

BAB IV

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti yang berjudul “Modal Sosial Tenant Pakaian Batik dalam Meningkatkan Pendapatan Pasca Relokasi”, dapat diambil kesimpulan yaitu dalam rumusan masalah membahas mengenai apa saja modal sosial oleh para *tenant* dalam meningkatkan pendapatannya. Modal sosial yang dimiliki para *tenant* yang berasal dari dalam lingkungan Teras Malioboro 1 yaitu modal sosial hubungan baik dengan pihak pemerintah dan pengelola sehingga tercipta hubungan saling menguntungkan, modal sosial yang berasal dari patuhnya terhadap peraturan yang berlaku, modal sosial dari organisasi yang dapat membantu para *tenant* dalam memperoleh informasi, modal sosial yang berasal dari perasaan yakin terhadap orang lain dan perasaan kekeluargaan sesama *tenant*. Modal sosial lain yang berasal dari luar lingkungan Teras Malioboro 1 yaitu relasi sosial dengan pemasok dengan melakukan kerjasama dalam berdagang, kerjasama dengan pembeli, dan relasi dengan tetangga rumah yang dapat dimanfaatkan untuk promosi. Modal sosial yang berasal dari luar Teras Malioboro 1 dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan pendapatan para *tenant*.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku

- Bungin, B. (2007). *Penelitian Kualitatif Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya*. Jakarta: Kencana.
- Coleman, J. S. (2008). *Dasar-dasar Teori Sosial*. Bandung: Penerbit Nusa Media.
- Field, J. (2010). *Modal Sosial*. Yogyakarta: Kreasi Wacana.
- Häuberer, J. (2010). *Social Capital Theory: Towards a Methodological Foundation*. Jerman: VS Research.
- Moleong, L.J. (2005). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Salim & Syahrums. (2007). *Metodologi Penelitian Kualitatif: Konsep dan Aplikasi Dalam Ilmu Sosial, Keagamaan, dan Pendidikan*. Bandung: Citapustaka Media.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian & Pengembangan: Research and Development*. Bandung: Alfabeta.

Sumber Non-Buku

- Arifin et al. (2021). Solidaritas dan Modal Sosial Pedagang Pasar Legi Surakarta Menghadapi Tantangan Pasar Modern. *Jurnal Sosiologi Andalas*.
- Basuki. (2022, Oktober 15). “Pedagang Teras Malioboro: Promosi tidak Memberikan Perubahan”. Retrieved from rri.co.id: <https://rri.co.id/yogyakarta/bisnis/60721/pedagang-teras-malioboro:-promosi-tidak-memberikan-perubahan>
- Christopher et al. (2017). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pekerja Wanita sebagai Ibu Rumah Tangga. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*.
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology: University of Chicago*
- Darmawan et al. (2022). Strategi Peningkatan Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Masa Pandemi COVID-19. *Jurnal Inovasi Penelitian*.
- Endrawati, & Wahyuningsih. (2014). Dampak Relokasi Pasar Studi Kasus di Pasar Sampangan Kota Sampangan. *Serat Acitya - Jurnal Ilmiah*.
- Fadli. (2015). Modal Sosial dan Pendapatan Masyarakat. *Jurnal Agrium* 12(1):35-39.

- Fajri et al. (2022, Mei 19). "Sejumlah PKL Malioboro Keluhkan Omzet Turun Usai Direlokasi". Retrieved from kumparanBISNIS: <https://kumparan.com/kumparanbisnis/sejumlah-pkl-malioboro-keluhkan-omzet-turun-usai-direlokasi-1y6aEzfhzca>
- Firmansyah et al. (2019). Transformasi Modal Sosial ke dalam Modal Ekonomi Dalam Upaya Pengentasan Kemiskinan (Studi di Pulau Lombok, NTB). *Jurnal Ekonomi Pembangunan*.
- Foley & Edwards. (1997). Escape From Politics? Social Theory and the Social Capital Debate. *American Behavioral Scientist* 40 (5), 550.
- Handoyo. (2013). Kontribusi Modal Sosial dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima Pascarelokasi. *Jurnal Komunitas*.
- Haryono, T. J. S. (2007). Jaringan Sosial Migran Sirkuler: Analisis tentang Bentuk dan Fungsi. *Jurnal Masyarakat, Kebudayaan dan Politik Jurusan Antropologi FISIP Universitas Airlangga Surabaya*.
- Hapiz, TM. (2015). Hubungan Tingkat Modal Sosial Terhadap Tingkat Pendapatan Pelaku UKM (Studi Pada Sentra Industri Keripik Tempe Sanan-Malang). *Jurnal Mahasiswa Sosiologi*.
- Hidayanti & Hendrastomo. (2016). Jaringan Sosial Perdagangan Pakaian Batik di Pasar Beringharjo Yogyakarta. *Jurnal Pendidikan Sosiologi*.
- Himawan et al. (2013). Keterlibatan Warga dalam Pembentukan Ruang Publik (Analisa Pembentukan Ruang Publik dalam Revitalisasi Pasar Tradisional di Kota Surakarta). *Jurnal Analisa Sosiologi*.
- Huwaida & Brata. (2021). Modal Sosial untuk Bekerja sebagai *Bakul Pari* dan Keuntungan Ekonomi dari Jual Beli *Pari*. *Jurnal Solidarity*.
- Islami, M. E. N. (2016). Analisis Jaringan Sosial Pasar *Sunday Morning* (SUNMOR) di Universitas Gadjah Mada Yogyakarta. *Jurnal Media Wisata: Volume 14, No. 2*.
- Menuk s, C. & Wibowo. (2016). Faktor Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Studi Kasus PKL Di Surabaya. *Majalah Ekonomi: Vol. XXI No.2*.
- Mesra et al. (2021). Pola Interaksi Pedagang Konsinyasi dengan Pemilik Warung di Kecamatan Tondano Selatan, Provinsi Sulawesi Utara. *Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan (JISIP)*.
- Muzdalifah et al. (2019). Karakteristik Pedagang Tradisional Di Pasar Kepatihan Kabupaten Jember. *Jurnal Pendidikan Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi, dan Ilmu Sosial*.
- Muzdalifah et al. (2021). Jaringan Sosial Pedagang Pakaian Bekas di Pasar Subuh Jalan Pasar Baru Kelurahan Kertak Baru Ilir Kecamatan

Banjarmasin Tengah Kota Banjarmasin. *Jurnal Tugas Akhir Mahasiswa Pendidikan Sosiologi (JTAMPS)*.

- Nikmah & Rahmawati. (2022). Modal Sosial Upaya Peningkatan Kinerja Usaha Kecil Mikro Keripik Tempe Sanan Kota Malang. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Keuangan*.
- Setiawan et al. (2020). Modal Sosial Pedagang Kaki Lima dalam Memanfaatkan Ruang Publik Untuk Berjualan di Pasar Besar Malang. *Jurnal Penelitian dan Pengkajian*.
- Sururiyah et al. (2023). Mekanisme dan Strategi Reseller dalam Mempromosikan Produk melalui Media Sosial (Studi Kasus di Desa Lebakbarang, Pekalongan). *Jurnal Sahmiyyah*.
- Suryana, W. (2018, Januari 2). *Ini Enam Alasan Yogyakarta Jadi Tujuan Wisata*. Retrieved from REPUBLIKA: <https://news.republika.co.id/berita/nasional/daerah/18/01/02/p1x0w5440-ini-enam-alasan-yogyakarta-jadi-tujuan-wisata>
- Ramadhan, R. (2022, Juni 1). *Malioboro Indah Tanpa Menindas: Nasib HAM Pedagang Kaki Lima yang Direlokasi*. Retrieved from LBH Yogyakarta: <https://lbhyogyakarta.org/2022/06/01/malioboro-indah-tanpa-menindas-nasib-ham-pedagang-kaki-lima-yang-direlokasi/>
- Tiffany. (2022, Januari 27). *Hikayat Malioboro, Pusat Perdagangan Berusia 300 Tahun di Yogyakarta*. Retrieved from Liputan6: <https://www.liputan6.com/jateng/read/4870007/hikayat-malioboro-pusat-perdagangan-berusia-300-tahun-di-yogyakarta>
- Teras Malioboro. (2023). <https://teras malioboro.jogjapro.go.id/>
- Wicaksono, P. (2022, Januari 27). *tempo.co*. Retrieved from 4 Alasan Sultan HB X Tetap Merelokasi PKL Malioboro Awal Tahun Ini: <https://nasional.tempo.co/read/1554470/4-alasan-sultan-hb-x-tetap-merelokasi-pkl-malioboro-awal-tahun-ini>
- Widodo, H. T. (2016). Peran dan Manfaat Modal Sosial dalam Peningkatan Efektivitas Kerja Karyawan Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Sentra Kerajinan Tas dan Koper Tanggulangin Sidoarjo. *Jurnal Bisnis, Manajemen & Perbankan*.
- Yunitasari, A. (2018). Dampak Relokasi Pasar Muntilan Terhadap Kondisi Sosial Ekonomi Pedagang Di Pasar Muntilan Kabupaten Magelang. *Journal Student UNY*.
- Yuyun, M. (2019). Relasi Sosial Antar Pedagang Perempuan di Pasar Tradisional Dahlia Sungai Jawi Pontinak. *Jurnal Pendidikan Sosiologi dan Humaniora*.

