



UNIVERSITAS INDONESIA

**PASAR DAN PEREMPUAN PEDAGANG
DI PASAR UJUNG BERUNG
BANDUNG**

DISERTASI

**BUDIAWATI SUPANGKAT
NPM: 8905710033**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PROGRAM PASCASARJANA ANTROPOLOGI**

DEPOK

JULI 2012



**UNIVERSITAS INDONESIA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
DEPARTEMEN ANTROPOLOGI
PROGRAM STUDI PASCASARJANA**

Gedung B (Prof. Dr. T.O Ihromi) Lt. 1 Kampus Baru UI, Depok 16424 Telp/Faks : (021) 78849022
E-mail: pascant@gmail.com

HALAMAN PENGESAHAN

Disertasi ini diajukan oleh:

Nama : Budiawati Supangkat
NPM : 8905710033
Program Studi : Antropologi
Judul Disertasi : Pasar dan Perempuan Pedagang
Di Pasar Ujung Berung Bandung

Telah berhasil telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Doktor pada Program Studi Antropologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Indonesia.

DEWAN PENGUJI

NAMA PENGUJI	JABATAN	TANDA TANGAN
Prof. Dr. Robert Markus Zaka Lawang .	Ketua	1.
Prof. Dr. Dra. Sulistyowati Suwarno, MA	Promotor	2.
Siti Adiprigandari Adiwoso, Ph.D	Ko-Promotor	3.
Dr. Dra. Selly Riawanti, MA	Ko-Promotor	4.
Dr. Bambang Hidayana	Anggota	5.
Iwan Tjiradjaja, Ph.D	Anggota	6.
Dr. Tony Rudyansjah, MA	Anggota	7.

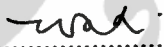
Di tetapkan di : Depok
Tanggal : 9 Juli 2012

PERNYATAAN ORISINALITAS

Disertasi ini adalah hasil karya saya sendiri,
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk
telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Budiawati Supangkat

NPM : 8905710033

Tanda Tangan : 

Tanggal : 10 Juli 2012

UCAPAN TERIMA KASIH

Berkat Rahmat Allah SWT beserta bantuannya dari berbagai pihak, akhirnya saya dapat menyelesaikan disertasi ini. Oleh sebab itu pada kesempatan ini saya ingin menyampaikan terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah membantu, di antaranya Bapak/Ibu:

- Prof. Dr. Sulistyowati Irianto selaku promotor; atas kesabarannya mengingatkan saya dan kritiknya yang sangat berarti untuk disertasi ini.
- Dr. Siti Adiprigandari Adiwoso selaku ko-promotor; terima kasih atas berbagai pengalamannya dan diskusinya .
- Dr. Selly Riawanti selaku ko-promotor, pengetahuan dan ketegasannya menjadikan disertasi ini ada.
- Prof.Dr. Bambang Shergi Laksmono selaku Ketua Tim Penguji.
- Dr. Iwan Tjitrajaya selaku Ketua Program Pascasarjana Studi Antropologi dan anggota Tim Penguji dengan kesabarannya menjadikan disertasi ini selesai.
- Prof. Dr. Robert M. Z. Lawang selaku Ketua Tim Penguji Pra Promosi.
- Dr. Tonny Rudyansjah selaku sekretaris Program Studi Antropologi dan Tim Penguji yang tidak pernah bosan memberikan masukan untuk kemajuan disertsasi ini.
- Dr. Bambang Hidayana selaku Tim Penguji yang telah memberikan masukan berarti bagi disertasi ini.
- Secara khusus saya haturkan terima kasih yang tulus kepada Prof. Harsya W Bachtiar (alm), Prof. Dr. Koentjaraningrat (alm), Prof. Dr. Parsudi Suparlan (alm), Prof. Dr. Kusnaka Adimihardja (alm), Dra. Djuariah M Utja MA (alm) dan Drs. Budiarto Utomo (alm), yang berkat mereka saya mengenal Ilmu Antropologi di Fakultas Sastra UI dan Fakultas Sastra Unpad. Pada guru saya selama di Program Pasca Sarjana Program Studi Antropologi: Prof. Dr. Nico Kalangi, Prof. Dr. James Danandjaya, Prof. Dr. Amri Marzali, Prof. Dr. Meutia F. Swasono, Prof. Dr. Yunita T.Winarto, Prof. Dr. Achmad Fedyani Saifuddin, Prof. Dr. Yasmine Z.Shahab, Dr. Budhihartono, Prof. Dr. Haryadi K, Dr. Suraya Afiff, terima kasih saya haturkan.
- Kemudian terimakasih kepada Prof. CW Watson, Dr. Laura Rival dari Kent University at Canterbury yang membuka mata saya atas kajian Perempuan Pedagog.
- Rektor Universitas Padjadjaran Prof. Dr. Ganjar Kurnia yang telah memberi kesempatan berikut bantuan dana untuk mengikuti program Pascasarjana di Universitas Indonesia.
- Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Padjadjaran, Prof. Dr. Asep Kartiwa dan jajarannya yang memungkinkan saya mengikuti program S3 Antropologi di Universitas Indonesia. Terima kasih atas dukungan moral maupun materialnya.
- Kepada Guru saya Prof. Dr. Haryo Martodirdjo, Prof. Dr. Judistira K. Garna dan teman-teman di Jurusan Antropologi Unpad: Prof. Dr. Oekan S. Abdoellah, Dr. Prihatini A, Dr. Rini Soemarwoto, Dr. Opan S, Budi Radjab, Dede Mulyanto, Rimbo Gunawan, Pak Sungkono, Pak Ade Makmur, Erna H, Rina H, Kang Hisyam, Dede Tresna, Kang Asep Rachlan, Ira Indrawardana, Adi Purwanto, Kang Fargan, Junardi, Saifullah Zakaria, mbak Lies terima kasih untuk dukungan dan kerja samanya yang memungkinkan saya absen dari berbagai tugas.

- Kepada sahabat saya Dr. Selly Riawanti, Frieda Amran Dharmaperwira, Dr. Emmed Madjid, Dr. Budhi Gunawan, Dr. Endang Patrijunianti, Rimbo Gunawan, Dede Mulyanto, Ronny Aruben, Mungsi Lampe, Mahmud Tang terima kasih untuk segala bentuk dorongan dan bantuannya. .
- Kepada sahabat sesama peserta program, mas Agus Muladi, mbak Retno, pak Nawari, Tri, Limbeng, kang Pur, Herry, Gege, Retno, Lia, Erry, Ghofur tidak ternilai besarnya manfaat dari belajar dan diskusi bersama.
- Untuk sahabat kecil Areta Arlizar dan Ardra Arlizar yang rela membagi waktu dan rumahnya untuk saya.
- Terima kasih juga saya haturkan kepada Prof. Dr. Tati Syamsudin Sabahardan dan Dr. Ramalis Subandi Prihandana dan tim jejaring Bandung untuk berbagi masukan dan dorongannya hingga disertai ini selesai.
- Terima kasih saya haturkan kepada mereka yang selalu meringankan dan memudahkan urusan saya: Dra Tina Amalia, Sri Laraswati SE, Sri Winarny, S. Psi dan Mas Tommy
- Terima kasih yang tidak ternilai saya haturkan kepada ketua HPPUB pak Usep dan para perempuan pedagang seperti bu Nining, bu Tati, bu Aan, bu Fatimah, mamah Nyai dan lainnya atas kesediaannya memberikan pelajaran berharga bagi studi saya.
- Kepada para sahabat antropologi UI 78, Antropologi UNPAD 78 dan semua teman yang tidak saya sebutkan, terima kasih untuk doa dan dukungannya.
- Terima kasih saya tujukan kepada Panji dan Muti atas segala bantuannya selama di lapangan dan dalam proses editing.
- Untuk ananda Fadila Ramadhona, terima kasih untuk kasih sayang, doa, dan dorongannya.
- Hatur nuhun yang mendalam saya tujukan kepada Ua Itjit, mang Djoni , bi Ati, mang Atang, bi Ai berikut keluarga. Merekalah yang selalu menemani dan mengisi hari-hari akhir mummy karena kealpaan saya.
- Juga terima kasih untuk adik saya Wawan dan Henny untuk doa dan dukungannya.
- Terima kasih yang besar saya haturkan kepada kakak saya Yati dan Budi. Merekalah yang memungkin saya berdiri disini. Dan mereka lah yang mengisi hari-hari saya tanpa kehadiran kedua orang tua.
- Terima kasih yang tidak terkatakan saya tujukan kepada orang tua saya (bapak Supangkat dan ibu Nana), moment ini merupakan suatu penantian yang tak tersaksikan oleh mereka. Untuk itu disertai ini saya dedikasikan kepada yang terkasih mummy dan daddy dengan segala kerendahan hati.
- Hatur nuhun juga saya tujukan kepada Bapak (alm.) dan Ema yang rela tidak dikunjungi karena kesibukan saya.
- Akhir tapi bukan terakhir, saya haturkan terima kasih kepada yang tercinta suami saya Johan Iskandar dan ketiga putra kami yang tercinta Rian, Bian dan Brian. Terima kasih untuk kesabaran dan keikhlasannya menghadapi dan menunggu akhir dari masa-masa belajar yang panjang ini.

Semoga Allah SWT merahmati dan memberkati kita semua. Amin Ya Rabbal Alamin.

Depok, Juli 2012

ABSTRAK

Studi ini tentang respon para perempuan pedagang dalam dinamika pasar tradisional di kawasan perkotaan Ujung Berung, Bandung, dan sebab akibat respon tersebut terkait dengan usaha mereka dan dengan pasar sebagai tempat usaha mereka. Pendekatan berorientasi aktor yang dipakai dalam studi ini, melihat perempuan pedagang yang hidup dan harus menghidupi dua dunia, yakni rumah tangganya dan pasar. Penelitian ini menggabungkan metode kualitatif untuk mengkaji respon-respon perempuan pedagang tersebut, dan metode kuantitatif untuk mendapatkan profil demografis pedagang pasar sebagai landasan pemilihan informan.

Hasil studi menunjukkan bahwa tipe-tipe perubahan di Pasar Ujung Berung ditanggapi dengan cara berbeda-beda oleh perempuan pedagang. Urbanisasi Ujung Berung yang terus menerus meningkatkan jumlah dan keragaman populasi, dan mengubah pasar Ujung Berung dari pasar lokal menjadi pasar transisi, ditanggapi sebagai hal yang relatif menguntungkan karena meningkatkan 'pasar'. Namun kebijakan relokasi pasar dan pertumbuhan retail modern di sekitar pasar dilihat sebagai ancaman serius bagi eksistensi pasar maupun usaha para perempuan pedagang, dan memunculkan respon politik maupun adaptasi ekonomi seperti diversifikasi komoditi, perpanjangan waktu berjualan, dan memanfaatkan sistem konsinyasi atau komisi dalam pengadaan komoditi. Dampak krisis moneter berupa kenaikan harga direspon dengan mengurangi volume komoditi dan memperbanyak konsinyasi; sedangkan dampak lain berupa persaingan dengan mantan buruh industri yang menjadi pedagang, direspon dengan mengurangi aspek personal dalam berjualan, dan meniru modus pesaing dengan berjualan menghampiri konsumen di pasar luar. Kebakaran yang merusak usaha diatasi dengan pendayagunaan berbagai sumber modal, dan mendorong perempuan terlibat dalam tindakan kolektif untuk membangun kembali usaha dan mengantisipasi bahaya serupa di masa mendatang.

Dari kasus empat tipe perempuan pedagang terlihat adanya otonomi perempuan pedagang atas ruang usaha, termasuk pada perempuan yang bermitra dagang bersama suami. Nilai 'mencari keuntungan' di pasar menguatkan otonomi perempuan pedagang dalam pengambilan keputusan bisnis, baik untuk kelanjutan atau pengembangan usaha dagangnya maupun memenuhi kebutuhan rumah tangga. Otonomi mereka di pasar merupakan landasan bagi adaptabilitas perempuan pedagang dalam mempertahankan usahanya masing-masing maupun mempertahankan pasar. Pasar tradisional akan selalu penting bagi mereka, karena selain merupakan ruang penghidupan yang memberikan otonomi, juga merupakan tempat kerja yang luwes untuk memadukan tugas produksi dan reproduksi sosial.

Kata kunci: *pasar tradisional, perubahan, perempuan pedagang, respon, adaptabilitas*

ABSTRACT

This study is emphasized on the responses of woman traders in an urban traditional market in Ujung Berung Bandung, and the effect of such responses to their enterprises and to the traditional market. The study uses actor oriented approach which sees women in their two worlds, namely the marketplace and the household. The method of this study combines qualitative approach to explore processes and actors meanings to changes which have been occurring, and a survey to obtain demographic profile of market traders and determine the categorization of women traders to be selected as informants in the case study.

The result of study shows that various changes in Ujung Berung have been differently responded by woman traders. The urbanization process which has been occurring in Ujung Berung since a long time ago has seeing enough time woman traders to able to slowly adapt to the increase of customers and various commodities are more or less normally face. It starts with increasing intervention of the city government planning to relocate the marketplace and growth of the modern retails occurred in surrounding the Ujung Berung market has been seen as strength for women traders. The monetary crisis which has affected in increasing various good prices has been responded by decreasing commodity volumes and increasing consignment. Another impact of monetary crisis namely former laborers who have become competitor for market traders has been responded by decreasing personal approach in buying and selling, and imitating the operation of the competitor by trading in the outer marketplace. The repeatedly fire in market has been responded to by woman traders by making efficient use of various capital to rebuild their business, and organizing in preventing or minimizing impacts of the fires.

The market has also been known as women's domain. The four cases of women traders shown that those women have an autonomy domain. Although a women traders run her business with her husband but in principally she got more power to do what is the best for herself. The ability of women to take a decision and to flourished strategies in her domain means that women traders got an autonomy. Therefore women's trader can carry on with hers business and make more money to fulfill her business. Especially if a husband, could not make enough money for his family, then women trader will cover the whole expenditure of the household.

Women traders adaptibility can survive in their trading in market. In addition, this influence on Ujung Berung market, the market will be survive. Based on their autonomy, the woman traders have tried to undertaking various activities continuously to make money to fulfill their household necessities. If the time of trading affair coincides with that of the household affair, various social reproductions which are usually continuously done in the household scope is moved or handled in the market.

Key words: *market, women, traders, change responds, Ujung Berung, Bandung.*

**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Budiawati Supangkat
NPM : 8905710033
Program Studi : Pascasarjana
Departemen : Antropologi
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jenis karya : Disertasi

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul :

**PASAR DAN PEREMPUAN PEDAGANG
DI PASAR UJUNG BERUNG BANDUNG**

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Depok
Pada tanggal : 9 Juli 2012

Yang menyatakan,



(Budiawati Supangkat)

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR DIAGRAM	xi
BAB I	
Pendahuluan:	
Latar Belakang	1
Pasar Tradisional	2
Perempuan di Pasar Tradisional	7
Kajian Perempuan di Pasar	11
Masalah Penelitian	27
Tujuan Penelitian	30
Manfaat Penelitian	31
Kerangka Pemikiran	31
Metode Penelitian	40
Unit Analisis	47
Teknik Pengumpulan Data	47
Survei	48
Observasi partisipasi	49
Wawancara	51
Studi Pustaka	52
Analisis Data	52
Sistematika Penulisan	54

BAB II :

Ujung Berung di kota Bandung

Pengantar	56
Kecamatan Ujung Berung dan Proses Pengotaan.....	57
Lingkungan Fisik	58
Demografi Sosial	73
Pasar Ujung Berung Transisi.....	83
Rangkuman.....	85

BAB III:

Dinamika Pasar Ujung Berung

Pengantar	88
Perkembangan Pasar Ujung Berung	89
Keadaan Pasar Ujung Berung 1960-an.....	90
Pasar Ujung Berung ditahun 1970-an.....	92
Pasar Ujung Berung Memasuki 1980.....	94
Pasar Ujung Berung di Tahun 1990-an	104
Pasar Ujung Berung di Tahun 2000-an	106
Rencana Relokasi Pasar.....	110
Kebakaran-kebakaran Kecil	113
Kebakaran Terbesar Pada Tahun 2010.....	114
Pasar Ujung Berung Pasca Kebakaran 2010	120
Demografi Pasar	120
Komposisi Pasar	121
Pedagang di Pasar Dalam	122
Pedagang di Pasar Luar	125
Lokasi dan Tempat Berdagang/Prasarana & Sarana Perdagangan.....	129
Waktu Berdagang	134
Komoditas yang Diperdagangkan	137
Komoditas yang Termasuk Kategori Basah	139

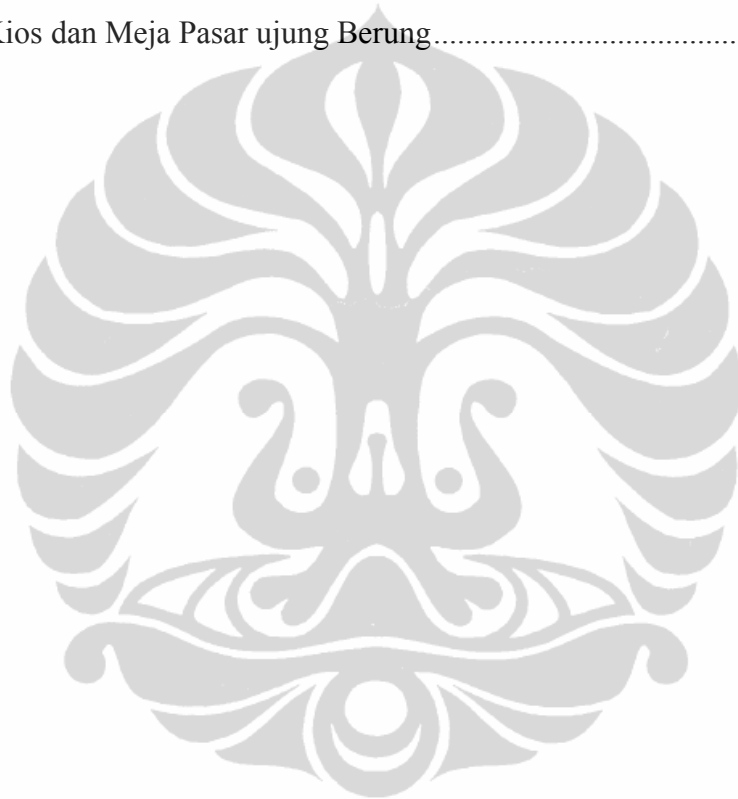
Kategori Kering.....	140
Pengelolaan Pasar.....	140
Rangkuman	142
Pertumbuhan Pedagang dan Perluasan Pasar Secara Spontan	142
Pengaturan Pasar Oleh Pemerintah dan Oleh Pedagang	145
 BAB IV :	
Aktivitas Perempuan Pedagang di Pasar Ujung Berung	
Pengantar.....	147
Kegiatan Berdagang.....	149
Satuan Usaha.....	150
Satuan Rumah Tangga	154
Perolehan dan Pengelolaan Modal.....	157
Uang	158
Mengambil Keuntungan dari Hasil Berjualan dan Bandar	159
Meminjam dari Tabungan Suami.....	161
Berdagang dengan Modal Sosial.....	162
Memperoleh Modal dari Tabungan dan Pinjaman dari Koperasi	163
Ruang	165
Beli Kios dari Dinas Pasar	166
Warisan Orang Tua	167
Beli lapak dari Pedagang Lain	168
Menyewa dari Pedagang yang Lain	169
Ikut Berdagang di Kios Orang Tua	169
Berjualan di Lapak dan Kios.....	170
Berjualan Ngider (Mengasong).....	171
Komoditi	173
Belanja dari Bandar	175
Belanja dari Toko	178
Belanja dari Pasar Induk dan Agen	179

Belanja dari Toko dan Distributor	180
Belanja dari Sesama Pedagang dan Agen.....	182
Situasi Pedagang.....	184
Cara Berdagang	185
Dengan Berutang/Kredit.....	186
Bayar Tunai atau Kontan	187
Tawar-Menawar.....	188
Harga Mati	189
Hasil Berdagang.....	190
Rangkuman.....	196
Kekhasan Perempuan Berdagang	196
Pentingnya Pasar Bagi Perempuan	201
BAB V	
Respon Perempuan Pedagang Terhadap Perubahan-Perubahan Pasar Ujung Berung	
Pengantar	203
Kerentanan Usaha Akibat Peristiwa di Pasar	204
Pasca Peristiwa Terjadi di Lokal	205
Permodalan	207
Pinjam dari Koperasi, Kerabat, Bank, Agen/Distributor dan Tabungan	210
Pinjam dari Bank, Bandar dan Tabungan, Arisan, Kerabat.....	214
Komoditi.....	221
Cara Berjualan	225
Para Pembeli	228
Tempat Berdagang.....	232
Peristiwa Regional	234
Permodalan	235
Komoditi dalam Usaha Dagang.....	239
Cara Berjualan	240
Para Pembeli	242

