Pernah ada kehilangan dagangan begitu enggak mas?
- N** : Alhamdulillah aman, disetiap lorong disini juga mas dari petugas nya masih keliling-keliling di jam-jam sekian begitu mas untuk jagain
- P** : Aman ya mas, kebersihan disini juga sangat bersih ya mas?
- N** : Iya mas soalnya kita selesai tutup lapak juga itu bersih-bersih sekitaran lapaknya baru juga besok pagi nya dari petugas juga bersih-bersih lagi mas, untuk malamnya itu juga ada mas untuk pembuangan sampah-sampah begitu ada...

- P** : Jadi buka lapak pagi itu sudah keadaan bersih ya mas dan dari pedagang juga ikut bantu ya mas dalam kebersihan di teras ini. Biasanya itu jam-jam kebersihan dari petugas lapaknya itu jam berapa ya mas?
- N** : Biasanya itu pagi sudah bersih mas, soalnya mungkin dari setengah enam itu sudah mulai pada bersih-bersih mas...jam 6 pagi itu sudah bersih mas
- P** : Siap mas, ohh iya dari mas nya ini ada cara khusus enggak untuk menggaet pelanggan beli bakpia?
- N** : Ya sesuai kemampuan kita saja mas sebagai pedagang untuk mencari pelanggan, ya menawari begitu saja lah mas
- P** : Oke mas. Untuk di blok T32 ini ada enggak mas kayak semacam buat arisan-arisan begitu sesama pedagang satu blok lurus ini?
- N** : Ya ada mas, itu ada setiap bulan masuk untuk kas mas
- P** : Untuk kas ya mas. Nah ini ya mas kan pernah ada kabar dari pedagang teras sini katanya bakal turun ke jalan kalo semisalnya dari dinas belum bisa buat teras nya ramai? Untuk isu itu tahu mas?
- N** : Kalo itu kayaknya ada mas, tapi mungkin itu cuma omong-omong pedagang disini saja mas. Kalo dari pengelola itu belum ada sama sekali, isu-isu saja mungkin mas....mintanya mungkin kaya begitu kalo bisa ya Alhamdulillah mas...
- P** : Tapi kalo yang dari teras dua ini turun pasti yang di teras sana juga ikut turun ya mas?
- N** : Pastinya itu mas
- P** : Oke mas, selanjutnya itu dari dinas nya atau pengelola nya pernah tidak ya mas memberikan seperti pembinaan begitu ke pedagang? Semacam seminar begitu mas?
- N** : Belum ada itu mas
- P** : Kalo untuk bantuan modal begitu mas pernah tidak dari dinas memberikan?
- N** : Itu juga enggak ada mas
- P** : Enggak ada juga ya mas. Oke mas mungkin itu saja...mas nya sebelum dagang di Malioboro itu sudah pernah dagang di tempat lain mas?
- N** : Belum mas, mulai dagang ya itu di tahun 2017 langsung di Malioboro
- P** : Pertama kali dagang di Malioboro berarti ya mas
- N** : Iya mas
- P** : Oke mas mungkin itu saja mas yang ingin saya pertanyakan, terimakasih banyak mas sudah mau membantu dalam penelitian ini. Semoga dagangnya juga cepat laris ya mas hari ini...
- N** : Iya mas amin...

Transkrip Wawancara Narasumber 4

Narasumber : Pak Purwanto
Asal/ Domisili Jogja : Gondomanan, Kota Yogyakarta
Usia : 47 tahun
Jenis Kelamin : Pria
Jenis Dagangan : Pakain (Baju, celana, batik dsb)
Lokasi Lapak : Lorong JK
Tanggal Wawancara : Kamis, 01 September 2022

P : Selamat siang pak
N : Siang...
P : Maaf mengganggu pak. Perkenalkan saya Alan Hutauruk dari Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Jadi pak saat ini saya sedang melakukan penelitian tugas akhir skripsi saya mengenai pedagang Malioboro yang baru saja di relokasi, berkenan tidak pak untuk saya wawancara?
N : Baik mas...
P : Kalo boleh tahu dengan bapak siapa?
N : Pak Purwanto
P : Baru buka lapak ini pak?
N : Ya sudah daritadi ini mas...jam 8 an
P : Ohh sudah lumayan lama ya pak?
N : Tapi belum ada yang lewat mas...
P : Gitu ya pak. Di Jogja tinggal dimana ya pak?
N : Di Parakan itu mas
P : Gondomanan ya pak? Cukup dekat ya pak berarti?
N : Iya Gondomanan situ...ya dekat mas 5 menitan itu sampai
P : Oke pak, umur bapak berapa pak?
N : 47 mas
P : Untuk jenis dagangan bapak yang di depan ini ya?
N : Iya mas, pakain-pakain ini...
P : Lapak bapak ini termaksud bagian lapak yang didepan ya pak?
N : Ya memang ini di depan mas, tapi ya tetap sepi. Kalo yang laku itu yang depan sendiri itu yang laku (depan bagian tengah)...kalo sini ya tetap saja, inikan pojok
P : Walau di depan masih belum ramai ya pak?
N : Iya mas, inikan di pinggir istilah nya jadi ya sama saja
P : Iya ya pak, bapaknya ini masuk ke paguyuban mana?
N : Tri Dharma mas...kalo Pelmani jatuhnya kan di teras yang sana (teras 1)
P : Disini Tri Dharma semua ya pak?
N : Iya mas...
P : Sudah lama pak dagang di Malioboro?
N : Ya sudah lama mas...dari tahun 98 lah ya mas, 24 tahun ya sudah ada?
P : Tahun 98, iya pak sudah ada 24 tahun. Tahun segitu Malioboro nya sudah ramai ya pak?
N : Dulu itu sudah ramai mas, masa-masa itu cari uang itu masih enak. Dulu itu kan masih tawar menawar ya mas, kalo sekarang kan sudah percuma tawar menawar...liat di HP semua wes sudah tahu mas harga-harganya. Sekarang kalo mau nawarin malah lari orangnya, makanya ini kalo kaos-kaos sudah di tulisi harga mas
P : Kalo sekarang sudah gabisa ya pak, harganya juga sudah di sama ratakan sama pedagang-pedagang yang lain?
N : Lah iya mas, kita mau harga lebih mahal dikit ya ditinggal...
P : Awalnya tahun 98 itu pak sudah dagang baju atau dagang yang lain?

- N** : Enggak mas, dulu itu saya bikin grosir kaos....terus itu nyetor-nyetorin ke Malioboro. Jadi itu saya awal grosir dulu mas, tapikan yang namanya grosir itu modal banyak untung dikit toh mas, jadi saya juga ikut buka lapak jual baju juga jadinya...
- P** : Ohh awalnya grosir dulu ya pak?
- N** : Iya mas, sudah coba disitu (jual baju)...enakan disitu mas bisa lebih untung 200% mas kalo cuma grosir dikit
- P** : Iya ya pak, dulu pak sewaktu di trotoar itu dagang nya di sebelah mana pak?
- N** : Di seberang mall itu mas
- P** : Mall Malioboro ya pak. Nah pak, kemarin itu ya relokasi nya awal bulan Februari ya pak?
- N** : Iya mas...
- P** : Jadi pak selama ini untuk pendapatan setelah di relokasi bagaimana pak?
- N** : Cuma 5 persen kalo di dibandingkan (sewaktu di trotoar), ya ini susah mas
- P** : Kalo untuk sehari itu dapat satu juta bisa itu pak?
- N** : Susah mas, jam segini ini saja belum laku kok. Kalo sabtu minggu itu baru bisa, kemungkinan dapat satu juta itu bisa...kalo liburan juga bisa, tapi kalo hari biasa kayak gini ya mas sepi
- P** : Untuk hari-hari libur sama weekend saja ya pak lumayan?
- N** : Lah iya mas, itu juga ada penyebab nya mas...toko-toko yang di depan itu semua itu sekarang jualanya kayak kita dulu. Nanti coba mas nya jalan keluar, coba liat toko-toko depan itu yang dijual itu sama mas, harganya juga sama...ya itu yang buat disini tambah sepi
- P** : Jadi juga yang datang ke Malioboro beli nya di mereka ya pak?
- N** : Lah iya mas, dulu itu kan harapannya disini itu makin lama makin ramai lah ini malah makin sepi ya karna itu tadi mas. Harganya itu kayak baju gini 100 ribu dapat 3 baju, kaos-kaos gini 100 ribu dapat 6 kaos...nanti mas liat ke depan keluar jalan nanti tulisannya itu sama mas. Kalo misalnya toko-toko itu masih sama kayak seperti dulu, orang-orang yang datang ke Malioboro pasti beli nya bakal kesini mas
- P** : Semua jenis dagangan juga di jalan itu ada ya pak?
- N** : Iya mas, disitu juga bakpia ada kaos juga ada. Orang kadang malas mau masuk kesini ya karna itu...tapi itu kalo harian seperti ini ya mas...kalo hari libur begitu ya ramai karna tersebar mas
- P** : Tidak bisa di tindak juga ya pak?
- N** : Ya gabisa mas, orang juga itu dagangan nya modal nya sendiri toko juga punya sendiri ya gabisa...
- P** : Untuk lapak bapaknya ini yang satu ini sajakan?
- N** : Ya iya mas, karna sepi begini kiri kanan masih tutup ya tak kembangkan saja mas ininya (rak-rak baju jualan). Beda lagi kalo liburan ya semua ini buka mas
- P** : Dimanfaatkan saja ya pak, ketimbang kosong begitu. Tapi untuk sampai sekarang tarif sewa lapak belum ada ya pak?
- N** : Belum mas, katanya setahun itu bebas listrik tapi tahun berikutnya di sewain
- P** : Nah gimana itu pak untuk tahun depan? Istilahnya saja yang masih gratis begini masih sepi gimana kalo nanti sudah di sewain pak?
- N** : Ya kalo orang kecil gabisa apa-apa. Sudah ngikut saja nanti mas, kalo ga ngikuti juga ya gabisa dagang mas disini...jalani saja mas, kalo ada celah-celah usaha lain ya tambah usaha
- P** : Begitu ya pak, tapi untuk lapaknya ini bisa menampung semua dagangan pak?
- N** : Kalo nampung ya nampung masalahnya itu mas gabisa memanjang begitu....kurang lebar mas karna ini kan cuma sekotak gini saja
- P** : Kalo yang samping ini buka gak mungkin di lebarin ya pak?
- N** : Iya itu mas, kurang manjang saja lapaknya ini
- P** : Tapi sempat ada kabar ya pak untuk pedagang di teras ini kalo masih sepi bakal turun ke jalan? Benar ya pak?
- N** : Ya itu cuma omongan orang panas saja mas. Diwaktu kita panas ya kita omongnya begitu keras, tapikan sudah berjalan gini berpikinya sudah normal kembali mas
- P** : Cuma isu-isu saja ya pak. Berikutnya ini pak, untuk adaptasi disini bagaimana pak sama teman-teman yang lain?
- N** : Ya itu gampang mas, maksudnya itu ya sama-sama orang jalan ya gampang lah itu mas adaptasi nya

- P** : Oke baik ya pak berarti. Tapi kalo untuk persaingan sesama pedagang lainnya bagaimana pak? Pernah rebut-rebutan pelanggan?
- N** : Kalo disini ya baik mas, mau rebut-rebutan apa juga mas orang gak ramai...
- P** : Tidak pernah ada masalah ya pak. Nah, untuk dari bapaknya ada cara khusus tidak menggaet pelanggan dengan keadaan sepi seperti ini?
- N** : Kalo itu ya enggak ada mas, kita ini tergantung pengunjung saja. Kalo enggak ada yang datang siapa yang mau di gaet mas, disini itu alami mas kalo ramai ya ramai semua pedagang nya tapi kalo sepi ya sepi semua...
- P** : Begitu ya pak, tapi ramain teras yang disini atau yang teras satu ya pak?
- N** : Disini mas, kalo disini kan enak nya dekat bis sama dekat hotel...malam minggu begitu mending disini mas. Kalo di teras satu itu setengah sembilan sudah pada rampung karna kan jauh dari hotel sama bis, parkirannya juga lebih dekat dari sini
- P** : Lebih terjangkau di sini ya pak. Bapak nya ini bukanya setiap hari atau ada hari libur nya?
- N** : Buka setiap hari mas, kalo mau libur begitu ya tinggal libur saja mas...yang pasti sabtu minggu itu buka mas karna harapannya disitu...
- P** : Tapi masih jauh ya pak kalo dibandingkan sebelumnya sama di trotoar?
- N** : Jelas itu, disana itu (trotoar) tiap hari nya rata-rata ya diatas 1-2 juta itu kalo sepi, nanti kalo ramai seperti sabtu minggu bisa 5 juta lebih begitu...
- P** : Bedanya sangat jauh ya pak, tapi kalo untuk kenyamanan disini bagaimana pak?
- N** : Biasa saja mas disini kalo itu, nyaman-nyaman saja
- P** : Kepanasan tidak pak disini?
- N** : Kalo itu ada kipas mas, yang panas itu otaknya mas mikir jualan. Jadi berat di otak mas mikirnya jadi sudah gak merasa panas dingin. Tapi ya tetap Alhamdulillah mas walau cuma laku dikit-dikit 300-400 ya disyukuri saja
- P** : Untuk hari ini sudah ada yang laku pak?
- N** : Belum mas, paling mulai sore ini nanti mas lakunya...ya jalani santai saja mas mesti sabar kalo disini, sudah gabisa kaya dulu (sewaktu di trotoar). Sambil jualan gini ya sambil mikir-mikir mas usaha apa nanti yang bisa lebih maju
- P** : Sepi-sepi gini sambil mikir ya pak. Kebersihan disini juga bagus ya pak?
- N** : Kalo disini petugas nya banyak mas, nanti siang sore malam ada terus. Keamanan juga aman banget, banyak 50 orang lebih disini ada yang jaga mas
- P** : Tidak pernah ada kasus kehilangan barang dagangan begitu enggak ya pak?
- N** : Enggak ada mas
- P** : Ini kalo bapak nya tutup lapak ada yang di bawak pulang pak? Atau semua dimasukin?
- N** : Ya ditinggal ngapain dibawa-bawa capek mas. Ini lapaknya cuma ditutupi gini saja mas (ditutupi kain)
- P** : Cuma di terpal saja ya pak?
- N** : Lah iya mas, ini malah gadak tali nya...ada maling tinggal nyopot saja itu mas. Tapi ya gadak mas karena memang aman disini...
- P** : Sampai jam 2-3 subuh begitu ada ya pak penjaganya?
- N** : Ada mas, 24 jam itu mas
- P** : Begitu ya pak. Tapi semua disini sudah terisi ya pak lapaknya semua?
- N** : Ya sudah mas, ini semua sudah di data...tapi ya ada itu yang di sewa lapaknya.
- P** : Bisa di sewa juga ya pak lapaknya?
- N** : Kalo yang punya pekerjaan lain mas ya mending di sewa saja, daripada disini susah mikirin
- P** : Iya juga ya pak. Untuk disini ini lorong apa ya pak?
- N** : Lorong K saya ini mas depan saya ini J
- P** : Di sesama pedagang lorong K ini ada seperti buat arisan begitu pak? Atau kegiatan kecil lain begitu antar sesama pedagang?
- N** : Disini itu mas kalo misalnya ada yang sakit itu kita kasih sumbangan sukarela begitu, kadang itu terkumpul 400 sampai 450 ribu itu kita kasih ke yang sakit. Begitu juga kalo ada yang meninggal, jadi dari ujung sampai ujung itu dikumpulin ya paling dapat nya 400 ribuan begitu mas...