Zutema et al. (2022). Pemanfaatan Modal Sosial Dalam Pengelolaan Bantaran Sungai Citarum Dan Upaya Peningkatan Pendapatan Masyarakat. *Jurnal Politik, Keamanan, dan Hubungan Internasional: 146-158.*



LAMPIRAN

Hasil Turnitin

Skripsi 1			
ORIGINALITY REPORT			
3%	3%	1%	2%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS
PRIMARY SOURCES			
1	e-journal.uajy.ac.id Internet Source		1%
2	terasmalioboro.jogjaprovo.go.id Internet Source		<1%
3	lbhyogyakarta.org Internet Source		<1%
4	repository.ub.ac.id Internet Source		<1%
5	repositori.usu.ac.id Internet Source		<1%
6	Submitted to Program Pascasarjana Universitas Negeri Yogyakarta Student Paper		<1%
7	eprints.walisongo.ac.id Internet Source		<1%
8	Submitted to Universitas Jenderal Soedirman Student Paper		<1%
9	Iwan Henri Kusnadi. "Jejaring Collaborative Governance Pada Program Komunikasi, Publication		<1%
	Informasi dan Edukasi (KIE) dalam Pencegahan HIV/AIDS di Kabupaten Subang", Ijd-demos, 2020 Publication		
10	Submitted to Universitas Sebelas Maret Student Paper		<1%
11	Submitted to Universitas Muhammadiyah Surakarta Student Paper		<1%
Exclude quotes Off			
Exclude bibliography On			
Exclude matches < 25 words			

Pedoman Wawancara

Narasumber:

1. Bapak Sukardi Sutrisno yang lapak jualannya terletak di lantai satu sebelah selatan.
2. Ibu Lia yang lapak jualannya terletak di lantai satu di sebelah utara
3. Ibu Nur yang lapak jualannya terletak di lantai satu di sebelah selatan
4. Ibu Sri yang lapak jualannya terletak di lantai dua di sebelah utara
5. Ibu Yanti yang lapak jualannya terletak di lantai tiga di sebelah selatan
6. Bapak Lukiantoro sebagai Kepala Divisi Pengembangan Bisnis

A. Identitas Informan :

1. Siapa nama Bapak/Ibu?
2. Berapa umur Bapak/Ibu?
3. Dimana tempat tinggal Bapak/Ibu?
4. Apa pendidikan terakhir Bapak/Ibu?

B. Modal Sosial

1. Apakah anda menjalin kerjasama dengan pedagang lain?
2. Apakah anda bekerjasama dengan pemerintah?
3. Apakah anda bekerjasama dengan pembeli?
4. Bagaimana cara anda menjalin kerjasama dengan berbagai pihak tersebut?
5. Apakah kepercayaan tumbuh seiring anda menjalin kerjasama dengan pihak lain?
6. Bagaimana sikap kepercayaan membantu anda dalam proses berdagang?
7. Apakah anda tergabung dalam komunitas yang ada di dalam Teras Malioboro?
8. Bagaimana komunitas yang ada membantu anda dalam proses berdagang?
9. Apakah pemerintah setempat atau ketua paguyuban memberikan sosialisasi terkait Teras Malioboro 1?

10. Bagaimana cara pemerintah atau ketua paguyuban memberikan sosialisasi kepada anda?
11. Apakah terdapat sanksi sosial di tempat anda berdagang?
12. Apa saja sanksi sosial yang ada di tempat anda berdagang?
13. Apa saja manfaat dari sanksi sosial tersebut?
14. Berapa rata-rata pendapatan dari penjualan kotor produk?
15. Bagaimana anda menghitung keseluruhan pendapatan bersih yang anda terima?



Surat ijin peneliti


**FAKULTAS ILMU SOSIAL
DAN ILMU POLITIK**
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

No : 140/Pen/2023
Hal : Permohonan Ijin Penelitian

22 Mei 2023

Kepada
Yth. Kepala Kantor Dinas Koperasi dan UMKM
Daerah Istimewa Yogyakarta
Jl. Hos Cokroaminoto No. 162 Tegalrejo,
Yogyakarta 55244

Dengan hormat,

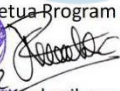
Berkaitan dengan proses belajar-mengajar di Program Studi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Atma Jaya Yogyakarta, khususnya di dalam menyelesaikan skripsi, dengan ini kami mohon kesediaan pimpinan memberi ijin bagi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama	: Dyah Octaviona Eko Putri
NPM	: 181006767
No. Kontak	: 081314554879
Dosen Pembimbing	: V. Sundari Handoko, S.Sos., M.Si. Dr.

Diperkenankan untuk melakukan penelitian terkait MODAL SOSIAL TENANT PAKAIAN BATIK DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PASCA RELOKASI. (Diperkenankan untuk melakukan Penelitian di Teras Malioboro 1)

Kami perlu menyampaikan kegiatan tersebut dilakukan semata-mata bersifat ilmiah dan intern Fakultas. Oleh karena itu data-data yang akan diperoleh tidak diperkenankan untuk maksud ataupun tujuan lain.

Atas perhatian dan perkenannya, kami mengucapkan terima kasih.

Ketua Program Studi,

 Kunharibowo, S.Sos., M.A.

Alamat

Kampus IV Gedung Teresa
Jalan Babarsari 6 Yogyakarta 55281

URL

www.fisip.uajy.ac.id

Kontak

Telepon : +62-274-487711 ext. 4126
Fax : +62-274-487748
Surel : fisip@uajy.ac.id



Transkrip Wawancara

Transkrip Wawancara Narasumber 1

Selasa, 21 Maret 2023

Nama : Budiyanti (Ibu Yanti)

Umur : 58 tahun

Alamat: Ngampilan

Pendidikan Terakhir : SMA

Penanya: Apakah dalam berjualan ini ibu menjalin kerjasama dengan orang lain?

Ibu Yanti: Saya masuk koperasi, koperasi PPKLY.

Penanya: Itu koperasi apa bu?

Ibu Yanti: Ya koperasi yang menaungi pedagang UMKM

Penanya: Jadi itu semacam paguyuban gitu bu?

Ibu Yanti: Iya

Penanya: Jadi kerjasamanya sama yang ada di koperasi itu bu?

Ibu Yanti: Iya, ya maksudnya kita itu dibawah koperasi. Ikut diorganisasi koperasi jualannya sendiri-sendiri, ga ada kerjasama.

Penanya: Kalo misal ada pembeli gitu, apakah pembeli tersebut ikut promosi setelah membeli produk disini?

Ibu Yanti: Nggak ada.

Penanya: Berarti masuk koperasi ini ngga ada pengaruhnya sama pendapatan ya bu?

Ibu Yanti: Nggak, nggak ada.

Penanya: Jadi murni usaha sendiri untuk cari pembeli sendiri?

Ibu Yanti: Iya, karena kita modal sendiri. Ikut koperasi itu kita harus pinjam misalnya satu juta atau dua juta dan ngembaliannya setiap hari sabtu atau terserah mau nyicilnya berapa, mau seminggu sekali atau sebulan sekali boleh.

Penanya: Jadi pinjaman ini buat modal ya bu?

Ibu Yanti: Iya, jadi semua harus pinjam untuk menghidupkan koperasinya itu. Kalo kita ga pinjam nanti katanya koperasinya ngga bisa jalan. Kan dikoperasi juga ada karyawannya.

Penanya: Ibu sering berinteraksi dengan pedagang lain?

Ibu Yanti: Ya biasa, sudah kaya saudara, gantian kalo dia pergi nanti kita gantian jualin.

Penanya: Disini ada peraturan tertentu ngga bu?

Ibu Yanti: Ngga, ngga ada.

Penanya: Kalo sanksi sosial gitu ada bu?

Ibu Yanti: Ngga, cuma ya ngikutin peraturan kaya buka jam berapa, tutup jam berapa.

Penanya: Pernah ada konflik ngga bu disini?

Ibu Yanti: Ngga ada, kita tu kalo manut kepenak, nek wong cilik ki anane mung manut, kita jualan ya jualan tutup ya tutup. Kaya kemarin ada acara ulang tahun itu ngga boleh buka, yaudah ngga buka nanti bukanya setelah acara selesai. Semua ga ada yang buka, ga ada yang berani ngelawan pada takut to. Bukanya siang ya siang semua, wong rejeki tu yang ngatur yang kuasa kok. Walaupun buka pagi ya lakune sore kok.

Penanya: Sangkan paran ya bu

Penanya: Kalo dulu pemerintah memberikan sosialisasi terkait tempat ini lewat apa bu?

Ibu Yanti: Dari pengurusnya, kita kan dulu kan jualan di trotoar dideket TPA itu, terus pindah disini, ya itu rapat rapat terus karena mempertahankan tempat karena

ya enak disana, kalo disana tu ya lumayan daripada disini. Tapi ya, mau gamau kita harus pindah, kita juga bakal kalah to kalo lawan pemerintah, walaupun kalo kita demo nyatanya kta juga kalah. Apalagi kalo kita ini wong cilik, orang wong gede yang punya pangkat aja kalah.