Asal Komoditi	243
Tempat Berdagang	244
Peristiwa Global	245
Permodalan	246
Komoditi dalam Usaha Dagang	253
Cara Berjualan	262
Para Pembeli di Pasar	264
Asal Komoditi	269
Tempat Berdagang	273
Kerentanan Usaha dan Rumah Tangga	277
Adaptibilitas Perempuan Terhadap Perubahan	284
Rangkuman	285
 BAB VI:	
Adaptibilitas Pedagang Terhadap Pasar Ujung Berung yang Sedang Berubah	
1. Bagaimana Perempuan Pedagang Memahami dan Merespon Perubahan-Perubahan di Pasar Ujung Berung	289
2. Bagaimana Wujud Respon itu dalam Praktik Perdagangan	290
3. bagaimana Pengaruh/Akibat Praktik Tersebut bagi Pasar Ujung Berung	292
Implikasi Teoritis	293
Implikasi Praktis	293
 DaftarPustaka	
Lampiran	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Wilayah Cakupan Kecamatan Ujung Berung.....	59
Gambar 2.2. Peta Pasar Ujung Berung di Kecamatan Ujung Berung Bandung.....	60
Gambar 3.1. Denah Lokasi Pasar Ujung Berung	131
Gambar 3.2. Denah Kios dan Meja Pasar ujung Berung.....	132



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Mitra Pedagang di Pasar Dalam Ujung Berung	48
Tabel 1.2. Mitra Pedagang di Pasar Luar Ujung Berung	48
Tabel 2.1. Tata Guna Lahan di Kecamatan Ujung Berung	63
Tabel 2.2. Populasi Kecamatan Ujung Berung Januari 2010	73
Tabel 2.3. Rekapitulasi Penduduk berdasarkan Pendidikan	76
Tabel 2.4. Rekapitulasi Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian.....	80
Tabel 3.1. Lama Berdagang Menurut Suku Bangsa di Pasar Dalam	124
Tabel 3.2. Lama Berdagang di Pasar Luar, Lama Berdagang Menurut Suku Bangsa di Pasar Subuh	128
Tabel 3.3. Jumlah Keseluruhan Pedagang Berdasarkan Komoditi di Pasar Ujung Berung	138

DAFTAR DIAGRAM

Diagram 3.1. Jumlah Pedagang Berdasarkan Komoditi di Pasar Dalam	122
Diagram 3.2. Jumlah Pedagang Pasar Luar Berdasarkan Komoditi.....	126



BAB I

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Disertasi ini adalah tentang respon para perempuan pedagang di pasar tradisional Ujung Berung, kota Bandung, terhadap perubahan-perubahan di pasar tempatnya mencari nafkah untuk rumah tangga dan kelanjutan usahanya. Kajian-kajian terdahulu tentang pasar tradisional menunjukkan kaitan yang penting antara pasar tradisional dan perempuan, karena: (a) pasar ini merupakan wadah bagi perempuan yang ‘terlempar’ dari sektor perekonomian lain (Abdullah, 1991; Boserup, 1977, Dewey, 1967; Stoler, 1975); (b) perempuan piawai mempraktikkan prinsip-prinsip ekonomi dalam hubungan sosial penjual-pembeli yang khas bagi pasar tradisional (Alexander, 1988, 2001, Seligmann, 2001, 2004); dan (c) pasar tradisional merupakan ruang yang penting bagi aktualisasi diri dan otonomi perempuan (Gordon, 2009, 2011; Kutaneegara, 2006). Namun kajian-kajian tersebut memperlakukan pasar tradisional sekadar sebagai tempat jual beli (*market place*) yang kurang lebih ajeg. Padahal perkembangan perekonomian dewasa ini, khususnya di kawasan perkotaan, telah banyak mempengaruhi keadaan pasar tradisional, yang selanjutnya mempengaruhi pula kelangsungan usaha dagang para perempuan di dalamnya.

Pasar Ujung Berung di bagian timur kota Bandung bermula sebagai sebuah pasar lokal yang komoditi, penjual, dan pembelinya berasal dari kawasan perdesaan setempat. Pasar lokal ini berangsur-angsur menjadi semakin kompleks sejalan dengan urbanisasi yang berlangsung di Ujung Berung; hingga akhirnya dicakup secara

administratif sebagai bagian kota Bandung di tahun 1987. Kini pasar Ujung Berung menjadi sebuah pasar transisi yang komoditinya, pedagangnya maupun pembelinya menjadi lebih banyak dan berasal dari wilayah yang lebih luas dan beragam. Dengan statusnya tersebut, pasar tradisional ini kini berada di bawah pengelolaan pemerintah kota Bandung –melalui Dinas Pasar-- dengan segala kebijakan yang dilandasi kepentingan untuk menjadikan pasar sebagai sumber pendapatan yang signifikan bagi daerah Kota Bandung. Disertasi ini hendak memperlihatkan bagaimana berbagai perubahan yang berpangkal dari dalam maupun dari luar pasar telah membuat pasar menjadi lebih kompetitif, kurang personal, dan merentankan posisi para perempuan pedagang yang mencari penghidupan di dalamnya.

Pasar Tradisional

Pasar adalah tempat bertemunya pedagang dan pembeli, atau tempat bertemunya permintaan dan penawaran dalam aktivitas jual beli antara pedagang dan pembeli. Dalam perkembangannya, ada dua jenis pasar, yaitu pasar tradisional dan pasar modern. Di pasar tradisional, yang umumnya kondisi fisiknya sederhana, kegiatan jual-beli diwujudkan berdasarkan prinsip tawar-menawar yang dimungkinkan oleh sistem "harga luncur" (*sliding price*). Dalam tawar-menawar itu, hubungan-hubungan sosial diaktifkan.

Pasar pasar modern lebih banyak mengacu ke kondisi fisik bangunan yang lebih canggih dengan alat-alat yang mengandalkan teknologi tinggi. Berbeda dengan pasar tradisional, di pasar modern, barang-barang yang dijual ber'harga mati'. Kemungkinan untuk tawar-menawar tidak ada sehingga hubungan sosial bertatap

muka dan aktif di antara pedagang dengan pembeli tidak diperlukan. Bahkan ada bentuk pasar modern yang pembelinya tidak perlu lagi melihat sendiri komoditi yang ingin dibelinya, seperti dalam transaksi yang berlangsung dalam perdagangan maya atau pasar *e-commerce*.

Kajian-kajian terdahulu tentang perdagangan di pasar terutama memperhatikan pasar perdesaan¹. Bila pasar semacam itu terletak di kawasan perkotaan, istilah yang kerap digunakan adalah “pasar tradisional”² (a.l. Kutanegara 2006). Perusahaan Daerah Pasar Bermartabat Kota Bandung (pengelola pasar) mendefinisikan pasar tradisional sebagai “tempat usaha berupa toko, kios, los, lapak dan meja yang disewakan kepada pedagang dengan usaha skala kecil dengan proses jual beli melalui tawar menawar” (pasal 1 ayat 8 Perwal No.117 tahun 2008). Sesuai dengan definisi ini, pasar adalah tempat berdagang (*marketplace*) yang berciri adanya hubungan-hubungan sosial antara penjual dengan pembeli yang terwujud dalam kegiatan jual beli dengan harga luncur (*sliding price*) di arena berwujud fisik yang (agak) sederhana. Karena itu, Nursyirwan Effendi (2006:59) berpendapat bahwa pasar bukan hanya tempat berdagang semata-mata, melainkan juga merupakan arena sosial tempat individu-individunya membangun hubungan sosial. Dalam konteks mekanisme sosial masyarakat setempat, individu-individu di pasar terlibat dalam ikatan ekonomi. Dengan demikian, pasar penting diperhatikan untuk melihat bagaimana suatu

¹Kecuali kajian dari Kutanegara (2006), Mai dan Buchholt(1987) serta Sihite (1995)

²Sebagai penyebutan arena transaksi sosial ekonomi, ada berbagai istilah yang digunakan. Dalam kajiannya, ‘*Market as Gendered Domains: The Javanese Pasar*’, Jennifer Alexander menggunakan kata pasar sebagai terjemahan dari *marketplace* (2001:52).

masyarakat bertahan, bergeser atau berubah sebagai respon terhadap transformasi ekonomi dan sosial.

Pasar tradisional sebagai tempat berdagang perlu diperhatikan karena di sana terdapat pekerjaan-pekerjaan di sektor informal³ ataupun perdagangan berskala kecil yang penuh dengan risiko (Effendi 2006: 53). Pekerjaan-pekerjaan itu dianggap berisiko karena mudah dimasuki, tetapi juga mudah juga dihentikan. Dalam praktiknya, khususnya di negara yang sedang berkembang, banyak pelaku yang terlibat dalam perdagangan di pasar tradisional. Pasar itu menjadi perhatian dan orientasi banyak anggota masyarakat yang tidak berpenghasilan tetap, yang tidak dapat terserap dalam sektor formal dan yang tidak memiliki modal besar untuk melakukan usaha.

Di pasar yang masih dapat bertahan hidup, perempuan maupun laki-laki pedagang bertahan berjualan dengan mengaktifkan hubungan sosial dengan pembeli melalui prinsip tawar menawar. Hubungan yang dibangun tidak hanya terbentuk oleh transaksi ekonomi, tetapi juga bercirikan pertemanan atau kekerabatan yang memberikan keuntungan kepada pedagang maupun pembeli.

Clifford Geertz (1977:31) menyatakan bahwa pasar, sebagai tempat bertemunya pedagang dan pembeli, merupakan pranata ekonomi sekaligus cara hidup; dalam arti bahwa pasar merupakan cara umum kegiatan ekonomi yang meliputi aspek-aspek kemasyarakatan, sehingga pasar itu merupakan sebuah dunia sosial budaya tersendiri yang hampir lengkap. Geertz mengkaji pasar di Mojokuto, Jawa Tengah dan pasar di

³Pasar tradisional sebagai suatu tempat untuk berdagang seringkali di identikan dengan sektor informal. Pengidentikan tersebut dikarenakan pedagang yang berjualan di pasar biasanya skalanya kecil, modal merupakan aset pedagang, pemiliki modal juga berperan sebagai pedagang

Tabanan, Bali, dari tiga sudut pandang, yaitu (1) sebagai arus barang dan jasa sesuai pola tertentu; (2) sebagai rangkaian mekanisme ekonomi untuk memelihara dan mengatur arus barang dan jasa itu; (3) serta sebagai sistem sosial dan kebudayaan tempat mekanisme itu tertanam.

Mekanisme tawar-menawar dengan sistem 'harga luncur', yaitu harga yang dapat ditawarkan sehingga harga barang atau komoditi akhirnya turun, merupakan salah satu ciri khas pasar tradisional; yang tidak memerlukan pembukuan yang kompleks.

Ciri mekanisme tawar-menawar itu kemudian digunakan juga secara lebih luas, termasuk oleh pemerintah, untuk menandai pasar tradisional. Pemerintah Kota Bandung bahkan menganggap ciri tersebut sebagai kelebihan dari pasar tradisional yang tidak dimiliki pasar modern yang memaksa konsumen untuk mematuhi harga yang sudah ditentukan (*leaflet* PD Pasar Bermartabat 2008).

Namun menurut Geertz (1977), meski hubungan sosial dipergunakan dalam hubungan antara pedagang dan pembeli, namun ikatan yang terjalin di antara mereka adalah ikatan komersial yang sama sekali dipisahkan dari ikatan sosial persahabatan, ketetanggaan dan kekerabatan. Dalam pranata pasar menurut Geertz, kesadaran status yang berkaitan dengan umur, jenis kelamin, pangkat dan sebagainya, dan introversi yang merupakan ciri-ciri kebudayaan Jawa, relatif lebih lemah. Perdagangan umumnya bebas dari kekangan norma yang berlaku dalam masyarakat, karena segala sesuatunya diperhitungkan dengan nilai-nilai ekonomi.

Menurut petugas Dinas Pasar wilayah Bandung Timur, pasar di Indonesia secara umum dapat dibagi atas tiga kategori, yaitu: 1) pasar modern, 2) pasar induk, dan 3) pasar tradisional (Buku Putih, 2000: 4).

- *Pasar modern* merupakan tempat berbelanja konsumen berpendapatan tinggi dan menengah atas, yang lebih menyukai tempat transaksi atau pasar yang (lebih) mewah, aman, luas, bersih, penataan barang yang rapi disertai petunjuk yang jelas, pelayanan profesional, menyediakan semua yang dibutuhkan konsumen, dengan mekanisme pembayaran yang canggih --*non-cash*. Dalam pasar modern, seperti pasar swalayan, konsumen dipaksa untuk mematuhi harga yang ditentukan.
- *Pasar induk* merupakan pasar yang dibangun pemerintah di atas lahan yang sangat luas. Pasar ini berfungsi untuk menghimpun semua produk pertanian dari berbagai daerah. Yang dibawa ke pasar induk oleh bandar atau petani bermodal besar. Di pasar induk, produk pertanian didistribusikan, dalam skala besar atau grosiran, kepada pedagang dari pasar yang lebih kecil. Pasar induk sekarang fungsinya lebih menyerupai pasar transisi karena semua komoditas dijual untuk diperdagangkan kembali di pasar tradisional ataupun di toko.
- *Pasar tradisional* adalah pasar yang dikelola oleh Perusahaan Daerah dengan tempat usaha berupa toko, kios, lapak dan meja yang disewakan kepada pedagang usaha skala kecil dan bermodal kecil pula; dengan proses jual-beli melalui tawar-menawar. Citra pasar tradisional yang lebih menonjol di kalangan masyarakat perkotaan selama ini, adalah ketidaknyamanan ruangnya: kotor, bau, tidak teratur, sehingga mereka enggan berkunjung ke pasar itu. Padahal pasar tradisional memiliki kelebihan khas dibandingkan dengan pasar modern, yaitu adanya kontak

sosial di antara pedagang dan pembeli; dan pasar tradisional masih banyak dibutuhkan oleh masyarakat dari berbagai kelas.⁴

Ditinjau dari peraturan tentang keberadaan pasar dan pengelolaannya seperti di atas, pasar tradisional di kota tidak dilihat lagi sebagai pasar lokal sebab pasar di kota berfungsi sebagai tempat untuk melayani kepentingan masyarakat yang luas, baik sebagai pedagang maupun pembeli. Pasar dan para pedagang di pasar di kota harus mengikuti peraturan yang dikeluarkan oleh lembaga pemerintah yang berwenang (di Kota Bandung adalah PD Pasar Bermartabat), sebagai pengelola dan penanggung jawab utama.

Perempuan di Pasar Tradisional

Perempuan pedagang di pasar tradisional menjadi fokus kajian ini karena banyak perempuan di Indonesia, seperti juga di negara yang sedang berkembang lainnya, yang menjadi pedagang di pasar. Dalam kajiannya di daerah Kumasi, Afrika, Gracia Clark menunjukkan bahwa 80% pedagang di daerah itu adalah perempuan, sampai-sampai sosok perempuan di pasar pernah menjadi ikon masyarakat Kumasi (1994, 2001, 2007). Jennifer Alexander dalam penelitiannya di Jawa membentangkan kehidupan para pedagang di pasar lokal yang mayoritas pedagangnya adalah

⁴Menurut Ketua Badan Pengawas PD Pasar Bermartabat, untuk memperbaiki citranya, pasar tradisional harus dikelola dengan manajemen modern, di dalam bangunan modern, namun mempertahankan proses transaksi tawar-menawar. Beberapa contoh yang diajukan adalah perbaikan sudah dilakukan terhadap beberapa pasar seperti pasar Baru, pasar Balubur di Bandung. Sebelum perbaikan, bangunan pasar Baru maupun pasar Balubur kotor, tidak tertata dengan baik dan adakalanya becek jika hujan. Sekarang kedua pasar tersebut secara fisik menyerupai mall atau pasar modern. Bangunannya bertingkat, bahkan menggunakan lift dan tangga berjalan. Namun proses perdagangannya tetap mengandalkan pada tawar-menawar.

perempuan (1987, 2001). Menurut Linda J. Seligmann (1993, 2001, 2004), di pasar di Peru juga lebih banyak perempuan yang berdagang. Keikutsertaan perempuan sebagai pedagang di pasar menunjukkan bahwa perempuan, sebagai anggota masyarakat, berperan-serta di kancah perekonomian negara yang telah dan tengah mengalami transformasi.

Diperlukan kajian yang lebih banyak terhadap perempuan dalam aktivitas ekonomi karena 46,23% perempuan di Indonesia merupakan pelaku ekonomi. Dari 39,72 juta unit usaha di Indonesia, 39,71 juta di antaranya (99,97%) adalah usaha ekonomi rakyat yang biasa disebut usaha mikro, kecil, dan menengah atau UMKM (Jejaring Suara Rahima, edisi 12:2009). Usaha mikro yang berada di kisaran itu, sangat dekat dengan perempuan⁵. Badan Pusat Statistik (BPS: 2000) menggambarkan bahwa jumlah perempuan di sektor itu menempati porsi yang besar. BPS memperkirakan bahwa pada tahun 2002, sebanyak 43% dari usaha kecil-mikro (yang telah mencapai 41,3 juta unit usaha) dikelola oleh perempuan.

Menurut data BPS 2007, partisipasi perempuan dalam lapangan kerja meningkat signifikan. Selama Februari 2006 – Februari 2007, jumlah pekerja perempuan bertambah 2,12 juta orang, terutama di sektor pertanian dan perdagangan (BPS:2007). Suara Rahima (edisi 12: 2009) menyatakan bahwa usaha yang dijalankan perempuan

⁵Banyak perempuan yang terlibat dalam usaha dagang di sektor informal. Dalam berbagai kajian sektor informal sering disamakan dengan pasar tradisional mengingat banyak karakteristik pedagang, cara berdagang dan pengelolaan perdagangan yang hampir sama dan mampu menyerap banyak orang. Berdasarkan data tahun 1990, sektor informal mampu menyerap 85,1% dari total tenaga kerja di sektor perdagangan. Di Jawa Tengah 72,9% didominasi oleh sektor informal. Dari keseluruhan pedagangnya 81,6%nya adalah perempuan (Evers, 1992, Hugo, 1992). Gejala tersebut berlangsung sejak 1961 hingga 1990. Namun sekitar tahun 1985 hingga 1990, jumlah perempuan yang terlibat mengalami penurunan. Hal itu diduga lebih disebabkan oleh proses formalisasi sektor karena diambil alih oleh laki-laki (Evers, 1993).

dalam hal itu merupakan usaha-usaha yang termasuk dalam kategori “subsisten”; dengan kata lain, usaha yang hasilnya lebih banyak habis untuk konsumsi sehari-hari. Salah satu kegiatan ekonomi yang menjadi pilihan perempuan adalah berdagang di pasar tradisional. Data yang lebih mutakhir dari penelitian Fasilitator Pendidikan Jender dan Fasilitator Perburuhan Perkumpulan Rakyat Pekerja Solo serta dari Studi Gender dan Sosial Perhimpunan Rakyat Pekerja (PRP) Solo, menunjukkan bahwa sebagian besar (67%) aktor utama dalam aktivitas sosial-ekonomi di berbagai pasar tradisional di Indonesia adalah perempuan (Kompas, 2009). Banyaknya perempuan yang berjualan di pasar tradisional disebabkan oleh tidak terserapnya mereka ke dalam aktivitas ekonomi formal, juga karena perempuan tidak mempunyai modal besar dan tidak memiliki pendapatan yang tetap.

Kian hari kian banyak perempuan pedagang di pasar yang mengkhawatirkan kehilangan posisi dan peranan di pasar. Kekhawatiran itu dipicu oleh berbagai faktor eksternal dan internal. Dilihat dari sisi eksternal, belakangan ini pasar tradisional kurang mendapatkan perhatian dari pemerintah⁶. Daripada membenahi pasar, pemerintah tampaknya justru menyetujui serta memberikan izin untuk mendirikan pasar modern berupa toko-toko swalayan atau minimarket. Di Indonesia terdapat 13.450 pasar tradisional dengan sekitar 12,6 juta pedagang (Kompas, 2006; Smeru, 2007).

⁶Dari segi bangunan, pasar tradisional seringkali terlihat kumuh. Padahal berdasarkan informasi dari pedagang mereka tetap membayar pajak maupun retribusi setiap hari. Melihat kondisi tersebut Menteri Perdagangan sudah menyediakan sejumlah dana untuk merenovasi bangunan pasar. Menurut ketua HPPUB, pemerintahpun mengabaikan peraturan mengenai jarak pasar dengan toko swalayan. Akibatnya pasar tradisional harus bersaing melawan toko swalayan. Belum lagi banyaknya pedagang kaki lima yang tumbuh dimana-mana.