- P** : Kuat ya pak relasi antar sesama pedagangnya disini. Kalo disini pak sudah pada saling kenal sebelum di relokasi ya pak?
- N** : Ya ada yang sudah kenal ada juga yang baru kenal disini mas
- P** : Ohh tapi tidak ada kesulitan ya pak untuk adaptasi nya seperti tadi. Kalo untuk di satu teras ini pak kira-kira ada berapa pedagang ya pak?
- N** : Disini seribu ada mas, kalo ikut yang teras sana 2 ribu hitungannya rata-rata mas. Tadi malam itu saya main kesana itu mas, pada nangis disana itu mereka karna malamnya mending disini mas
- P** : Karena lebih strategis disini ya pak kalo disana malah lebih nampak pasar Beringharjo. Rencana juga ya pak untuk teras ini bakal dipindahkan nantinya di sekitar teras sana pak, itu nanti dimana ya pak letaknya?
- N** : Nanti itu dibangun lagi mas, dibelakang teras satu nya itukan masih ada lahan kosong, kebun-kebun begitu kosong jadi disitu nantinya mas. Rencananya juga di sekitar situ mau dibangun terminal, ya jadi baguslah mas nanti kalo ada terminal nya itu semakin ramai...
- P** : Ohh jadinya nanti di satu titik begitu ya pak?
- N** : Iya mas, malah lebih bagus di satu titik begitu jadinya nanti ga terpecah kaya gini pengunjungnya
- P** : Oke pak. Sudah mau di akhir ini pak...kalo bapaknya buka lapak ini biasanya jam berapa pak?
- N** : Biasa itu jam 8 atau setengah 8, nanti siangnya saya pulang istirahat yang gantikan itu istri saya baru nanti jam 5 sore saya kesini lagi sampai nanti tutup kira-kira jam 10 atau jam 11 mas
- P** : Lumayan capek ya pak tiap harinya?
- N** : Kalo disana (trotoar) itu dulu ya memang capek badannya mas tapi kalo disini yang capek otak nya
- P** : Siap pak. Selama beberapa bulan disini pak pernah dari pengelola teras nya seperti memberikan bantuan modal pak?
- N** : Kalo itu belum mas...ini juga katanya mau di data lagi mas
- P** : Belum ya pak. Ohh iya pak sewaktu di relokasi kemarin proses nya bagaimana ya pak?
- N** : Ya itu dulu kita cuma datang ke koperasi ambil semacam lotre itu (nomor lapak) saja mas
- P** : Untuk data-data pedagang yang mau di relokasi juga sudah terdata di setiap paguyubannya ya pak?
- N** : Iya mas, ada kartu namanya itu kalo kelompok ini seperti Tri Dharma di teras ini
- P** : Baik pak. Untuk bantuan modal tadi itu tidak ada ya pak, kalo untuk pembinaan pedagang seperti seminar gitu ada tidak pak?
- N** : Enggak juga itu mas, ya sebenarnya juga sudah pintar semua...cuma posisi nya sekarang berdagang itu harus ada orangnya mas. Kita ga punya skill juga sewaktu di luar banyak orang yang datang bisa juga laris kok, disana dagang apa saja ya laku mas disini dagang nya rapi-rapi ya gak laku. Jadi disini harusnya pengunjungnya mas bukan pedagangnya yang jadi masalah...
- P** : Siap pak, tapi pak sewaktu di trotoar itu sudah punya pelanggan tetap pak?
- N** : Ya sudah punya itu mas, ada yang ketemu kemarin itu beberapa orang mas... mereka nyari. Kadang juga mereka masih nyimpan nomor hape begitu mas, ketemuan disini...
- P** : Oke pak. Akhir ini pak...kita kan tahu banyak yang masih kurang dari relokasi ini, mungkin yang paling positif setelah di relokasi ini ada tidak pak?
- N** : Ya paling ga cuma kehujanan saja mas...sama ya ini mas tutup lapaknya ini dulu disana (trotoar) kalo nutup bisa sampai satu jam itu buka pasang besi tapi disini ya cuma 5 menit rampung sudah mas
- P** : Lebih praktis disini ya pak untuk nutup. Oke pak mungkin itu saja pak, terimakasih banyak pak sudah mau meluangkan waktunya untuk saya wawancara ya pak...
- N** : Iya mas sama-sama juga...

Transkrip Wawancara Narasumber 5

Narasumber : Anggoro Adi Putra
Asal/ Domisili Jogja : Godean, Kabupaten Sleman
Usia : 20 tahun
Jenis Kelamin : Pria
Jenis Dagangan : Kuliner (Makanan dan minuman, jajanan dsb)
Lokasi Lapak : Teras Belakang (Bagian Kuliner)
Tanggal Wawancara : Kamis, 01 September 2022

- P** : Selamat siang mas, maaf mengganggu waktunya sebentar perkenalkan saya Alan Hutauruk dari Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Jadi begini mas saya sedang ada penelitian tugas akhir tentang dampak sosial pedagang Malioboro setelah di relokasi. Boleh tidak mas saya wawancarai beberapa pertanyaan tentang itu?
- N** : Ohh boleh mas, tapi saya nya juga baru dagang di Malioboro mas.... sekitaran 2 mingguan
- P** : Tidak apa-apa mas, boleh ya mas?
- N** : Boleh mas...
- P** : Siap mas, kalo boleh tahu dengan mas nya siapa ya?
- N** : Anggoro Adi Putra
- P** : Oke mas, asli Jogja mas?
- N** : Enggak mas, saya dari Kebumen mas
- P** : Pendatang ya mas, berapa lama tuh mas dari Kebumen ke Jogja-nya?
- N** : Kurang lebih ya paling 3-4 jam mas
- P** : Ohh, di Jogja ngekost mas? Dimana ya mas?
- N** : Di Godean mas
- P** : Lumayan jauh juga ya mas. Berarti baru juga ya mas di Jogja?
- N** : Iya mas masih baru di sini...
- P** : Di Jogja memang enggak ada saudara ya mas?
- N** : Enggak ada mas,
- P** : Siap mas, Usia berapa ya mas?
- N** : Umur baru 20 tahun mas
- P** : Di Malioboro baru ya mas 2 minggu, kalo sebelumnya di mana ya mas dagang? Di Kebumen?
- N** : Disini mas baru dagang ya di Malioboro ini
- P** : Ohh baru berdagang ya mas, lesehan ya mas. Kalo disini ada ikut ke paguyuban mana ya mas?
- N** : Waduh kalo itu saya kurang tahu mas...karna disini juga cuma pegawai saja cuma kerja-kerja saja mas...
- P** : Oke mas, sebelumnya masuk disini mas memang untuk lesehan-lesehan sudah ramai ya mas di belakang teras ini?
- N** : Sudah mas lumayan ramai, tapi kalo ramainya itu malam mas
- P** : Untuk lapaknya itu nyewa ya mas ke pengelolanya?
- N** : Kalo lapaknya ini memang nyewa mas
- P** : Boleh tahu mas untuk sewa lapaknya ini kisaran berapa?
- N** : Itu kurang tahu ya mas
- P** : Siap mas, tapi tahu tidak mas kalo sewa nya itu hitungan nya per bulan atau per tahun?
- N** : Kalo itu mungkin kayaknya ya mas per bulan
- P** : Oke mas, selama 2 minggu ini siang-siang gini bagaimana mas?
- N** : Kalo sekarang ini sepi, tapi kadang-kadang bisa juga ramai mas kadang juga sepi kayak gini. Ini juga awal buka tadi masih 1 pengujung mas yang makan...
- P** : Kalo ramainya kisaran jam berapa mas?
- N** : Iya mas ramainya itu jam 12 sampai sore
- P** : Sore ke malam ya mas?

N : Kalo malam itu bukan saya mas, itu ganti shift...tapi ya seharusnya memang mungkin ramai mas

P : Pergantian shift nya itu dari jam berapa ya mas?

N : Itu biasanya mereka berangkat jam setengah empat ganti shiftnya itu jam lima mas nanti sampai jam satu malam

P : Begitu ya mas. Kalo untuk teras nya enggak ada jam tutup nya juga ya mas?

N : Iya mas buka terus gapernah tutup...jadi dari pedagang nya saja mas yang mengkondisikan jam buka tutup nya

P : Nah ini mas dapat info dagang di Malioboro nya itu darimana ya mas?

N : Dari teman juga mas

P : Pedagang juga mas?

N : Iya sesama pedagang di Malioboro ini mas

P : Dagang apa mas?

N : Sama mas lesehan-lesehan ini juga...

P : Siap mas, untuk luas dari lapak nya ini luas banget ya mas kalo dibandingkan yang lain?

N : Iya mas yang disini ini memang yang paling luas daripada yang lain. Ini kalo malam nanti sampai bawah mas...gelar tikar begitu

P : Tapi kalo yang di teras 1 sana bagian yang kuliner tidak ada yang seperti ini ya mas?

N : Memang iya mas, disana memang ada tapi kalo luasnya itu memang yang di teras sini lebih luas lapaknya

P : Kalo soal keramaian nya bagaimana mas?

N : Ramaian sini ya mungkin mas, karna lebih langsung dekat ke parkiran...

P : Mungkin ya mas, karna juga dari sana yang saya wawancarai juga bagian kuliner itu cukup sepi yang diatas-atas. Oke mas, setelah beberapa minggu dagang disini lumayan enggak mas pendapatan per hari nya?

N : Yaa lumayan sih mas

P : Kalo sehari itu kisaran berapa ya mas bisa dapat?

N : Sejuta itu bisa dapat mas...

P : Lumayan ya mas. Kalo jam shift mas sampai tutup itu sampai sore bisa sampai berapa ya mas jumlah pengunjung yang datang?

N : Bisa itu mas kurang lebih mau sampai 10 orang

P : Kalo sehari full gitu mas dari pagi sampai tutup malam kisaran berapa ya mas kira-kira?

N : Kalo malam itu lebih banyak lagi mas...itu bisa sampai ratusan mungkin kalo malam mas. Banyak anak-anak yang nongkrong disini...

P : Kalo mas nya itu ada hari-hari libur nya?

N : Enggak ada mas, buka terus

P : Kalo yang punya ini mas bos nya dari mana ya?

N : Dari Jogja ini mas, Godean juga...

P : Sering mampir kesini mas?

N : Kalo mampir itu sesekali saja mas, ngecek-ngecek begitu saja...

P : Bos-nya ini juga punya cabang yang lain begitu mas? Atau punya dagangan yang lain?

N : Sama roti mas itu bosnya...

P : Siap mas, cara menggaet pengunjung cuma teriak-teriak saja ya mas?

N : Iya mas, ya kayak gini saja mas...nyuruh mampir begitu

P : Kalo kenyamanan disini bagaimana berdagang? Kepanasan enggak mas?

N : Kalo nyaman sih nyaman-nyaman saja ya mas...

P : Nyaman ya mas, selama disini untuk keamanannya bagaimana mas?

N : Disini aman kok mas, belakang sini juga ada satpam nya disana itu...didepan juga ada

P : Enggak pernah ada juga ya mas kasus seperti kehilangan begitu?

N : Kalo soal itu juga saya belum pernah dengar mas seperti kehilangan begitu...selama ini aman-aman saja

P : Untuk kebersihan disini cukup terjaga ya mas?

N : Iya mas sama juga ada petugasnya...

- P** : Biasanya itu mas yang masuk ke sini kebanyakan dari depan ya mas? Atau malah dari pintu belakang ini mas?
- N** : Sama sih mas, dari depan juga ada yang di belakang ini juga ada mas...
- P** : Pernah tidak ya mas dari pengelola memberikan bantuan modal ?
- N** : Kalo soal itu gatau ya mas, mungkin bos nya yang tahu mas...
- P** : Karena juga baru 2 minggu ya mas, jadi belum terlalu banyak yang tahu ya mas. Mungkin juga seperti pembinaan pedagang itu juga belum ya mas?
- N** : Iya mas belum pernah selama ini seperti-seperti itu. Kalo yang sudah lama disini mungkin itu sudah pada tahu ya mas, tapi ini saya juga baru ya...
- P** : Oke mas. Mas-mas nya yang lain disini juga dari Kebumen mas?
- N** : Iya mas, semua di sini rata-rata itu dari Kebumen mas...
- P** : Gitu ya mas. Tapi ini masih banyak yang pada tutup ya mas?
- N** : Iya mas, kalo yang di depan ini malam biasanya baru buka mas
- P** : Buka nya kalo ramai begitu banyak ya mas?
- N** : Iya mas, karna siang-siang gini kan tidak terlalu ramai ya mas
- P** : Masih mas nya sama yang pojok untuk yang kuliner disin ya mas yang baru buka. Kalo hubungan sama pedagang yang lain bagaimana mas? Interaksi-nya?
- N** : Kalo saya sih kurang mas hubungannya. Soalnya kan pagi itu jarang ada yang buka mas, sedangkan saya kan sampai sore saja mas...
- P** : Yang shift malam juga itu mas dari Kebumen juga ya ?
- N** : Iya mas, banyaknya itu dari Kebumen memang
- P** : Berarti teman-teman saja ya mas dari sini?
- N** : Iya mas memang...
- P** : Siap mas, mungkin itu saja mas. Makasih banyak ya mas sudah mau meluangkan waktunya, lancar ya mas dagangnya di Malioboro semoga juga semakin ramai ya mas...
- N** : Iya mas sama-sama...