Penanya: Ibu untuk pendapatan bersihnya menghitungnya bagaimana bu?

Ibu Yanti: Nek saya tu ya mba, kan ini lapak punya kita sendiri, dapet dua ratus tiga ratus ya nanti kita belanjain berapa, yang penting nyisihin buat makan. Kalo di bawah (ditempat sebelumnya) tu kan lumayan beli sekodi beli sekodi laku, bisa nyisihke, kalo disini tu ngga bisa nyisihke karena lakunya sedikit. Jam segini aja belum laku (Jam 14.30). Kemari hari sabtu dapet seratus, hari minggu dapet enam lima, senin dapat enam lima, lha sekarang belum njualin. Sekarang yang mau disisihke apa, tapi ya kita disyukuri wae, sek penting sehat.

Penanya: Disini udah mbayar retribusi belum bu?

Ibu Yanti: Alhamdulillah belum, katanya dulu *freenya* cuma setahun tapi nyatanya sampai Maret belum ada. Dulu pas aku rapat di hotel ndagen itu katanya dua tahun tapi kersa dalem setahun, tapi kok sampai sekarang belum ada rapat-rapat lagi.

Penanya: Ya lumayan berat ya bu kalo udah bayar-bayar gitu

Ibu Yanti: Ya tapi disini listrik ada, kamar mandi gratis. Besok kalo misal bayar-bayar kami gamau disamakan sama yang dibawah, karena dibawah kan lebih rame dari pada disini. Wong disini sama di depan itu udah beda kok mba, rombongan itu kalo naik cuma di depan doang, kesini tu ngga ada. Makanya kalo besok bayar-bayar disamakan sama yang depan juga kita gamau. Lha itu didepan eskalator, semua pada di depan.

Penanya: Paling cuma lewat aja ya bu

Ibu Yanti: Iya, makanya yang belakang cuma turahan. Tapi Alhamdulillah kalo ada rombongan anak sekolah gitu, walaupun ga beli tapi seneng ada rombongan.

Penanya: Ada harapan untuk beli gitu ya bu

Ibu Yanti: Iya, walaupun munggah medun tok. Cuma sini sama situ aja udah beda.

Penanya: Apalagi sama yang di bawah ya bu?

Ibu Yanti: Iya, kalo di bawah sabtu minggu dapet tujuh juta lima juta, yang di deket pintu masuk. Tapi ya harus emang dapet segitu, lha kalo di sini tiga ratus aja dah laku banget. Di sini tu wallahualam, laku ya Alhamdulillah, ngga ya yaudah, disyukuri wae.

Penanya: Ini kulakannya dimana bu?

Ibu Yanti: Ini di pasar, nanti kalo malem gitu kan ada yang keliling.

Penanya: Pasar Beringharjo bu? Jadi dia ndistribusiin barang?

Ibu Yanti: Iya. Cuma misal kita yang laku apa, nanti tinggal beli di pasar.

Intermezzo..

Penanya: Ibu nentuin lapaknya di sini gimana bu?

Ibu Yanti: Ya kita di sini kemarin yang milih pengurusnya. Kita itu dibagi nomer, jadi kita ga milih, yang milih pengurusnya. Nah itu pengurusnya dapet depan semua, kita anggota di belakang semua. Seandainya kalo pengurus itu adil, seharusnya kita ini ambil lotere, tapi kita ngga, cuma dikasih kamu duduk disana kamu duduk disini. Makanya kita komplek ke pengurus, tapi ya yowes kita legowo wae, dimana-mana pengurus itu podu. Jadi kita dateng ke kantor koperasi, saya kira mau ambil nomer, ternyata cuma dipanggil kedepan “Ibu Yanti, Ibu Yuni” nyatanya ternyata yang depan udah diambil semua (lapaknya) sama pengurus. Di lantai 1 sama lantai 2 sama mba, pengurus yang di depan.

Penanya: Berarti ini di lantai 3 juga dipilihin bu?

Ibu Yanti: Iya, sama semua pokoknya. Makanya yang belakang tu kaya yang bodoh-bodoh yang gatau apa-apa.

Penanya: Ini ukuran lapaknya kira-kira berapa bu?

Ibu Yanti: ini 70x140

Penanya: Wah, lumayan besar ya bu

Ibu Yanti: Kalo yang dibawah cuma separo gini, kalo yang di lantai 3 itu memang lebar.

Transkrip Wawancara Narasumber 1

12 Mei 2023

Penanya: Apakah saat kulakan, ibu ada kenalan yang udah biasa jadi pemasok? Misalnya dari Pasar Beringharjo gitu?

Ibu Yanti: Ada, aku kalo ada laku misal ada rombongan gini misal laku berapa gitu 200-300, nah nanti tak belanjakan 10 apa berapa. Ada kan itu sales keliling gitu.

Penanya: Itu kenal secara pribadi?

Ibu Yanti: Ya kenal, ya maksudnya dia menawarkan, ya nanti kita beli 5 gitu. Udah kenal ya maksudnya kenal itu karena lewat setiap hari. Kalo ada uang ya beli, kalo nggak yaudah.

Penanya: Kalo untuk langganan tetap untuk kulakan ini siapa aja bu?

Ibu Yanti: Kalo dari pasar tu ya Lina (daster), Mba Niswa orang keliling, Pak Is dari toko OJ (Orang Jogja), terus nanti itu yang keliling Pak Budi, aku kalo beli biasanya satu pax isinya lima gitu.

Penanya: Ada pemasok dari luar kota nggak bu?

Ibu Yanti: Nggak, ga pernah, orang-orang sini aja. Soalnya kalo diluar-luar itu biaya transportasinya yang mahal, bolak balik 400ribu, itu belum jajannya juga.

Penanya: Berarti nggak jualan online juga ya bu?

Ibu Yanti: Nek aku kan ga pake hp ya mbak. Manual aja, kalo yang online itu yang cah-cah enom, kalo aku kan gabisa, hpnya jadul. Kalo sekarang pada pake Qris itu ya nebeng temennya, transfer juga nebeng. Aku takutnya kalo klera kleru malah ciloko kan mba.

Penanya: Kalo pemasok yang bukan keliling kenalnya dari mana bu?

Ibu Yanti: Aku kan ke pasar, misal beli di satu toko gitu terus kan lama-lama kenal karena belinya disitu terus.

Penanya: Dapetnya murah bu kalo kulakan gitu?

Ibu Yanti: Selisihnya kalo di pasar itu 500, kalo keliling ini bisa 20 ya kalo disana bisa 19, kan dia juga cari untung, kita juga ga kemana-mana kan tinggal duduk udah ada dagangan. Cuma kalo ada uang lebih mending saya di pasar, misal saya beli 10 kan udah kacek Rp.50.000, makanya kalo cuma beli 5 kan yauda di pedagang keliling aja, wong mereka juga butuh untung.

Penanya: Soal pendapatan kotornya ngitungnya perhari, perminggu atau perbulan bu?

Ibu Yanti: Kalo saya ya mbak ga pernah ngitung-ngitung gitu, kalo misal sehari dapet 300 nanti sek penting dibelanjakke lagi, kita nyisain untuk makan besok. Jadi matematikane bodon gitu, carane nggak kaya wong gedhe yang kudu ngitung njlimet, sek penting muter wae duite.

Penanya: Berarti emang ngga ngitung pendapatan gitu ya bu?

Ibu Yanti: Iya, yang penting saya itu ya tadi, dapat 200 nanti tak kulakke 5, terus kan bisa nyisihin Rp. 50.000 gitu kan, itu bisa buat makan.

Penanya: Disini sering rapat-rapat gitu nggak bu?

Ibu Yanti: Iya, sebulan sekali, tiga bulan sekali, ngga mesti. Tapi pasti ada pertemuan.

Penanya: Itu ibu yang dateng atau perwakilan?

Ibu Yanti: Aku sek dateng, nanti mbahas-mbahas tentang mbayar sampah, mbayar apa. Di lantai 2 bagian bakso-bakso itu, ada tempat buat pertemuan.

Penanya: Kalo mbahas-mbahas peraturan gitu sering ngga bu?

Ibu Yanti: Yo ada, kita tu ikut koperasi ya ikut peraturan koperasi, kita pinjam tu ya harus mbalikin. Mbahas tu sering, misalnya besok ada acara apa gitu, kalo pertemuannya sebentar ya titip ke tetangga lapak e, kalo lama ya nanti buka e siang aja setelah pertemuan, jadi ga kemrungsung.

Penanya: Selain batas lapak, ada peraturan lain nggak bu?

Ibu Yanti: Nggak ada, disini tu kita sebagai anggota yang penting manut peraturan disini, disuruh tutup ya tutup gitu aja, ada rapat-rapat juga ya harus datang. Kan ada orang yang males dateng juga kan kalo rapat gitu.

Penanya: Terus kalo kaya gitu biasanya diapain bu dari pengurusnya?