Kajian A.C. Nielsen menunjukkan bahwa pasar modern tumbuh sebanyak 31,4% pertahun, sedangkan pasar tradisional menyusut 8% pertahun. Akan semakin banyak orang yang memilih untuk berbelanja di supermarket (karena citra pasar tradisional yang kurang baik) sehingga pasar-pasar akan menjadi sepi kehilangan pembeli dan akhirnya, menghilang sama sekali. Bila ini terjadi, para pedagang (termasuk perempuan) akan kehilangan pekerjaan dan tak lagi dapat memenuhi kebutuhan subsisten keluarganya (Smeru, 2007). Namun sementara ini, masih banyak pasar yang masih tetap ramai dan padat pembeli.

Sesungguhnya baik laki-laki pedagang maupun perempuan pedagang sama-sama mencari keuntungan dagang untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya. Namun perempuanlah yang biasanya mengelola keuangan dan berbagai keperluan rumah tangga. Karena itu perempuan pedagang menjadi manajer di dalam usaha dagangnya, juga manajer di rumahtangganya, Mungkin juga ia perlu menyisihkan sebagian dari uang hasil keuntungan berdagang untuk keperluan tak terduga seperti bila anggota keluarganya atau dirinya sakit (lihat juga Gordon, 2009, 2011).

Sehubungan dengan tanggungjawabnya sebagai pengelola rumahtangga dengan penghasilan yang didapatnya dari usaha perdagangan di pasar, maka biasanya bagi perempuan pedagang, dunia pasar dan dunia rumah tangga tidak dapat dipisahkan sebagai dunia rumah dan dunia kerja secara tegas. Pasar menjadi seperti rumah kedua bagi perempuan yang berdagang. Tempat itu bukan hanya mencari uang, tetapi juga tempat untuk tetap menjalankan sebagian tugas kerumahtangaan, di samping bersosialisasi dengan orang-orang lain di pasar. Linda J. Seligmann (2001:1) menggambarkan kegiatan perempuan di pasar sebagai: “ ... *the complex, varied*

activities of buying, selling, trading, gossiping and mothering” (lihat juga Tuulikki Pietila, 2007)

Kajian Perempuan di Pasar

Kajian-kajian tentang perempuan pedagang di pasar di Indonesia sudah ada sejak abad ke-19. Laporan penelitian kekurangmakmuran (*Mindere Welvaart Onderzoek*, 1930, Ixb3:16) menunjukkan bahwa pasar di Hindia-Belanda, terutama di Jawa, merupakan *domain* perempuan. Suatu kajian arkeologis mengenai Mataram di Jawa (Nastiti, 2003:11-13) mendukung dugaan bahwa perempuan memang sudah sejak lama berdagang di pasar.

Dalam bidang antropologi, isu ini dikaji dalam konteks yang lebih luas oleh Ester Boserup, pemerhati soal perempuan dan pembangunan. Ia menyatakan bahwa pada awalnya perempuan dan laki-laki pedesaan bekerja di bidang pertanian. Oleh masuknya teknologi dalam bidang pertanian dan terbukanya kesempatan bagi laki-laki untuk memasuki sektor formal di negara yang sedang berkembang, peran perempuan dalam bidang pertanian berkurang. Mereka kemudian lebih banyak berperan dalam perdagangan di pasar dan di sektor informal (Boserup, 1970:87; Babb, 1998; Seligmann, 2004). Kajian Boserup kemudian menjadi model bagi studi tentang perempuan dalam hubungannya dengan pembangunan. Menurut Boserup, perempuan yang tergeser dari bidang pertanian di negara yang sedang berkembang umumnya mengubah strategi mata pencaharian dari bekerja di bidang pertanian menjadi

pedagang di pasar. Faktor eksternal, berupa masuknya teknologi dalam bidang pertanian⁷, menurut Boserup, telah membawa perubahan pada kehidupan perempuan. Kajian terhadap perempuan pedagang di pasar juga dilakukan di beberapa perdesaan di Indonesia seperti di Mojokuto, Jawa Timur dan Kali Loro, Jogjakarta (Alice Dewey, 1967; Ann Stoler, 1975). Seperti juga Boserup, baik Dewey maupun Stoler berpendapat bahwa perempuan menjadi pedagang karena tergeser dari sektor pertanian. Dewey maupun Stoler memandang berdagang sebagai pekerjaan yang cocok untuk perempuan, karena di masa lalu perempuan di Jawa yang terlibat dalam pertanian juga mempunyai peranan dominan dalam mengelola keuangan keluarga dan proses pengambilan keputusan di dalam rumah tangga. Kebijakan pemerintah Hindia-Belanda untuk mengalihfungsikan sebagian lahan pertanian masyarakat menyebabkan terjadinya pengurangan lahan milik individu. Kondisi itu diikuti dengan penambahan jumlah penduduk. Situasi itu tidak langsung mengubah pola kerja masyarakat. Perempuan masih terlibat dalam pertanian di lahan yang terbatas itu. Kemudian, meskipun kedudukan dan peran perempuan agak tergeser dari bidang pertanian, mereka masih mempunyai pekerjaan lain sebagai pedagang yang menjual produk-produk pertanian dari desanya di pasar.⁸ Oleh kemampuannya untuk tetap terlibat dalam aktivitas ekonomi, perempuan masih mempunyai peran sentral dalam rumah tangga. Model yang sama juga digambarkan oleh Irwan Abdullah dalam kajiannya mengenai perempuan yang berdagang di pasar Jatinom (1991).

⁷Sebenarnya masuknya teknologi telah menyebabkan perubahan dalam kehidupan laki-laki dan perempuan. Tapi perempuan lebih terkena dampaknya karena jumlah perempuan yang tergeser dari pertanian lebih banyak dibandingkan laki-laki.

⁸Pengamatan serupa juga dilakukan oleh Sidney Mintz (1971) terhadap masyarakat desa di Haiti, yang melihat laki-laki sebagai penghasil produk pertanian dan perempuan yang memainkan peranan yang besar dalam menjual dan memasarkannya di pasar.

Selanjutnya, menyempitnya lahan pertanian di wilayah pedesaan membuat perempuan benar-benar tersingkir dari kegiatan pertanian yang dikuasai laki-laki. Terlepas dari pekerjaan di bidang pertanian yang sangat tergantung pada musim, untuk meningkatkan perekonomian keluarga, perempuan lalu bekerja di sektor-sektor *off-farm* (di luar pertanian) seperti berdagang di pasar atau bekerja sebagai buruh dalam industri rumah tangga kerajinan. Seperti halnya Boserup (1977, 2007), kajian yang dilakukan oleh Dewey (1963), Stoller (1975) dan Abdullah (1991) memperlihatkan adanya proses transformasi masyarakat yang ditimbulkan oleh adanya perubahan struktur ekonomi pedesaan peranian subsistensi ke ekonomi pedesaan komersial. Perubahan struktur ekonomi itu selanjutnya menyebabkan adanya diversifikasi matapecaharian yang, antara lain menempatkan perempuan di pasar sebagai pedagang. Hal yang penting dicatat adalah bahwa pekerjaan mereka di luar sektor pertanian itu tidak mengenal musim, sehingga pendapatannya lebih berkesinambungan. Karena itu sesungguhnya peranan perempuan sebagai pencari nafkah di luar sektor pertanian menjadi sangat penting, menjadi andalan di kala paceklik pertanian.

Masih di perdesaan, kajian mengenai bagaimana perubahan politik ekonomi mempengaruhi masuknya perempuan ke pasar dilakukan oleh Ulrich Mai dan Helmut Buchholt (1987). Mereka meneliti masyarakat pedesaan di Minahasa-Sulawesi Utara, yang di masa lalu penghidupannya bersumber dari perladangan. Dalam sistem perladangan, perempuan dan laki-laki membagi kerja berdasarkan kebiasaan yang sudah berpola dari generasi ke generasi. Perempuan biasanya meramu, sementara laki-laki berburu. Seperti umumnya masyarakat peladang, di Minahasa pun

masyarakat peladang itu sangat egaliter. Mereka tidak mengenal sistem pertukaran (*exchange*). Namun pemerintah jajahan kemudian memperkenalkan tanaman-tanaman pasar ekspor seperti coklat, pala, gula, kelapa dan kopi; yang tentu saja mengubah pola pertanian mereka.

Banyak rumah tangga beralih menjadi buruh di perkebunan, yang mengurangi waktu mereka untuk mengambil hasil dari alam di sekitarnya untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Akibatnya, mereka mulai tergantung pada pasar karena semua yang dibutuhkan harus dibeli. Akan tetapi, upah buruh di perkebunan sangat kecil. Daya beli mereka sangat rendah sehingga para perempuan memutuskan untuk bermigrasi ke kota dan bekerja sebagai pedagang. Kajian Mai dan Buchholt memperlihatkan bagaimana kebijakan pemerintah jajahan tentang penanaman tanaman komersial (*cash crops*) telah mengubah dimensi nilai dan orientasi perempuan untuk bekerja agar dapat menghasilkan uang lebih banyak.

Studi mengenai perempuan pasar juga dilakukan oleh Romany Sihite (1995: 376-400), di Pulo Gadung, Jakarta. Meski pasar ini terletak di kota, para pedagangnya kebanyakan pendatang dari desa. Ini menunjukkan terjadinya urbanisasi, dan seperti halnya Boserup, Sihite menunjukkan bahwa perempuan menjadi pedagang karena penyempitan dan keterbatasan lahan pertanian.

Kajian selanjutnya mengenai perempuan yang beraktivitas ekonomi di pasar adalah dari Jennifer Alexander (1987; 2001). Pasar yang ditelitinya di desa. Bila kajian lain menyoroti penyebab masuknya perempuan ke pasar akibat persoalan-persoalan dalam bidang pertanian, perhatian Alexander lebih terfokus pada proses tawar-menawar dalam transaksi di pasar desa. Tawar-menawar dalam proses

transaksi sebenarnya dipraktikkan oleh perempuan maupun laki-laki. Akan tetapi menurut Alexander (1987, 2001), perempuan lebih terampil, luwes dan sabar dalam bertransaksi. Biasanya perempuan melakukan tawar-menawar dan bernegosiasi sambil bersenda gurau, bergunjing, saling 'curhat' antara pembeli dan penjual sehingga lambat laun tercapai kesepakatan mengenai harga produk tertentu. Alexander menonjolkan kemampuan para perempuan pedagang di pasar perdesaan Jawa dalam memanfaatkan keterampilan sosial mereka untuk mendapatkan keuntungan ekonomi.

Menurut Walter Williams (1995:13-18), perempuan desa di Jawa selain bekerja di bidang pertanian memang juga berperan sebagai pedagang yang menjual produk pertaniannya. Keterlibatan mereka dalam pekerjaan pertanian dan perdagangan produk pertanian mengikuti pola kebiasaan orangtua mereka.

Pande Made Kutanegara (2006) melakukan penelitian mengenai perempuan pedagang *bakulan* di Pasar Beringharjo, Yogyakarta. Menurut pandangannya, tidak semua perempuan pedagang di pasar tradisional merupakan orang yang tergeser oleh modernisasi di bidang pertanian. Perempuan berdagang di pasar bukanlah gejala yang baru, karena sudah ada sebelum adanya gerakan emansipasi. Bagi perempuan pedagang itu, kegiatan berdagang membuka suatu dunia baru yang terpisah dari dunia rutinitas rumah tangga. Meskipun demikian, kebutuhan ekonomilah yang tetap melandasi kegiatan berdagang itu.

Kutanegara menggabungkan alasan ekonomi dengan alasan sosial atau bahkan alasan psikologis: selain berusaha mencari keuntungan, perempuan juga menganggap pasar sebagai tempat rekreasi atau tempat mencari informasi mutakhir. Yang lebih

penting lagi, salah satu fungsi utama dari berdagang di pasar adalah menciptakan dan memberi peluang bagi perempuan untuk memiliki otonomi, yang mungkin tidak dimiliki oleh perempuan yang tidak bekerja. Dengan penghasilan dari jerih-payah sendiri, mereka mempunyai kekuasaan untuk turut mengambil keputusan dalam urusan rumah tangga, tidak selalu tergantung pada keputusan suami. Maka suami pun cenderung tidak dapat berbuat sewenang-wenang terhadap istrinya. Kajian Kutaneegara menunjukkan adanya model lain untuk melihat perempuan pedagang, yakni mengaitkan kegiatan mereka berdagang di pasar dengan pembagian kekuasaan berbasis gender dalam rumah tangga. Berkaitan dengan ini, Irwan Abdullah (2001)⁹ mengungkapkan bahwa dengan berdagang, perempuan menemukan jaringan dan kelompok sosial yang memberikan ruang untuk mengekspresikan diri.

Berdasarkan kajian-kajian di atas, tampaklah penjelasan tentang latar belakang maupun alasan yang menyebabkan perempuan menjadi pedagang di pasar itu beragam. Terlihat ada teori “perempuan berdagang sejak dulu kala”; teori “perempuan terlontar dari pertanian” sampai teori “otonomi” dan “aktualisasi diri”. Aneka ragam alasan itu terdengar di antara para perempuan Pasar Ujung Berung.

Sepuluh tahun yang lalu, dalam penelitian lain (Budiawati, 1998), saya menemukan bahwa alasan pokok keterlibatan perempuan-perempuan itu dalam perdagangan di pasar adalah untuk memenuhi kebutuhan ekonomi subsisten. Namun tidak semua pedagang perempuan memasuki aktivitas ekonomi ini karena keterbatasan lahan pertanian yang merupakan sumber penghidupan mereka semula.

⁹ Kajian yang menjelaskan bahwa keterlibatan perempuan sebagai pedagang bisa menciptakan hubungan-hubungan sosial dan aktualisasi dirinya juga dilakukan oleh Ayami Noretake (2009: 403-415), dalam penelitian tentang perempuan penjahit dan entrepreneur jalanandi Korea.

Dewasa ini kian banyak dijumpai perempuan yang berdagang karena orangtuanya juga pedagang, dengan kata lain teorinya adalah sosialisasi atau, reproduksi sosial.

Winarto (1999: 31-32), mengutip Borofsky (1994: 318) dan Cohn (1980), menyatakan bahwa budaya diciptakan atau dimodifikasi secara terus-menerus, tanpa mengalami transformasi secara keseluruhan. Selalu ada komponen-komponen budaya yang tetap bertahan—tidak berubah. Mengutip Moore (1994), Winarto juga menyatakan bahwa perubahan dan kontinuitas itu tidaklah dapat dipisahkan satu dari yang lainnya. Melalui pemahaman mengenai dinamika budaya, dapat dilihat komponen budaya mana yang dapat bertahan dan mana yang tidak—dalam kaitannya dengan kegiatan para perempuan pedagang dalam menghadapi perubahan-perubahan di Pasar Ujung Berung.

Pasar tradisional sering disebut sebagai ‘tempatnya perempuan’. Anggapan ini muncul karena di berbagai tempat di Asia Tenggara, Afrika, Amerika Latin banyak sekali perempuan yang berjualan di pasar. Dalam kajian antropologi ekonomi, isu perempuan yang terlibat dalam proses produksi mulai banyak diminati. Hal ini berjalan seiring dengan mulai merambahnya kegiatan industri ke dalam kehidupan masyarakat. Pada mulanya, laki-laki dipandang sebagai satu-satunya aktor dalam proses produksi (Sairin, Samedi, dan Hudayana, 2002: 195), padahal sejak abad ke 17, perempuan sudah terlibat dalam berbagai proses produksi untuk pemenuhan kebutuhan keluarga. Aktivitas ekonomi pada saat itu tidak dianggap terpisah dari kegiatan lain dalam rumah tangga. Industrialisasi menyebabkan kegiatan ekonomi dipandang sebagai hal yang terpisah dari kegiatan rumah tangga. Kegiatan kerja perempuan yang berdagang (Bohannon and Dalton, 1962: 110; Marshall, 1964: 71;

Mintz, 1959) pun dipandang dengan cara ini, walaupun perempuan terlibat dalam aktivitas berdagang bersama suami. Di Afrika, selain berdagang, perempuan juga berperan dalam pertanian. Hasil usaha berdagang maupun bertani ditujukan untuk memenuhi kebutuhan subsisten rumahtangganya.

Kajian Alison Murray (1987) mengenai kehidupan perempuan pedagang yang berjualan di perkampungan kumuh di wilayah Manggarai, Jakarta Pusat. Untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya, pada umumnya perempuan berdagang, khususnya bermacam-macam makanan jadi, sayur-mayur dan minuman. Suami perempuan-perempuan pedagang itu bekerja sebagai tukang ojeg ataupun supir angkot. Para perempuan pedagang itu pada umumnya mempunyai pembeli atau pelanggan yang sudah sering belanja kepada mereka. Hubungan jual beli di antara mereka bersifat langsung, tatap muka. Tidak jarang pelanggan-pelanggan melakukan transaksi secara berhutang (kredit) dengan para pedagang langganannya mereka. Karena kedua belah pihak sudah saling mengenal dengan baik, hubungan hutang-menghutang atau pinjam-meminjam merupakan hal yang sudah dianggap biasa. Di antara sesama pedagang perempuan ada hubungan kerjasama. Teman sesama pedagang diberi kesempatan untuk menggantikan jenis usaha dagangnya bila salah satu pedagang tidak dapat berjualan selama beberapa hari. Pengalihan usaha untuk sementara waktu seperti itu dilakukan agar para pelanggan tetap dapat memperoleh pelayanan, dan usaha dagang bisa berlanjut terus. Dalam perdagangan seperti ini, bukan saja terjadi usaha mencari keuntungan (meskipun kecil), melainkan juga pertukaran dalam

perilaku pedagang (*exchange*) yang mengaktifkan hubungan sosial yang dilandasi oleh saling percaya (*trust relationship*).

Kati Schindler (2006) membuat kajian mengenai kredit bagi usaha mikro, jaringan sosial, strategi penanganan masalah, alokasi hubungan antar rumah tangga, perempuan dan kondisi sosial ekonomi Ghana. Isu yang berkembang dalam sepuluh tahun belakangan ini adalah mengenai pendanaan usaha mikro yang dianggap sebagai strategi yang sesuai dan penting untuk memerangi, mengurangi, bahkan memutuskan mata rantai kemiskinan, khususnya di Afrika. Atas dasar itu, sumber-sumber pelepas dana memberikan bantuan keuangan melalui berbagai lembaga seperti lembaga donor internasional, pemerintah negara setempat (dalam hal ini, Ghana) maupun NGO lokal. Namun implementasi penyaluran dan pembagian dana tidak sesuai, bahkan tidak selalu berimbang. Perempuan pedagang skala kecil, yang menjalankan usaha untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga, seringkali diabaikan. Mereka tidak mendapatkan akses untuk memperoleh dana.

Para perempuan pedagang mengembangkan berbagai strategi untuk memperoleh dana-dana bantuan sebagai modal usaha. Di antaranya, mereka berusaha mendapatkan pinjaman dana dari asosiasi yang anggotanya terdiri dari para pedagang yang mendapatkan bantuan. Setiap bulan, para pedagang itu membayar pinjamannya ke asosiasi tadi; selanjutnya asosiasi itu meneruskan pembayaran pinjaman kepada pihak pemberi pinjaman. Selain mendapatkan dana pinjaman melalui asosiasi, para perempuan pedagang memperoleh pinjaman dari pelanggannya atau dari kerabatnya. Bantuan tenaga juga didapat dari anak-anaknya sendiri atau anak kerabat. Strategi

lain adalah mendapatkan bantuan antar rumah tangga berupa bantuan modal atau barang. Saling membantu seperti ini merupakan strategi untuk mengatasi kesulitan memperoleh dana, yang membuat perempuan pedagang harus bekerja berjam-jam lamanya. Mereka juga harus mengembangkan berbagai strategi untuk menghindari risiko kepailitan supaya tetap dapat mempertahankan usaha dan melanjutkan kehidupan rumah tangga dan keluarganya. Pelajaran yang dapat dipetik dari kajian Ghana ini adalah bahwa intervensi untuk membantu perempuan pedagang telah mendorong perempuan untuk mengembangkan siasat berorganisasi, bukan semata-mata mengikuti peraturan resmi, namun juga mencari celah-celah peluang informal untuk memperoleh bantuan.