Transkrip Wawancara Narasumber 6

Narasumber : Mas Didik
Asal/ Domisili Jogja : Danurejan , Kota Yogyakarta
Usia : 22 tahun
Jenis Kelamin : Pria
Jenis Dagangan : Kerajinan Khas Jogja (Souvenir, gelang, kalung dsb)
Lokasi Lapak : Lorong BC
Tanggal Wawancara : Selasa, 22 November 2022

- P** : Selamat siang mas, maaf mengganggu waktunya mas. Saya Alan Harry mahasiswa dari Universitas Atma Jaya Yogyakarta, saya sedang mengambil penelitian akhir skripsi saya yang topiknya itu mengenai pedagang Malioboro yang baru saja di relokasi, boleh mas untuk saya wawancarai beberapa pertanyaan mengenai penelitian saya?
- N** : Silahkan mas...
- P** : Kalo boleh tahu dengan mas?
- N** : Didik
- P** : Asli Jogja mas?
- N** : Bukan mas, saya dari Purworejo
- P** : Di Jogja tinggal dimana mas?
- N** : Daerah teras Malioboro ini kok mas
- P** : Ohh dekat ya mas. Di Jogja sudah lama mas?
- N** : Sudah lama mas, sudah ada 5 tahun di sini..
- P** : Pada awalnya memang sudah dagang di Malioboro?
- N** : Sudah...dulu itu kan masih di jalan luar sana mas
- P** : Oke mas, kalo boleh tahu umur mas nya berapa ya?
- N** : 22 tahun
- P** : Untuk jenis dagangnya lebih ke souvenir ya mas?
- N** : Aksesoris-aksesoris begitu mas
- P** : Siap, kalo mas nya ini letak lorong nya mas?
- N** : Ini lorong BC mas
- P** : Termasuk lorong depan ya ini mas. Oke mas, dulu sebelum di relokasi dagang nya di bagian mana mas?
- N** : Di dekat Ramayana itu mas dulu
- P** : Di bagian itu dulunya mas memang seluruhnya bagian yang jual aksesoris atau campur mas?
- N** : Ohh enggak, itu semua campur enggak ada di tata
- P** : Oke mas, kurang lebih sudah mau setahun ya mas dagang di teras Malioboro. Selama ini bagaimana mas kenyamanan dagang di teras?
- N** : Sebenarnya kalo untuk cara berdagang itu lebih nyaman di luar mas, karna memang basic nya dagang saya itukan seperti di luar. Juga masih banyak orang yang belum tahu kalo Malioboro itu di relokasi, jadi disini tidak terlalu ramai. Tapi disini lebih santai saja mas, enggak terasa waktu...
- P** : Baik mas, kalo selama ini kebersihan di teras bagaimana mas?
- N** : Alhamdulillah baik itu kalo kebersihan. Sudah disediakan tempat pembuangan sampah di depan belakang. Petugas nya juga banyak, tiap malam itu ada yang bersihkan mas
- P** : Ohh iya dari mas nya sendiri biasanya buka lapak itu dari jam berapa?
- N** : Jam 9 sampai jam setengah 12 malam..
- P** : Lama juga ya mas?
- N** : Memang itu ga terasa kalo disini. Karna lebih santai...duduk-duduk seperti ini tahu-tahu sudah maghrib mas jadi enggak terlalu terasa
- P** : Kalo untuk ramainya lebih malam ya mas?

- N** : Iya kalo itu disini malam lebih ramai
- P** : Untuk keamanannya mas disini bagaimana? Teras nya sendiri enggak ada waktu tutup nya ya mas?
- N** : Kalo disini para pedagang itu rata-rata jam 12 atau jam 1 sudah pada bubar tutup lapak mas. Untuk keamanan juga aman selama ini, belum ada pernah kayak kehilangan gitu... ya semoga kedepannya juga jangan sampai lah mas
- P** : Untuk tutup lapak barang dagangannya ada yang dibawa pulang atau semua di tinggalkan mas?
- N** : Enggak ada, semua di tinggal
- P** : Dibandingkan sewaktu di trotoar lebih ringkas ya mas untuk tutup lapak di teras ini?
- N** : Dulu itu di gerobak mas, ya memang itu dulu agak sedikit ribet lah. Kalo hujan itu harus tutup gerobak nya baru nanti dibuka lagi. Tapi kalo disini inikan cuma tinggal tutup saja mas kalo ditinggal
- P** : Oke mas, kalo disini untuk paguyuban nya kebanyakan Tri Dharma ya mas? Mas nya juga anggota Tri Dharma?
- N** : Malah disini Tri Dharma sudah gak terlalu terlihat lagi mas. Dulu itu waktu di trotoar masih sering itu
- P** : Untuk paguyuban barunya paling Cuma antar lorong ya mas?
- N** : Iya, dari ujung depan sampai belakang itu mas BC
- P** : Kalo untuk adaptasi nya bagaimana mas dengan teman-teman yang lain? Lancar?
- N** : Ya namanya basic nya jualan itu mas aman lah, tidak ada yang terlalu jadi masalah. Semua juga sama-sama pedagang saling mengerti satu sama lain mas
- P** : Siap mas, selanjutnya ini mas mengenai ukuran lapak yang diberikan. Untuk mas nya sendiri dari lapak nya ini sudah mencukupi tidak mas untuk barang dagangan?
- N** : Kalo ngikutin muat atau enggak nya itu ya enggak juga muat mas. Yang jelas itu dimuat-muatin saja mas. Kalo dibandingkan waktu di luar itu jauh lah
- P** : Karna tidak terlalu besar juga ya mas. Untuk hubungan antar pedagang bagaimana mas?
- N** : Kalo itu baik mas saling berdekatan juga di sini, tidak pernah juga ada masalah
- P** : Untuk persaingan berdagang juga mengarah positif ya mas?
- N** : Itu juga mas sudah saling paham lah mas, kita ini pedagang punya rezeki masing-masing. Kalo hari ini enggak dapat, besok masih bisa...kita kan juga disini jualan enggak cuma satu hari dua hari juga kan mas..kalo itu gak masalah mas
- P** : Oke mas, selanjutnya ini tentang dampak ekonomi mas. Semenjak di relokasi untuk pendapatan nya bagaimana mas?
- N** : Nah itu bisa mencapai 50 % mas penurunannya. Tapi ya itu kan sebagian mas, kalo kita ini yang didepan mungkin lebih tersorot terlihat sama pengunjung, jadi namanya pendapatan sendiri itu kan mas rezeki masing-masing...
- P** : Kalo boleh tahu mas untuk pendapatan sehari di teras berapa ya?
- N** : Kisaran saja ya mas kalo di jalan itu dapat 100% ya disini setengah saja itu paling mas
- P** : Baik mas. Dulu sewaktu di trotoar sudah punya pelanggan tetap mas?
- N** : Ada beberapa sudah saling kenal mas
- P** : Kalo sekarang komunikasinya bagaimana mas dengan pelanggan yang dulu di trotoar?
- N** : Ya masih biasa begitu mas, ngobrol-ngobrol biasalah. Cuma kan sudah jarang ketemu mas
- P** : Siap mas. Untuk retribusi sampai akhir tahun ini belum ada ya mas?
- N** : Iya itu belum ada mas.
- P** : Nah itu mas kan untuk tahun depan ada rencana akan dikenakan retribusi. Dari mas nya sendiri nanti bagaimana? Akan tetap di teras dengan keadaan seperti ini?
- N** : Kalo tentang itu belum jelas juga mas, katanya itu ada minimalnya. Kaya semisalnya di lapak ini ada 2 lampu, jadi nanti yang 1 lampu yang dikenakan, tapi ya itu belum jelas mas..mungkin besok itu baru jelas nanti bagaimananya
- P** : Untuk pembinaan selama ini sudah pernah ada mas diberikan oleh pengelola teras Malioboro 1 ke pedagang?
- N** : Enggak ada mas
- P** : Kalo untuk bantuan modal mas?
- N** : Sama juga itu belum ada, info-info nya juga tidak ada mas sampai sekarang ini

- P** : Oke baik mas, mungkin itu saja mas. Terimakasih sudah mau meluangkan waktunya untuk diwawancarai mas
- N** : Iya sama-sama...



Transkrip Wawancara Narasumber 7

Narasumber : Ibu Gimah
Asal/ Domisili Jogja : Gedongtengen, Kota Yogyakarta
Usia : 52 tahun
Jenis Kelamin : Wanita
Jenis Dagangan : Pakaian (Baju, celana, batik dsb)
Lokasi Lapak : Lorong EF
Tanggal Wawancara : Selasa, 22 November 2022

- P** : Selamat siang Ibu, maaf mengganggu waktunya sebentar bu. Perkenalkan saya Alan Hutauruk dari Universitas Atma Jaya Yogyakarta, saya saat ini sedang mengadakan penelitian tugas akhir bu mengenai pedagang Malioboro yang baru saja di relokasi. Boleh tidak bu saya wawancarai beberapa pertanyaan mengenai tugas penelitian saya?
- N** : Silahkan mas...
- P** : Dengan ibu siapa ya?
- N** : Ibu Gimah mas
- P** : Di Jogja tinggal dimana bu?
- N** : Asli saya itu di Sleman mas dekat daerah Merapi. Tapi kalo disini tinggal di daerah Pringgokusuman, Gedongtengen mas...
- P** : Siap bu, kalo umur berapa ya bu?
- N** : Kelahiran 70 mas, sekarang berarti ini sudah 52 tahun
- P** : Untuk jenis dagangnya yang pakaian ini ya bu?
- N** : Iya ini ada baju-baju, celana, daster juga lengkap sini mas...
- P** : Untuk lorong ini bu?
- N** : Disini itu lorong E sama F
- P** : Oke bu. Ini kan baru di relokasi ya bu? Sebelum di relokasi memang sudah berjualan baju-baju seperti ini bu?
- N** : Sudah baju mas dari depan sana (trotoar). Dulu itu ibu saya jual ini saya ngelanjutin mas...
- P** : Dulunya di trotoar di bagian mana bu?
- N** : Itu dekat mall Malioboro mas
- P** : Oke bu, awal mulai dagang tahun berapa bu?
- N** : Saya sudah lama mas..
- P** : Tahun 2000-an awal ada bu?
- N** : Ya lebih mas, tahun 80-an sudah disini kok mas. Awalnya itu jualan masih kerajinan tas mas...
- P** : Sudah cukup lama juga ya bu.
- N** : Oke bu, biasanya itu buka lapak jam berapa bu?
- P** : Ya biasanya itu jam 10 atau kadang jam 12 mas. Ngurus rumah dulu baru buka lapak mas
- N** : Tutup nya bu?
- P** : Malam mas jam 11 atau jam 12, sekitaran segitu
- N** : Siap bu. Setelah beberapa bulan di relokasi bu bagaimana soal untuk kenyamanan nya?
- P** : Ya bagaimana mas nyaman ya nyaman saja, tapi kalo soal itu lebih enak di luar mas uang nya lebih banyak. Kalo disini itu kan jatuhnya sudah kayak pasar, orang pada ngeliatin saja. Ini juga masih banyak yang pada tutup karna sepi itu mas, kadang-kadang laku kadang-kadang enggak...tapi sampai sekarang ini lebih banyak gak lakunya mas
- N** : Begitu ya bu. Merasa lebih menguntungkan kalo diluar ya bu. Disini bu untuk kebersihannya bagaimana?
- P** : Bersih mas, ya kayak gini saja enggak ada sampah. Disini itu banyak petugasnya, itu ada pagi-siang ada yang bersihin.. keliatan kok mas

- N** : Oke bu, tapi ini termaksud lorong depan masih kelihatan sepi ya bu? Dari yang saya wawancarai pada ngeluh karna lorong nya dibelakang, tapi di depan juga sepi ya bu?
- P** : Ya sepi mas, depan saja ini sepi ya apalagi yang dibelakang mas...
- N** : Tapi ini dari beberapa lapak yang tutup biasanya buka di jam berapa bu?
- P** : Paling jam 5 atau jam 6 itu sudah pada buka mas. Tapi juga ada yang beberapa hari libur. Kalo siang begini ngapain juga mas, sudah panas juga sepi.
- N** : Siap bu, kalo keamanan nya disini bagaimana bu selama sudah beberapa bulan?
- P** : Aman, ini juga kalo tutup lapak enggak ada yang dibawah pulang semuanya ditinggal. Sejauh ini aman-aman saja mas...
- N** : Kalo ibu sendiri disini juga tergabung sama Tri Dharma?
- P** : Iya mas, tapi sekarang ini sudah kurang kalo ke Tri Dharma. Sekarang ini lebih banyak ke sesama lorong ini saja mas...
- N** : Bagaimana bu interaksinya ke di lorong EF nya?
- P** : Bagus itu mas kalo semua sesama disini...
- N** : Oke bu. Kalo untuk lapaknya ini bisa nampung semua bu dagangannya?
- P** : Ya kalo itu bisa saja mas muat.
- N** : Tapi lebih lebar dan luas sewaktu di trotoar mungkin ya bu untuk ukuran lapaknya?
- P** : Iya mas lebih lebar kalo waktu masih diluar
- N** : Oke bu, kalo untuk hubungan antar pedagang disini bagaimana bu?
- P** : Sudah pada saling kenal semua mas disini
- N** : Untuk persaingannya antar pedagang bagaimana bu? Pernah ada sampai ribut atau berantam begitu bu?
- P** : Sulit mas kalo persaingannya itu disini, terkadang juga ada cemburu liat yang laku. Tapi ya ga pernah sampai ada ribut begitu, wajar lah itu mas kalo muncul cemburu namanya juga dagang...
- N** : Untuk persaingan positif ya bu. Jadi bu selama beberapa bulan di relokasi disini mungkin ada dampak positif yang dirasakan bu?
- P** : Ya paling tutup lapak ini saja mas lebih mudah. Dulu kan di trotoar itu buka tutup gerobak, jadi agak sedikit repot lah..tapi ya tetap untung mas diluar sana. Saya juga kan nyuruh orang untuk dorong gerobaknya..jadi ada rezeki enggak cuma di saya aja mas
- N** : Sewaktu di trotoar sudah pernah ada punya pelanggan tetap bu?
- P** : Ya paling itu dulu karna saya itu kan dekat hotel mas, jadi ya cuma pengunjung-pengunjung dari hotel itu keluar hotel ketemu saya sering itu dulu. Enggak sampai jadi pelanggan tetap tapi sering dulu itu dapatnya dari tamu-tamu hotel
- N** : Oke bu, selanjutnya ini tentang pendapatan setelah di relokasi. Bagaimana bu kalo untuk pendapatannya?
- P** : Dulu itu mas di luar kalo sabtu minggu itu bisa dapat sampai 1-2 juta, kalo hari-hari biasa paling 1 jutaan mas. Itu masih kotor mas, tapi setidaknya uang nya itu masih bisa diputar. Kalo disini itu ya jauh mas penurunnya...
- N** : Disini bu sehari-harinya bisa dapat berapa?
- P** : Ya itu paling 200 ribu sudah kencang mas kayak hari-hari biasa gini. Malah aku ini pernah itu mas dulu sampai 3 hari berturut-berturut itu enggak laku sama sekali..
- N** : Nah itu pernah ada kayak menyampaikan keluhannya enggak bu ke pengelola terasnya?
- P** : Ya enggak ada itu mas, ya itu yang dilawan pemerintah. Kita orang-orang kecil begini ya ngikut saja...
- N** : Oke bu, tapi untuk sampai akhir tahun ini belum ada retribusi ya bu untuk lapak nya?
- P** : Iya mas, tapi besok itu bayar. Gratisnya itu cuma dikasih satu tahun saja
- N** : Bagaimana bu nanti semisalnya kalo sudah ada retribusi tapi melihat teras nya masih kurang jangkauan?
- P** : Nah itu nanti ada mas rapatnya sama ketua-ketua lorong ini mas, disitu nanti dibicarakan...
- N** : Ohh ada diskusi nya ya bu?
- P** : Iya mas, kayak dulu itu di trotoar juga ada retribusinya itu untuk kebersihan 10 ribu sebulan.
- N** : Oke bu, tapi sampai saat ini ada tidak diberikan bantuan modal untuk usaha dari pengelola nya ke pedagang?