Ibu Yanti: Ya paling misal dia minta tanda tangan, tapi ga dikasih ya pake alesan dia ga pernah dateng pertemuan gitu. Ya disuruh ngurus-ngurus sendiri pokoknya. Makanya kita harus nurut sama peraturan disini, biar apa-apa itu enak.

Transkrip Wawancara Narasumber 2

Selasa, 21 Maret 2023

Nama : Ibu Sri

Umur : 55 tahun

Alamat: Pakualaman

Pendidikan Terakhir : SMK

Penanya: Apakah ibu tergabung dalam komunitas yang ada disini?

Ibu Sri: Aku nggak.

Penanya: Jadi berdiri sendiri bu?

Ibu Sri: Iya, ngontrak disini. Maksudnya bagi hasil.

Penanya: Tapi kalo koperasi tergabung nggak bu?

Ibu Sri: Iya, Pemalni.

Penanya: Jadi ibu dalam berjualan apakah bekerjasama dengan orang luar?

Ibu Sri: Nggak.

Penanya: Berarti cuma yang ada di koperasi bu?

Ibu Sri: Iya, saya cuma koperasi, ga kemana-mana.

Penanya: Cara ibu menanamkan kepercayaan pada orang disini bagaimana bu?

Ibu Sri: Kalo itu udah percaya lama, udah lama ketemu udah lama bekerjasama jadi udah kaya saudara.

Penanya: Ini lingkungannya baru?

Ibu Sri: Nggak, ini lingkungan lama, temen-temen lama semua.

Penanya: Kalo sama orang baru juga langsung percaya bu?

Ibu Sri: Kalo itu nggak, kalo belum dua tahun tiga tahun. Tidak semudah itu. Tapi kalo ini kan udah teman-teman dari 15 taun jadi udah nyambung.

Penanya: Jadi ibu promosi lewat media sosial nggak?

Ibu Sri: Iya, online.

Penanya: Ibu pribadi?

Ibu Sri: Iya pribadi.

Penanya: Koperasinya membantu dalam promosi ngga bu?

Ibu Sri: Cuma modal usaha.

Penanya: Jadi ibu dengan promosi sendiri itu dapat meningkatkan pendapatan nggak?

Ibu Sri: Iya, kadang aku sama temen-temen, tetangga dirumah. Jualnya di sana. Arisan.

Penanya: Oh arisan juga bu?

Ibu Sri: Iya.

Penanya: Jadi untuk pengembalian peminjaman dana di koperasi ini berapa hari sekali bu? Seminggu atau sebulan?

Ibu Sri: Perminggu sebetulnya, tapi kalo laris usahanya ya bisa dirangkep.

Penanya: Untuk hubungan sama pedagang lain bagaimana bu?

Ibu Sri: Ya, persaingan-persaingan biasa, ga terlalu ini.

Penanya: Biasa nitipin dagangannya bu kalo pas sholat gitu?

Ibu Sri: Iya.

Penanya: Itu bisa mempererat hubungan juga ya bu karena saling percaya?

Ibu Sri: Iya betul.

Penanya: Kalo disini ada peraturan yang mengatur pedagang disini?

Ibu Sri: Kalo aturan paling soal ketinggian.

Penanya: Kalo dari koperasi sendiri turun tangan buat peraturan juga ngga bu?

Ibu Sri: Nggak.

Penanya: Dulu waktu disuruh pindah kesini apakah disosialisasikan secara langsung atau pedagangnya dikumpulkan jadi satu bu?

Ibu Sri: Dikumpulkan jadi satu.

Penanya: Ibu pendapatan kotornya berasal dari jualan ini aja ya?

Ibu Sri: Iya.

Penanya: Kalo pendapatan bersihnya dikurangin apa aja bu?

Ibu Sri: Ya cuma makan, kalo sekarang sepi.

Penanya: Kalo kulakannya bagaimana bu?

Ibu Sri: Ya ada bakul yang keliling.

Penanya: Sekarang keadaanya udah ramai belum bu?

Ibu Sri: Belum e.

Transkrip Wawancara Narasumber 2

12 Mei 2023

Penanya: Ibu ada kerjasama sama orang luar kota nggak bu?

Ibu Sri: Ada, kadang-kadang. Tapi kirim via paket Lion. Kebetulan temen saya anaknya kerja di paket Lion itu jadi biasanya titip situ. Saya ke Kalimantan pernah, ke Bogor, Jakarta.

Penanya: Berarti itu statusnya beli aja atau dijual kembali?

Ibu Sri: Dijual lagi, tapi kadang buat oleh-oleh. Kalo misal dia minta diskon banyak biasanya dijual lagi.

Penanya: Berarti jujur aja gitu ya bu?

Ibu Sri: Iya, yang penting jujur aja, saya juga kalo ditanyain jujur aja soal kualitas bagus apa nggak itu kan ada tingkatannya.

Penanya: Ini kulakannya dari mana aja bu?

Ibu Sri: Ada yang pasar, ada yang datang juga.

Penanya: Boleh disebutin nama-nama orang kulakannya bu?

Ibu Sri: Sebetulnya banyak, tapi banyak yang udah dibuang.

Penanya: Kalo gitu seingetnya aja bu gapapa.

Ibu Sri: Ini Safa Batik, ini ada merknya kok.

Penanya: Ini dari pasar semua bu?

Ibu Sri: Nggak, ini dari Pekalongan, ada dari solo juga.

Penanya: Kenalnya gimana bu kalo dari luar kota gitu?

Ibu Sri: Kenalnya ya mereka berhenti di parkiran Beringharjo, istilahnya bakul-bakul itu kumpulnya disitu. Ada yang kaos ada yang celana, gitu-gitu. Ini daster kaos, kalo Safa itu dari Klaten.

Penanya: Kalo Elfat Batik ini darimana bu?

Ibu Sri: Dari Gamping. Beringharjo juga ada Kinanthi.

Penanya: Yang dari Beringharjo ini ibu kesana atau gimana?

Ibu Sri: Mereka yang bagian muter-muter. Kalo nggak kalo kita yang butuh ya kita yang kesono.

Penanya: Kulakannya murah nggak bu?

Ibu Sri: Ya lebih murah, kalo ke parkiran lebih murah tapi ya nggak juga sih, hampir sama. Satu kodi paling bedanya Rp. 5000. Ini kalo bakul datang Rp.26.000, kalo di pasar paling harganya Rp.25.000 atau Rp.25.500.

Penanya: Untuk pendapatan kotornya ngitungnya perhari atau gimana bu?

Ibu Sri: Kan ga tentu sekarang, yang penting bisa buat makan, mbayar kredit, itu udah. Jadi ya besok lagi gatau.

Penanya: Kalo misal dirata-rata aja deh bu, kalo perhari atau perbulan gitu.

Ibu Sri: Ya perminggu, paling Rp. 500.000 atau Rp. 700.000.

Penanya: Kalo bersihnya kira-kira berapa bu?

Ibu Sri: Ya paling bersihnya Rp. 300.000 sampai Rp. 350.000. Itu dikurangin makan sama mbayar kredit.

Penanya: Disini sering rapat-rapat gitu nggak bu?

Ibu Sri: Saya nggak, biasanya temen saya itu yang dateng.

Penanya: Tapi kalo misal ada acara gitu apakah ibu dikasih tau juga?

Ibu Sri: Dikasih tau, biasanya ikut juga.

Penanya: Ada pedagang yang pernah nitip dagangan disini ngga bu? Atau ibu yang nitip dagangan ke mereka buat dijualin?

Ibu Sri: Pokoknya ini sistemnya mau ambil berapa mau bayar kapan terserah. Tapi ini enak orangnya punya saya, jadi kita statusnya kulakan bukan nitip. Tinggal kita bisa bayar berapa terus sisanya kapan-kapan bisa dicicil gitu. Misal kita belanja Rp.300.000 terus kita bayar Rp. 100.000, kaya dp dulu.

Transkrip Wawancara Narasumber 3

Selasa, 21 Maret 2023

Nama : Ibu Nur

Umur : 47 tahun

Alamat: Gemblakan Bawah, Jalan Mataram

Pendidikan Terakhir : SLTA

Penanya: Ibu dalam berdagang menjalin kerjasama dengan pedagang lain?

Ibu Nur: Kalo promosi dibantu sama pengelola, kan baru setahun disini. Ya banyak dibantu sih sama pemerintah walaupun belum maksimal.

Penanya: Ibu juga promosi sendiri?

Ibu Nur: Iya, pake Whatapps pake Instagram juga, kadang tak iklan kalo sempat kalo nggak sempat yaudah.

Penanya: Kalo kaya arisan terus promosi itu iya nggak bu?

Ibu Nur: Nggak-nggak

Penanya: Promosi di Whatsapp itu ada hasilnya ndak bu? Maksudnya apakah ada yang beli? Nitip gitu?

Ibu Nur: Ada, kan kita persaingan harga ya kalo online itu. Seumpama kita untung lima ribu itu udah Alhamdulillah. Modal kita banyak, untung kita dikit itu udah diambil.

Penanya: Ibu ini baru buka atau dari pinggir trotoar?