Ayami Noritake (2009: 403- 415) juga mengkaji keterlibatan perempuan dalam usaha dagang. Penelitian etnografinya difokuskan pada perempuan yang berjualan baju dan menjahit baju di Korea Selatan. Semenjak tahun 1960an, banyak perempuan Korea yang terlibat dalam usaha sebagai penjahit dan penjual pakaian. Produk garmen merupakan satu produk unggulan di Korea dan pekerjaannya kebanyakan perempuan. Noritake menemukan bahwa perempuan sudah mulai bekerja sedari usia muda hingga tua. Para perempuan bekerja untuk memenuhi kebutuhan keluarga dan dirinya. Keluarga dilihat sebagai suatu sistem sosial yang dapat mempengaruhi keputusan individu. Biasanya setelah menikah, pekerja perempuan dalam bidang garmen secara resmi akan mengundurkan diri dari perusahaan tempatnya bekerja sejak muda, namun tetap bekerja atas dasar sub-kontrak dari pabrik garmen. Ada pula di antara mereka yang berjualan pakaian di pasar. Di antara kedua pekerjaan tersebut, pekerjaan yang paling diminati perempuan adalah sebagai pedagang. Menurut

Noritake, para perempuan pedagang biasanya tidak mau berhenti berdagang walaupun usianya sudah lanjut. Bagi perempuan pedagang itu, pasar bukan hanya tempat untuk memperoleh uang, tetapi juga tempat untuk bergaul dengan sesama pedagang yang sudah dikenal semenjak mereka mulai berdagang.

Suzanne April Brenner (1998) menulis buku yang berjudul *"The Domestication of Desire"*. Materi dari buku itu merupakan hasil penelitiannya di kota Solo. Seperti Jakarta maupun kota-kota lainnya di Indonesia, Solo juga telah dan tengah menjalani berbagai pembangunan fisik. Dalam pandangan Brenner, Solo hendak dibangun dan dibentuk sebagai kota serupa Jakarta. Di Solo, bangunan mal hingga rumah-rumah warga kota sudah dapat dikatakan modern. Fokus kajiannya adalah perempuan yang bergerak dalam usaha dan perdagangan batik di pasar Klewer, Solo. Dalam kehidupan sehari-hari, para perempuan pembatik selalu didampingi pasangan hidupnya yaitu para suami. Seringkali usaha memproduksi hingga menjual batik dilakukan oleh pasangan suami-istri. Para perempuan pedagang di pasar itu sangat aktif menawarkan barang dagangannya, bila dibandingkan dengan laki-laki pedagang. Dalam kehidupan sehari-hari para perempuan pedagang merupakan orang yang bertanggung jawab di dua dunia --di pasar sebagai pedagang, dan di rumah sebagai istri. Jika suami mereka juga pedagang, biasanya ia hanya bertugas membantu para istri yang berdagang. Laki-laki itu sangat tergantung kepada istrinya. Tidak jarang bila istrinya meninggal dunia, suami tidak akan melanjutkan usaha dagang yang tadinya dikelola bersama dengan istrinya, kecuali jika ada orang yang menggantikan peran istrinya. Dengan temuannya ini Brenner juga menunjukkan keterbatasan model

kehidupan gender modern yang dengan tegas membagi arena kehidupan domestik dan privat.

Kajian yang relatif mutakhir mengenai pedagang dan pasar kota di Jawa Barat ditulis oleh Ramalis Subandi Prihandana (2002). Pasar di Indonesia seperti kota-kota di negara-negara yang sedang berkembang lainnya merupakan tempat orang miskin yang terimbas oleh proses urbanisasi, oleh adanya perubahan dalam bidang pertanian dan oleh himpitan dari supermarket dan mall serta oleh krisis moneter. Bagi orang yang terpinggirkan seperti itu, pasar menjadi arena untuk bekerja sebagai pedagang dan untuk berbelanja. Menurut Prihandana pasar sebagai institusi ekonomi merupakan tempat yang digemari oleh orang miskin di kota untuk dapat bertahan dari kerentanan. Berangkat dari kriteria Moser, Prihandana melihat ada lima sumber kerentanan yaitu pekerjaan, modal kapital, kesehatan dan kesejahteraan untuk seluruh anggota keluarga, aset produktif seperti perumahan dan aset yang tidak bisa diraba seperti hubungan sosial dalam keluarga dan modal sosial.

Pasar sebagai suatu institusi ekonomi mencakup usaha dagang, periode berdagang dan model transaksi, tempat berjualan berbagai komoditi dan bagaimana serta di mana tempat pertukaran berlangsung. Konsentrasi-konsentrasi yang ada menghubungkan sesama pedagang dan aktivitas lain di luar pasar, termasuk dengan pasar lainnya. Pasar menjadi penting untuk memahami pemerintahan kota karena pasar berkontribusi juga untuk pemerintahan lokal dan untuk mendukung kebutuhan hidup penduduk kota. Pedagang sebagai komunitas utama pasar mengkonstruksi pasar tempatnya berdagang dengan cara mengakumulasi modal, membangun jaringan

sosial dan meningkatkan kemampuan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Pasar juga mempunyai kapasitas memfasilitasi laju arus informasi, barang-barang, uang dan orang. Selain itu juga pasar dapat memperkuat kondisi perekonomian dan pemerintahan kota.

Melalui studi ini Prihandana memperlihatkan bahwa ada perbedaan jaringan sosial para pedagang. Perbedaan itu tergantung pada kondisi sosial-ekonomi di setiap daerah; masing-masing memberikan dukungan kepada para pedagang dalam memperluas usaha dan mengatasi resiko lingkaran kehidupannya. Perbedaan jaringan sosial para pedagang itu juga tergantung dari skala, tipe, waktu serta lokasi usahanya. Pasar memperluas dinamika dari kebutuhan hidup karena membuka kesempatan mendukung strategi pedagang untuk dapat bertahan dan beradaptasi. Konflik dan dukungan formal dihadapi oleh pedagang karena adanya kepentingan geografis dan aturan administrasi yang berbeda-beda.

Dinamisme dan informalitas aktivitas berdagang di pasar membutuhkan ruang untuk adaptasi. Hal ini belum diberikan oleh kebijakan masa kini. Studi ini memberikan saran bahwa kerangka regulasi dan hukum sebagaimana ditekankan dalam kajian pemerintahan kota belum menjadi kriteria yang baik untuk pengelolaan pasar dan belum memberikan ruang untuk menciptakan dan membina hubungan yang baik antar pedagang. Studi ini juga memperlihatkan bahwa pasar berfungsi sebagai unsur penghubung antara kota dan daerah regional.

Dalam penelitian ini, saya tidak hanya meneruskan kajian mengenai sebab-musabab terjunnya perempuan ke dunia perdagangan di pasar. Saya juga tidak hanya akan melihat fungsi kegiatan ekonomi itu bagi perempuan pedagang itu sendiri,

keluarganya atau pun rumah tangganya. Saya bermaksud melengkapi pengetahuan akademik tentang perempuan di pasar dengan memperhatikan kenyataan bahwa pasar itu sendiri selalu berubah, sehingga perlu diketahui bagaimana perempuan pedagang terpengaruh oleh dan menghadapi perubahan-perubahan itu. Apakah perubahan-perubahan di pasar yang tumbuh semakin kompleks, menimbulkan keuntungan atau kerugian bagi penghidupan dan kehidupan perempuan pedagang?

Beberapa hal menyebabkan perempuan pedagang di Pasar Ujung Berung perlu diperhatikan. Pertama, Pasar Ujung Berung sebagai suatu pranata sosial ekonomi sudah ada dan menjadi tempat berjualan para perempuan pedagang sejak Ujung Berung masih menjadi bagian dari Kabupaten Bandung. Setelah Ujung Berung menjadi bagian dari kota Bandung, Pasar Ujung Berung harus bersaing dengan pranata-pranata ekonomi yang berkembang kemudian seperti pedagang kaki lima, pasar swalayan dan sebagainya. Kedua, Pasar Ujung Berung sebagai pranata ekonomi dibangun tanpa memperhatikan aspek gender. Semua nilai dan norma yang berlaku bersifat netral gender. Ketiga, tidak ada daftar nama pedagang yang tercatat di kantor Kepala Pasar sehingga tidak diketahui berapa banyak perempuan pedagang yang bergiat di sana. Keempat, tidak pernah ada bantuan kredit atau bantuan pemerintah untuk Usaha Kecil Mikro sehingga modal berdagang yang diandalkan adalah modal sosial-- bantuan modal dari kerabat. Namun modal sosial seperti itu hanya dapat dimiliki oleh pedagang yang berkerabat dengan orang berekonomi cukup kuat. Perempuan pedagang yang tidak memiliki kerabat seperti itu mencari modal ke koperasi dan mengandalkan jaringan hubungan sosial (modal sosial) yang mereka

miliki. Ada juga yang terpaksa menggantungkan harapan pada sosok seorang rentenir.

Asumsi pokok penelitian ini adalah bahwa bagi para perempuan pedagang, berdagang di pasar merupakan penghidupan dan kehidupannya. Perubahan apa pun yang terjadi, di dalam maupun di luar lingkungan pasar tempat mereka bekerja, akan selalu mendapatkan respons aktif dari para perempuan pedagang itu. Dapat dikatakan bahwa para perempuan pedagang itu merupakan aktor sosial dan bertindak sebagai subyek aktif¹⁰, yang senantiasa melakukan adaptasi dan mengembangkan strategi-strategi usaha sesuai dengan pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki. Untuk memahami dan menjelaskan respon perempuan pedagang terhadap segala perubahan di pasar, penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan *actor-oriented* yang dikembangkan oleh Norman Long (1977, 1992, 1999, 2001). Pendekatan ini oleh Ahimsa-Putra disebut sebagai paradigma pelaku (Ahimsa-Putra, 2003).

Dalam kajian antropologi tentang pedagang, fokus pada pedagang sebagai aktor sebenarnya juga tidak baru benar. Telah dirujuk di atas tadi studi Jennifer Alexander (1987, 2001) tentang keterampilan para perempuan pedagang di pasar tradisional Jawa dalam tawar menawar harga dengan pembelinya.

William Davis (1973) yang membuat etnografi pedagang pasar tradisional di Filipina, mengemukakan bahwa setiap pedagang selalu dihadapkan dengan berbagai permasalahan. Masalah yang paling penting adalah modal kapital atau uang. Karena itu segala praktik berdagang, strategi dan pengambilan keputusan oleh pedagang

¹⁰Seringkali perempuan dalam berbagai kajian dianggap sebagai objek yang pasif. Maksudnya perempuan seringkali dianalogikan halus, pasrah bahkan seringkali bergantung pada lelaki.

selalu dilandasi keinginan meraih dan mencari uang sebanyak-banyaknya. Pedagang selalu melakukan komersialisasi usaha untuk memperoleh atau memperbesar modal. Davis berasumsi bahwa motivasi dan tujuan mengakumulasi modal merupakan landasan praktik usaha berdagang.

Menurut Kathleen Gordon (2009), sumbangan pemikiran Davis empat puluh tahun silam tentang perdagangan di pasar memang penting bagi studi antropologi ekonomi, dan masih kuat mewarnai berbagai tulisan selanjutnya seperti Clark (1994), Hoorn (1994). Namun menurut Gordon, asumsi bahwa semua usaha dagang yang bersifat entrepreneurial semata-mata merupakan tindakan demi memperoleh keuntungan, merupakan asumsi yang keliru. Menurutnya, ahli antropologi harus memahami bahwa ada keanekaragaman maksud dan tujuan yang menjadi landasan bertindak suatu praktik berdagang setiap pedagang. Ia berpendapat bahwa berbagai analisis antropologis mengenai pengambilan keputusan dan strategi dalam perdagangan di pasar tradisional hanya memandang sudut aktivitas usaha dari para pedagang dan pasar tradisional itu semata. Akibatnya, peneliti akan kurang baik memahami pedagang serta maksud dan tujuan perdagangan pasar tradisional. Gordon berpendapat bahwa pengaturan usaha-usaha perdagangan harus dipahami sebagai suatu bagian dari pengaturan aktivitas rumah tangga. Kajian Seligmann (2004) dan Brenner (1998) merupakan contoh yang baik. Gordon menekankan bahwa pengambilan keputusan dan strategi dalam suatu bisnis harus dipahami dari sudut pandang maksud dan kepentingan rumah tangga pedagangnya. Hasil penelitian Gordon menunjukkan bahwa perempuan pedagang di Challapata-Bolivia berdagang untuk memenuhi berbagai kebutuhan hidup rumah tangga sehari-hari, kebutuhan

untuk biaya sekolah dan kesehatan. Untuk memenuhi beragam kebutuhannya, perempuan pedagang mengaktifkan berbagai strategi berdagang, yang dipilih sesuai dengan skala kebutuhan. Semakin penting kebutuhan, semakin diutamakan penjualannya. Bila kebutuhan harian sudah terpenuhi, maka ia akan membangun strategi baru seperti meluaskan usahanya dengan tujuan mencari keuntungan untuk dapat menabung. Jadi berdagang bukan hanya mencari keuntungan tanpa ada rasionalisasi moral pedagang.

Dengan memperhatikan perkembangan konsepsi akademik tentang pedagang dan perempuan pedagang di atas, kajian saya akan memperlihatkan bagaimana para perempuan pedagang sebagai aktor mengalami dan menghadapi perubahan-perubahan di pasar tempatnya mencari nafkah untuk rumah tangga dan kelanjutan usahanya.

Masalah Penelitian

Berdasarkan penelitian sebelumnya (Supangkat-Iskandar, 1998), diketahui bahwa Pasar Ujung Berung pada mulanya merupakan pasar lokal yang hanya berfungsi sebagai pasar yang melayani masyarakat Ujung Berung saja. Mayoritas penduduk di daerah ini adalah orang Sunda. Situasi ini telah mengalami perubahan karena bertambahnya pendatang dengan berbagai latar belakang. Berbagai peristiwa yang menimbulkan perubahan itu bersumber dari kebijakan pemerintah, pengaruh globalisasi dan perkembangan situasi internal pasar itu sendiri.

Pada awalnya pasar Ujung Berung merupakan pasar lokal di sebuah desa di kabupaten Bandung. Kurangnya lahan untuk pembangunan mengakibatkan pemerintah kota Bandung melakukan perluasan kota ke arah timur sampai ke wilayah Ujung Berung. Status Ujung Berung berubah menjadi wilayah kota. Hal ini berdampak pula pada status Pasar Ujung Berung: dari pasar lokal menjadi pasar kota. Pasar itu menjadi pasar yang terbuka—pasar transisi. Sebagai pasar transisi, jumlah pedagang yang berjualan kian hari kian bertambah. Berhubung luas areal pasar itu relatif tetap, terjadi pula peningkatan kepadatan di pasar. Komoditi yang diperdagangkan pun makin lama makin beragam.

Semakin beragamnya komoditi yang diperdagangkan di pasar Ujung Berung juga disebabkan oleh semakin banyaknya pendatang dengan berbagai latar belakang suku bangsa, pendidikan dan mata pencaharian. Keanekaragaman warga masyarakat Ujung Berung menyebabkan semakin beragam pula komoditi yang dibutuhkan.

Adapun peningkatan jumlah pedagang yang berjualan di pasar Ujung Berung juga dipengaruhi oleh kekuatan global, dalam bentuk krisis keuangan, yang melanda dunia di antara tahun 1997-1998. Krisis moneter itu berimbas pada perindustrian di Ujung Berung dan mengakibatkan banyak buruh pabrik mengalami pemutusan hubungan kerja (PHK). Beberapa mantan buruh, yang terkena PHK, menjadi pedagang di Pasar Ujung Berung. Sebagian besar di antara mereka menempati areal pasar luar, yang lebih mudah menarik konsumen. Banyak mantan buruh itu berasal dari berbagai daerah di luar Ujung Berung. Mereka menjadi pesaing pedagang-pedagang lama, mayoritas orang asli Ujung Berung, yang bergiat di areal pasar dalam. Perubahan-perubahan itu membuat Pasar Ujung Berung lebih kompleks ditilik

dari sisi sosial dan ekonomi. Namun implikasi terpenting dari perubahan status administratif Ujung Berung dan Pasar Ujung Berung adalah bahwa pasar UB sekarang menjadi salah satu sumber pendapatan daerah kota Bandung, dan karenanya pemerintah amat berkepentingan untuk melakukan berbagai intervensi terhadap pasar ini. Sementara itu ada beberapa kebijakan ekonomi dari pemerintah yang justru menimbulkan ancaman bagi kelangsungan pasar tradisional di kota.

Perkembangan lain yang mempengaruhi pasar Ujung Berung adalah munculnya berbagai usaha perdagangan eceran dalam bentuk lebih modern, yakni toko-toko swalayan (dari minimarket sampai supermarket) yang berlokasi tidak jauh dari pasar. Munculnya usaha retail yang menyaingi pasar tentu tak mungkin terjadi tanpa izin dari pemerintah setempat, meskipun sesungguhnya sudah ada kebijakan pemerintah kota yang mencanangkan pengaturan ruang untuk lokasi retail seperti itu (Perda Kota Bandung No.02 Tahun 2009 tentang Penataan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern).

Pada waktu penelitian untuk kajian ini berlangsung, isu rencana penataan kembali dan pemindahan lokasi Pasar Ujung Berung oleh pemerintah kota suasana perdagangan di pasar itu. Lokasi Pasar Ujung Berung sekarang dianggap (sudah) tidak layak menjadi pasar di kota karena seringkali menimbulkan kemacetan jalan raya. Selain itu, telah beberapa kali terjadi kebakaran di Pasar Ujung Berung. Dua kebakaran besar sama-sekali menghabiskan pasar itu sehingga Pasar harus Ujung Berung terpaksa dibangun kembali. Setiap kali pula, isu relokasi pasar mencuat.

Berbagai studi tentang perempuan pedagang menunjukkan bahwa bagi perempuan pasar bukan saja tempat kerja, tetapi juga menjadi rumah kedua. Di sana

ia juga mengerjakan tugas-tugas domestik; di sana ia mengembangkan diri melalui pergaulan dengan sesama pedagang dan pembeli; di sana pula ia meningkatkan posisinya dalam ranah domestik maupun publik. Rangkaian perubahan di Pasar Ujung Berung mempengaruhi dan mengancam kelangsungan kegiatan para pedagang (terutama perempuan pedagang) di pasar itu. Karena pasar bermakna besar bagi para perempuan pedagang, maka semua perkembangan dan perubahan yang terjadi di dalam, di sekitar dan berkaitan dengan pasar dapat dilihat atau dirasakan sebagai ancaman bagi eksistensinya. Dengan demikian, pertanyaan-pertanyaan penelitian di sini adalah:

1. Bagaimana perempuan pedagang memahami dan merespon perubahan-perubahan di Pasar Ujung Berung?
2. Bagaimana wujud respon itu dalam praktik perdagangan?
3. Bagaimana pengaruh/ akibat praktik tersebut bagi Pasar Ujung Berung?

Tujuan Penelitian

1. Tujuan akademis: Menghasilkan pemahaman tentang hubungan antara dinamika pasar tradisional di kawasan perkotaan dan upaya para perempuan pedagang menghadapi pasar tradisional yang semakin kompetitif dan rentan. Menghasilkan pemahaman mengenai keterbatasan peluang aktor menyiasati perubahan-perubahan yang berpangkal dari luar sistem tempatnya hidup dan bergiat.
2. Tujuan Praktis : Menunjukkan dan memberi masukan bahwa kegiatan perempuan di Pasar Ujung Berung yang sangat beragam dan kompleks merupakan respons dalam menanggapi perubahan yang terjadi di luar pasar maupun di dalam pasar

dari waktu ke waktu. Dengan demikian, akan jelas bahwa kehadiran perempuan pedagang sebagai bagian penting dalam struktur pasar harus dipertimbangkan bilamana pengambil kebijakan hendak mengintervensi atau mengubah kebijakan mengenai pasar tradisional.

Manfaat Penelitian

Fokus pada kehidupan perempuan pedagang di pasar yang terus-menerus mengalami perubahan diharapkan akan dapat memperlihatkan kekuatan dan kelemahan perempuan sebagai bagian yang penting dalam perdagangan di pasar. Peranan penting pasar tradisional sebagai wadah aktivitas ekonomi warga kota dan sebagai sumber penghasilan kota, perlu didukung dengan kebijakan yang memudahkan dan memperbaiki kegiatan perdagangan di sana. Dengan demikian, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan atau pertimbangan bagi pembuatan kebijakan tentang pemberdayaan perempuan pedagang sebagai bagian penting dari pasar tradisional.

Kerangka Pemikiran

Untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian, saya akan bertolak dari pandangan bahwa keberadaan perempuan pedagang di pasar serta keterlibatannya dalam aktivitas perdagangan di pasar tidak dapat dilepaskan dari masalah kultural dan

struktural¹¹. Dua struktur yang penting bagi mereka adalah pasar dan keluarga atau rumah tangga. Kajian-kajian terdahulu menggambarkan pasar tradisional sebagai ruang bagi atau ruang milik para perempuan pedagang, atau setidaknya merupakan rumahnya yang kedua ini.