- P** : Ya enggak ada itu mas
- N** : Belum ada ya bu sampai saat ini, untuk pembinaan pedagang bu? Pernah tidak dari pengelola menyelenggarakan seperti seminar wirausaha ke para pedagang?
- P** : Sama mas itu juga enggak pernah ada. Dari awal pindah kemarin itu cuma di kasih lapak saja, kayak pembinaan begitu enggak ada...
- N** : Ohh oke siap bu. Mungkin itu saja bu yang ingin saya pertanyakan. Makasih banyak ya bu sudah mau saya wawancarai, kedepannya untuk dagangan ibunya juga semoga tambah laris ya bu...
- P** : Sama-sama juga mas...



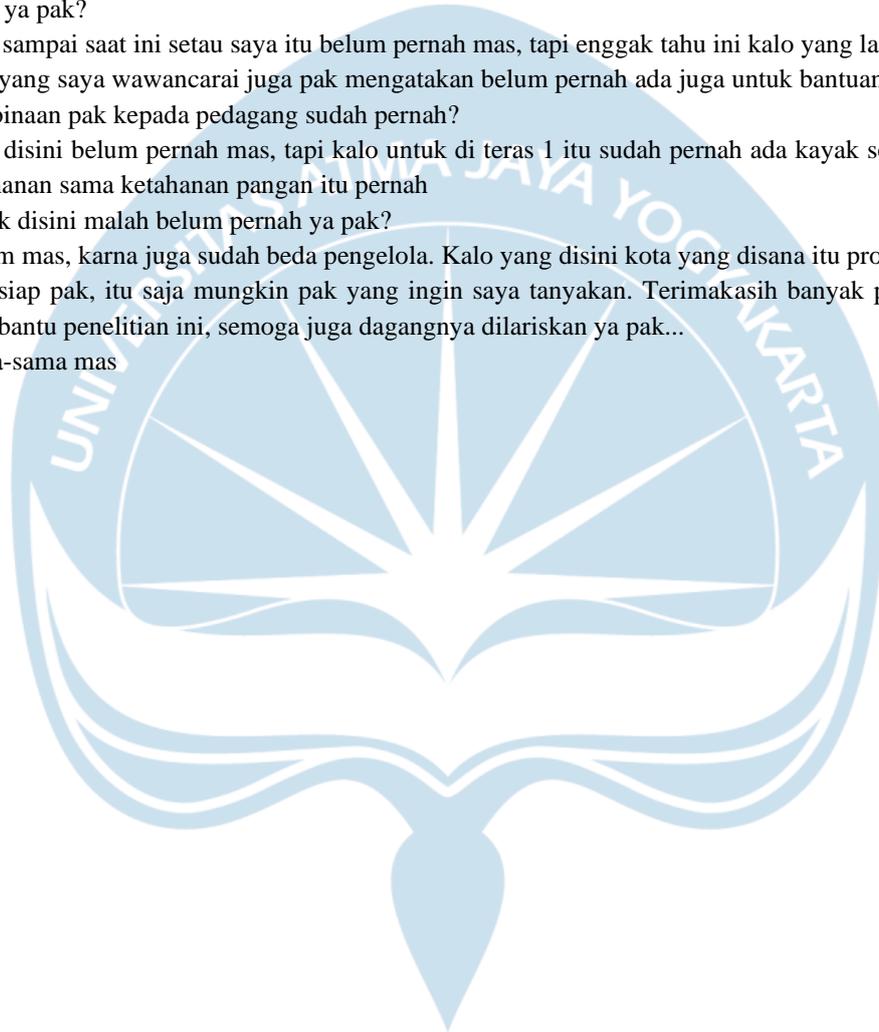
Transkrip Wawancara Narasumber 8

Narasumber : Bapak Jukimanto
Asal/ Domisili Jogja : Sanden, Kabupaten Bantul
Usia : 47 tahun
Jenis Kelamin : Pria
Jenis Dagangan : Oleh-oleh (Bakpia)
Lokasi Lapak : Lorong DE
Tanggal Wawancara : Kamis, 24 November 2022

- P** : Selamat siang pak, perkenalkan saya Alan Hutauruk dari Atma Jaya Yogyakarta. Saat ini saya sedang mengadakan penelitian pak mengenai pedagang Malioboro yang baru saja di relokasi, boleh tidak ya pak untuk saya wawancarai beberapa pertanyaan?
- N** : Silahkan mas...
- P** : Dengan bapak siapa ya?
- N** : Jukimanto mas
- P** : Asli Jogja ya pak?
- N** : Iya mas dari Gunung Kidul, tapi sekarang ini tinggal di Bantul
- P** : Kalo di Bantul nya dimana pak?
- N** : Di Sanden Bantul
- P** : Kalo boleh tahu umur berapa ya pak?
- N** : 47 tahun
- P** : Dagangan nya yang bakpia ini ya pak?
- N** : Iya mas.
- P** : Kalo ini lorong apa ya pak?
- N** : D sama E mas
- P** : Sebelum di relokasi sewaktu di trotoar di sebelah mana nya pak?
- N** : Dulu itu depan pasar Beringharjo mas. Jadi gini ini mas kalo saya ini bukan anggota dari Tri Dharma, karna saya disini juga gabung bareng yang lain...
- P** : Ohh begitu ya pak. Tapi yang dari bakpia di depan pasar Beringharjo itu kebanyakan di relokasi ke teras Malioboro yang satu ya pak?
- N** : Iya mas, sama saya juga punya lapak disana. Kalo disini cuma bagi hasil saja mas sama yang punya lapak disini.
- P** : Jadi disana juga jalan ya pak?
- N** : Untuk sekarang ini enggak mas, mungkin Sabtu nanti buka lagi disana.
- P** : Ohh begitu ya pak. Kalo dulunya di pasar Beringharjo itu sudah lama ya pak?
- N** : Sudah mas dari tahun 90-an sudah dagang di Beringharjo
- P** : Awalnya dagang memang sudah bakpia ya pak?
- N** : Dulu juga oleh-oleh mas tapi ada minumannya
- P** : Sudah cukup lama juga ya pak. Pada tahun itu Malioboro sudah ramai pak?
- N** : Dulu itu belum begitu ramai mas tapi juga waktu itu juga pedagang belum sebanyak sekarang ini. Malioboro ini ramainya mulai tahun 2000-an mas...
- P** : Oke pak. Ini pertama ada mengenai dampak sosial mengenai lingkungan relokasi di teras Malioboro 2 ini pak. Selama dagang di Malioboro ini sudah ada kurang lebih dari awal bulan Februari ya pak, untuk sampai saat ini kenyamanan bagaimana pak?
- N** : Kalo untuk tempat jelas nyaman mas, tapi kalo pemasukan sangat berkurang mas
- P** : Kalo untuk jangkauan pembeli pak kalo dibandingkan dengan teras Malioboro 1 lebih baik yang mana pak?
- N** : Ya hampir sama saja mas, enggak ada yang lebih ramai begitu...
- P** : Untuk lapak yang di teras 1 itu di lantai 3 ya pak untuk bakpia?

- N** : Iya untuk oleh-oleh itu di lantai 3 semua mas, dilantai 1 itu baju-baju...
- P** : Kalo untuk kebersihan bagaimana pak?
- N** : Kebersihan memadai ya mas, ada juga petugasnya itu yang bersih-bersih.
- P** : Baik ya pak. Kalo bapak nya sendiri ini biasanya buka lapak mulai dari jam berapa?
- N** : Biasanya jam 10 sampai jam 9 malam itu sudah tutup mas
- P** : Siap pak. Untuk keamanan selama ini bagaimana pak? Kalo tutup lapak ada barang dagang yang dibawa pulang?
- N** : Enggak ada mas semua ditinggal, selama ini juga aman enggak pernah itu ada kehilangan
- P** : Selama ini pak untuk adaptasi di teras bagaimana pak? Cara berdagang? Atau interaksi dengan teman-teman pedagang?
- N** : Biasa saja mas, enggak ada kesulitan kalo itu. Yang sulit itu jangkauan pembeli nya itu, kalo disini itu kan jatuhnya semua yang masuk itu keliling dulu beda kalo di trotoar orang sambil jalan bisa sambil lihat-lihat mas. Jadi diluar sana itu lebih strategis kalo untuk pembeli nya
- P** : Iya ya pak, wisatawan yang tidak ada niat membeli bisa jadi membeli. Tapi kabar nya untuk di teras 2 ini masih sementara ya pak?
- N** : Iya ini cuma untuk paling sekitar 2 tahunan saja mas...tahun 2024 itu kemungkinan bakal pindah
- P** : Untuk informasi lebih lanjut mengenai itu sudah ada pak disampaikan ke pedagang?
- N** : Belum itu mas, masih hanya sekedar diberitahu kalo dagang disini kurang lebihnya itu 2 tahun
- P** : Nah ini pak kalo untuk lapaknya bisa menampung semua dagangan bakpia nya?
- N** : Ini ya paling luasnya itu 1.2 cm mas, kalo dibandingkan di trotoar jelas lebih luas yang di trotoar. Kalo di trotoar itu bisa sampai 2-4 cm mas...
- P** : Baik pak, kurang lebih hampir mau 9 bulan di teras ini ya pak. Kalo bisa yang paling dirasakan dampak positif nya apa pak semenjak di relokasi?
- N** : Ya paling disini enggak kepanasan sama kehujanan mas, tapi kalo untuk omset jelas mengalami penurunan
- P** : Begitu ya pak. Untuk hubungan antar pedagang nya disini bagaimana pak?
- N** : Ya disini rileks saja mas, persaingan nya juga baik-baik saja. Enggak pernah ada sampai berantam begitu
- P** : Untuk persaingan positif ya pak. Sewaktu di trotoar sudah punya pelanggan tetap tidak pak?
- N** : Banyak itu dulu mas kalo di luar sana
- P** : Untuk komunikasinya bagaimana pak sampai saat ini?
- N** : Beberapa sebagian itu tahu mas kalo lapak nya ada disini, sesekali juga mampir. Tapi ada juga yang enggak tahu karna juga sudah enggak ada komunikasi lagi...
- P** : Beberapa ya pak masih ada. Kalo di lorong ini juga masih banyak yang tutup ya pak?
- N** : Ini biasanya buka pada sore mas. Ramainya itu biasanya abis solat ashar. Karna juga pengunjung yang bawak anak kesini juga kasian ya mas, ini itu kalo siang panas mas, tapi kalo sore itu sudah mulai ga panas banget
- P** : Begitu ya mas, tapi kalo hujan untuk teras nya ini bagaimana pak?
- N** : Itu mau bocor mas, kayak yang diatas ini katanya sudah di perbaiki sudah diganti sama dilapisi tapi ini masih mau bocor juga kalo hujan
- P** : Padahal bangunannya belum ada setahun ya pak. Selanjutnya ini pak untuk sesama dari lorong DE ini ada seperti kegiatan antar sesama pedagang tidak ya pak yang dilakukan?
- N** : Kalo itu mungkin arisan ada mas sesama dari pedagang yang di lorong ini.
- P** : Selain itu pak?
- N** : Ya sesekali itu juga ada beberapa pertemuan mas antar sesama ini (pedagang) mas...
- P** : Oke baik pak. Nah ini berikutnya mengenai pendapatan setelah di relokasi. Kita tahu ya pak kalo setelah di relokasi ada penurunan pendapatan, bisa disampaikan pak seberapa jauh penurunannya?
- N** : Ya sangat jauh mas kalo mau dibandingkan sewaktu masih di depan pasar. Disini itu ya paling bisa lumayan dapatnya kalo weekend saja sabtu minggu. Tapi kalo kaya hari-hari biasa gini ya sepi, orang-orang pada kerja juga mahaiswa pada ke kampus...
- P** : Kalo kisaran pendapatan per hari setelah di relokasi disini berapa ya pak?

- N** : Ya paling itu 500 ribuan mas, beda jauh lah kalo sewaktu di trotoar itu bisa sampai jutaan. Itu juga masih pendapatan kotor nya mas, belum dikurang sama modalnya...
- P** : Sangat terasa ya berarti pak untuk penurunannya. Tapi sampai saat ini untuk biaya retribusi belum ada diberakntan ke pedagang ya pak?
- N** : Iya mas belum itu
- P** : Untuk informasi mengenai retribusi tahun depan itu sudah ada disampaikan tidak ya pak kepada para pedagang?
- N** : Itu belum ada mas, kita juga melihat tahun depan. Nanti juga dari setiap lorong ini bakal ada pemberitahuannya mas nanti bagaimanaanya untuk retribusi itu...
- P** : Di koordinasikan ya pak. Selanjutnya ini pak dari pengelola sudah pernah memberikan bantuan modal tidak ya pak?
- N** : Kalo sampai saat ini setau saya itu belum pernah mas, tapi enggak tahu ini kalo yang lain ya mas
- P** : Dari yang saya wawancarai juga pak mengatakan belum pernah ada juga untuk bantuan modal. Untuk pembinaan pak kepada pedagang sudah pernah?
- N** : Kalo disini belum pernah mas, tapi kalo untuk di teras 1 itu sudah pernah ada kayak seminar tentang keamanan sama ketahanan pangan itu pernah
- P** : Untuk disini malah belum pernah ya pak?
- N** : Belum mas, karna juga sudah beda pengelola. Kalo yang disini kota yang disana itu provinsi
- P** : Oke siap pak, itu saja mungkin pak yang ingin saya tanyakan. Terimakasih banyak pak sudah mau membantu penelitian ini, semoga juga dagangnya dilariskan ya pak...
- N** : Sama-sama mas