Ibu Nur: Saya dari lorong.

Penanya: Ibu tergabung sama paguyuban nggak?

Ibu Nur: iya, Pemalni.

Penanya: Pembagian lapak disini gimana bu?

Ibu Nur: Kita nurut pemerintah saja, udah ada nomer, kita disini gitu kita tinggal nempatin. Jadi kita gabisa menentukan dimana-dimana, gabisa.

Penanya: Disini ada peraturan tentang lapaknya ngga bu seperti besar dan tingginya?

Ibu Nur: Iya, ada pasti. Pasar kan, kalau nggak ada aturan nanti acak-acakan penataannya.

Penanya: Ibu sering menitipkan dagangan kalo misal pas sholat gitu?

Ibu Nur: Iya, nitip-nitip tetangga.

Penanya: Kalo nitip gitu ada pembagian hasil nggak bu?

Ibu Nur: Nggak mba, ya kita saling gantian aja, ga ada bagi hasil.

Penanya: Ibu memiliki cara untuk menumbuhkan kepercayaan dengan pedagang lain?

Ibu Nur: Misalnya kita mau sholat ya, ya kita tinggal nitip ya, “Mba, aku nitip dulu ya”. Itu kan udah menanamkan kepercayaan sama orang lain.

Penanya: Kalo sama pembeli bagaimana menumbuhkan kepercayaannya bu?

Ibu Nur: Sama aja sih, saya itu positif aja sama orang.

Penanya: Seperti ngasih-ngasih informasi barang ke pembeli gitu bu?

Ibu Nur: Iya, saya kasih, ga masalah saya. Tapi kalo misale saya kasih harga segini terus dia mintanya langsung anjlok gitu, itu kan berarti mateni temen sendiri, padahal udah dikasih informasi yang kulakan yang bagus dan murah.

Penanya: Kan ini lingkungan baru ya bu, ibu langsung percaya aja gitu sama tetangganya yang baru?

Ibu Nur: Iya, dulu di jalan juga gitu kok, titip aja udah biasa.

Penanya: Tetangganya ibu yang di jalan dulu ada yang pindahnya dekat ibu nggak?

Ibu Nur: Ada, itu sama itu yang baru tutup.

Penanya: Apakah interaksi dengan orang baru bisa langsung menimbulkan simpati ibu terhadap orang tersebut?

Ibu Nur: Iya, tradisi di jalan itu kita bawa kesini kok, ya kalo bisa dimana-mana menciptakan suasana kekeluargaan lah biar dimana-mana kita nyaman. Itu malah mendekatkan sama rejeki. Ya pokoknya sama orang itu harus percaya asal ada tekniknya.

Penanya: Wah, apa nih bu tekniknya?

Ibu Nur: Misal ada orang baru gitu, kita kasih kepercayaan terus ternyata dia nakal terus ya kita kaya yaudahlah sekali ini aja kita percaya, ya cuma buat catetan aja. Kalo memang dia sifatnya begitu ya yasudah itu urusan dia sama yang di atas.

Penanya: Ini tetangga mulai dari lorong atau baru lagi bu?

Ibu Nur: Bukan, baru lagi. Penyesuaian lagi.

Penanya: Kalo di paguyuban ada peraturan yang mengatur anggotanya ngga bu?

Ibu Nur: Nggak-nggak ada.

Penanya: Pemerintah sering mengadakan acara disini?

Ibu Nur: Iya sering.

Penanya: Itu berdampak sama pendapatan ngga bu?

Ibu Nur: Kalo ada acara, dilantai dua itu malah sepi. Orang-orangnya pada ke lantai satu semua, jarang naik.

Penanya: Apalagi kalo lantai tiga ya bu (sepi).

Ibu Nur: : Kalo anak sekolah malah langsung ke lantai tiga, karena ada bakpia jadi langsung naik berbondong-bondong, foto-foto.

Penanya: Ini tadi juga banyak anak-anak SD muter-muter.

Ibu Nur: Iya, langsung naik ke lantai tiga. Tapi gapapa, kalo nggak ada anak-anak malah kasian lantai tiga. Orang-orang juga jarang ke lantai tiga.

Penanya: Malah banyak di lantai satu ya bu?

Ibu Nur: Iya-iya. Kalo lantai dua ya begini, sepi. Laku cuman kan ga seperti yang dulu

Penanya: Kalo yang menentukan lantai ini juga pemerintah bu?

Ibu Nur: Lotre, tapi per-satu kelompok. Nanti ketua kelompoknya ambil lotre nomer 1-10. Nanti nomer 1-7 di lantai satu terus 8-10 di lantai dua. Nah ini dapet nomer 10, nah belakang sendiri.

Penanya: Berarti di paguyuban banyak kelompok-kelompok ya bu?

Ibu Nur: Iya banyak, tapi sekarang dijadiin satu.

Penanya: Kalo pendapatan cuma dari jualan pakaian ini ya bu?

Ibu Nur: Iya, ini aja. Telaten pokok e, telaten buat sekolah anak.

Penanya: Pendapatan bersihnya ibu cara menghitungnya bagaimana?

Ibu Nur: Ini dikurangin modal aja, nanti untung yang lain bisa buat makan, bayar listrik, dan lain-lain.

Penanya: Ibu kulakannya bagaimana?

Ibu Nur: Itu orang datang naik keatas, ya kita untungnya gausah kemana-mana ga pakai bensin ngga kepanasan juga.

Penanya: Pernah kulakan di pasar juga bu?

Ibu Nur: Pernah, bahkan orang pasar yang naik, kita pesen aja lewat *Whatapps*. Kerjasama kan dik, enak kan?

Penanya: Enak banget bu hehe. Itu kerjasamanya lewat ibu dikenalin atau gimana bu?

Ibu Nur: Dikenali kaya misal, “Ini disini aja”. Dari Pekalongan juga ada, kita minta whatsappnya terus suruh bawain ini itu, kan mereka udah iklan duluan di *story* Whatsapp atau dikirimin gambar-gambar.

Penanya: Ya lumayan banget ya bu. Kalo misal minta tolong dibawain gitu, yang mbawain dikasih imbalan gitu ngga bu?.

Ibu Nur: Nggak, itu malah yang jual sendiri yang bawa, jadi ya tetep harga segitu. Kita juga seneng kok, malah belum tentu laku di sana. Ya kerjasama itu tadi.

Penanya: Kalo yang kulakan barang itu sering dititipin buat promosi pakaian ibu nggak?

Ibu Nur: Nggak sih, justru mereka yang nitip barang buat dijualin di sini, baru nanti kalo laku kita yang bayar. Nanti ngabarin udah laku berapa dan suruh ngambil. Kan nggak modal jaman sekarang, jadi ya harus gitu.

Penanya: Ya harus pinter-pinternya ya bu.

Ibu Nur: Iya.

Transkrip Wawancara Narasumber 3

12 Mei 2023

Penanya: Boleh saya tau siapa aja yang jadi pemasok buat ibu jualan ini?

Ibu Nur: Ibu Emi dari Pasar Beringharjo barangnya setelan jihan arum, Ibu Wiwid dari Pasar Beringharjo barangnya tunik sama setelan, Amira daster dari pasar juga.

Penanya: Itu yang dari pasar yang pada keliling itu bu?

Ibu Nur: Iya, tapi kaya Bu Emi itu kalo ga di WA ga kesini. Kalo Amira ini muter, dia yang bawaanya komplit.

Penanya: Apakah masih ada lagi pemasoknya bu?

Ibu Nur: Ada, Niswa itu setelan anak dari Klaten.

Penanya: Setelan anak ini kulakannya mahal bu?

Ibu Nur: Pokoknya dari harga Rp. 21.000 sampai Rp. 30.000. Makanya kita jual Rp.100.000 3 pcs.

Penanya: Ada lagi yang dari luar kota bu?

Ibu Nur: Ada, Pak Dikin itu dari Pekalongan itu blouse batik, bolero, sama tunik.

Penanya: Kalo dari luar kota gitu lebih mahal bu kulakannya?

Ibu Nur: Iya, soalnya dia mikir transport kan, terus nginep, biaya makan juga.

Penanya: Terus kesininya seminggu sekali bu?

Ibu Nur: Ya paling seminggu sekali, biasanya sabtu atau minggu.

Penanya: Itu kenalnya dari mana ya bu?

Ibu Nur: Itu nawar-nawarin.

Penanya: Jadi ndatengin ibu gitu?

Ibu Nur: Iya, pasti orang yang jualan kaya gini didatengin. Kalo belum cocok ya ga beli kalo cocok ya beli.

Penanya: Setelah relokasi ini, pemerintah sering ngadain rapat gitu nggak bu?

Ibu Nur: Rapat kan sama pengurus-pengurus pengelola sini

Penanya: Setelah rapat pengurus sama pengelola ini, nanti nyebarin ke anggotanya lewat apa bu?

Ibu Nur: Nanti rapat kembali.

Penanya: Biasanya topik yang dibahas apa bu?

Ibu Nur: Peraturan-peraturan terus kalo ada acara. Kaya misal syawalan itu nanti rapat berapa kali dulu, kalo nanti deal baru di kasih tau ke anggota. Acara apapun, ulang tahun juga, jumat berkah.