Dalam memahami perempuan pedagang, saya berpatokan pada Ahimsa (2003: 9-12) yang mengacu pada gagasan John W. Bennet (1969) dan Norman Long (1977:128). Konsep strategi adaptasi dalam penelitian ini mengacu pada siasat-siasat yang dilakukan oleh seorang perempuan pedagang dalam upaya memenuhi berbagai kebutuhannya. Adaptasi dan sikap adaptif bukan hanya persoalan bagaimana memenuhi kebutuhan makan dari suatu kawasan tertentu, tetapi mencakup juga persoalan transformasi sumber-sumber daya lokal dengan mengikuti model dan patokan-patokan standar konsumsi manusia yang umum, serta biaya dan harga atau mode-mode produksi di tingkat nasional (Bennett 1962: 12 dalam Ahimsa, 2003: 10). Menurut Ahimsa, pengertian adaptasi begitu luas dan mengacu pada perilaku manusia dalam kehidupannya sehari-hari. Dalam memaknai adaptasi, Ahimsa segagasan dengan Bennett, hanya Ahimsa mengganti konsep adaptif menjadi adaptasi. Konsep strategi yang saya gunakan mengikuti interpretasi Ahimsa sebagai suatu siasat yang merujuk pada pedoman, rencana, petunjuk mengenai apa yang akan dilakukan oleh aktor.

Dalam membahas pengambilan keputusan, saya mengacu pada paradigma *Decision Making Approach* dari Norman Long (1977). Paradigma ini mengalisis

¹¹Istilah kultural dan struktural diacu dari Irwan Abdullah yang melihat keterlibatan perempuan dalam kegiatan ekonomi (2001:119-121) serta dari Linda J Seligmann yang melihat keterlibatan perempuan dalam dunia perdagangan sebagai pengaruh ideologi maupun politik (2001).

proses yang memaksa dan mengekang pelaku dalam mengambil keputusan-keputusan tertentu berkenaan dengan mobilisasi sumber-sumber daya, penanaman modal dan strategi-strategi pemasaran (Long, 1977:106, dalam Ahimsa, 2003:13-15). Dari analisa ini diharapkan akan dapat diketahui bagaimana perilaku dan kinerja ekonomi dipengaruhi oleh pembatasan-pembatasan (*restrictions*) dan imbalan (*incentives*) yang bersifat instrumental maupun moral.

Asumsi pertama adalah bahwa pelaku-pelaku yang diamati dihadapkan pada sejumlah alternatif perilaku yang tersedia (*possible alternative modes of behavior*) yang mencakup arah dan tindakan dengan hasil-hasil tertentu. Pelaku-pelaku akan memilih alternatif yang dipandang akan memberikan hasil paling tinggi dan paling maksimal (Long, 1977:128 dalam Ahimsa, 2003:14). Asumsi kedua adalah bahwa para pelaku itu akan berusaha mencari informasi yang relevan, memprosesnya, menilai hasilnya dan kemudian mengambil suatu keputusan. Tantangan utama peneliti disini adalah menemukan 'program' yang digunakan para pelaku untuk melakukan hal-hal itu dan menentukan dalam kondisi mana program itu bekerja atau digunakan (Long, 1977:129 dalam Ahimsa, 2003:14).

Asumsi-asumsi itu dapat dikatakan merupakan sebuah model tentang manusia dan perilakunya. Di balik model ini ada sejumlah anggapan atau asumsi lagi mengenai manusia sebagai pelaku. Pertama, pelaku atau aktor dianggap bebas bertindak atau memilih alternatif yang tersedia dan bebas menentukan keputusan yang akan diambilnya. Ini berarti bahwa pendekatan keputusan ini tidak cocok

digunakan untuk menganalisa perilaku individu yang berhadapan dengan sesuatu kekuatan yang memaksa (*coercive force*) (Ahimsa, 2003:14).

Kedua, pelaku menghadapi lebih dari satu kemungkinan yang semuanya dapat dipilih; pelaku itu harus dapat mengkonseptualisasikan juga hasil-hasil yang akan diperolehnya dari berbagai kemungkinan yang dapat dipilih itu. Pelaku itu harus dapat membuat penaksiran-penaksiran subjektif (*some subjective appreciation*) terhadap akibat-akibat yang mungkin timbul dari pilihannya itu, walaupun ini tidak harus dapat diwujudkan secara kuantitatif. Ini berarti bahwa pelaku itu harus mempunyai akses informasi mengenai hasil dari berbagai keputusan sebelumnya, baik itu yang berasal dari pengalamannya sendiri ataupun pengalaman orang lain (Long, 1977:129).

Ketiga, pilihan-pilihan yang ada, dan yang dipahami oleh pelaku, harus dilihat sebagai pilihan-pilihan yang jelas batas-batas atau perbedaan-perbedaannya (*mutually exclusive*), namun tetap sebanding (*comparable*), agar memudahkan peneliti untuk mengatakan bahwa pelaku memilih salah satu dari beberapa kemungkinan (*a choice between alternatives*).

Terakhir, berbagai alternatif yang tersedia setidaknya-tidaknya dapat diatur oleh pelaku menurut urutan atau pemeringkatan berdasarkan kriteria yang dianggapnya penting (*some notion of preferences*). Hasil pilihan alternatif itu juga dapat dibuat urutan ranking. Ini berarti bahwa peneliti dituntut untuk dapat mengetahui aturan-

aturan yang digunakan oleh pelaku untuk menentukan preferensi-preferensinya dan faktor yang menentukan penilaian terhadap kesempatan-kesempatan yang tersedia.

Atas dasar berbagai asumsi di atas, Ahimsa (2003:14) berpendapat bahwa dalam pendekatan pengambilan keputusan ini para pelaku dianggap memiliki kesadaran dan pengetahuan mengenai kondisi-kondisi yang mempengaruhi pilihan-pilihannya. Untuk dapat menganalisis strategi-strategi pengambilan keputusan, kita harus memusatkan perhatian pada tujuan-tujuan si pelaku: apakah itu maksimalisasi keuntungan atau hasil-hasil yang memuaskan (yang tidak berarti harus keuntungan yang maksimal) atau tujuan-tujuan ekonomis dan non ekonomis yang relevan jangka pendek dan jangka panjang (Long, 1977: 129-130). Di sini perlu diperhatikan hal-hal seperti: informasi yang dapat diperoleh pelaku, persepsi pelaku mengenai berbagai pilihan dan hasilnya, akibat yang mungkin timbul dari berbagai masukan sumber daya (dana, tenaga) serta berbagai ketidakpastian yang mungkin mempengaruhi keputusan-keputusan dan hasil-hasilnya (kondisi pasar, cuaca atau faktor-faktor seperti ikatan pribadi pelaku itu).

Menurut Norman Long, perubahan mendasar bisa terjadi dalam kehidupan manusia. Perubahan inilah yang kemudian disikapi secara berbeda oleh individu-individu maupun kelompok dalam masyarakat. Tindakan yang dilakukan seseorang bukanlah dilandasi pilihan rasional yang sangat individual, tetapi karena individu-individu tersebut terus bergerak antara motif yang didasari oleh pengetahuan milik individu dan kesadaran bahwa mereka adalah bagian dari struktur yang lebih besar.

Dalam penelitian ini situasi sosial yang dimaksudkan adalah yang terkait dengan perubahan-perubahan yang didefinisikan para aktor di atas. Sebagai aktor, perempuan pedagang di pasar Ujung Berung tidaklah homogen. Oleh karena itu penelitian ini akan melihat keragaman di antara mereka. Adapun kriteria keragaman di sini dikaitkan dengan kegiatan perdagangan, yaitu skala usaha (dari yang kecil-subsisten sampai yang besar-kapitalistik) dan satuan-satuan usaha (apakah mereka berusaha sendiri atau berpasangan, dengan keluarga atau dengan orang lain).

Respon pelaku akan dilihat terkait dengan posisi mereka dalam struktur-struktur tempat mereka hidup atau bergiat, yaitu di dalam pasar dan di dalam keluarga. Studi ini mengikuti anjuran Gordon (2009, 2011) akan perlunya menilik strategi dan pengambilan keputusan yang dilandasi oleh motivasi ekonomi dan rumah tangga dalam mengkaji aktivitas perempuan pedagang. Juga akan dilihat proses-proses pengorganisasian dan pengaturan (bukan hanya aturan dan organisasi yang telah ada) yang relevan dalam berbagai arena tadi kesemua ini mungkin saja menghasilkan bentuk atau hubungan sosial yang baru. Meskipun perempuan pedagang di Pasar Ujung Berung bergerak di pasar tradisional yang mikro sifatnya, namun kegiatan dagang juga dipengaruhi oleh pertukaran-pertukaran pada tingkat makro. Komoditi yang diperdagangkan bukan hanya produk lokal melainkan juga produk luar Ujung Berung--dari pabrik di berbagai tempat di Indonesia dan bahkan, ada yang berasal dari Cina. Jelas bahwa kebijakan-kebijakan yang diberlakukan di tingkat makro berdampak kuat terhadap pedagang dan sistem perdagangan pasar tradisional (Iskandar-Supangkat, 1998). Respon perempuan pedagang yang merupakan wujud adaptasi mereka sebagai aktor terhadap pasar, menjadikan pasar itu semakin

berkembang dalam hal komoditi; semakin luas ruang untuk berdagang; semakin banyak kesempatan pedagang lain untuk terlibat dalam berdagang dan semakin sulit menentukan klasifikasi pedagang mengingat diversifikasi yang berkembang dalam usaha dagangnya. Dalam hal ini, pasar menjadi semakin kompleks dan beragam.

Rasionalitas mana yang dipilih oleh perempuan pedagang dalam menghadapi perubahan, tidaklah seragam; bahkan pada tingkat individu, mungkin seorang perempuan yang pada suatu saat memilih rasionalitas ekonomi, pada waktu berikutnya akan memilih rasionalitas sosial atau bahkan memadukan kedua rasionalitas pada saat yang lain. Pilihan itu tergantung dari penafsirannya atas situasi yang dihadapi. Dalam menangani keadaan pasca kebakaran di Pasar Ujung Berung, para pedagang bersama-sama menuntut pemerintah kota sesegera mungkin mengeluarkan izin untuk membangun kembali pasar itu. Walaupun para pedagang perempuan itu menuntut uang untuk pembangunan kembali itu, dalam praktiknya mereka tidak menunggu turunnya uang bantuan itu. Atas kesepakatan bersama, para pedagang mengumpulkan dana sendiri untuk pembangunan pasar. Upaya para pedagang membangun pasar merupakan perwujudan dari pengalaman yang pernah dialaminya. Jadi, pengalaman (menghadapi hal yang sama atau serupa) menjadi dasar membentuk suatu strategi untuk bertindak dalam menghadapi berbagai situasi-situasi sosial yang dihadapi. Selain pengetahuan yang diperoleh dari pasar, tempat mereka bergiat, para perempuan pedagang itu juga memiliki sejumlah pengetahuan yang diperoleh dari lingkungan sosialnya yang lain seperti rumah tangga dan tempat tinggalnya. Pengetahuan-pengetahuan itupun menjadi catatan yang dipertimbangkannya dalam mengambil keputusan untuk bertindak.

Dalam rangka memahami respon perempuan pedagang terhadap perubahan, dua jenis praktik akan menjadi pokok perhatian, yaitu praktik yang lazim (tipikal) dan praktik setelah ada perubahan. Praktik yang dianggap tipikal atau lazim pada perempuan pedagang di pasar tradisional adalah praktik yang memadukan keperluan rumah tangga dan tempat kerjanya di pasar--yang dianggap sebagai rumah yang kedua (Dewey, 1963; Seligmann, 2001, 2004;). Penelitian ini memperhatikan bagaimana para perempuan pedagang itu memanfaatkan dan mengaktifkan hubungan sosial dalam berbagai situasi sosial-ekonomi yang dihadapi, baik sebagai aktor yang berusaha sendiri maupun sebagai aktor yang berpasangan dengan suami, kerabat atau orang lain di luar lingkaran kerabatnya.

Praktik perempuan pedagang dapat dipahami lebih baik dengan menempatkannya dalam hubungan gender di dalam struktur-struktur tadi, mengikuti anjuran Dorian Brunt (1992) untuk kajian perempuan dalam kegiatan ekonomi,

Dalam kerangka analisis gender, diperhatikan pembagian peran sesuai gender yaitu dalam hal pembagian kerja dan hubungan kekuasaan yang ada di antara pria dan wanita, di lingkungan rumah-tangga, masyarakat dan tempat kerja. Analisis pembagian peran tidak hanya memperhatikan apa saja yang dikerjakan oleh laki-laki dan perempuan, tetapi di mana, kapan dan berapa banyak mereka melakukan pekerjaan itu; apakah tenaga mereka dibayar atau tidak dan bagaimana penghargaan terhadap pekerjaan itu.

Analisis gender juga memperhatikan akses dan kontrol terhadap aset dan sumber daya yang penting bagi perdagangan di pasar, yang dapat dipergunakan dan dimiliki oleh laki-laki dan perempuan. Yang termasuk dalam aset dan sumber daya itu adalah

ruang di pasar dan peralatan yang diperlukan untuk berdagang; lembaga seperti bank atau perusahaan kredit; serta jaringan sosial dan profesional. Perbedaan tingkat aset dan kontrol itu mewarnai usaha dagang para perempuan tadi. Di Pasar Ujung Berung, perempuan pedagang belum tentu memiliki kios sendiri. Karena tidak mempunyai kios atas nama sendiri, nama mereka pun tidak tercatat secara resmi dalam catatan Kantor Kepala Pasar, dan menyebabkan mereka sulit memperoleh dana pinjaman ke bank. Untuk mengatasi kesulitan itu, para perempuan pedagang di Pasar Ujung Berung memanfaatkan organisasi informal seperti koperasi, kerabat dan lembaga atau individu pelepas dana. Kondisi serupa itu menciptakan ketergantungan para perempuan pedagang itu kepada pihak-pihak tersebut

Aspek lain yang penting dalam analisis gender adalah kebutuhan praktis (jangka pendek) dan strategis (jangka panjang). Kebutuhan-kebutuhan praktis adalah yang berhubungan dengan kebutuhan manusia jangka pendek, kebutuhan materi seperti makanan, air dan tempat berlindung. Kebutuhan-kebutuhan strategis adalah kebutuhan-kebutuhan yang lebih menuntut perubahan jangka panjang terhadap hubungan-hubungan gender. Kebutuhan strategis dalam kajian gender biasanya merujuk pada kebutuhan untuk mengubah (memperbaiki) posisinya dalam suatu struktur. Dalam kajian ini, kebutuhan strategis perempuan yang perlu diperhatikan adalah keberlangsungan kegiatan berdagang di pasar, meski harus menghadapi perubahan-perubahan di tempat kerja dan hidupnya.

Metode Penelitian

Kerangka penelitian yang melihat respon perempuan pedagang sebagai hasil dialektika antara perubahan dalam sistem pasar (proses) dengan pemaknaan para pelaku (perempuan pedagang) menuntut pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif dianggap sesuai untuk meneliti proses dan pemaknaan (Creswell, 1994). Namun demikian dalam penelitian ini diterapkan juga metode pengumpulan data yang bersifat kuantitatif, berupa survei mengenai perempuan pedagang di Pasar Ujung Berung. Dari hasil survei, dibuat kategorisasi perempuan pedagang yang melandasi pemilihan informan untuk studi kasus.

Melalui penelitian mengenai perempuan pedagang dan pasar di Ujung Berung ini, saya berharap dapat memberikan informasi dan memperlihatkan bahwa pasar dalam artian pasar tradisional bukan sekedar tempat berjualan namun juga rumah bagi perempuan pedagang. Di samping itu, pasar yang terkesan sama dari masa kemasa telah dan masih berubah. Secara sepintas lalu, pasar tidak terlihat perubahannya. Bagaimana perubahan pasar itulah yang saya ingin bagikan kepada banyak orang. Sebagai antropolog, saya memahami keadaan pasar yang sudah dan sedang mengalami perubahan dari sudut pandang pedagang emik serta etik.

Untuk dapat mengetahui struktur pasar serta memahami tingkah laku perempuan pedagang ketika mereka melakukan aktivitas berdagang dalam kerangka etnografi, setiap hari saya datang ke pasar. sebenarnya saya pernah melakukan penelitian di pasar Ujung Berung pada tahun 1995, namun pedagang yang saya pernah kenal sudah tidak berjualan lagi. Di samping itu pasar menjadi semakin ramai. Agar dapat

mengetahui struktur pasar, saya datang mulai dari subuh ke pasar hingga siang hari. Dari hasil pengamatan selama dua minggu, saya melihat bahwa struktur pasar sudah banyak berubah. Pedagang yang berjualan sudah berganti dengan pedagang lain, namun berjualan komoditi yang sama..

Selama dua minggu berada dan berputar di pasar, saya seringkali mendapatkan pandangan yang penuh kecurigaan dari perempuan pedagang maupun pedagang lainnya. Setiap saya mengajak pedagang berbincang-bincang, selalu ada pertanyaan kenapa setiap hari harus ada di pasar. Untuk menghilangkan kecurigaan pedagang, saya mendekati pedagang sambil berbelanja sekaligus menceritakan latar belakang kehadiran saya di pasar kepada setiap pedagang. Setelah diterangkan alasan ada di pasar, pedagang mulai memahami kehadiran saya di antara mereka. Setelah kenal beberapa perempuan pedagang, setiap ke pasar saya mendatangi kiosnya atau mejanya. Lalu kami ngobrol di dalam atau di luar kios. Saat tengah dalam perkapan, pedagang harus memotong pembicaraan karena ada pembeli atau sesama pedagang yang hendak meminjam barang. Kepada pembeli tetap atau perempuan pedagang lainnya, saya selalu diperkenalkan sebagai orang Unpad yang sedang belajar mengenai pasar. Dengan demikian saya diperlakukan oleh perempuan pedagang sebagai teman tapi juga sebagai orang asing (menurut Mai dan Buchholt, 1987: 7 sebagai friends and strangers).

Baru saja hasil pembuatan raport membuahkan hasil, pasar Ujung Berung kebakaran. Semua kios habis terbakar. Padahal pagi hingga siang menjelang sore hari, saya masih berada di pasar. Begitu saya mendapatkan kabar pasar Ujung Berung

kebakaran, seluruh anggota tubuh terasa lemas. Sebenarnya saya berusaha untuk mendatangi pasar yang sedang terbakar, namun polisi menutup seluruh akses jalan ke pasar. Seandainya mau, saya harus berjalan kaki. Oleh karena sudah larut malam dan cuaca dingin maka saya urungkan niat mengunjungi pasar yang sedang terbakar. Baru keesokan harinya, saya dapat akses ke depan pasar walau tidak boleh mendekat karena bara api masih menyala dan sudah ada *police line*. Kebakaran pasar saat tengah sedang melakukan penelitian pasar tidak akan pernah saya lupakan. Saat tidak panik dan kembali tenang, saya kemudian merefleksikan cerita dari perempuan pedagang bagaimana pengalamannya menghadapi kebakaran. Meski gundah memikirkan kelanjutan penelitian yang baru saja dimulai, saya sebagai peneliti dapat memahami bagaimana perasaan pedagang menghadapi ketidakpastian bukan hanya dari cerita hasil wawancara. Bukan berarti saya asosial karena memanfaatkan kepanikan perempuan pedagang dan ketidakpastian perdagangan di pasar sebagai suatu obyek, namun fakta itu datang mendadak. Sebagai peneliti saya harus memisahkan antara posisi saya sebagai orang yang tentu pasar baru akan bagian dari masyarakat saya sedih melihat pedagang kehilangan tempat usaha, namun sebagai antropolog saya memaknai peristiwa ini sebagai bagian dari data. Selanjutnya saya harus pandai-pandai menempatkan diri. Untuk itu saya harus mengetahui tahu kapan saya berperan sebagai orang biasa dan kapan saya menempatkan diri sebagai peneliti. Walau sebagai peneliti, saya tidak dapat menggunakan rancangan penelitian sesuai dengan yang sudah direncanakan sebelumnya. Awalnya agak sulit, namun lambat laun saya mulai dapat menata dan memilah emosi dan rasionalitas dari seorang peneliti. Saat itulah saya menyadari bahwa sebagai peneliti tengah berhadapan dengan

persoalan yang kompleks dan dilematis. Mengingat fakta menunjukkan realitas sosial yang tidak dapat dilepaskan dari pandangan hidup atau keyakinan seseorang. Seperti dikatakan Geertz: “kita tidak perlu menjadi pribumi untuk memahami orang pribumi (1985: 248, Agus Suradika, 2009:1). Selain itu, realitas sosial pasca kebakaran memperlihatkan ketegaran perempuan pedagang. Dua hari setelah kebakaran, perempuan pedagang sudah kembali berada di pasar. Mereka berdiri disekitar kios yang habis terbakar. Tema pembicaraan sudah tidak melulu soal peristiwa kebakaran, namun kapan reruntuhan dan sampah kebakaran itu akan dibersihkan pemerintah kota. Apabila sampah sudah bersih, mereka segera bisa berjualan kembali walau tanpa kios. Dan mereka juga mempertanyakan realisasi dari kantor Pasar Bermartabat dan pemerintah Kota untuk mengurus revitalisasi pasar.