Focus Grup Discussion dengan Pedagang Teras Malioboro 2

- Hari/tanggal** : Kamis, 06 Desember 2022
- Acara** : FGD Penyusunan Kajian Analisis Pasca Relokasi Teras Malioboro
- Tempat** : Kotagede Ballroom Gedung JTTC
- Tenaga Ahli** : 1. Ekwanto (Kepala UPT Teras Malioboro 2)
2. Stefanus Nindito (TA 1)
3. Fitri Juriwati (TA 2)
4. Ros Patriani (TA 3)
- TA 2** : Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh, selamat pagi untuk kita semua. Mungkin untuk mengawali FGD kita pada hari ini perkenalan dulu mungkin ya. Saya Fitri Juriwati salah satu tenaga ahli di sini bapak ibu dengan Pak Nindito dan juga Bu Ros. Mungkin awal ini saya ingin menanyakan berkaitan dengan sebelum bapak ibu itu di relokasi dan setelah di relokasi ini itu seperti apa? Mungkin dari segi penjualan barang, pendapatan dan lainnya? Bisa diwakilkan?
- Pak Irwan** : Semuanya itu merosot mbak...dari penjualan hingga omset itu merosot semua
- TA 2** : Berarti kalo ada penurunan omset dari pendapatan juga ada penurunan?
- Pak Irwan** : Jelas menurun
- Pak Purwandi** : Ibaratnya ini sudah kaya burung di dalam sangkar bu, burung nya itu sudah jatuh jauh dari sangkar nya
- Mas Maruli** : Susah terjun bebas itu
- TA 2** : Jika saya boleh tahu untuk penurunan itu kurang lebih ada berapa persentasenya?
- Pak Irwan** : Hampir 70-60% mbak
- Ibu Desi** : Yang kita terima itu paling cuma 25%
- Ibu Salima** : Enggak sampai 10% kalo saya yang dilorong MN
- Pak Irwan** : Mohon maaf mbak.. yang hidup itu di teras 2 ini cuma tempat-tempat strategis
- TA 2** : Untuk tempat strategis itu yang dimana pak?
- Pak Irwan** : Depan sama yang di tengah, tengah perempatan
- Pak Purwandi** : Jadi gini mbak yang jadi kendala itu sebetulnya. Untuk yang di depan itu pendapatan yang berlipat jika dibanding sama yang lain. Tapi yang ditengah sama dibelakang itu merosot drastis
- Pak Irwan** : Ada yang lorongnya itu baru seminggu itu laris satu
- Pak Purwandi** : Ibaratnya itu yang di depan beli motor yang dibelakang jual motor
- Ibu Desi** : Tapi ya ini kalo yang saya liat ya, untuk yang didepan itu juga bisa dibilang berlipat tapi bukan berarti kunjungannya itu ramai ya bu. Jadi orang yang masuk ke teras itu memang yang beneran niat mau beli.. saya sudah liat nya sudah berbeda yang masuk ke teras ini
- Pak Irwan** : Karna orang yang masuk itu kelas nya sudah berbeda.. dulu kita disana kelasnya itu antara menengah ke atas itu semua merata. Tapi kalo yang sekarang ini yang masuk cuma mereka yang menengah ke bawah
- Ibu Desi** : Iya yang high class itu maaf kata itu gamau masuk ke teras
- Pak Irwan** : Dia (menengah ke atas) itu malah belinya ke toko
- TA 2** : Mohon maaf bapak, untuk usahanya itu apa?
- Pak Irwan** : Saya batik
- TA 1** : Lorong berapa pak?
- Pak Irwan** : Lorong C dan D
- Pak Purwandi** : Lorong itu juga tidak terlalu di belakang itu

- Pak Irwan** : Jatuhnya itu saya 3 dari depan tidak dibelakang. Itu pun saya mengalami jatuh sekali dalam penjualan
- TA 1** : Keseluruhan lorong ada berapa?
- Pak Purwandi** : 20 lorong, itu kanan kiri.. satu lorong itu 54 anggota nya
- TA 2** : Oke itu tadi dari segi pendapatan yang bapak-ibu. Ini selanjutnya kalo dari segi fasilitas sarana dan prasarana, apakah sudah memenuhi bagi bapak ibu sekalian?
- Pak Irwan** : Kalo untuk lapaknya itu menurut saya sempit mbak. Tidak sesuai dengan lapak kami sewaktu masih di jalan Malioboro, contoh kayak saya dulu itu 4,5 meter. Betul memang saya ada punya tiga lapak tapi itu kan tempatnya misah-misah tidak bisa jadi satu
- Pak Purwandi** : Tapi itu yang sekarang ini di teras 2 itu ukurannya 1,20 meter
- Mas Maruli** : Itupun tempat nya mepet-mepet enggak ada celahnya
- Ibu Salima** : Kebetulan saya itu di tempat lorong MN, di lorong itu jarang sekali ada yang datang. Hingga sampai ke perempatan itu selalu orang-orang pada belok ke kiri, putar balik. Malah itu banyak orang yang bilang kalo itu jalan keluar karna banyak mobil lalu lalang. Jadi kalo saya liat di lorong-lorong lain lebih ada pengunjung tapi untuk lorong saya sepi sendiri
- TA 2** : Mohon maaf dengan ibu siapa? Usaha nya?
- Ibu Salima** : Ibu Salima, usaha souvenir aksesoris
- Pak Irwan** : Tempat-tempat yang double itu jelas lebih ramai
- TA 1** : Mohon maaf maksudnya itu double bagaimana?
- Pak Irwan** : Jadi dalam artian double itu dua lapak jadi satu. Dulu nya itu yang sewaktu di trotoar luas nya itu 4,5 meter setelah di teras dia itu dapat nya 2 lapak. Tapi itu dapat nya 2 itu dipecah tidak bisa jadi satu.. ukuranya pun terlalu kecil, jadi kita untuk menata itu susah
- TA 2** : Dulu itu penentuan lapak nya di undi? Lalu yang dapat 2 lapak itu?
- Pak Irwan** : Iya di undi, jadi itu ada yang pisah-pisah. Kalo mau gabung itu tukaran pak tapi jarang ada yang mau...kendalanya disitu saja
- Pak Purwandi** : Jadi itu dulunya juga 1,5 meter, tapi sekarang ini jadi 1,25 karna ada yang kenak tiang
- Pak Irwan** : Jadi konsepnya penataannya itu keliru pak, seharusnya itu penataan bentuk plus plus (+) jadi semua bisa hidup
- TA 1** : Maksudnya bagaimana pak?
- Pak Irwan** : Jadi itu kalo dibuat bentuk nya plus (+) . Jadi jalan di tengah nya itu ada perempatan 4 model nya plus, lebih banyak perempatan. Seperti kayak yang di mall-mall itu pak, jadi itu nanti bisa hidup semua
- Mas Maruli** : Setiap 4 lapak itu ada jalan ada perempatan
- Pak Purwandi** : Cuma kan permasalahan nya itu kan makan tempat saja
- Ibu Salima** : Tapi itukan tempat yang kosong masih luas, jadi bagaimana memanfaatkan tempat yang masih luas itu semaksimal mungkin
- TA 1** : Kalo untuk daya tampung nya itu kira-kira konsep nya plus, lebih sedikit atau masih dapat menampung semuanya sama seperti sekarang?
- Pak Irwan** : Memang itu bakalan lebih sedikit pak, tapi itu kan dibelakan masih 100 meteran lagi dibelakang masih kosong
- Pak Purwandi** : Juga itu lapak dari pedagang nya bisa lebih di lebarin dikit lagi
- Ibu Salima** : Bisa dimaksimalin
- TA 1** : Jadi perlu perluasan sama penataan supaya kapasitas nya mencukupi?
- Ibu Salima** : Ya minimal itu 1,5 meter saja
- Pak Purwandi** : Jadi bisa dibayangkan pak kalo itu 1,20 meter untuk duduk itu juga sudah sulit. Ada datang 2 pembeli saja itu sudah menutupi seluruh lapaknya. Kalo saya liat itu pak di tempat wisata lain itu di buat itu satu jalan semua lurus terus, jadi orang yang datang itu lewatin semua
- Ibu Salima** : Iya itu juga dulu sempat dibikin di Prambanan jadi enggak ada di perempatan

- Pak Irwan** : Jadi itu kan modelnya itu pak berjeret itu lorong A lurus terus sampai ke belakang, malah itu ada yang seminggu engga dapat pelaris teman kami yang di lorong A
- TA 1** : Di lorong A padahal ya pak bagian depan
- Pak Purwandi** : Mohon maaf ini pak, malah banyak itu dari pedagang kalo malam itu sampai jual jasa urut pak..itu bisa di cek itu pak
- Pak Irwan** : Makanya sekarang Malioboro itu banyak jadi tukang urut dadakan. Malah sekarang itu di jalan Malioboro malah banyak asongan, itu juga mempengaruhi kami yang didalam
- Pak Purwandi** : Kita pergi malah ada disitu ada orang lagi
- Ibu Salima** : Lagipula kita direlokasi, tapi tempat kita yang dulu buat jualan sekarang malah dipakai skuter lah, ada yang jual sate dipake untuk balon-balon dan sebagainya. Kita kan jadi ngiri mau balik kesana lagi begitu loh. Dulu kami itu di depan punya cita-cita untuk anak kami, tapi sekarang untuk makan saja masih susah
- Pak Irwan** : Jadi pak untuk sekarang ini mangsa pasar kami sudah berbeda, jarang kami ini ada yang dapat borongan. Biasanya yang beli banyak untuk oleh-oleh itu mereka yang kelas menengah ke atas, mereka belikan saudaranya supirnya segala macam. Sekarang yang menengah ke atas jarang ada yang mau masuk ke teras Malioboro 2, disitulah omset kami penurunan drastis. Kita diangkat kelasnya tapi pendapatan kita malah merosot
- Ibu Desi** : Jadi menurut saya sekarang orang yang berjalan-jalan di Malioboro itu semakin enggak ada. Perlu dipikirkan oleh pemerintah untuk orang-orang bisa lagi banyak ke Malioboro.. seperti ada yang kehilangan itu kalo di Malioboro jadi sepi
- Pak Purwandi** : Sudah kehilangan roh nya Malioboro
- Pak Irwan** : Mungkin 5 tahun Malioboro bisa mati pak tempatnya, Jogja bisa jadi kota transit
- TA 1** : Kira-kira itu mengapa sampai Malioboro sampai kehilangan rohnya?
- Pak Irwan** : Ya sekarang begini saja pak dari daerah wisata saja kayak Wonosari itu sudah diperbaiki, Kulon Progo sudah bagus. Kota Jogja yang diharapkan itu cuma Keraton untuk wisatanya. Dulu itu tujuan wisata orang ke Malioboro itu untuk cari cenderamata pak ke Malioboro, sekarang malah kota Solo itu mau buat kayak seperti Malioboro...malah itu sudah jadi. Kok kita yang di Jogja malah mau dibubarkan
- Ibu Salima** : Malah kita ini sebagai contoh untuk kota-kota lain tapi yang sebagai contoh ini malah yang ditiadakan
- TA 1** : Merupakan pelopor dulunya ya begitu
- Pak Purwandi** : Malah saya lihat dulunya itu Malioboro bisa dikenal itu ya karna kaki lima nya
- Ibu Salima** : Soalnya kan toko-toko itu dikota manapun kan itu ada, tapi yang kaki lima begini itu yang khasnya itu ya di Yogyakarta
- Mas Maruli** : 24 jam Malioboro ini ramai terus pak dulunya, tapi sekarang ini jam 12 itu sudah sepi
- Pak Irwan** : Sekarang ini jam 12 itu di Malioboro sudah rawan karna sepi
- Ibu Salima** : Kemarin itu ada pengunjung ya dari Jawa Barat itu bilang gini, saya itu paling senang wisata itu ke Yogyakarta walaupun itu sebulan sekali sebulan dua kali tapi sekarang sudah tahu kaki lima direlokasi seperti ini saya tidak mau datang kesini, sampai dia bilang seperti itu
- Pak Irwan** : Agen-agen wisata belanja juga itu sudah mengalihkan, contohnya kemarin itu saudara saya ada yang dari Surabaya biasa untuk cari oleh-oleh ke Malioboro sekarang enggak ada lagi acara mereka cari oleh-oleh ke Malioboro. Karna disepanjang jalan sudah banyak yang jualan oleh-oleh...
- TA 2** : Ohh oke, tadikan itu mengenai pengunjung kan. Tapi kalo misalnya kaitan dengan jangka harga barang yang dijual dengan yang di toko itu bagaimana?
- Pak Irwan** : Kalo dengan harga toko kami itu masih bisa bersaing mbak
- Ibu Salima** : Tapi kami kalo untuk yang di depan dengan kami yang di teras 2 ini kami masih lebih murah. Karna kita inikan diburu sama kebutuhan
- Pak Irwan** : Kalo dulu kami itu di trotoar ngejar omset, untung sedikit tapi omset banyak. Tapi disini boro-boro mengejar omset...pelaris saja alhamdulillah
- TA 2** : Kalo untuk jam operasional nya disini bagaimana?

- Pak Irwan** : Masalah waktu itu kita dibebaskan sama pak Ekwanto juga itu karna ada lesehan sampai jam 1 masih ada
- TA 2** : Selama jam operasional itu pengunjung juga masih sedikit? Dari pagi sampai malam?
- Pak Irwan** : Kalo jumlah wisatawan itu banyak bu, tapi itu daya beli nya sangat kurang
- Pak Purwandi** : Mereka datang juga kalo siang itu tempat nya panas, kalo hujan bocor
- Ibu Salima** : Bukan bocor saja tapi banjir
- TA 1** : Ohh banjir, sebabnya itu apa?
- Mas Maruli** : Itu karna drainase nya kurang bagus, juga itu jalan lebih tinggi daripada teras Malioboro 2 nya
- Pak Irwan** : Jadi pembeli itu tidak nyaman, masuk saja sampai tengah sudah buru-buru mau keluar cari angin
- TA 1** : Itu bocor semua atau bagaimana?
- Pak Irwan** : Tidak semua lorong pak, sebageian saja. Itu biasanya di lorong pojok-pojok sama sambungan atap, kalau hujan deras bocor itu.
- Pak Purwandi** : Tapi itu sudah diperbaiki masih tetap bocor lagi, belum lagi nanti kalo kenak listrik malah jadi tambah bahaya pak
- Pak Irwan** : Masalahnya itu juga waktu mengenai penataan itu kita ini pedagang tidak diikut sertakan, tidak ada di ajak diskusi seperti ini. Jadi seolah-olah itu kami di relokasi ini dipaksakan ya pak untuk masuk ke teras. Beda hal itu dengan teras 1, itupun juga bangunan kan permanen.
- TA 1** : Itu dulu ada kabar para pedagang maunya setelah lebaran ya di relokasi?
- Pak Irwan** : Kami itu dapat kabar bulan November pak tahun lalu, itu dulu kami diberitahu di Royal Hotel. Disitu kami langsung kaget, shock dengar kabar itu. Dikasih waktu sampai awal bulan Januari, akhirnya mundur sampai Februari awal. Baru dihantam covid langsung dapat kabar seperti itu. Itu juga maafnya dulu Pemalni semisal nya Tri Dharma belum mau masuk (relokasi) mereka juga enggak bakal mau masuk ke teras 1, jadi kami ini Tri Dharma kenak imbas nya. Seharusnya itu yang dipindahkan dari awal itu Pemalni karna kami ini yang Tri Dharma tidak ada yang mengganggu toko
- TA 1** : Yang Pemalni itu singkatan dari Pedagang?
- Pak Irwan** : Pedagang Malioboro pinggir jalan, jadi itu yang dagang membelakangi toko pak
- TA 1** : Yang diprotes oleh pemilik toko itu yang Pemalni?
- Pak Irwan** : Nah iya, dia ngadep ke toko
- Pak Purwandi** : Kalo pada awalnya pak yang Tri Dharma itu malah menjadi bamber toko-toko pak. Dulu itu kalo ada kerusuhan dia itu yang membela, itu dulu tapi sekarang kan lupa pak sama hal-hal itu
- Pak Irwan** : Yang jelas itu kecemburuan sosial itu ada pak. Toko-toko sekarang yang hidup di Malioboro selain dari oleh-oleh sama batik pada gulung tikar pak. Contohnya seperti toko emas, tekstil habis semua...toko buku juga. Karna sekarang ini pasarnya semua sudah penderit wisatawan, jadi yang hidup di Malioboro itu cuma yang batik sama cendramata...Malioboro sekarang sudah untuk wisatawan saja
- Pak Purwandi** : Tapi apa mungkin pak kita itu nanti bisa di geser turun ke bawah lagi?
- Pak Irwan** : Itu susah mas, gamungkin itu kalo kita kembali lagi. Karna juga pemerintah ngeluarin dikit ke Malioboro itu enggak sedikit pak. Jadi kita itu sekarang ini dibunuh pelan-pelan
- TA 1** : Sebetulnya itu kan mau menata untuk membuat daya tariknya itu semakin besar. Tapi dalam prosesnya penataan itu kan yang ideal itu melibatkan semua aspirasi, tapi karena keterbatasan struktur dan sistem dalam prosesnya yang dibatasi oleh waktu maka menghasilkan pelaksanaan program yang saat ini bapak ibu rasakan. Tapi dengan harapannya kita itu bisa dengan usulan-usulan tadi itu bisa membuat kebijakan baru, itu harapan kita.
- Pak Irwan** : Walaupun kecil harapannya pak
- TA 1** : Iya, tapi daripada tidak sama sekali. Kalo ibaratnya kami itu disini tukang ngetik, dari apa yang disampaikan disini akan disampaikan dengan harapannya yang pemegang kekuasaan yang menjalankan. Itu yang pertama, yang kedua ini mohon maaf kalo salah atau keliru. Dulunya itu kan di media berita yang naik itu para pemilik toko sempat ada protes karena para pedagang menutup area depan toko?