Penanya: Jum'at berkah ini kegiatannya ngapain aja bu?

Ibu Nur: Jum'at berkah itu pertama cari dana, terus cari siapa yang masak, terus nanti packing disini, sekitar 300-350.

Penanya: Itu masaknya dimana bu?

Ibu Nur: Masaknya dirumah yang masak, kan nanti terus naik becak dari kasongan kesini.

Penanya: Kalo rata-rata pendapatan kotor ngitungnya perbulan atau perminggu bu?

Ibu Nur: Perhari, perminggu kesuwen.

Penanya: Ya kalo dirata-rata dapetnya berapa bu?

Ibu Nur: Paling Rp. 300.000.

Penanya: Kalo bersihnya berapa bu?

Ibu Nur: Bersihnya paling sekitar Rp. 150.000 ada.

Penanya: Ada pembeli langganan ngga bu?

Ibu Nur: Ada, dari luar kota dari Medan, Surabaya. Biasanya dijual lagi.

Penanya: Itu kesini bu orangnya?

Ibu Nur: Iya, pas liburan. Cocok barang, cocok sama saya terus minta nomer hp, kalo minta barang gitu minta fotonya dulu kalo suka baru nanti minta terus saya kumpulin misal seminggu gitu baru dikirim. Dia yo open P.O. Yo banyak Medan, Malang, Alhamdulillah lah ga disini ya online.

Penanya: Ya, Alhamdulillah bu.

Transkrip Wawancara Narasumber 4

Rabu, 22 Maret 2023

Nama : Sukardi Sutrisno

Umur : 58 tahun

Alamat: Sanggrahan, Condong Catur.

Pendidikan Terakhir : SMA

Penanya: Bapak dalam berjualan ini promosi sendiri nggak pak? Misal promosi di *Whatsapp Group* atau *Story Whatsapp*?

Bapak Sukardi: Ora, jadi ming buka, nek ono wong toko yo dilayani, ora ono wong toko yo ngene ki.

Penanya: Bapak tergabung sama paguyuban?

Bapak Sukardi: Jadi disini kan dulu PKL Malioboro mbak, paguyuban pemalni. Jadi pas pindah sini ya masih paguyuban itu.

Penanya: Paguyuban ini berperan apa sama kepindahan PKL ini pak?

Bapak Sukardi: Jadi dulu ini PKL ada di trotoar Malioboro trus dipindah sama gubernur karena sek nduwe toko neng kono ora seneng disaingi karo PKL, intine ngono.

Penanya: Terus waktu pindah disini dapet lapak disini sistem penentuannya gimana pak?

Bapak Sukardi: Yo di data mbak, kan ono kelompok 1-10 terus ono nama orang ini ini ini.

Penanya: Bapak kulakan ini darimana pak?

Bapak Sukardi: Itu ada wong ider mbak, keliling.

Penanya: Nah itu orangnya dari mana pak?

Bapak Sukardi: Dari Melangi.

Penanya: Melangi itu apa pak?

Bapak Sukardi: Kampung

Penanya: Berarti paguyuban ini nggak bantu dalam promosi pak?

Bapak Sukardi: Ora. Wil, kan ora ono promosi to?

Bapak Willy : Itu LED di atas itu kan promosi besar-besaran dari pemerintah buat disini

Penanya: Tapi kayanya masih belum banyak yang tau ya pak?

Bapak Sukardi: Uwes kok mbak, anak-anak sekolah Majalengka, Bandung wes tau rombongan-rombongan. Jadi nyari dulu PKL dimana, pemerintah yo ngiklanke neng internet.

Penanya: Bapak sering nitip-nitipin dagangan kalo sholat gitu nggak pak?

Bapak Sukardi: Iyo, disini kan lingkungan sholat jadi yo tinggal wae. Ini ada orang satu atau dua yang ditinggal, aman-aman wae.

Penanya: Ini lingkungannya bapak ini udah saling kenal atau baru lagi?

Bapak Sukardi: Haiyo. Ini lingkungannya dari depan itu mbak, dari lorong itu lho. Jadi yang lorong depan itu pindah kesini semua. Jadi ini pedagang lama semua, jadi udah saling kenal. Ra ono wong anyar. Wes do kenal kabeh, nek eneng sek mantu, teta'an, ewuh ngono yo teko.

Penanya: Kalo paguyuban ada nerapin aturan gitu nggak pak buat PKL disini?

Bapak Sukardi: Yo ini gur semene-semene iki (lapak).

Penanya: Cuma peraturan perlapaknya ini pak?

Bapak Sukardi: Ini wes diatur semene ki lho mbak (garis perlapak). Ra entuk maju.

Penanya: Pernah ada yang dapet sanksi sosial nggak pak kalo ngelanggar peraturan kaya gini?

Bapak Sukardi: Yo nganu, seandainya ada yang maju-maju banget, terus diomongke, "Mbok diundurke". Ngko lapor neng ketua terus diatur karo ketuane, ono petugase kok. Dadi misal ra kepenak nek ngomong kemajon, terus ngomong wae ro ketuane (biar disampaikan).

Bapak Sukardi: Ibarate neng kene dadi sak omah, saling tolong menolong. Ditinggal sholat, aku sering tak tinggal bali ngelayat yo didolke.

Penanya: Kalo pendapatan bersihnya bapak dikurangin apa aja pak?

Bapak Sukardi: Yo musiman. Wayahe payu yo payu, wayahe sepi yo sepi. Nek waktune poso yo sebulan sepi biasane, wong-wong do fokus ngibadah. Dadi yo

musiman, pendapatan-pendapatan ngono yo ra pasti, wong yahmene rung payu. Dadi ora keno dijagakke.

Penanya: Yang penting ada buat makan pak?

Bapak Sukardi: Nek makan ki sangu, paling yo nggo bayar parkir. Dadi istilaha neng kene ki yo iso ketemu konco nggo hiburan, masalah payu ra payu ki urusane sek Kuasa. Ono wong ra mesti tuku, ra ono wong yowes ngene ki.

Intermezzo..

Penanya: Bapak udah berapa lama jualan ini?

Bapak Sukardi: Udah 35 taun.

Penanya: Kerasa banget pak perbedaan pendapatannya di sini sama di luar?

Bapak Sukardi: Nek miturut aku, kui payu neng Malioboro, neng kepenak neng kene, kepenak e kepiye? Nek teko tinggal mbuka iki (terpal penutup dagangan). La nek neng Malioboro bongkar pasang.

Penanya: Belum nek ujan ya pak?

Bapak Sukardi: Iya, nek payu neng Malioboro nek kepenak yo neng kene.

Penanya: Tapi sejauh ini termasuk banyak laku apa nggak pak?

Bapak Sukardi: Pokok e nek eneng uwong setu minggu yo lakune mung kui. Nek hari senin, selasa, rabu yo sepi. Yo nek ono rombongan ra mesti payu mbak.

Penanya: Kalo libur gitu kapan pak?

Bapak Sukardi: Akeh wong sek prei ne senin seloso. Rame setu minggu, nah prei ne senin seloso. Mbak e ngerti dewe to iki, nek ora arep poso mesti rame opo meneh libur panjang saiki. Ha mbok do ngestock barang. Wong ki do wira wiri malahan nek rame.

Transkrip Wawancara Narasumber 4

12 Mei 2023

Penanya: Saya boleh tau nama-nama orang yang jadi pemasok nggak pak?

Bapak Sukardi: Iki kebanyakan dari Melangi, bawa dari sana terus.

Penanya: Namanya siapa ini pak yang dari Melangi?

Bapak Sukardi: Malah ra tau takon jenenge e mbak, padahal pendak dino lho. (Malah tidak pernah Tanya namanya mbak, padahal setiap hari lho). Tapi ini merek e Batik Tafida, ini kan Tafida kabeh (semua).

Penanya: Berarti mayoritas dari Melangi semua ya pak?

Bapak Sukardi: Kebanyakan, yo kadang-kadang kulakan di Beringharjo, nah Beringharjo kuwi (itu) asale seko (dari) Solo, Klewer.

Penanya: Ada nama yang dilanganin ga pak?

Bapak Sukardi: Yang dari Solo? Itu to nek sing seko Solo, nek dino Rabu nggowo barang batik apik-apik sek do kulakan seko Teras 1 ro Teras 2, mesti rebutan. Kuwi malah eneng merk e dewe-dewe, tiap hari malah ora ngerti jenenge. (Yang dari Solo? Itu kalau dari Solo, kalau hari Rabu bawa barang batik bagus-bagus yang kulakan dari Teras 1 dan Teras 2, pasti rebutan. Itu malah ada merknya sendiri-sendiri, setiap hari tapi malah nggak tahu namanya).

Penanya: Itu rebutannya dimana pak?

Bapak Sukardi: Kui neng parkiran Pasar Sore. (Itu di parkiran Pasar Sore).

Penanya: Ada yang beli terus nanti dijual kembali ga pak?

Bapak Sukardi: Eneng, mbiyen ono siji kui, minta harga miring.