Meski pasar dalam tidak berfungsi sebagaimana harusnya, saya tetap datang ke pasar setiap hari. Seperti biasa saya datang pada dini hari. Kesulitan yang saya hadapi adalah pasar begitu gelap karena tidak ada penerangan listrik. Beruntung saya sudah mempunyai satu informan perempuan pedagang yaitu pedagang masakan jadi dan berbagai kue. Sambil bercerita pengalaman tentang kebakaran dan perbandingan dengan saat di tahun 1986, saya pun berulang kali ditawari untuk mengambil kue. Di samping itu, saya pun diperkenalkan dengan pedagang-pedagang pasar dalam yang datang ke pasar di pagi hari. Saat sudah mulai kenal beberapa pedagang, seorang teman memperkenalkan dan memberi nomor telepon dari ketua Himpunan Pedagang Pasar Ujung Berung yang juga seorang pedagang. Setelah bertemu dengan pak Usep sekaligus menceritakan keberadaan saya di pasar, akses untuk masuk di pasar yang

masih tidak menentu menjadi semakin terbuka. Bahkan saya juga diundang dalam rapat-rapat yang diselenggarakan HPPUB. Pedagang pun menjadi sering menyapa dan tanpa diminta menceritakan perkembangan kondisi pasar.

Walau sudah mengantongi surat izin resmi dari pemerintah kota Bandung serta izin dari pak ketua HPPUB, tanggapan perempuan pedagang saat diwawancara berbeda-beda. Ada perempuan pedagang yang sudah dua hari bercerita banyak tentang usaha bahkan sudah meminta saya untuk ke rumahnya, tiba-tiba menjadi acuh tak acuh. Ketika saya sapa ia hanya mengatakan:

“Punten ah saya tidak mau cerita apa-apa lagi. Kata suami, saya tidak boleh ngobrol dengan orang asing yang tidak saya kenal baik. Jadi ibu tidak usah ke saya lagi. Kalau ibu datang lagi saya akan dimarahi suami. Cari saja orang lain yang mau ngobrol dengan ibu. Saya juga repot jualan, nanti pembeli tidak mau datang ke sini”.

Kejadian seperti di atas saya hadapi beberapa kali. Ada perempuan pedagang yang kemudian menerima kembali saya setelah pasar selesai direnovasi. Ada pula pedagang yang kemudian menjadi baik setelah mengetahui saya berkawan dengan kepala HPPUB. Semua ketidakpastian, saya temukan selama penelitian di pasar yang mengalami kebakaran. Setiap usai penelitian, saya selalu merenungkan apa-apa yang terjadi di pasar. Melalui hasil refleksi, saya dapat memahami pasar sebagai satu arena sosial yang terus berubah dan pedagangnya bukan merupakan satu entitas tapi lebih merupakan kumpulan dari aktor-aktor dengan beragam pengetahuan dan pengalaman masing-masing.

Begitu penolakan yang dilakukan secara tiba-tiba oleh seorang perempuan pedagang. Baru saya menyadari bahwa penolakan dilakukan karena saya terlihat

bercakap-cakap dan menghabiskan waktu di kios seorang perempuan pedagang yang cukup berpengaruh. Rupanya hubungan yang kurang baik di antara perempuan pedagang juga dapat berpengaruh pada saya sebagai peneliti.

Selama dua minggu berada di pasar pasca kebakaran, saya tidak dapat menerapkan langkah-langkah penelitian yang sudah dirancang sebelumnya. Untuk itu saya memanfaatkan untuk melakukan observasi atau pengamatan mengenai tingkah laku pedagang saat berada di pasar yang tidak normal. Melalui hasil pengamatan tersebut, saya dapat memahami bagaimana perempuan pedagang sebagai aktor yang sangat rasional dari wawancara pun tidak mau direlokasi dan masih belum diterima dengan baik. Setelah dua minggu saya mulai dikenal lebih baik oleh beberapa pedagang. Setiap bertemu, pedagang selalu tidak segan-segan mengajak bercanda. Pembicaraan lebih terfokus pada cuaca yang dingin dan becek. Namun saat saya mulai bertanya masalah perdagangannya serta pengalamannya berdagang, perempuan pedagang memberikan jawaban singkat. Singkatnya penelitian etnografi perempuan pedagang di pasar memerlukan waktu yang panjang dan penuh dengan kesabaran,

Penelitian ini dilakukan dalam beberapa tahap. Dalam tahap persiapan, dilakukan studi bahan tertulis, yang mencakup dokumen-dokumen dan beberapa acuan kepustakaan yang relevan dengan isu kajian. Pembuatan rancangan penelitian dan persiapan surat izin penelitian juga dilakukan di dalam tahap persiapan ini.

Tahapan penelitian untuk mengkaji mengenai aktor sebagaimana tersebut di atas merupakan realisasi dari satu proses yang panjang dan sulit. Adanya bencana kebakaran pun menyebabkan para pedagang sangat sulit untuk diwawancarai

mengenai topik penelitian ini karena umumnya para pedagang disibukkan dengan upaya untuk dapat sesegera mungkin membangun kembali kios-kiosnya. Selama menunggu untuk mendapatkan izin membangun kembali kiosnya, pedagang memang sering ada di pasar. Hanya saja, mereka disibukkan dengan kegiatan-kegiatan mulai dari membersihkan bekas kebakaran hingga proses negosiasi dalam rangka upaya untuk dapat tetap dan selekas mungkin dapat berdagang kembali di lokasi pasar yang terbakar. Hal itu disebabkan banyaknya rumor yang memberitakan bahwa pedagang korban kebakaran akan direlokasi ke alun-alun Ujung Berung yang letaknya dekat pasar Ujung Berung atau di relokasi ke Gede Bage sebagai satu lokasi baru untuk relokasi pasar Ujung Berung. Kekhawatiran para pedagang bukan tanpa alasan, mengingat tahun pada tahun 2007, para pedagang pernah mendapat informasi bahwa pasar Ujung Berung akan dipindahkan ke Gede Bage. Disediaknya lokasi baru untuk pasar Ujung Berung karena pasar tersebut dianggap sudah tidak layak di daerah tersebut, antara lain sering menyebabkan kemacetan. Alasan lain adalah jalan Ujung Berung akan di perlebar untuk dibangun jalan layang. Akibatnya lahan pasar Ujung Berung akan terkena potongan sepanjang 30 meter artinya pasar akan habis. Sementara lahan yang tersisa akan digunakan sebagai Ruang Terbuka Hijau. Namun para pedagang tidak mau direlokasi sama sekali, mereka juga tidak percaya dengan rencana peruntukkan bekas pasar jika pasar pindah itu untuk RTH mengingat berdasarkan pengamatan mereka ruang bekas pasar seringkali diperuntukkan mall atau pasar modern.

Unit Analisis

Unit analisis dalam penelitian ini berjenjang. Unit analisis terkecil dan jenjang pertama adalah individu—perempuan pedagang di Pasar Ujung Berung. Unit analisis yang terdapat dalam jenjang berikutnya adalah kelompok-kelompok pedagang perempuan di pasar itu dan jenjang terakhir adalah seluruh komunitas pasar Ujung Berung. Ketiga jenjang unit analisis itu diharapkan dapat memberikan informasi dan pemahaman yang lebih lengkap mengenai respon perempuan pedagang terhadap perubahan-perubahan di pasar. Di dalam pembahasan, individu dalam unit analisis terkecil, para perempuan pedagang, disajikan dalam kasus-kasus yang mewakili berbagai kategori yang ada di kalangan pedagang perempuan di pasar Ujung Berung.

Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan dua cara. Pertama, pengumpulan data sekunder dari kantor Kecamatan Ujung Berung berupa monografi Kecamatan Ujung Berung; dan kajian-kajian terdahulumengenai Ujung Berung. Kedua sumber data sekunder itu memberikan gambaran mengenai kehidupan sosial-ekonomi masyarakat dan sejarah perkembangan di Ujung Berung¹². Kedua, dengan penelitian lapangan untuk mendapatkan data primer langsung dari para informan yaitu para perempuan pedagang di Pasar Ujung Berung serta pelaku lain di pasar dan di sekitar pasar yang berkaitan dengan para perempuan pedagang tadi. Data didapat melalui survei, pengamatan, dan wawancara.

¹²Literatur yang khusus mengenai Ujung Berung sangat sedikit jumlahnya. Khususnya setelah keberadaannya menjadi bagian dari kota Bandung.

1. Survei

Untuk mengumpulkan data umum tentang pedagang di Pasar Ujung Berung dan menentukan kategori pedagang perempuan yang ada di pasar dilakukan survei dengan kuesioner. Survei itu dilakukan terhadap seluruh pedagang di pasar dalam dan pasar luar. Dari hasil survey terdata ada 338 pedagang di pasar dalam dengan komposisi 218 laki-laki pedagang dan 120 perempuan pedagang, sedangkan pedagang yang berjualan di pasar luar tercatat sebanyak 505 orang dengan komposisi 309 laki-laki pedagang dan 196 perempuan pedagang. Dari hasil survey itu ditemukan empat kategori pedagang yaitu: (1) pedagang yang berjualan sendiri; (2) berjualan dengan suami atau istri; (3) berjualan dengan kerabat yang terdiri dari anak/orang tua; dan (4) berjualan dengan pembantu.

Tabel 1.1. Mitra Pedagang di Pasar Dalam Ujung Berung

Jenis Kelamin	Pasangan dalam Berdagang				Total
	Sendiri	Suami/istri/ Kerabat	Anak	Karyawan/ti	
Laki-laki	103	32	9	74	218
Perempuan	43	30	12	35	120
Total	146	62	21	109	338

Sumber: hasil penelitian lapangan 2011

Tabel 1.2.Mitra Pedagang di Pasar Luar Ujung Berung

Jenis kelamin	Pasangan dalam Berdagang				Total
	Sendiri	Suami/istri/ Kerabat	Anak	Karyawan/ti	
Laki-laki	213	48	11	37	309
Perempuan	104	70	12	10	196
Total	317	118	23	47	505

Sumber: hasil penelitian lapangan 2011

Pemilihan informan. Para perempuan pedagang yang dipilih sebagai informan adalah orang Ujung Berung yang berdagang dan tinggal di Ujung Berung. Mereka dipilih sebagai informan karena sebagai orang asli Ujung Berung dan karena sudah lama berjualan di Pasar Ujung Berung diasumsikan bahwa mereka turut mengalami perubahan-perubahan yang terjadi di sekitar pasar itu.

2. Observasi partisipasi

Untuk memahami respon perempuan pedagang terhadap perubahan-perubahan di pasar secara lebih mendalam digunakan teknik observasi partisipasi. Menurut Spradley (1980: 54-55), teknik observasi partisipasi memungkinkan peneliti dapat secara langsung mengamati dan terlibat di dalam aktivitas orang dan aspek fisik suatu situasi sosial tertentu (Spradley, 1980:54-55). Observasi partisipasi dilakukan dengan mengamati aktivitas dan kebiasaan-kebiasaan perempuan pedagang di pasar, situasi pasar, aktivitas perdagangan di pasar serta kebiasaan-kebiasaan aktor-aktor (lain) di pasar secara menyeluruh dan mendalam. Observasi partisipasi dilakukan saat pedagang sedang berjualan di pasar Ujung Berung dan ketika berbelanja barang-barang keperluan berdagangnya di Pasar Ujung Berung dan di Pasar Induk. Partisipasi

dengan cara mengikuti informan berjualan, persiapan berdagang, berbelanja, masak. Pada waktu penelitian berlangsung, meskipun peneliti tidak ikut berjualan, adakalanya informan meminta bantuan untuk hal-hal yang kecil seperti memasang lampu, menukar uang atau membungkuskan barang. Dengan demikian, terjadi partisipasi pasif karena walaupun peneliti hadir saat transaksi berlangsung, namun tidak ikut melakukan aktivitas tawar-menawar dengan pembeli maupun pada saat seorang informan sedang berbelanja. Di lain pihak, peneliti secara aktif berpartisipasi dalam memberikan bantuan kecil dan dilibatkan dalam berbagai percakapan maupun gosip mengenai keluarga atau pedagang lainnya.

Keterlibatan secara langsung peneliti di dalam aktivitas berdagang tineliti memberi kesempatan untuk mengamati perilaku dan mendengar percakapan di antara mereka. Untuk dapat melakukan observasi partisipasi itu, peneliti harus membangun kepercayaan dan hubungan baik dengan tineliti: memperkenalkan diri dan mendekati beberapa pedagang ketika mereka sedang berada di kios. Dengan cara itu, tineliti terbiasa dengan keberadaan peneliti ditengah-tengah mereka. Setelah terbangun hubungan dan kepercayaan dengan tineliti, barulah peneliti dapat mulai terlibat dan mengamati segala kegiatan pedagang dalam melakukan transaksi dengan pembeli, bandar dan pemungut retribusi, petugas dari dinas pasar dan sesepuh pedagang. Dari pengamatan dan wawancara dengan mereka, peneliti memperoleh informasi mengenai sejarah, bentuk dan fungsi pasar dari sejak pasar itu masih tercakup dalam wilayah administrasi kabupaten hingga sekarang.

3. Wawancara

Bersamaan dengan observasi, peneliti melakukan wawancara¹³ terhadap a) informan kunci, yaitu orang yang memiliki pengetahuan mengenai sejarah Ujung Berung sebagai lokasi pasar dan sejarah perkembangan pasar Ujung Berung; b) informan yang terdiri dari pedagang. Wawancara itu dilakukan dengan tujuan mengumpulkan data (informasi, pemaknaan, tindakan) mengenai respon perempuan pedagang atas perubahan yang terjadi di pasar itu (Koentjaraningrat, 1993:129-157). Informan yang diwawancarai meliputi :

a) Informan kunci, yaitu Petugas Kantor Pasar Bermartabat kotamadya maupun pasar Ujung Berung, Ketua Himpunan Pedagang Pasar Ujung Berung yang memberikan informasi mengenai kedudukan pasar Ujung Berung sebagai pasar tradisional dan para Sesepeuh pasar yang berbagi pengetahuan mengenai situasi dan keadaan pasar Ujung Berung di masa lalu, masalah pasar pada umumnya dan perubahan-perubahan yang pernah terjadi.

b) Informan, yaitu para perempuan pedagang sebagai aktor di pasar. Dengan para perempuan pedagang dilakukan wawancara mendalam untuk dapat memahami bagaimana respon mereka terhadap perubahan-perubahan di Pasar Ujung Berung. Wawancara ini memberi informasi mengenai bagaimana pedagang perempuan itu mendapatkan informasi tentang perubahan, pemaknaan akan peristiwa-peristiwa yang terjadi, kapan, bagaimana dan dalam keadaan seperti apa tindakan tertentu dilakukan.

Pendekatan yang lebih berorientasi pada perilaku menuntut pengamatan terlibat

¹³Menurut Muhajir (1996:71) metode wawancara mendalam merupakan upaya untuk masuk dunia pikiran dan perasaan, pandangan, pengalaman dan sistem pengetahuannya terhadap dunia kenyataan yang dialaminya.

secara intensif dengan perempuan pedagang yang menjadi informan penelitian. Pendekatan partisipatif dilakukan untuk dapat memahami hubungan antara pemaknaan dan praktik perdagangannya. Untuk melengkapi data, wawancara juga dilakukan dengan rekan kerja masing-masing pedagang.

4. Studi Pustaka

Studi kepustakaan dilakukan dengan memanfaatkan data berbagai laporan penelitian, jurnal, dan buku-buku mengenai pasar tradisional di perkotaan. Kajian pustaka itu dilakukan secara terus-menerus, sejak dari menyusun usulan penelitian hingga menuliskan laporan penelitian.

Analisis Data

Mengkaji pasar di tengah-tengah lingkungan sosial budaya yang sedang dan sudah mengalami perubahan bukan hal yang sederhana. Untuk mengetahui situasi sosial yang telah terjadi dan tengah berlangsung, peneliti melakukan wawancara dengan informan kunci dan beberapa pedagang dengan komoditi jualan yang berbeda-beda. Dari hasil wawancara itu diketahui bahwa ada pedagang yang sudah berdagang sejak lama, orang asli Ujung Berung dan masih memiliki kerabat yang berdagang. Di samping mereka banyak pula pedagang yang baru mulai berdagang beberapa tahun lalu. Pedagang-pedagang baru itu bahkan tidak terlalu mengetahui dan mengenal pedagang lama.

Sulitnya menentukan kriteria dari pedagang, komoditi yang dijual dan tidak tersedianya data mengenai pedagang membuat peneliti harus melakukan survei. J. Clyde Mitchell (1978: 38-40) menyatakan bahwa seharusnya dalam kajian

antropologi, survei tidak diperlukan dan dapat diabaikan bilamana data-data statistik yang diperlukan tersedia dan lengkap. Alat bantu berupa kuesioner disiapkan untuk menjangkau data mengenai berbagai wujud keragaman di Pasar Ujung Berung yang tercatat di kantor pasar maupun di kantor HPPUB. Dari hasil survei berhasil dijangkau karakteristik pedagang, lama berdagang, asal daerah, jenis komoditi yang diperdagangkan, mitra berdagang, tempat tinggal pedagang dan latarbelakang pekerjaan sebelum berdagang di Pasar Ujung Berung. Setelah kriteria pedagang diperoleh, tahap selanjutnya adalah menentukan dan mengambil sampel berdasarkan kategorisasi atau pun kriteria yang sudah dibuat.

Pedoman wawancara dan kuesioner dirancang untuk mewawancarai pedagang-pedagang yang dipilih sebagai sampel berdasarkan data hasil survei. Pengetahuan yang diperoleh dari penelitian sebelumnya, pada tahun 1996, serta pendapat, pandangan dan saran informan kunci membantu dalam pemilihan informan untuk studi kasus. Pengetahuan mengenai pola usaha yang tampak dari data survei digunakan juga untuk memilih delapan orang perempuan pedagang untuk studi kasus tadi. Wawancara mendalam dengan perempuan pedagang mengenai respon terhadap berbagai perubahan yang terjadi dan dihadapi di Pasar Ujung Berung menghasilkan data yang bersifat emik.

Sistematika Penulisan

Disertasi ini dibagi ke dalam enam bab. Bab I menguraikan topik kajian, yaitu pasar tradisional dengan fokus pada perempuan pedagang. Bab ini menunjukkan perbedaan kajian ini dengan kajian-kajian terdahulu, dari segi perubahan-perubahan pasar tempat mereka mencari penghidupan, bagaimana perubahan tersebut dialami dan direspon oleh para perempuan pedagang yang harus menjaga kelangsungan usahanya sekaligus kelangsungan rumahtangganya. Pendekatan aktor yang dikombinasikan dengan analisa gender digunakan untuk memahami respon perempuan pedagang terhadap perubahan-perubahan di pasar Ujung Berung. Metode dan pentahapan penelitian yang dilakukan dipaparkan pula di dalam bab ini.

Bab II mengungkapkan perubahan-perubahan yang terjadi oleh faktor-faktor eksternal maupun internal di Kecamatan Ujung Berung sebagai bagian dari kota Bandung. Perubahan itu mencakup perubahan profil Kecamatan Ujung Berung dalam hal demografi sosial, pendidikan dan matapecaharian penduduknya. Perubahan status administrasi Ujung Berung menyebabkan perubahan status pasar Ujung Berung dari pasar lokal menjadi pasar transisi.

Bab III menguraikan sejarah pasar Ujung Berung, profil pasar itu, yang mencakup demografi sosialnya sekarang ini, keadaan prasarana dan sarana perdagangan, dan jenis-jenis komoditi. Diperlihatkan pula perubahan-perubahan yang terjadi di pasar Ujung Berung, dan implikasi perubahan-perubahan tersebut bagi keadaan pasar itu dewasa ini. Secara umum diperlihatkan bahwa perubahan status administrasi pasar yang kini berada di bawah pengawasan pemerintah c.q. Dinas Pasar, kebakaran-kebakaran yang pernah terjadi, dan pertumbuhan populasi pedagang

serta jenis komoditi di pasar, membuat pasar Ujung Berung menjadi arena yang semakin kompetitif bagi para perempuan pedagang, dan menimbulkan kerentanan di tingkat pasar maupun di tingkat pedagang.