- Pak Irwan** : Iya betul itu, tapi tidak semua. Itukan toko yang merasa jalannya sempit, ruang itu yang diambil sama kelompok Pemalni pak yang membelakangi toko. Bukan dari pihak kami yang Tri Dharma
- TA 1** : Nah hal itu tidak banyak orang yang tahu. Ini saja baru saya tahu kalo Tri Dharma itu sama Pemalni beda
- Pak Irwan** : Itu juga pak Pemalni itu juga masih baru tahun 90an adanya itu, beda sama Tri Dharma yang lebih dulu berdiri. Makanya kami yang dari Tri Dharma ini sewaktu gedung Indra dibangun kami santai-santai, giliran sudah jadi malah rebukan sama Pemalni, ketua Pemalni nya pindah satu pindah semua, mereka tidak mau pindah sendirian. Jadi kami ini Tri Dharma dimasukin ke penampungan dan sesudah ini juga saya sudah tanyakan sampai sekarang belum ada *master plan* nya untuk teras 2 mau dipindahkan mau kemana
- Pak Purwandi** : Itu juga dulu sempat ada wacana pak. Tidak dipindah jadi semua disitu (trotoar), wacana nya itu dulu jadi antara Pemalni dengan Tri Dharma jadi tidak membelakangi toko dari sisi timur. Tapi dulu itu pihak dari ketua kami itu menolak enggak mau, jadinya ya seperti ini
- TA 1** : Kalo boleh tahu alasan menolaknya itu apa?
- Pak Purwandi** : Itu tidak tahu, tidak ada disampaikan ke anggota semua
- Pak Amar** : Kalo saya pak intinya itu mereka yang memiliki kewenangan itu mohon ada semacam evaluasi setelah kami ditempatkan di teras 2 ini. Kami ini ditentukan bagaimana nasibnya, karna kami ini korban dari kebijakan pemerintah. Karna sampai saat ini seperti ada pepatah pak hidup enggan mati tak mau dalam usahanya itu, sehingga walaupun pemerintah itu mendatangkan banyak pengunjung tapi tetap secara ekonomi kami ini belum begitu membaik. Jadi alangkah baiknya ada evaluasi kebijakan dari pemerintah, kaya seperti yang disampaikan kota-kota lain mengikuti Malioboro tapi malah di kita nya direlokasi, jadi itu perlu di evaluasi pak. Kalo seperti ini terus bukannya ada peningkatan ekonomi tapi malah menurun pak, itu saja pak terimakasih.
- Pak Irwan** : Yang mati bukan hanya pedagang saja pak, supplier yang UMKM juga ikut mati. Yang merasa mereka menitipkan barangnya ke kita juga terimbas, jadi mati semua...bukan ribuan tapi sudah puluhan ribu yang menggantungkan hidup disana
- TA 2** : Oke mungkin bapak ibu untuk masukan dan juga usulan nanti akan kami tampung. Untuk saya mungkin sudah cukup saya kembalikan ke pak Nindito
- Ibu Desi** : Mungkin bisa saya sebentar menyampaikan?
- TA 2** : Ohh iya silahkan ibu...
- Ibu Desi** : Saya dari lesehan, untuk lesehan kemarin dibagi ukuran 2x4. Ukuran itu sebenarnya sudah abis untuk dapur yang kebetulan ini kita berterimakasih dengan pemerintah kota karena masih ada taman sehingga kita ini yang lesehan masih bisa hidup dari taman itu. Jadi itu bagaimana kita ini yang lesehan bisa membuat dapur disitu meskipun dengan ukuran yang kecil, semisalnya nanti kami ini direlokasi saya mau menyampaikan untuk kami yang lesehan ini diberikan untuk ukuran dapur nya dan untuk menerima tamunya. Jangan sampai nanti kembali dipindah ternyata tidak bisa untuk jualan, bahkan untuk dapur saja nanti sangat ngepress, itu yang perlu dipikirkan kedepan. Terus yang kedua itu untuk lesehan itu mohon untuk tetap di pertahankan, karena kan makan di kursi itu sudah banyak. Sedangkan makan di bawah itu tidak ada banyak di kota-kota lain, jadi mohon untuk ini tetap ada jangan dihilangkan sehingga orang yang datang ke Malioboro masih bisa merasakan makan di bawah. Itu harapan saya terimakasih...
- TA 1** : Nggih matur nuwun, selanjutnya mungkin bisa dilanjutkan oleh Ibu Ros silahkan...
- TA 3** : Terimakasih pak Nindito. Perkenalkan saya dengan Ros saya juga disini sebagai tenaga ahli dari psikologi. Tadi saya juga sudah mendengar keluhan kesah nya dari bapak ibu sekalian dengan kondisi saat ini, jadi saya ingin bertanya terkait dengan psikologis nya begitu ya. Nah, semenjak pindah itu apa sih kira-kira perasaan bapak ibu?
- Pak Purwanto** : Merasa tertekan bu
- Pak Irwan** : Depresi bu
- Ibu Salima** : Terus terang saya ini ada vertigo, jadi itu dulu masuk 1 Februari saya tunggu masuknya itu setelah satu bulan. Karna vertigo langsung, shock begitu
- Ibu Desi** : Ya cemas itu ada, karna pendapatan itu mohon maaf sangat turun sekali

- Pak Irwan** : Yang jelas jadi migrain bu jadi susah tidur
- Pak Purwanto** : Mikirin utang juga
- Pak Irwan** : Sampai juga ada yang meninggal itu karena stress, kebetulan juga itu yang meninggal dari tempat-tempat yang sepi
- TA 3** : Meninggal karna sakit?
- Ibu Salimah** : Karena tekanan batin bu, saya sendiri juga 14 hari itu pernah enggak laku sama sekali
- TA 3** : Kemudian apa yang ibu lakukan pada saat seperti itu?
- Ibu Salimah** : Bertahan tapi terus mencari di tempat lain. Nah ini yang harus jadinya PR nya pemerintah ini, bukannya begitu bu kita ini PKL ada yang sampai ngutang ke bank ada yang sampai jual sawah. Dengan modal sendiri tanpa adanya bantuan dari pemerintah, pada saat covid pun kita tidak ada menerima bantuan dari pemerintah. Nah setelah 2 tahun kita tidak berjualan, kita mau baru bernafas tapi itu malah kita seakan-akan kita dihentikan bu. Sudah mau merangkak naik tapi dijatuhkan itu membuat kita juga merasa binggung, kalo mau usaha di lain tempat otomatis kita harus modal lagi. Padahal waktu pindah dari lorong Malioboro ke teras Malioboro itu kita juga sudah modal sendiri-sendiri juga bu, karena pemerintah hanya menyediakan tempat lapak saja kosong tanpa adanya properti nya untuk panjangan
- Pak Irwan** : Beda itu kita sama yang di teras 1 yang mereka sudah disediakan
- Mbak Upik** : Jadi kita itu ada modal awal 5 juta sewaktu direlokasi sedangkan sudah modal awal malah jualan tidak laku. Pernah jualan cuma laku satu itu sudah syukur untuk kebutuhan sehari-hari tapi itu juga makan saja kurang. Ya kalo ada tabungan, tapi kalo tidak ada kan susah. Yang sedihnya itu kan ada pedagang yang sebelumnya itu kan sudah ngutang ke bank, ini kan aset-aset nya banyak yang mau di lelang bank
- Pak Irwan** : Contohnya itu seperti saya, rumah itu sudah dikosongkan karna sudah enggak bisa bayar cicilan
- Mbak Upik** : Ya memang bagus pemerintah sudah memberikan tempat. Tapi kan ada baiknya juga menganalisa terlebih dahulu kalau bangunannya seperti ini apakah juga dapat menarik pembeli, bukan hanya menarik pengunjung saja. Karna kalau hanya menarik pengunjung itu mudah saja hanya mengundang band atau wayangan itu pasti pengunjung akan datang. Tapi bagaimana caranya pembeli itu masuk, nah pada saat di trotoar pengunjung berjalan-jalan liat terus beli, tapi kalo posisi seperti ini kan mesti ada effort yang tinggi untuk masuk kemudian membeli. Sedangkan dari luaran saja itu terlihat tidak ada yang menarik kalo saya lihat, tidak ada khasnya.
- Pak Irwan** : Kayak pasar inpres terlihatnya itu
- Mbak Upik** : Kemudian setelah masuk pengunjung merasakan kepanasan. Akhirnya hanya duduk-duduk saja di depan hanya sebagian saja yang masuk. Nah ini juga jadi pertimbangan dari infrastruktur bangunan, sarana dan prasarana. Apalagi lesehan saya melihat itu kalo hujan itu harus gulung tikar, padahal musim hujan itu 6 bulan lebih. Kalo yang semisalnya dalam satu keluarga punya beberapa digabungkan itu bisa lebih luas tempatnya, tapi kalo cuma punya satu tempat itu bagaimana. Akhirnya makan tempat yang sebenarnya tempat itu buat pejalan kaki. Dan ada juga istilahnya keberpihakan, jadi yang disebelah sini menarik tapi yang disebelahnya lagi biasa saja. Di bagian sini ada lampu-lampu, punggungnya di sebelah sana nya enggak. Dari segi toilet juga di depan masuk sudah dihadang toilet, lorong atau blok yang ada di dekat lorong itu kalo ada yang banyak mengantri bakalan tidak ada pengunjung yang masuk lewat lorong itu. Jadi beralih ke lorong-lorong lain. Dari situ banyak pedagang jadi beralih atau mencari cara lain seperti sampingan menjadi tukang pijet, jadi lapak nya itu tetap dibuka tapi dititipkan ke sebelahnya baru mereka cara pelanggan pijet keliling. Karna juga kan dari pemerintah ada risiko kalau lapaknya itu tidak dibuka bisa ditarik lapaknya, jadi tetap dibuka walau enggak bawa pulang uang.
- TA 3** : Kalo untuk di teras Malioboro 2 itu sistem sewa nya itu sama dengan yang dilorong itu enggak?
- Pak Purwanto** : Alhamdulillah itu belum ada bu
- Pak Irwan** : Karna kan kami masih di tempat sementara bu di teras Malioboro 2 itu, kamipun besok mau pindah kemana kami belum tahu. Karna dari pemerintah pun *master plan* mereka belum ada, kalo isu-isu

memang ada banyak. Ada yang bilang di belakang Ramayana, di samping Indra. Tapi belum ada yang tahu, jadi kami itupun ngeri-ngeri sedap...

- TA 3** : Jadi kalo misalnya dengan kondisi seperti itu masih ada tidak untuk rasa optimis untuk tetap berjualan?
- Mbak Upik** : Kalau untuk optimis kami ini masih optimis bu, tapi menghadapi kenyataan yang ada ini kan sudah kami rasakan hampir sudah ada setahun. Dan bagaimana pun caranya kami akan tetap bertahan bu, karna ya mau memang apalagi yang kita kerjakan. Kalo mau kerja lain itu umur sudah tua, mau usaha di tempat lain modal nya enggak ada.
- TA 3** : Kalo soal mengenai jualan sistem online itu bagaimana?
- Mbak Upik** : Nah ini dia bu, bukan kita menyalahkan pemerintah tapi dari yang pengampu mengelola teras Malioboro 2 itu dinas kebudayaan bukan dinas UMKM. Semacam tidak sinkron, mungkin kalo kolaborasi itu bisa bagus seperti dari untuk kemajuan pedagang nya bisa juga untuk kebudayaan juga bagus. Tapi inikan dinas kebudayaan hanya sebatas menarik pengunjung untuk datang dengan kesenian-kesenian, tapi untuk pedagang supaya agar dapat bertahan itu belum ada. Seperti sekarang inikan saya melihat pedagang-pedagang diberikan solusi untuk masuk di SiBakul kemudian kalo juga masuk di UMKM nantikan ada seperti bazar-bazar atau event, tapi untuk sekarang ini kita belum ada, hanya tertentu saja yang tahu.
- Pak Irwan** : Tapikan itu hanya di teras 1 saja mbak Upik
- Mbak Upik** : Nah makanya itu saya bilang. Kebetulan saya ikut di dinas UMKM itukan ada semacam tawaran untuk ikut bazar seperti, tapi ini untuk yang di teras Malioboro 2 belum
- Pak Irwan** : Karna yang megang dinas kebudayaan
- TA 3** : Tidak sinkron ya..
- Mbak Upik** : Kalo kolaborasi kan bagus, tapi itu memang seharusnya ada dari dinas UMKM yang konsisten dalam mengembangkan UMKM.
- TA 3** : Sekarang ini kan sudah era digital berarti kan memungkinkan untuk kita ini berusahanya lewat online, itu sudah dilakukan atau belum?
- Pak Irwan** : Itu sudah
- Mbak Upik** : Meskipun itu dilakukan bapak ibu kebetulan untuk SDM di teras 2 ini kebanyakan sepuh-sepuh. Jadi untuk SDM nya itu tidak mendukung, mungkin 60% an saja yang bisa
- Pak Purwanto** : WA saya saja ini sudah enggak bisa hehe
- Mbak Upik** : Jadi kan sebenarnya ini bagaimana cara teras Malioboro 2 itu dapat menarik ada ciri khasnya. Sebenarnya kan kita itu mengambil ciri khasnya itu kan kaki lima nya, bagaimana lesehan nya itu membuat kita ini lain dari yang lain. Tapi ini malah esensi nya itu dihilangkan, kalo cuma untuk dimasukan ke teras Malioboro 2 itu kan sama saja seperti pasar, dilain tempat di kota-kota lain sudah banyak. Sampai saudara banyak pengunjung yang bilang, ngapain lagi ke Malioboro toh di tempat pusat oleh-oleh sudah ada. Jadi orang yang datang waktu ke teras Malioboro 2 itu kok bisa sampai 17 ribu itu mungkin cuma penasaran saja bapak ibu, kayak apa sih teras Malioboro 2 itu. Ternyata kan setelah masuk mendapati, panas seperti pasar jadi tidak ada ketertarikan kembali lagi.
- TA 3** : Tapi dari bapak ibu sekalian pada saat di sosialisasi itu ada tidak diberitakan tujuan dari relokasi ini?
- Pak Irwan** : Ya UNESCO itu bu
- Mbak Upik** : Tapikan dari dalam UNESCO itu sendiri kan tertera kalo itu tidak ada tertulis tidak boleh ada transaksi ekonomi, malah seharusnya kebudayaan dapat menompang perekonomian. Nah ini kalo mau dibilang dimasukan ke dalam warisan budaya kita juga mempertanyakan, sedangkan dari ujung ke ujung itu kan dulunya menarik nya disitu para kaki lima. Sebagaimana kita itu mau menerima asal tempat nya itu representatif
- Ibu Salimah** : Tempatnya layak...
- Mbak Upik** : Iya layak, juga jangan sampai pendapatan kita itu anjlok. Setidaknya hampir sama saja misalnya itu di trotoar itu 100% kalo disini 80% ya sudah tidak apa-apa, kita juga tidak muluk-muluk
- Pak Irwan** : Ya cukup makan saja