Penanya: Dari mana itu pak?

Bapak Sukardi: Seko Klaten. Kui malah kan kredit, misal njipuk neng nggonaku piro, ngko le narik i neng Klaten ki pendak minggu jare wong Klaten kui.

Penanya: Sampai sekarang masih ada pak yang menjual kembali dagangan bapak?

Bapak Sukardi: Masih.

Penanya: Sering pak?

Bapak Sukardi: Yo sering hbs Ramadhan kemarin tapi urung rene meneh. Nek le ngarani ki dong-dong, nek sana habis yo baru kesini lagi.

Penanya: Ga mesti ya pak?

Bapak Sukardi: Iyo.

Penanya: Bapak kalo menghitung pendapatan kotornya perhari atau perminggu?

Bapak Sukardi: Sebulan.

Penanya: Oh ya sebulan pak, kira-kira pendapatan kotornya berapa?

Bapak Sukardi: Paling sekitar Rp. 3.000.000.

Penanya: Kalo pendapatan bersihnya kira-kira berapa pak?

Bapak Sukardi: Paling Rp. 1.500.000 – Rp. 2.000.000. Kepangan modal kui.

Penanya: Disini sering ada rapat nggak pak?

Bapak Sukardi: Ada, rapat pengurus-pengurus, kaya misal syawalan kemarin ini itu kan rapat. Cuma ga rutin, kalo ada acara wae.

Penanya: Itu rapatnya dimana pak ?

Bapak Sukardi: Neng lantai 2, kui kan eneng tempat.

Penanya: Peraturan soal garis batas lapak ini ditentukan sama siapa pak?

Bapak Sukardi: Yo paguyuban kerjasama ro pemerintah.

Penanya: Ada peraturan baru nggak pak?

Bapak Sukardi: Iki saiki nek mau meninggikan dengan bawa besi dari luar kudu ijin karo pihak koperasi. Sebelume ora.

Transkrip Wawancara Narasumber 5

Rabu, 22 Maret 2023

Nama : Lia

Umur : 43

Alamat: Bantul

Pendidikan Terakhir : SMA

Penanya: Mbak, dalam berjualan ini apakah bekerjasama dengan orang lain?

Ibu Lia: Nggak, nggak sama sekali.

Penanya: Kalau promosi sendiri, misal lewat story WA gitu?

Ibu Lia: Iya promosi sendiri mbak, tapi jarang-jarang mbak.

Penanya: Apakah promosi di tempat arisan rumah gitu nggak mbak?

Ibu Lia: Ya nggak sih mba, tapi mereka tahu kalo saya jualan ini terus nanti mereka dateng sendiri. Kalo tetangga saya pasti dateng sendiri.

Penanya: Kalo organisasi yang diikuti disini apa mbak?

Ibu Lia: Paguyuban Pemalni.

Penanya: Dapet lapaknya disini diundi atau gimana mbak?

Ibu Lia: Nggak, udah diatur sendiri-sendiri.

Penanya: Oh.. Nggak ambil undian mbak?

Ibu Lia: Nggak.

Penanya: Kalo pendapatan yang didapat karena lokasi disini (Lantai satu bagian belakang) lumayan nggak mbak?

Ibu Lia: Iya lumayan bisa buat makan dan bisa buat sekolah anaknya, ya yang penting cukup.

Penanya: Biasanya kalo ada sosialisasi dari pemerintah gitu pedagangnya dikumpulin semua atau gimana mbak?

Ibu Lia: Biasanya perwakilan, kan ada panitia-panitia dari paguyuban yang biasanya rapat gitu.

Penanya: Paguyuban ini membantu dalam promosi nggak mbak?

Ibu Lia: Ya promosinya itu plang-plang di depan.

Penanya: Kalo via media sosial gitu?

Ibu Lia: Mungkin ada tapi saya gatahu. Promosiin terasnya.

Penanya: Ada aturan-aturan yang mengatur PKL disini nggak mba?

Ibu Lia: Ya ada, misal nggak boleh melebihi batas lapak, pokoknya harus ada jalan.

Penanya: Pernah ada yang melanggar nggak mbak?

Ibu Lia: Gatahu, ya mungkin satu dua ada.

Penanya: Kalo misal ada yang melanggar apakah ada yang melaporkan?

Ibu Lia: Kaya gitu tu nggak perlu ada laporan-laporan gitu kok mbak, pokok e di sini tu guyup rukun, sadar diri gitu. Nek lapor-laporan malah padu (berantem) nanti dan ga berkah duitnya.

Penanya: Mbaknya udah lama jadi PKL?

Ibu Lia: Udah, sejak sebelum nikah aku, sebelum punya anak lima. Ibu saya kan udah duluan jualan.

Penanya: Jadi ini meneruskan mbak?

Ibu Lia: Nggak, ini punya suami. Kan dulu pas di lorong hadap-an punya ibu saya sama suami saya.

Penanya: Kalo dari sisi pendapatan, lebih mending dimana mbak?

Ibu Lia: Ya di depan mbak (di lorong) jauh.. 75% mungkin ya.

Penanya: Mbaknya sering nitip lapak nggak kalo ditinggal-tinggal gitu misal pas sholat?

Ibu Lia: Iya, nitip tetangganya. Gantian gitu.

Penanya: Pendapatan bersihnya mbaknya di kurangi apa aja?

Ibu Lia: Ya modal mba, tapi makan juga.

Penanya: Kulakan dimana mbak?

Ibu Lia: Ada yang nganter biasanya mbak, tapi kalo mau kulakan di pasar bisa. Biasanya ada yang nganter keliling di waktu-waktu tertentu. Karena dari Solo Klaten, kadang seminggu sekali.

Penanya: Biasanya ada yang nitip dagangan gitu nggak mbak?

Ibu Lia: Ada juga yang nitip, ada juga yang kontan langsung. Kalo nitip biasanya orang-orang jauh, biasanya dari Klaten. Misal nanti ambil berapa banyak nah itu nitip separonya, besoknya baru separonya lagi. Ada juga yang kontan mbak, yang keliling kan harus kontan.

Penanya: Berarti yang keliling di sini beda-beda ya mbak?

Ibu Lia: Iya, beda-beda. Kan ini banyak yang keliling sekarang. Tapi kan punya langganan sendiri-sendiri.

Penanya: Jadi enak ya mbak tinggal duduk aja.

Ibu Lia: Iya, nanti kalo motifnya itu-itu aja ya cari di pasar.

Penanya: Di sini kebanyakan sama semua ya mbak motif-motifnya?

Ibu Lia: Iya, sama semua mbak.

Penanya: Ini pedagang depan banyak yang tutup, apakah libur mbak?

Ibu Lia: Nggak, ini belum buka, bukanya nanti siang atau sore.

Penanya: Karena sepi ya mbak?

Ibu Lia: Iya, tapi kalo musim liburan ya paginya rame, banyak rombongan-rombongan. Mungkin karena sekarang mau puasa jadi pada padusan dulu, mungkin nanti malem Insyaallah.

Penanya: Mbaknya pernah buka sore?

Ibu Lia: Pernah mbak, kalo ada acara pribadi.

Penanya: Kalo acara yang diadakan pemerintah di depan, di sini rame nggak mbak yang beli?

Ibu Lia: Ya yang rame disana aja mbak, yang pada masuk itu satu atau dua, kadang beli kadang nggak, cuma lewat.

Transkrip Wawancara Narasumber 5

12 Mei 2023

Penanya: Ibu kalo kulakan gimana?

Ibu Lia: Itu yang lewat-lewat mbak.

Penanya: Itu udah kenal sebelumnya?

Ibu Lia: Ya belum, ya terus lama-lama langganan jadi kenal.

Penanya: Boleh disebutin namanya?

Ibu Lia: Ini Muti, terus mbak Niswa, mbak Sri, Rembun, Bu Rahayu.

Penanya: Itu dari Pasar Beringharjo?

Ibu Lia: Iya, saya kadang kulakan juga di pasar.

Penanya: Semua yang disebutin di atas?

Ibu Lia: Iya, disana mereka punya semacam gudang gitu jadi disini tinggal ider-ider.

Penanya: Kalo selain pasar ada yang lain lagi ga bu?

Ibu Lia: Kalo selain pasar ga ada mbak, biasanya kalo yang dari Melangi kesini terus Klaten kesini.

Penanya: Itu udah kenal sebelumnya?

Ibu Lia: Ya kenalnya saya langsung minta WA nya gitu.

Penanya: Itu kesininya berapa hari sekali?

Ibu Lia: Paling seminggu sekali.

Penanya: Yang Klaten sama Melangi itu bu?

Ibu Lia: Yang Klaten, kalo Melangi kan ga terlalu jauh paling 2 sampai 3 hari sekali kesininya.

Penanya: Kalo yang dari Klaten sama Melangi ini namanya siapa aja bu?

Ibu Lia: Kalo yang dari Melangi itu Bu Isri, kalo dari Klaten Mbak Safa. Ada lagi dari Pekalongan namanya Pak Arip.

Penanya: Kalo dari Klaten produknya yang mana bu?