Bab IV membahas praktik berdagang yang lazim dilakukan oleh para perempuan pedagang di Pasar Ujung Berung. Dalam bab ini ditunjukkan bahwa perilaku pokok pedagang, yakni mendapatkan berbagai jenis modal, melakukan jual-beli, dan menggunakan keuntungan, di kalangan perempuan pedagang terkait dengan satuan usahanya. Berpasangan dengan suami atau anak/kerabat atau pembantu, mewarnai otonomi mereka dalam mengelola usaha di pasar dan memenuhi kebutuhan rumah tangga. Analisis gender diterapkan dalam mengkaji data tersebut.

Bab V memaparkan respon atau strategi aktor perempuan pedagang terhadap perubahan-perubahan yang terjadi di Pasar Ujung Berung. Analisis memperlihatkan hubungan di antara rasionalitas ekonomi dan rasionalitas sosial, yang mempertahankan pola perilaku lama yang sudah dikenali dan yang juga memunculkan perilaku baru sebagai adaptasi terhadap perkembangan situasi pasar. Diperlihatkan kasus-kasus usaha dagang yang meningkat, yang bertahan, yang mengalami pasang-surut, dan yang menurun.

Bab VI menguraikan Kesimpulan dan pernyataan tentang implikasi akademik dan implikasi praktis dari penelitian ini.

Naskah ini dilengkapi dengan daftar pustaka dan berbagai lampiran (instrumen pengumpulan data dan data statistik Pasar Ujung Berung).

BAB II

URBANISASI DAN PERUBAHAN UJUNG BERUNG DI KOTA BANDUNG

Pengantar

Dalam Bab II ini akan dideskripsikan mengenai kecamatan Ujung Berung sebagai lokasi pasar Ujung Berung. Uraian mengenai Ujung Berung akan memperlihatkan perubahan baik eksternal maupun internal yang berimplikasi pada perubahan pasar Ujung Berung hingga sekarang. Termasuk di dalamnya adalah profil Ujung Berung dalam Kecamatan, komposisi demografi penduduk, pendidikan dan mata pencaharian penduduknya.

Semenjak tahun 1987, Ujung Berung yang awalnya merupakan bagian dari Kabupaten Bandung beralih menjadi bagian dari Kota Bandung. Perluasan wilayah kota Bandung dilakukan karena adanya kebutuhan akan ruang kota Bandung. Peralihan administrasi Ujung Berung dari desa menjadi bagian kota tentunya membawa konsekuensi terhadap lingkungan fisik maupun sosial. Ditinjau dari segi fisik, banyak terjadi perubahan dalam tata guna lahan di Ujung Berung. seperti lahan sawah berubah menjadi kompleks pemukiman baru dan berbagai tempat usaha. Sementara dari sisi sosial, Ujung Berung menjadi tempat hunian baru bagi pendatang.

Dalam bab ini akan dideskripsikan dan dianalisa transformasi wilayah Kecamatan Ujung Berung, dari suatu desa di kabupaten Bandung menjadi Kecamatan dalam kota Bandung sejak tahun 1987. Masuknya Ujung Berung ke kota membawa

perubahan pada struktur sosial dari masyarakat. Walau demikian Ujung Berung sudah mulai mengalami perubahan lama sebelum. Tepatnya pada saat mulai dibukanya jalan raya aoleh pemerintah Hindia Belanda, diikuti dengan bermunculannya pabrik-pabrik baru.

Oleh karena itu dalam bab ini akan dideskripsikan dan dianalisa pengaruh transformasi wilayah Kecamatan Ujung Berung, dari suatu desa di kabupaten Bandung menjadi Kecamatan dalam kota Bandung sejak tahun 1987. Masuknya Ujung Berung ke kota membawa implikasi terjadinya perubahan pada struktur sosial dari masyarakat. Agar dapat memahami perubahan yang terjadi, peneliti berangkat dari pemahaman struktur sosial. Menurut W.Armstrong dan T.G.McGee perubahan struktur sosial menyebabkan terjadinya keragaman. Sementara Sajogyo mengatakan bahwa fungsi khas suatu kota besar menjadi panggung pemusatan modal dan pusat penyebaran konsumsi baru (Sajogyo, 1994: xxiv-xxv).

Kecamatan Ujung Berung dan Proses Pengkotaan

Ujung Berung¹ lokasi dari pasar Ujung Berung, merupakan satu Kecamatan di Bandung². Wilayah ini termasuk ke dalam bagian dari Bandung Timur di Jawa Barat. Di Bandung Timur, Ujung Berung merupakan merupakan salah satu kecamatan yang

¹ Belum ada data yang akurat sejak kapan Ujung Berung itu ada dan cakupan luas kekuasaannya (menurut hemat saya maksud dari kekuasaannya adalah bagian yang termasuk dalam wilayah Ujung Berung.) Namun diperkirakan Ujung Berung sebagai satu wilayah sudah ada pada masa kekuasaan Deandels. Saat itu ibukota kabupaten Bandung masih di Krapyak sekitar Alun-alun Bandung sekarang (Ani Ismarini, 2011:3).

² Kota Bandung merupakan kota terpadat di Jawa Barat. Menurut data dari Badan Pusat Statistik Jawa Barat, berdasarkan sensus 2010 tingkat kepadatan penduduk mencapai 14.228 orang per kilometer persegi. Total jumlah penduduk di kota Bandung mencapai 2.393.633 orang.

relatif baru. Kecamatan tersebut merupakan daerah hasil perluasan³ yang awalnya tercakup ke dalam Kabupaten Bandung. Melalui pelimpahan wilayah dari Kabupaten Bandung tersebut, Kota Bandung memperoleh tambahan wilayah seluas 752 ha yang masih belum padat penduduknya. Sebelum masuk ke dalam cakupan kota Bandung, wilayah lingkungan administrasi kecamatan Ujung Berung saat di kabupaten Bandung cukup luas. Menurut seorang petugas dari kantor Kecamatan Ujung Berung, wilayah yang termasuk cakupan Ujung Berung ke arah Timur mencakup daerah Cileunyi⁴ dan Gede Bage. Dengan masuknya kecamatan Ujung Berung tersebut menjadi bagian kota Bandung, wilayah cakupannya pun menjadi lebih kecil karena ada sebahagian yang masuk wilayah administrasi kota Bandung dan sebahagian lagi tetap termasuk ke dalam wilayah administrasi Kabupaten Bandung. Sebagai suatu konsekuensi dari menjadi bagian kota dan terikat dengan berbagai aturan, Kecamatan Ujung Berung mengalami beberapa kali pemekaran⁵. Akibatnya batas teritorial wilayah semakin mengecil. Berdasarkan data Monografi Kecamatan Juli – Desember

³Sejak dibentuknya Kota Bandung menjadi suatu daerah otonom pada 1 April 1906, Kota Bandung telah beberapa kali mengalami perluasan permukaan wilayah daerahnya, yaitu sebagai berikut: Tahun 1906 - 1917, Pada hari pembentukan Kota Bandung menjadi daerah otonom tanggal 1 April 1906 mempunyai luas 1.912 Ha, Tahun 1917 - 1942, Sejak tanggal 12 Oktober 1917 daerah Kota Bandung telah diperluas menjadi 2.871 Ha.

Berdasarkan penelitian dan penelaahan dari seorang ahli bangunan kota, Prof. Ir. Thomas Karsten bahwa pada tahun 1930 telah direncanakan perluasan daerah Kota Bandung dalam jangka waktu 25 tahun berikutnya. Perlunya perluasan tersebut dari 2.871 Ha menjadi 12.758 Ha berdasarkan pertimbangan bahwa penduduk Kota Bandung dengan pertambahan normal pada akhir 1955 diperkirakan akan menjadi 750.000 jiwa, rencana ini dikenal dengan sebutan "Plan Karsten".

Jaman pendudukan Pemerintah Belanda, rencana Karsten belum seluruhnya dilaksanakan. Pada jaman pendudukan Jepang (1942 - 1945) pernah beberapa kali diadakan perubahan luas daerah berupa pergeseran batas kota dengan cara memasukkan desa-desa dari Kabupaten Bandung di mana pada akhir jaman pendudukan Jepang, luas daerah Kota Bandung 5.413 Ha. Jaman Negara Pasundan, Kota Bandung mengalami perluasan menjadi 8.098 Ha secara resmi pada tahun 1949.

Tahun 1987, berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia nomer 16 tahun 1987, wilayah administrasi Kota Bandung diperluas menjadi 16.729,65 Ha (sumber internet).

⁴Jarak dari Ujung Berung ke Cileunyi sekitar 5 km. Lokasi Cileunyi lebih dekat dengan Jatinangor.

⁵ Menurut Ani Ismarini, cakupan wilayah yang masuk dalam kecamatan Ujung Berung berdasarkan sejarahnya telah mengalami beberapa kali perubahan (2011: 7-10).

2009, luas wilayah kecamatan yang berpenduduk lebih dari 57.832 jiwa ini adalah 1.035,411 hektar. Jarak dari Ujung Berung ke pusat kota Bandung adalah 12 km. Peta di bawah ini menunjukkan posisi pasar Ujung Berung di Kecamatan Ujung Berung di wilayah kota Bandung.

Gambar 2.1. Peta Wilayah Cakupan Kecamatan Ujung Berung



Sumber: www.asiamaya.com

Dilihat dari posisinya, Kecamatan Ujung Berung berada di bagian terpinggir timur dari kota Bandung yang berbatasan dengan Kabupaten Bandung. Pusat segala kegiatan di Kecamatan Ujung Berung terletak di sepanjang jalan A.H.Nasution⁶. Berbagai kegiatan baik yang resmi (berbagai kegiatan yang diselenggarakan oleh Kecamatan) maupun yang tidak resmi (seperti berbagai penyelenggaraan kesenian)

⁶ Nama jalan AH Nasution merupakan nama yang baru. Sebelum tahun 2005, orang mengenal jalan tersebut dengan nama jalan Raya Cipadung. Sehingga dalam peta, nama jalan yang tertera adalah jalan Raya Cipadung.

seringkali mengambil tempat di alun-alun Ujung Berung. Selain sebagai pusat kegiatan, jalan A.H.Nasution merupakan jalan yang menghubungkan daerah dengan kota Bandung (lihat gambar 2.2.):

Gambar 2.2. Peta Pasar Ujung Berung di Kecamatan Ujung Berung Bandung



Secara geografis wilayah Kecamatan Ujung Berung berada di ketinggian 668 m di atas permukaan laut, dengan batas-batas berikut:

Sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Cibiru

Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Arcamanik

Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Cilengkrang Kabupaten Bandung

Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Arcamanik

Lingkungan Fisik

Sebelum menjadi bagian dari wilayah Kota Bandung, Ujung Berung merupakan satu daerah agraris sawah. Selain banyak sawah, di daerah tersebut banyak terdapat kebun⁷ yang ditumbuhi oleh berbagai pohon buah-buahan dan bambu. Kebanyakan lahan pertanian tersebut dikuasai oleh sejumlah kecil petani besar. Sementara kebanyakan dari petani hanya memiliki lahan yang kurang luas atau hanya buruh tani pada petani besar. Para petani yang tidak mempunyai lahan menjadi buruh di sawah lain⁸.

Namun lahan untuk persawahan dan kebun di Ujung Berung seperti yang juga terjadi di daerah sekitarnya seperti Cilengkrang, Cipadung semakin berkurang luasnya. Berkurangnya lahan sudah dimulai semenjak sekitar tahun 1960an. Saat itu di daerah Ujung Berung dan sekitarnya mulai didirikan pabrik. Kebanyakan dari pabrik tersebut adalah pabrik tekstil. Dipilihnya Ujung Berung sebagai daerah untuk pabrik disebabkan posisinya yang strategis, yakni tidak terlalu jauh dari pusat kota dan mudahnya transportasi. Selain peralihan fungsi lahan untuk pabrik, banyak penduduk asli Ujung Berung yang membangun kamar-kamar yang didirikan di atas lahan kebunnya. Kamar-kamar tersebut dibangun untuk disewakan kepada pendatang yang bekerja sebagai buruh pabrik, khususnya buruh yang bekerja pada pabrik di

⁷Orang Sunda biasanya menyebut lahan kepemilikan seseorang yang ditanami dengan berbagai pepohonan termasuk pohon bambu dengan sebutan *kebon*.

⁸Berdasarkan pendapat dari seorang informan pedagang di pasar Ujung Berung yakni pak Undang dan Pak Dadan. Lihat pula Resmi Setia (2005,38-41)

Ujung Berung yang merupakan migran dari luar Jawa Barat seperti orang Jawa Tengah maupun Timur⁹. Lahan pertanian semakin berkurang bukan saja akibat banyaknya pemilik modal yang membeli lahan untuk membangun pabrik di antara tahun 1970-1980-an, tetapi juga mulai banyak lahan yang oleh pemiliknya dijual kepada orang luar untuk dijadikan lahan bagi kompleks perumahan¹⁰. Lahan yang ada selain untuk pabrik juga dibeli oleh pengembang proyek pembangunan perumahan dan juga pihak swasta yang akan membuka suatu usaha. Lambat laun lahan untuk persawahan dan kebun semakin berkurang luasnya. Alih fungsi lahan pun semakin banyak terjadi semenjak Ujung Berung menjadi bagian dari kota Bandung. Dari sebahagian lahan yang tersisa, masih ada lahan yang peruntukannya sebagai areal persawahan yang oleh pemiliknya masih tetap ditanami padi yang diselingi dengan tanaman pasar (*cash crops*) seperti kacang panjang, mentimun, kol.

Berdasarkan data statistik dalam Monografi Kecamatan Ujung Berung Juli – Desember 2009, komposisi tataguna lahan di Kecamatan Ujung Berung sebagai berikut:

Tabel 2.1. Tata Guna Lahan di Kecamatan Ujung Berung

Tata Guna lahan	Luas (Ha)
1. Tanah Sawah:	
Sawah Irigasi Teknis	48 Ha
Sawah Irigasi Setengah Tehnis	12 Ha

⁹ Lihat Resmi Setia M S (2005, bab 2: 3-5), Keppy (2001:31). Menurut Setia, semenjak tahun 1960 hingga tahun 2000 an jumlah pabrik di daerah Ujung Berung mencapai 27 pabrik. Keseluruhan pabrik dimiliki oleh investor non pribumi yang selanjutnya bekerja sama dengan pemerintah Indonesia.

¹⁰ Alih fungsi lahan di Cipadung dan di Cilengkrang sudah dimulai pada tahun 1980. Lahan di daerah tersebut diperuntukan kompleks perumahan BTN. Kebanyakan dari penghuninya adalah dosen Unpad, khususnya dari fakultas yang dipindahkan dari jalan Dipati Ukur Bandung ke di Jatinangor-Sumedang, dosen UIN (dahulu bernama IAIN) dan pegawai swasta yang bekerja di Pabrik sebagai karyawan administrasi.

Sawah Dengan Sistem Irigasi Sederhana	40.98 Ha
Sawah Tadah Hujan	48 Ha
2. Lahan Tanah Kering:	
Pekarangan dan Bangunan	296.259 Ha
Tegalan / Kebun	34.452 Ha
Lading/ Huma	6 Ha
3. Balong/ Empang	198.6 Ha

Sumber : Statistik Monografi Kecamatan Ujung Berung 2009

Adanya pabrik-pabrik baru yang dibangun di suatu daerah tertentu dalam koridor Ujung Berung dan sekitarnya seringkali menarik minat penduduk lokal untuk dapat bekerja sebagai buruh di pabrik tersebut¹¹. Selain dari penduduk lokal, banyak pula orang dari luar wilayah tertentu mengharapkan dapat diterima sebagai karyawan. Kondisi seperti itu juga terjadi di Ujung Berung. Buruh pun banyak datang dari luar Ujung Berung, seperti dari Majalaya, Tasikmalaya, Garut, Cirebon, Ciamis dan banyak juga yang berasal dari luar Jawa Barat seperti Jawa Tengah, Sumatra Barat¹². Seorang perempuan pedagang di pasar Ujung Berung mengemukakan bahwa sampai tahun 1990 an, kiosnya sangat banyak didatangi oleh pembeli pekerja pabrik. Biasanya se usai bekerja di pabrik dan sebelum pulang ke rumah, para buruh tersebut akan berbelanja kebutuhannya di pasar. Apalagi setelah para buruh menerima upahnya, mereka akan langsung belanja di pasar. Pasar dipilih sebagai tempat belanja

¹¹ Kajian mengenai penduduk lokal khususnya perempuan yang bekerja di pabrik dilakukan Celia Mather dengan kajian mengenai buruh di Tangerang. Berdasarkan temuan Resmi Setia (2005), pada awalnya penduduk lokal tidak terlalu antusias menjadi buruh pabrik. Keinginan penduduk lokal untuk menjadi buruh meningkat setelah menyaksikan banyaknya pendatang yang bekerja di pabrik. Namun belakangan ini menurut beberapa orang perempuan pedagang yang merupakan asli Ujung Berung, banyak orang Ujung Berung yang kini bekerja di pabrik. Khususnya perempuan banyak yang bekerja di pabrik pakaian seperti kerudung.

¹² Kebanyakan pendatang tinggal menetap bersama keluarganya di Ujung Berung. Banyak pedagang di pasar Ujung Berung yang merupakan anak-anak dari pedagang pendatang. Anak-anak pedagang pendatang kemudian bekerja seperti yang dilakukan oleh orang tuanya yakni sebagai pedagang.

oleh para buruh pabrik karena letaknya yang tidak terlalu jauh dari tempat mereka bekerja dan tempat tinggalnya.

Baik bagi penduduk asli Ujung Berung maupun pendatang yang pada saat itu kebanyakan merupakan buruh pabrik, lokasi Ujung Berung dapat dikatakan strategis karena jalan raya utamanya¹³ yang ke arah Barat menghubungkan dengan pusat kota Bandung dan jalan ke arah Timur merupakan jalur yang menghubungkan dengan daerah yang masih tercakup dalam Kabupaten Bandung seperti Cileunyi, dan kabupaten Sumedang seperti Jatinangor, Tanjungsari, Sumedang, Garut, Tasikmalaya, Cirebon. Menurut beberapa orang pedagang yang berjualan di pasar Ujung Berung, kalau mau pergi keluar kota maupun ke Bandung tinggal menunggu angkot, bis kota atau pun bis antarkota di pinggir jalan. Banyak pendatang dari luar Ujung Berung untuk bekerja sebagai buruh di pabrik sekitaran Ujung Berung menandakan bahwa semenjak tahun 1960 sudah menjadi ruang bagi orang yang melakukan migrasi. Banyaknya pendatang sebagai migran pencari kerja di Jawa Barat termasuk Bandung juga dikemukakan oleh Mies Grijns (1994:18-19) maupun Setia Resmi (2005). Dengan banyaknya migran di Jawa Barat, penduduk di Ujung Berung yang semula homogen pun (mayoritas adalah orang Sunda) menjadi heterogen. Warga Ujung Berung yang mulanya lebih banyak berinteraksi dan bersosialisasi dengan mereka yang sudah lama menetap di Ujung Berung, mulai berinteraksi dan menjalin pertemanan dengan orang-orang di luar kelompoknya.

¹³ Pembangunan jalan raya Ujung Berung yang sekarang bernama jalan AH Nasution dilakukan pada saat pembangunan jalan Raya Pos (Groote Posweg) antara Bogor (Buitenzorg) dengan Karang Sembung melewati daerah Cipanas, Cianjur, Bandung, Cianjur, Parakanmuncang dan Sumedang. Dilaksanakan atas perintah Daendles. Tercakup didalamnya sampai ke Ujung Berung Kaler (Hardja Saputra, 2002:27-28; Ismarini, 2011: 3-4).

Selain lokasinya yang strategis, tanah di Ujung Berung juga dapat dikatakan subur. Berdasarkan laporan dari Biro Pusat Statistik Kota Bandung (1990, 1994, 1999, 2005), luas lahan yang masih berfungsi untuk pertanian sawah di kota Bandung terdapat di Bandung Timur termasuk di dalamnya kecamatan Ujung Berung. Meskipun demikian bila dilihat dari luas lahan yang masih difungsikan sebagai lahan sawah sudah jauh berkurang dari masa sebelumnya karena dialihfungsikan untuk peruntukan lainnya seperti pemukiman penduduk, perdagangan, perkantoran.

Walaupun tidak banyak, pemilik sawah masih memberdayakan petak-petak sawah aktif dalam ukuran yang tidak terlalu besar. Sawah tersebut merupakan paduan dari sawah tadah hujan dan irigasi. Pada musim tanam, para petani akan terlihat sibuk menanam sawahnya. Saat masuk musim panen, banyak petani yang ikut memanen padi tersebut. Sawah-sawah tersebut posisinya sudah terjepit di antara perumahan maupun pertokoan. Sehingga menurut beberapa orang yang masih memiliki sawah aktif, meskipun mereka tetap memanfaatkan lahannya untuk ditanami padi terdapat permasalahan lain yakni mereka mengalami kesulitan dalam irigasinya dan kualitas padi yang tidak sebagus di masa lalu. Sebagaimana dikemukakan oleh seorang pedagang di pasar Ujung Berung.