- TA 3** : Baik, kemudian bagaimana menyikapi kondisi yang saat ini sedang dirasakan?
- Pak Purwanto** : Pasrah bu
- Mbak Upik** : Ya kita juga mengeluh ke DPR juga kan sama saja, pemegang kendali tetap di eksekutif. Kita berdoa nya agar pemegang kebijakan ini terketuk hatinya
- TA 3** : Jadi yang lain ini selain tadi saran mengenai seperti lay out teras, ada lagi yang lain mungkin yang masih bisa disampaikan?
- Mbak Upik** : Kalo untuk sekarang dilihat saat ini masih sementara kita itu tidak punya harapan besar untuk membuat lay out yang seperti apa. Tapi kita ini berharap bagaimana nanti di permanen nya itu seperti apa, kita dilibatkan.
- Pak Irwan** : Iya bu kita ini dilibatkan jangan seperti kemarin kita tidak dilibatkan sama sekali. Hanya pengurus mungkin yang dilibatkan, tahu-tahu kami sudah dapat undangan untuk dapat nomor undian. Jadi itu tanggal 29 Januari kami dapat undian..tanggal 1 nya itu kami sudah pindah dari Malioboro.
- Pak Purwanto** : Suasanya nya itu dulu kaya mau perang sewaktu mau dipindah itu bu, saya ada video nya ini waktu pindah itu.
- Pak Irwan** : Seolah-olah kami ini setengah dipaksakan begitu loh. Kami minta waktu sampai abis lebaran saja tidak dikasih, karna apa yang Pemalni teras 1 sudah di isi sama mereka-mereka
- Mbak Upik** : Jadi gini loh kami liat itu pemerintah tetap tidak ada pemerintah yang untuk mensusahkan rakyatnya, segala program untuk mensejahterakan. Tapi dalam eksekusinya mungkin yang kurang itu kami tidak dilibatkan, komunikasi saja yang kurang. Kami ini kaki lima sebenarnya mendukung program-program pemerintah, ya tapi itu program nya yang memang untuk mensejahterakan rakyat. Tujuan dari relokasi ini kan sebenarnya adanya peningkatan omset bagi kami pedagang ini di tempat yang baru, tapi kalo relokasi ini di bilang sukses kan belum bapak ibu. Berarti ini kan harus ada evaluasi, jadi saya melihat adanya acara ini sangat bagus bisa dari kami menyampaikan yang dirasakan. Walaupun mungkin nanti kedepannya itu seperti apa setidaknya kami sudah lego, kita ini didengarkan. Syukur-syukur nanti kita ini dilibatkan dalam perencanaan, karna saya liat juga *master plan* nya belum ada.
- Pak Irwan** : Tapi tempat kita ini katanya 2025 harus pindah mbak
- Mbak Upik** : Makanya itu pak. Sebenarnya kalo saya lihat letak dari teras Malioboro 2 itu tempatnya sudah strategis, karna terlihat dari jalan. Nah saya berharap besok itu juga seperti itu, karna saya juga pernah dengar kalo kita ini mau dipindahkan ke utara dari teras Malioboro 1. Kalo gitukan otomatis kita ini tertutup dengan toko-toko, baru juga kalo semisalnya disitu kita juga sudah kalah saing sama *image* pasar Beringharjo. Yang saya liat juga dari lay out di teras 1 itu juga merugikan dari mereka yang ada di lantai 2 dan 3, karena yang ramai cuma dilantai 1. Kenapa di lantai 1 saja yang ramai, karna di lantai 1 itu untuk jualannya sudah lengkap semuanya, ini jugakan jadi PR bagi pemerintah.
- TA 3** : Oke mbak, mungkin ini yang terakhir saja kali ya. Untuk saat ini kan masih bertahap di gedung yang semi-permanen itu, strategi nya sekarang apa sih supaya ada peningkatan jumlah penjualan?
- Pak Purwanto** : Bertahan dan berdoa saja
- Mas Maruli** : Pasrah saja, ada pengunjung ya kita layani..
- Pak Irwan** : Syukur-syukur ada kebijakan dari pemerintah dapat kucuran dana ya mbak upik..
- Mbak Upik** : Jadi istilahnya itu ada jaminan hidup untuk teman-teman yang dagangan kurang laku.
- Pak Purwanto** : Dibanding UMR Jogja sekarang ini kami sudah kalah bu
- TA 3** : Kalo promosi saat ini bagaimana?
- Mbak Upik** : Itu perlu bu, papan penunjuk sampai sekarang ini tidak ada saya lihat tulisan para PKL pindah ke teras Malioboro 2 itu belum ada. Jadi itu cuma tulisan teras Malioboro 2, jadi orang yang liat kan itu cuma taunya teras Malioboro saja tidak tahu kalo pedagang nya pindah kesitu.
- Pak Purwanto** : Sedang becak-becak itu menerangkan kalo kaki lima itu bubar
- TA 3** : Branding dari teras Malioboro 2 ini yang belum maksimal berarti ya?
- Mbak Upik** : Jadi yang membuat pengunjung tertarik untuk ke teras Malioboro 2 itu belum ada. Untuk kesenian-kesenian itu saya salut yang ada di teras Malioboro 2 tapi itu tidak terlalu berdampak

- Pak Purwanto** : Oh iya bu sama mobil tole itu sekarang ini kan hanya sampai kantor Pos. Saya pikir itu kalo mobil nya diberhentikan di utara itu mungkin bisa ramai
- Pak Irwan** : Apalagi ini kan saya dengar-dengar, abu bakar ali kan bakal mau dibuat taman. Jadi kalo enggak ada yang gandeng tole untuk ngantar ke teras 2 kami bakal gak kebagian apa-apa yang diteras 2.
- TA 3** : Shuttle bus ya pak?
- Pak Purwanto** : Iya bu
- Mbak Upik** : Ya semoga saja kita ini masih bisa tetap di lokasi yang sekarang ini teras Malioboro 2. Karna ini juga kan yang saya dengar kalo itu ada rencananya di lahan teras Malioboro 2 ini mau dibangun museum Jogja Heritage ya, siapatau nanti kita inikan bisa ditempatkan di lantai 1. Jadi kalo masuk ke galerinya atau sepulangnya dari galerinya itu harus melewati pedagang kaki lima seperti yang diborobudur. Mungkin kalo seperti itu lebih bagus daripada kita ditempatkan ditempat yang tidak kelihatan, ketutupan toko begitu.
- Ibu Desi** : Seperti itu juga bagus bu, jadi tidak semuanya itu bersatu di arah selatan...
- Mbak Upik** : Utara itu agak ada perbedaan dengan selatan itu ya karna yang di utara ini dekat dengan hotel-hotel, dekat stasiun juga. Nah semoga ini bisa jadi masukan ke pemerintah..
- Pak Purwanto** : Dalam waktu dekat mungkin tole itu bisa bu sampai ke arah utara...
- Mbak Upik** : Nah iya itu untuk jangka pendeknya, seperti promosi dan tole itu. Kalo syukur-syukur itu nanti ada festival setidaknya membuka peluang untuk pedagang-pedagang di daerah situ. Mungkin juga dalam waktu dekat ini pelatihan untuk pedagang, online itu juga tadi. Pedagang-pedagang juga mungkin bisa memamerkan dagangannya seperti di mall-mall begitu atau di expo center
- TA 3** : Oke matur suwun sanget, mungkin ada yang lain?
- Ibu Desi** : Ini saya kuliner dari lesehan ada satu lagi bu. Ini yang dirasakan pedagang ini ada dua bu, taman utara dan selatan. Taman selatan kebetulan di branding kerjasama dengan Gojek yang sudah dengan lampunya yang menggantung diatas dengan lampu yang di taruh di bawah, nah ini setelah dipasang lampu orang yang laku itu justru yang selatan. Kebetulan saya kemarin itu ada dengan Gojek nya itu saya nya itu mau di branding begitu bu, terus saya dari pihaknya Gojek saya usulkan untuk teman-teman yang lain supaya ada lampu ditaruh di bawah. Nah ini saya minta tolong untuk diteruskan supaya mungkin menambah daya tarik.
- TA 3** : Oke siap bu. Baik bapak ibu terimakasih dari saya sudah cukup. Semua jawabannya sudah saya catat juga semuanya, semoga bisa menjadikan rekomendasi juga nanti buat UPT nya. Saya kembalikan ke pak Nindito
- TA 1** : Terimakasih, mungkin kita selanjutnya ini ngobrol terkait yang dirasakan selagi kita disini dapat berkumpul. Kira-kira kalo bersama-sama kita bisa berkumpul atau berinteraksi menyampaikan gagasan dan usulan dari paguyuban yang ada untuk kedepannya bersama-sama bisa menghadapi persoalan ini tadi, selain yang diungkapkan tadi apalagi? Monggo bisa disampaikan
- Mbak Upik** : Kalo bisa duduk bersama dengan pemerintah begitu. Jadi yang awalnya kita kalo bisa ada, ada forum antara kaki lima dengan pemerintah. Ada interaksi langsung, kemudian informasi-informasi tentang bagaimana kedepannya mengenai permanen seperti itu. Kita dilibatkan dalam perencanaan, jadi gagasan kita itu bisa tersampaikan ke pemerintah...ada komunikasi dua arah
- TA 3** : Ada proses dialog begitu ya mbak
- Pak Irwan** : Iya betul...
- Mbak Upik** : Jadi tidak serta merta dalam satu bulan dibikinkan seperti itu. Kita juga ini tidak menyalahkan pihak pengelola yang sekarang, karna memang bangunan itu dibuat satu bulan jadi apa adanya begitu. Kalo hujan itu mau bocor, siang panas..untuk ketersediaan toilet juga tidak memenuhi dengan jumlah pedagang saja sudah 1.000 ditambah lagi dengan pengunjung. Tapi yang utama tadi itu yang persoalan panas, jadi pengunjung tidak tahan berlama-lama didalam, jadi kalo sudah masuk sampai perempatan balik lagi keluar. Nah ini juga lucunya itukan lesehan disebelah timur padahal sebenarnya kan itu bisa menjadi daya tarik, tapi didepannya itu tidak ada tulisan kalo kuliner di sebelah timur.. jadi taunya itu ya masuk sampai tengah siap itu balik lagi..nanti kalo enggak tanya ya gatau jadinya keluar

- TA 1** : Yang jelas kalo kita ini bisa ambil kesimpulan mohon maaf kalo seandainya keliru mohon di koreksi. Ini soal proses awalnya yang dianggap kurang melibatkan yang lain, tapi intinya adalah melibatkan semuanya didalam forum yang lebih besar. Nah kalo semuanya diundang nya begitu dengan berbagai macam persoalan dan tuntutan yang dihadapi bisa datang tidak semua itu?
- Mbak Upik** : Ya bisa, pak Jokowi waktu di Solo itu memindahkan pasar saja butuhnya enggak cuma satu tahun dua tahun kok. Karna memang semuanya harus tahu pak untuk dilibatkan jangan cuma hanya beberapa pengurus saja. Nah ini kalo cuma pengurus saja yang dilibatkan otomatis ada tendensi hanya memprioritaskan golongan tertentu saja..
- TA 1** : Seandainya karna waktunya juga mungkin tidak sepanjang yang di Solo, misalnya ini karna kan harapannya juga kan cepat juga untuk bisa keluar dari masalah. Itu kira-kira yang dihadapi ini dengan respon teman-teman lain responsif atau yang ngikut-ngikut saja? Akhirnya orang-orang itu lagi yang naik, jadi itu kendalanya kadang kala masalah proses salah menyalahkan yang menjadi lama sehingga masalah utama tidak teratasi yang kemudian solusinya menjadi tidak ketemu atau terlambat. Tapi bagaimanapun juga yang diharapkan intinya adalah forum yang lebih besar dan dapat mengakomodasi semua, nah itu kira-kira bagaimana respon dari teman-teman yang lain?
- Pak Irwan** : Masalahnya banyak yang sepuh pak...
- Pak Purwanto** : Dan kalo untuk hari ini pak, spesial hari ini itu ada juga undangan dari koperasi, jadi orangnya kebagi dua...
- TA 1** : Ohh ada undangan yang bersamaan dalam satu hari
- Mbak Upik** : Kalo undangan yang koperasi itukan untuk ketua kelompok sedangkan yang dimaksudkan sama bapak ini kan semua dilibatkan yang 1.041 pedagang itu ikut dalam forum. Jadikan untuk saat ini sudah terbentuk lorong di teras Malioboro itu dari lorong 1 sampai 20 ya bapak, nah kalo saya lihat mending dari setiap lorong tersebut di undang semua jadi sekitar 54 pedagang di hadir oleh pemerintah. Kalo saya melihat ada kemungkinan dari mereka mau datang..
- TA 1** : Jadi di jadwalkan per lorong dengan jadwal waktu yang berbeda-beda?
- Mbak Upik** : Iya pak, dari situ setidaknya pemerintah kan sudah mendengarkan semua 1.041 meskipun tidak bersamaan waktunya. Karna kalo memang bersamaan waktunya saya melihat itu nanti tidak efektif dan tempatnya juga mau dimana
- Pak Purwanto** : Kemarin itu terus terang gini itu pak, di teras Malioboro 2 itu selain ketua lorong itukan ada paguyubannya pak. Dengan tujuan paguyuban itu untuk menyampaikan apa keluhan dari pedagang ke pak Ekwanto, untuk membantu komunikasi nya seperti itu. Tapi kemarin juga itu belum disahkan ya mbak Upik?
- Mbak Upik** : Sebernanya kan di teras Malioboro 2 ini paguyuban nya sudah banyak ada beberapa. Karna kan memang dalam satu teras Malioboro 2 ini sudah menjadi satu gitukan, kami berharapnya kan kami ini jadi satu nasib satu sepenanggungan. Jadi tidak ada paguyuban ini itu, karna nanti kalo masih ada banyak paguyuban ini nanti akan ada kepentingan sendiri-sendiri...
- TA 1** : Dulu memang sudah sama-sama di Tri Dharma namun kan kondisinya saat ini sudah berbeda jadi sangat bagus ada paguyuban sama yang satu di teras Malioboro 2 untuk dapat mengakomodasi masalah-masalah baru dan mencari jalan keluar bersama-sama. Nah untuk namanya itu apa?
- Pak Irwan** : Paguyuban Teras Malioboro 2
- TA 1** : Walaupun belum disahkan tapi sudah bisa dijalankan
- Pak Purwanto** : Nah gambaran ketuanya itu pak mbak Upik ini heheh
- TA 1** : Ohh mbak Upik. Mumpung ketemu bareng-bareng harapan-harapan selain yang dikemukakan tadi itu ada perencanaan jangka pendek dan panjang, juga ada forum yang lebih besar dan kemudian soal penataan lapak. Kedepan rencananya untuk menghadapi berbagai macam perubahan dan mencapai apa yang diharapkan kedepan oleh teman-teman di dalam konteks paguyuban yang baru ini seperti apa?
- Pak Irwan** : Ya kita ingin mengawal nanti sewaktu nanti direlokasi permanen pak
- TA 1** : Yang belum tahu ya tempatnya..
- Pak Irwan** : Iya pemerintah juga ditanyakan mengenai *master plan* nya belum ada dan belum tahu mau dipindahkan kemana