Ibu Lia: Ini setelan anak

Penanya: Kalo Pak Arip bu?

Ibu Lia: Celana batik

Penanya: Produk yang dari Klaten, Melangi, Pekalongan ini selisihnya berapa bu sama yang dijual?

Ibu Lia: Bedanya Rp. 1.000. kalo untuk sama jenis motif pakaiannya.

Penanya: Ada orang yang beli untuk dijual kembali nggak bu?

Ibu Lia: Hampir ga ada mbak, soalnya kita kan gamau kalo cuma untung Rp. 1.000. Mungkin dia ke daerah industrinya yang kalo mau dijual kembali.

Penanya: Kalo sama tetangga sendiri gitu?

Ibu Lia: Ya selisih mbak, kalo disini jual nya Rp. 100.000/3 pcs, dirumah Rp.90.000/3 pcs.

Penanya: Disini sering ada rapat gitu bu?

Ibu Lia: Rapatnya ya cuma dari atas, jadi ketuanya tinggal ngasih tau hasilnya ke anggotanya.

Penanya: Kalo anggotanya pernah rapat?

Ibu Lia: Nggak, kalo kita cuma manut dari pengurus.

Penanya: Biasanya apa aja yang dibahas di rapat bu?

Ibu Lia: Ya tentang penataan mbak.

Penanya: Kalo rapat pengurus gitu dimana tahu nggak bu?

Ibu Lia: Nggak, saya nggak pernah kepo soalnya, kita tau jadi aja.

Penanya: Kalo soal pendapatan ngitungnya perhari atau perminggu?

Ibu Lia: Perhari, paling sekitar Rp.200.000 itu kalo pas sepi dan masih kotor, tapi ya ga mesti mbak.

Penanya: Paling dikit kan Rp. 200.000 bu, kalo paling banyaknya berapa?

Ibu Lia: Paling bisa Rp. 500.000, tapi itu baru kotornya, kan kita itu dikit ambil untungnya. Kaya daster itu kulakannya dah mahal kan.

Penanya: Kalo bersihnya kira-kira berapa?

Ibu Lia: Misal Rp. 250.000 gitu bersihnya Rp. 75.000. Tergantung barangnya, ya untuk Rp. 5.000 udah lumayan.

Transkrip Wawancara Narasumber 6

Rabu, 31 Mei 2023

Nama : Bapak Lukiantoro

Posisi : Kepala Divisi Pengembangan Bisnis

Penanya: Bagaimana proses sosialisasi para PKL sebelum direlokasi?

Bapak Lukiantoro: Kalo proses menurut sepahaman saya, menurut cerita para pimpinan. Proses ini dimulai sejak dua tahun lalu, nggak langsung semua tapi bertahap. Siapa yang prioritas dulu, nah itu yang didekat-dekati dulu, sampai dititik menjelang relokasi itu semakin intens. Untuk formal informalnya saya nggak tahu berapa kali, soalnya itu pimpinan-pimpinan yang melakukan bahkan kepala dinasnya.

Penanya: Untuk yang diajak ngumpul untuk membicarakan relokasi ini siapa pak?

Bapak Lukiantoro: Yang pertama itu OPD, OPD itu ada disektor Pemda DIY kemudian kalau dikomunitas-komunitas ada paguyuban-paguyuban pedagang, termasuk juga keamanan. Termasuk juga masukan dari para akademisi, juga monitoring tim media.

Penanya: Apakah selama proses tersebut para PKL memberikan masukan terkait relokasi ini?

Bapak Lukiantoro: Ya tentu, dimanapun pasti relokasi ada pro kontra, di dalamnya pasti ada nego yang outputnya pengen nyaman, laku, sejahtera, seneng, dll. Hal itu lah yang selama proses relokasi itu diaspirasikan setiap paguyuban.

Penanya: Berarti rapat untuk mencapai keputusan yang tepat untuk kedua belah pihak sering dilakukan?

Bapak Lukiantoro: Iya, saya disini sebagai kadiv yang banyak ngobrol dengan mereka, kemudian mengembangkan bersama, karena kita bukan lagi mengobjekkan tetapi mensubjekkan mereka dalam pembangunan.

Penanya: Setelah relokasi ini, apa saja peraturan yang ada disini?

Bapak Lukiantoro: Ini kan kita menyinggung norma ya, ketika di Teras Malioboro dengan pemikiran 880 tenant itu banyak sekali perilaku yang tidak bisa kita tata. Mereka manusia dengan pemikiran yang berbeda-beda, tetapi kita memiliki peraturan di gedung misalnya dari segi promosi nggak boleh saling berselisih, atau dari segi pelayanannya harus lebih mengedepankan etika bisnis. Terus kolaborasi antar tenant, kalo disana laku disini nggak laku coba dikolaborasikan, misalnya di lantai ada bakpia, sepatu, pakaian, nah misal bakpia ini laku mereka coba kasih harga khusus yang mencakup bakpia sama kaos gitu. Ini yang terjadi di Teras Malioboro ini. Menurut saya pribadi, disini itu bukan sekedar interaksi bisnis saja tetapi interaksi sosial.

Penanya: Kalo peraturan soal lapaknya sendiri bagaimana pak?

Bapak Lukiantoro: Peraturan lapak berkaitan dengan display, misal tidak boleh menutupi kanan kiri, ada garis yang ditentukan, tidak boleh menambah atribut yang ribet.

Penanya: Saya kan sempet lihat-lihat kedalem, itu lapak yang keatas diperbolehkan ya?

Bapak Lukiantoro: Ini kan belum ada sidak soal kerapian, dalam arti kita disini lihat kenyamanan pedagang dulu nanti kalau udah ketemu ritmenya baru nanti diperbaiki visualnya. Kalo sekarang ada yang tinggi ada yang melebar gitu memang kondisi pasca relokasi, mereka baru mencari ritme jualan.

Penanya: Apakah acara-acara yang ada di Teras Malioboro ini ditentukan oleh pengelola?

Bapak Lukiantoro: Jadi penentuan kegiatan disini melalui rembag temaji, rembang itu musyawarah, temaji itu singkatan dari Teras Malioboro dadi siji (Teras Malioboro jadi satu). Disini itu kegiatan banyak dan selalu melibatkan para tenant, contoh diawal tahun kita ada acara festival Teras Malioboro dimana kita melibatkan tenant menjadi panitia dan gunungannya dari produk dalam.

Penanya: Kalau rapat mengenai acara-acara tersebut apakah hanya melibatkan ketua paguyuban saja atau bagaimana?

Bapak Lukiantoro: Jadi kalau disini, kami memang ada beberapa forum, contohnya ada forum ketua dan pengurus paguyuban, terus ada juga forum program-program, dll. Jadi dari situ kita menyerap apa yang menjadi keinginan mereka, jadi tidak hanya dari segi pandang ketua saja.

Penanya: Apakah paguyuban memiliki peraturan sendiri terlepas dari yang ditentukan pengelola?

Bapak Lukiantoro: Paguyuban ini kan sudah ada sejak dulu dimana mereka punya kebijakan masing-masing baik baku maupun tidak, misalnya ada iuran untuk operasional kelompoknya. Kalau ditanya ada atau tidak itu ada, bedanya apa sebelum dan spasca relokasi?, dulu mereka masih terkotak-kotak ketika disini mau gamau harus jadi satu itu program-programnya, terakomodir, kemudian ya kita kolaborasikan.

Penanya: Selama ini apakah ada yang melanggar peraturan yang sudah dibuat misal tentang lapak atau bertengkar gitu?

Bapak Lukiantoro: Kita hidup di Malioboro ini tantangannya luar biasa, kadang dipaguyuban aja ketuanya kadang nyerah apalagi kita yang baru mengenal setahun lebih. Disini kita ada tantangan gimana memediasinya, ada juga persaingan usaha itu kita haru menenangkan, ketika ada yang laku ada yang nggak itu mereka iren-irenan (bertengkar) ya kita cari solusi. Untuk masalah display ya paling pas input tetapi kalau masih dititik rasional tidak apa-apa, rasional disini ada tiga yaitu tidak melanggar batas yang sudah ditentukan, tidak mengganggu kanan kiri tidak masalah, dipoin selanjutnya adalah jika ada penertiban ya anda tidak boleh ngeyel, ketika kami memberikan fasilitas ya njenengan tidak boleh ngeyel terhadap pengelola.

Penanya: Untuk penentuan lapak disini ditentukan oleh siapa?

Bapak Lukiantoro: Penentuan lapak itu mereka deal-dealan dengan pemerintah kota sebagai pelaksana, jadi setiap paguyuban itu diatur secara musyawarah mufakat. Tapi kebanyakan sistem undian sih setau saya, dilotre gitu

Penanya: Itu pengambilannya oleh anggota atau perwakilan?

Bapak Lukiantoro: Jadi tempat perpaguyuban ini ditentukan lewat forum, misalnya paguyuban A karena sudah kooperatif kemudian dikasih tempat yang diinginkan, semakin paguyuban lama negosiasinya maka akan mendapat tempat yang tersisa dari paguyuban yang sudah mengambil duluan.

Dokumentasi Peneliti