- Ibu Desi** : Kalo kita mintanya itu pak kalo bisa jangan semua nanti kumpul di bagian selatan pak, jadi nanti pengunjung yang ada di ujung Malioboro tidak terlalu jauh menuju ke teras nya. Minta tolong untuk dibagi..karna ini jujur ya bapak ibu untuk lantai 2 kuliner di teras satu itu mati total loh bapak ibu. Pedagang nya sedikit juga pengunjung tidak ada yang lantai 3 juga demikian. Ini apalagi nanti mohon maaf ya kalo kami ini nanti di letakin disana, bisa jadi kan nanti itu persaingan nya keras sekali. Jadi mohon pak jangan dibuat lagi kondisi yang semakin buruk, itu pikiran saya pak nanti semakin buruk ekonomi karna para pengunjung yang di utara terlalu jauh menuju ke selatan. Padahal di utara itu potensi hotel-hotel disitu pak, jadi mereka itu yang menginap di hotel bisa lebih mudah untuk menjangkau kulineran semisal nya malam begitu pak
- Ibu Salimah** : Kalo harapan besarnya kita itu sebagai pedagang kaki lima itu ya tetap menjadi pedagang kaki lima pak, jadi apa yang dimaksud dengan kaki lima itu ya jarak 5 meter dari toko...itukan esensi dari pedagang kaki lima. Tapi inikan kami jatuhnya sudah seperi pedagang biasa seperti yang di pasar saja begitu pak, padahal yang menjadikan daya tarik Malioboro dari kaki limanya, lesehannya, angkringannya sebenarnya. Jadi kalo memang itu sudah dihilangkan kita itu terima saja, tapikan harus ada evaluasi yang sekarang ini kedepannya bagaimana untuk Malioboro
- TA 1** : Monggo yang lain mungkin bisa disampaikan?
- Mbak Upik** : Ini kasihan loh pak dalam artian titik nol itu satu tempat dipakai 2 orang, iya toh mas? Ini lebih kasihan lagi pak..
- Mas Andi** : Ya kalo titik nol itu ada satu tempat untuk dua orang berbarengan. Jadi kan di titik nol itu ada 2 paguyuban, kalo saya ini kan Lembayusenja dibagi dagangannya yang bisa sinkron begitu seperti aksesoris sama jam itu masih sinkron jadi bisa buka berbarengan begitu. Kalo dulu itukan kita ini titik nol dikasih kuota cuma segini (terbatas), jadi mau bagaimana kita ini anggota nya jangan ada yang dibuang...karna juga ga tega. Bisa saja kita ini dapat satu lapak satu orang tapikan kita tidak tega teman sendiri kita buang, tapi bagaimana kita ini semua bisa jualan dengan kuota yang cuma segini itu kita pakai bareng saja...
- TA 1** : Jadi itu pembagian nya 60 cm masing-masingnya begitu?
- Mas Andi** : Ya kira-kira segitu, tapi untuk space duduknya juga kan ada..jadi ya cuma 40-40 untuk duduk juga begitu
- Mbak Upik** : Nah itu maksud kita untuk buat satu paguyuban semua, karna kan kalo paguyuban satu-satu gitukan sangat sulit terdengar. Jadi inilah dasarnya kita ini membuat paguyuban pedagang teras Malioboro 2, kalo ada masalah seperti itu di bicarakan bareng-bareng...kasihan juga pak karna tidak dilibatkan seperti itu tadi
- TA 1** : Untuk bapak nya ini sama juga Lembayusenja?
- Pak Indro** : Ohh bukan saya masih sama Tri Dharma
- TA 1** : Untuk lorong?
- Pak Indro** : Di lorong OP, ditengah juga. Ya biasa lah masih sama-sama saja
- Ibu Salimah** : Keluhan nya sama omset itu turun anjlok
- Pak Irwan** : Terjun bebas
- Pak Purwanto** : Yang masuk teras Malioboro 2 itu sekarang ini yang memang ada yang mau dibeli, tapi kalo di depan toko kan orang yang enggak niat beli bisa jadi beli
- Pak Irwan** : Ya karna memang pangsa pasar kita itu sekarang ini sudah beda mas
- Ibu Salimah** : Memang yang di teras Malioboro 2 ini akan bakal kalah sama yang diluar sana. Di luar itu banyak asongan di depan toko-toko itu sekarang
- Pak Irwan** : Yang saya binggungkan juga skuter itu pak, sudah ada pergub larangan tapi masih tetap saja ada di Malioboro. Itu tempat kami jualan dulu malah sekarang dipakai untuk tempat-tempat skuter..jadi rasa iri kami itu ada pak. Ingin kami berontak bareng-bareng untuk pindah lagi kesana
- Mbak Upik** : Enggak cuma skuter juga loh pak disitu juga ada yang jualan tas, jadi mereka itu ada kayak panjang-panjangnya begitu jadi kalo nanti ada petugas itu tinggal diangkat dagangannya...itu sudah banyak.

- Pak Irwan** : Padahal dulu itu janjinya waktu kita direlokasi, kalo ada yang jualan di trotoar Malioboro kita akan balik lagi kesana gapapa
- Mbak Upik** : Kita ini masih tertib pak istilahnya masih bisa mengendalikan diri nurut dengan pemerintah. Jadi saya harap juga pemerintah adalah mengapresiasi kami ini dengan bertahan walaupun sakit berdarah-darah..jadi itu pemerintah harus tegaslah dengan kebijakan yang mereka keluarkan
- Pak Hartono** : Selain itu juga pak persaingan itu dengan toko-toko sepanjang Malioboro itu sekarang sudah berdagang sesuai dengan apa yang kami jual pak. Padahal kan itu dulunya toko menjual barang dagangan sesuai izin nya, tapi malahan sekarang ini mulai dari batik, kaos, aksesoris sama bakpia juga itu ikut dijual. Kami ini yang melihat yang masuk pengunjung ke dalam teras Malioboro 2 itu mereka sudah bawak belanjaan dari toko begitu pak. Jadi untuk nanti relokasi permanen nya itu yang kami harapkan itu nanti ada duduk bersama, jadi jangan nanti ada seperti kesannya kami ini hanya dipindahkan saja dari jalan Malioboro..kesan seperti diletakan begitu saja. Karna kan kalo ini masih tetap gak laku-laku takutnya ini ada yang memberontak karna ini sudah menyangkut masalah perut pak..
- Pak Purwanto** : Maaf ini pak numpang tanya, ini untuk acaranya sampai jam berapa ya pak? Karna mengingat ini sudah mau jam 12
- TA 1** : Oke mungkin ini acaranya bisa kita cukupkan sementara. Karna sebetulnya target kita inikan tadinya sampai jam 11. Tapi gapapa karna tadi aspirasi nya disampaikan banyak, matur suwun sanget atas masukan-masukan dan pandangan-pandangannya.
- Pak Purwanto** : Maaf pak usulnya ini kalo bisa acara-acara seperti ini bisa diadakan 1x seminggu
- TA 1** : Sebetulnya ini kita hanya tukang catet saja mas tapi kalo untuk mengadakan seperti ini balik lagi itu ke pemangku diatas
- Mbak Upik** : Tapi kalo dari bapak ibu sendiri ini memang ada kolaborasi dengan pemerintah? Ini saya mohon maaf karna tadi telat..
- TA 1** : Jadi gini sebenarnya kami ini tenaga ahli yang suatu badan swasta yang menjadi konsultan ditunjuk oleh pemerintah untuk melakukan kajian untuk masalah relokasi yang ada di teras Malioboro 2, posisi kami seperti itu... sehingga kewenangan-kewenangan yang terkait dengan relokasi itu intinya dipegang sama beliau yang memegang kebijakan bukan kami yang istilahnya seperti tenaga konsultan yang hanya memberikan masukan yang bersumber dari bapak ibu sekalian.
- Mbak Upik** : Dari dinas mana pak tadi penunjukannya?
- TA 1** : Dinas Kebudayaan, dari kota yang sebagai pengelola bapak ibu semuanya yang di teras Malioboro 2. Oke, matur suwun sanget atas kehadirannya mohon maaf apabila ada perkataan yang kurang berkenan pada bapak ibu sekalian kami mohon maaf sebesar-besarnya. Dan juga seumpanya berkenaan dikarenakan sudah meninggalkan nomor telepon apabila ada pertanyaan dan tambahan masukan yang perlu kami masukan atau usulkan, berkenan kami menghubungi bapak ibu sekalian dari nomor kontak yang ditinggalkan. Wassalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh...

Dokumentasi Penelitian



Dengan Narasumber Mbak Syifa



Dengan Narasumber Mas Eko Sunaryo



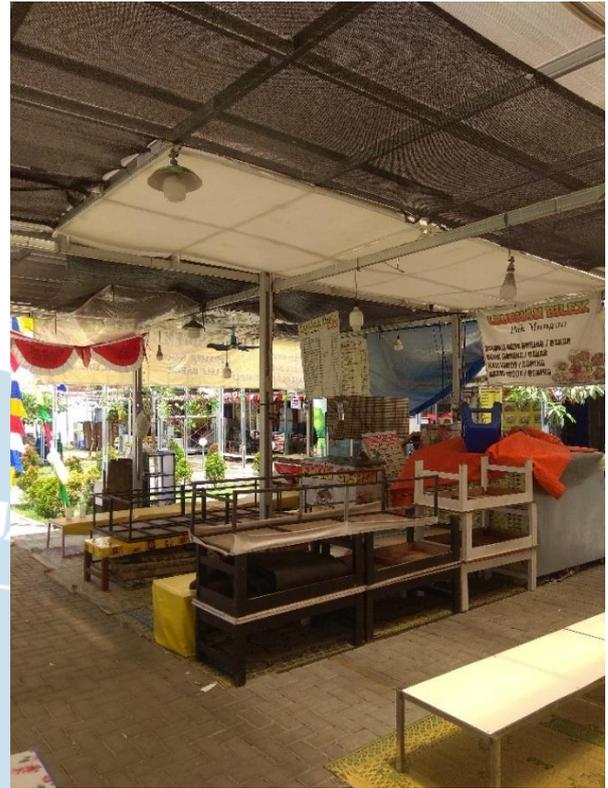
Dengan Narasumber Ibu Gimah



Lapak Lesehan dari Mas Anggoro



Lapak dari Mas Eko Sunaryo



Lapak dari Bagian Teras Belakang



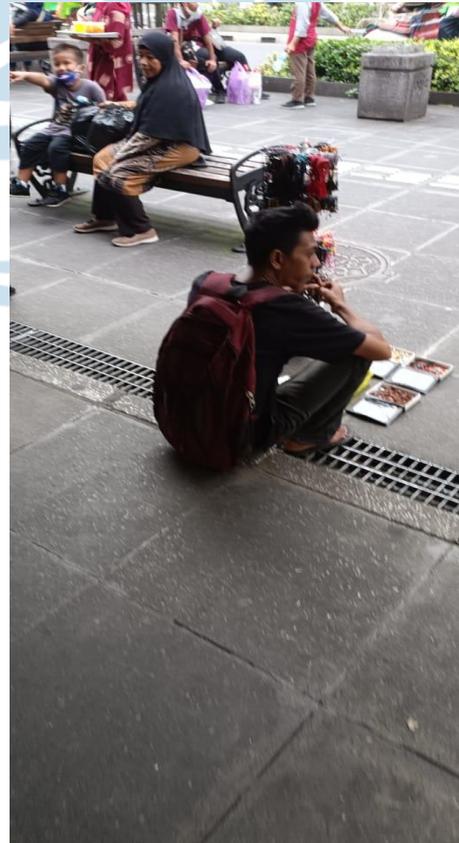
Lorong bagian Belakang di Teras Malioboro 2



Lorong PQ



Rentang Harga Pakaian di Teras Malioboro 2



Pedagang liar yang berjualan di trotoar jalan Malioboro



Salah satu spot lesehan yang ada di bagian teras Malioboro 2

DAFTAR HADIR

HARI/TANGGAL: KAMIS, 08 DESEMBER 2022
 ACARA: FGD PENYUSUNAN KAJIAN ANALISIS PASCA RELOKASI TERAS MALIOBORO
 TEMPAT: KOTAGEDE BALLEKONOM GEDUNG ITTC

No	Nama	Alamat/Instansi	No. HP	Tanda Tangan
1	Alat HAFEEH HUSNABU	WAN	0817-7041-0082	
2	Stefanus Nando	T.A.	081904005100	
3	Ros Paman Bai	TA	08180060245	
4	MARWAN LUCIL	TERAS MALIOBORO	081227007120	
5	Fitri Juriwati Ayuningtyas	TA	08549399945	
6	RAWAN	Teras 2	08574837990	
7	MARUJI	Teras 2	089311729602	
8	Purwaning D.	" 2.	08586816920	
9	SALIMAH WIBOWO	Teras 2	08127753000	
10	KW ANSOR PURNOMO	Teras 2	081044525395	
11	ACERIS	TM 2	089652583017	
12	Fayha	PKEB	081235215899	
13	LUFFI	PKB	08776992219	
14	INDRO W	TERAS 2	08783980009	
15	SUPARNO	TM 2	089004923070	
16	ARDI RIYADI	TM 2	087722325813	
17	PRL M	TM 2	08213577260	
18	UPK	TM 2	087739777783	
19	HATAM	TM 2	08215724400	
20				
21				
22				
23				
24				
25				

Daftar hadir dari anggota FGD



Dokumentasi foto saat FGD berlangsung