“Saya masih punya sawah di jalan yang mau ke Gede Bage. Sawah hasil warisan dari orang tua. Sewaktu masih digarap oleh saya dulu mah, padi yang dihasilkan bagus lagi pulen. Tapi setelah banyak bangunan, sawah saya jadi kejepit, juga si beras jadi agak kuning dilihat dari warnanya. Hasilnya juga ngurangan, tapi sawah itu belum saya jual. Nanti mah lama-lama juga dijual, kalau sudah makin susah air. Sekarang mah masih bisa ngandelkan hujan. Lumayanlah untuk nambah-nambah”.

Walau ada lahan di Ujung Berung yang masih berfungsi sebagai lahan usaha pertanian, lambat laun lahan itu akan hilang. Sulitnya air untuk mengairi sawah akan menyulitkan pemilik dalam usahanya. Selain itu tingginya permintaan orang untuk membangun usaha seperti dagang akan menghilangkan ketergantungan orang pada lahan pertanian.

Selain masih ada sawah, lahan di Ujung Berung ada yang digunakan untuk menanam tanaman pasar (*cash crop*). Menurut para pedagang sayur di pasar Ujung Berung, pemilik lahan yang ditumbuhi oleh tanaman pasar seperti kol, kacang panjang, mentimun adalah orang Ujung Berung. Hasil produksi dari lahan tersebut, sebahagian dibawa ke pasar Ujung Berung dan sebahagian lainnya dibawa ke pasar luar Ujung Berung.

Seiring dengan perubahan status Kecamatan Ujung Berung dari Kabupaten Bandung menjadi Kota Bandung, Pemerintah Kota Bandung mulai memberikan banyak fasilitas seperti di kota Bandung pada umumnya¹⁴ yang pada awalnya tidak ada menjadi ada atau yang pada mulanya kurang memberikan pelayanan yang nyaman menjadi sangat nyaman. Misalnya kantor pos dulu, tidak memberikan layanan antar surat ke rumah-rumah. Surat-surat yang diperuntukkan bagi warga Ujung Berung dan sekitarnya disimpan di dalam satu loker tertentu dan jika diantarkan, hanya sampai ke Kantor Kelurahan. Selanjutnya karyawan kantor

¹⁴Secara Administratif yang tertuang dalam Surat Keputusan Gubernur, Ujung Berung dinyatakan berubah status pada tahun 1987. Namun aplikasi dari berbagai fasilitas mulai diberlakukan pada tahun 1990. Atas dasar itu, banyak warga masyarakat yang menduga jika perubahan status terjadi di tahun 1990. Bagi warga masyarakat Ujung Berung, indikator yang menjadi penanda dari berubahnya status Ujung Berung adalah urusan administrative seperti adanya kartu keluarga, kartu tanda penduduk sudah berubah menjadi warga kota Bandung

Kelurahan akan mengantarkan ke ketua RT. Akibatnya surat akan sangat lambat sampai ke alamat yang dituju. Selain Kantor Pos, sambungan telepon rumah pada mulanya merupakan sesuatu yang sulit untuk didapatkan di Ujung Berung. Pada tahun 1990 kantor Telkom resmi membuka galeri sekaligus kantor cabang Bandung timur. Sejak saat itu, hampir setiap warga masyarakat dapat memperoleh jaringan telepon rumah untuk daerah yang masuk kota Bandung. Di tahun yang hampir sama dengan Telkom, PLN memperbaiki instalasi listrik sehingga warganya dapat dengan mudah mengakses listrik sebagai sumber penerangan. Karena pasokan listrik di Ujung Berung ditambah maka lampu rumah dan jalan menjadi terang benderang. Belakangan ini, masyarakat di Ujung Berung dan sekitarnya dapat berlangganan listrik dengan sistem pra-bayar dengan cara membeli pulsa.

Kemudahan dan kenyamanan masyarakat Bandung Timur pada umumnya dan Ujung Berung khususnya adalah dalam ketersediaan sarana transportasi. Dari sisi transportasi pemerintah menambah fasilitas transportasi publik dalam hal ini bis dalam kota Damri yang berpangkalan di Cipadung. Bis dalam kota yang berac tersebut mengambil route melalui Ujung Berung ke arah pusat kota Bandung dan berakhir di Cibereum dan demikian pula untuk arah sebaliknya. Tarifnya jauh dekat Rp.3.500,- sangat terjangkau pengguna bis. Setiap hari bis kota tersebut selalu dipadati oleh penumpang.

Seiring dengan peningkatan fasilitas sebagaimana layaknya kota, banyak investor melakukan bisnis pembangunan kompleks perumahan di Ujung Berung. Sampai penelitian ini dilakukan, pembangunan kompleks perumahan masih terus berlangsung. Dalam upaya menarik pembeli, para pengembang perumahan tersebut

menawarkan rumah dengan menjual status wilayah, pemandangan alam dan fasilitas di sekitar daerah perumahan. Kompleks perumahan tersebut sangat beragam atas dasar kategori harganya. Ada perumahan BTN atau masyarakat sering menyebutnya dengan perumahan sangat “sangat sederhana”¹⁵. Ada juga perumahan Real Estate perumahan yang banyak diminati kelas menengah ke atas¹⁶. Menurut petugas kantor Kecamatan Ujung Berung, kompleks perumahan mayoritas dihuni oleh pendatang dari luar Ujung Berung¹⁷. Hal itu bisa teramati pada saat hari besar seperti hari Raya Idul Fitri, kompleks perumahan yang biasanya ramai menjadi sepi karena penghuni pulang mudik ke daerah asalnya masing-masing. Beragamnya fasilitas yang disediakan oleh pemerintah menambah banyak orang membeli rumah yang ditawarkan oleh para developer. Dengan demikian penduduk yang pendatang hidup berdampingan dengan penduduk asli Ujung Berung di Ujung Berung.

Jumlah pendatang ke Ujung Berung dan sekitarnya diikuti dengan bermunculan banyak kios, warung maupun toko-toko kecil di sepanjang jalan AH Nasution. Menurut seorang warga perumahan Panghegar di Ujung Berung: *“Sekitar tahun 1990an mah kalau mau beli barang atau makanan harus ke pasar. Karena saat itu di Ujung Berung belum banyak toko. Kalau sekarang mah banyak pisan toko kecil maupun warung, sehingga saya tidak sering ke pasar seperti dulu”*. Jenis makanan yang ditawarkan oleh para pedagang pun tidak melulu makanan Sunda, melainkan

¹⁵ Sebutan sangat sangat sederhana untuk rumah BTN didasari oleh kualitas rumah yang sangat kurang memadai. Cepat nya rumah tersebut rusak karena bahan bakunya tidak kuat.

¹⁶ Pembayaran atas pembelian rumah dapat diangsur selama 15 tahun. Penawaran tersebut mendapat tanggapan positif dari warga masyarakat pekerja seperti Pegawai Negeri yang belum memiliki rumah.

¹⁷ Pihak kecamatan mengetahui hal tersebut. Tapi mereka tidak mempunyai data dalam angka.

sangat beragam seperti baso, sate, empek-empek, rumah makan Sunda, rumah makan masakan Cina, rumah makan Padang.

Kira-kira empat tahun yang lalu, California Fried Chicken mulai hadir di wilayah tetangga Ujung Berung yakni di daerah Cipadung. Banyak pembeli datang untuk makan di tempat atau memanfaatkan jasa antar ke rumah. Kurang lebih delapan bulan yang lalu, Kentucky Fried Chicken dan Hoka-Hoka Bento juga mulai membuka cabangnya di Ujung Berung. Rumah makan siap saji tersebut sangat banyak peminatnya. Sebelum CFC, Hoka-Hoka Bento dan KFC hadir, di dekat pasar Ujung Berung sudah ada pedagang kaki lima yang menjual makanan sejenis. Harga satu ekor ayam jauh lebih murah dari pada di gerai siap saji KFC ataupun CFC. Para pembelinya kebanyakan adalah masyarakat lokal.

Selain dari rumah makan, pada malam hari banyak warung tenda yang menjual nasi goreng, sate, goreng ayam, sate padang, cobek ikan, berbagai jenis soto, bubur kacang hijau, bubur ayam. Belum lagi yang menjual martabak, macam-macam gorengan. Selain pedagang makanan yang berjualan dengan mendirikan tenda di kaki lima, banyak pula pedagang makanan yang menjajakan dari rumah ke rumah atau dari kompleks ke kompleks seperti penjual bakso, nasi goreng, bubur ayam, gorengan, pedagang sayur mayur dan beraneka jenis minuman maupun jamu-jamuan. Ada yang menjajakan dengan gerobak, ditanggung, motor. Menurut informasi beberapa

pedagang makanan¹⁸, pasar Ujung Berung merupakan tempat mereka berbelanja bahan baku untuk masakan atau jualannya.

Perkembangan konsumsi di Ujung Berung terus mengalami perubahan seiring dengan perubahan yang terjadi di Ujung Berung. Perubahan dalam tata guna lahan yang membawa konsekuensi pada pola kebiasaan makan maupun cara berbelanja sebahagian orang Ujung Berung. Kebiasaan pendatang dimanfaatkan sebagai suatu siasat dalam meningkatkan penghasilan pedagang.

Banyak rumah di sepanjang jalan raya A.H. Nasution yang kemudian berubah fungsi menjadi tempat usaha seperti tempat reparasi elektronik, bengkel mobil motor, dealer motor, tempat cuci mobil dan motor, tempat bimbingan belajar, toko bahan bangunan, outlet telepon genggam, toko furniture. Lalu di sekitar tahun 2002, muncul satu toko swalayan. Toko swalayan tersebut sering melakukan promosi dengan memberikan harga murah pada barang tertentu. Selain ada promosi, toko swalayan menjual segala segala yang dijual di pasar Ujung Berung. Setiap harinya banyak pengunjung yang datang untuk berbelanja di toko tersebut. Fasilitas lain yang menarik pembeli toko tersebut adalah arena bermain anak¹⁹, sehingga saat orang tua belanja, anak-anak dapat bermain semua permainan yang ada tanpa harus membayarnya.

¹⁸ Para pedagang masakan jadi yang berbelanja bahan bakunya di pasar Ujung Berung tidak pernah menyatakan waktu berbelanja. Bagi mereka, baik pasar dalam maupun pasar luar adalah sama-sama pasar Ujung Berung.

¹⁹ Sebenarnya fasilitas permainan anak yang ada di swalayan bukan sesuatu yang asing bagi warga sekitaran Ujung Berung. Hanya saja permainan seperti itu biasa ada di toko-toko swalayan di luar Ujung Berung. Sementara di Ujung Berung, swalayan yang menyediakan tempat permainan anak merupakan sesuatu yang baru.

Pada malam hari, pinggir jalan di sekitar pasar Ujung Berung dan di kaki lima sepanjang jalan A.H. Nasution ramai dipenuhi oleh pedagang kaki lima yang menjual berbagai jenis makanan. Sebelum tahun 1990, tidak banyak variasi jualan makanan di Ujung Berung. Mayoritas dari makanan yang ditawarkan saat itu adalah makanan Sunda. Mulai dari tahun akhir tahun 1990 an dan awal 2000an, menurut beberapa informan, beraneka ragam jenis makanan dapat diperoleh di sekitar pasar tersebut.

Sebagai satu kecamatan, Ujung Berung masih memiliki alun-alun. Letak alun-alun di antara pasar dan Mesjid dan kantor Kecamatan. Pada masa lalu alun-alun merupakan ruang untuk tempat anak bermain²⁰ dan anak-anak dari Sekolah Dasar di Ujung Berung berolahraga, kini harus berbagi ruang dengan arena rekreasi bagi anak-anak dan tempat usaha jual beli barang bekas. Setiap harinya, alun-alun yang juga menjadi arena rekreasi²¹ disibuki dan diramaikan oleh sekelompok penyewa motor kecil, mobil kecil dan beberapa ekor kuda. Namun bila ada acara resmi seperti pameran tanaman hias, pertunjukan kesenian, ceramah agama, aktivitas rekreasi pun berhenti sejenak. Keramaian di Alun-alun mendapat berbagai tanggapan dari warga masyarakat khususnya pedagang. Bagi warga yang juga berprofesi sebagai pedagang, alun-alun di masa lalu merupakan arena untuk berinteraksi warga. Khususnya pada saat berolah raga seperti bermain bola, baik anak-anak maupun dewasa akan berkumpul sambil bergosip di ruang tersebut. Namun kini orang-orang datang ke alun-alun untuk melakukan aktivitas komersial. Dengan demikian, alun-alun tidak

²⁰ Berdasarkan pengalaman seorang pedagang yang kini sudah berusia 60 tahun, alun-alun Ujung Berung pun sempat menjadi tempatnya bermain sepak bola dengan kawan-kawannya saat SMP. Selain itu alun-alun menjadi tempat latihan baris berbaris tentara atau calon tentara.

²¹ Arena rekreasi ini bukan suatu arena yang resmi dikelola oleh pihak kecamatan Ujung Berung. Melainkan dijalankan oleh perorangan. Namun setiap harinya, para pemilik motor, mobil maupun kuda harus membayar pajak kepada pihak Kecamatan.

lagi menjadi ruang publik bertemu dan berinteraksi, namun lebih memanfaatkan sebagai tempat yang bersifat komersial.

Puncak kesibukan dan kepadatan yang tinggi di sekitar pasar Ujung Berung sangat terasa di bulan Ramadhan. Persisnya dimulai dari jalan sebelum dan sesudah pasar Ujung Berung jalanan selalu macet dan padat oleh orang yang berjualan dan orang yang berbelanja. Mulai dari pagi hingga pagi lagi, orang khususnya perempuan terlihat simpang siur masuk dan keluar pasar Ujung Berung. Pasar dan sekitarnya dipadati oleh pedagang kaki lima. Banyak perempuan pedagang yang menjual makanan untuk berbuka puasa. Selain itu, banyak pedagang yang menjual pakaian muslim untuk persiapan lebaran. Pasar juga ramai pada saat dimulainya tahun ajaran baru, banyak pembeli yang mencari seragam dan berbagai alat tulis dan berbagai keperluan sekolah. Akibat dari membengkaknya jumlah pedagang di tepian jalan maka kendaraan beroda dua maupun empat terhambat kelancaran perjalanannya. Selain bersaing dengan pedagang yang berjualan di trotoar, mereka harus sabar menghadapi angkot yang seringkali “ngetem” di depan pasar.

Dengan diberlakukannya perubahan status Ujung Berung menjadi kota telah mempengaruhi batas wilayah administrasi yang cakupannya semakin lama semakin mengecil. Ada warga yang merupakan orang asli Ujung Berung namun tempat tinggalnya terkena pemekaran sehingga masuk ke kecamatan lain. Mereka masih menyebut dirinya orang Ujung Berung meskipun wilayah tempat tinggalnya termasuk ke dalam kecamatan lain. Dengan demikian batas sosial kini berubah menjadi batas fisik.

Demografi Sosial

Penduduk Ujung Berung secara administratif tinggal tersebar ke dalam lima kelurahan yakni Kelurahan Pasir Endah 11.087 orang, Kelurahan Cigending 12.766 orang, Kelurahan Pasirwangi 10.101 orang, Kelurahan Pasir Jati 9.046 orang, dan Kelurahan Pasanggrahan 14.606 orang²². Apabila dilihat dari jumlah warganya, Kelurahan yang paling banyak warganya adalah di Kelurahan Pasanggrahan. Sedangkan kelurahan yang tidak terlalu banyak warganya adalah Kelurahan Pasir Jati. Berdasarkan monografi kantor Kecamatan Ujung Berung komposisi penduduknya adalah sebagai berikut,

Tabel 2.2. Populasi Kecamatan Ujung Berung Januari 2010

Umur (tahun)	WNI ASLI			WNI KETURUNAN			JUMLAH		
	L	P	Jumlah	L	P	Jumlah	L	P	Jumlah
0 - 4	2.468	2.497	4.965	-	-	-	2.468	2.497	4.965
5 - 9	2.997	2.844	5.841	8	7	15	3.005	2.851	5.856
10 - 14	2.267	2.576	4.843	6	6	12	2.273	2.582	4.855
15 - 19	3.038	3.165	6.203	6	7	13	3.044	3.172	6.216
20 - 24	2.511	2.594	5.105	6	4	10	2.517	2.598	5.115
25 - 29	2.523	2.691	5.214	5	3	8	2.528	2.694	5.222
30 - 34	2.547	2.538	5.085	5	3	8	2.552	2.541	5.093
35 - 39	2.375	2.297	4.672	3	7	10	2.378	2.304	4.682
40 - 44	2.141	2.123	4.264	9	12	21	2.150	2.135	4.285
45 - 49	1.783	1.720	3.503	11	4	15	1.794	1.724	3.518
50 - 54	1.369	1.292	2.661	-	-	-	1.372	1.295	2.667
55 - 59	1.151	1.092	2.243	3	5	8	1.154	1.097	2.251
60 - 64	793	956	1.749	5	3	8	798	959	1.757
65 atas	612	726	1.338	3	10	13	615	736	1.351
Jumlah	28.575	29.111	57.686	73	74	147	28.649	29.185	57.834

Sumber: Monografi Kecamatan Ujung Berung Januari 2010

²² Sumber monografi Kecamatan Ujung Berung tahun 2010.

Hal itu terlihat dari semakin padatnya pemukiman dibandingkan dengan sebelum Ujung Berung tercakup ke dalam Kota Bandung. Menurut petugas dari Kantor Kecamatan, sulit untuk mengukur tingkat kepadatan penduduk dari tahun ke tahun mengingat Ujung Berung telah beberapa kali mengalami pemekaran. Akan tetapi bila dilihat dari statistik populasi yang bersumber pada data BPS pada tahun 1996, jumlah penduduk pada saat itu ada 52.891 orang. Jumlah tersebut mengalami penambahan dalam kurun 7 tahun. Hal itu terlihat dari data populasi tahun 2004, jumlah penduduknya menjadi 62.777 orang. Pada dua data statistik yang ada, Kecamatan Ujung Berung terbagi atas 7 Kelurahan. Namun di antara kurun waktu 2006-2007, Ujung Berung terkena pemekaran kota Bandung. Hasil dari pemekaran, Kelurahan yang ada di Ujung Berung dari 7 berkurang menjadi 5 kelurahan. Sementara 2 kelurahan yang ada digabung ke kecamatan lainnya yaitu Cinambo.

Pertambahan penduduk yang terus terjadi di Kecamatan Ujung Berung menurut petugas Kantor Kecamatan, lebih dari 50% disebabkan oleh pendatang. Para pendatang tersebut ada yang pendatang lama yakni para pekerja pabrik yang sudah sejak tahun 1960 berdatangan ke Ujung Berung dan ada pula pendatang yang kemudian tercatat sebagai penduduk Ujung Berung karena membeli rumah di kompleks perumahan atau membangun rumah sendiri di wilayah Ujung Berung. Lebih lanjut petugas Kecamatan menyatakan bahwa pendatang sangat beragam. Dari apa yang ditanganinya, orang yang datang kepadanya berbeda-beda. Ada orang Sunda yang memang penduduk asli, ada orang Sunda yang berasal dari luar Ujung Berung, ada banyak pula orang Jawa dan Sumatra.

Meskipun tidak ada data tertulis, keberadaan warga pendatang di kecamatan Ujung Berung untuk mencari pekerjaan. Ada yang orang yang datang karena ikut orang tua, ada pula yang datang karena diajak oleh kerabatnya yang pada awalnya datang hanya untuk bekerja di pabrik, kini sudah menetap di Ujung Berung. Malahan banyak yang sudah memiliki rumah sendiri. Anak-anaknya pun sekolah di Bandung. Meskipun tidak tercatat secara resmi, pendatang yang ada di Kecamatan Ujung Berung banyak yang berasal dari Jawa, Padang atau Sumatra dan ada juga orang Cina. Tapi karena sudah lama tinggal di Ujung Berung, orang-orang tersebut sudah bisa berbicara bahasa Sunda. Para pendatang dalam sehari-hari memanfaatkan bahasa Sunda sebagai bahasa pergaulan, meskipun bahasa Sundanya tidak lancar ataupun sempurna. Situasi seperti terjadi karena mayoritas penduduk di Ujung Berung adalah orang Sunda. Keadaan serupa dideskripsikan oleh Edward M Bruner (1974) dari hasil penelitiannya mengenai orang Batak di Bandung. Keberadaan migran mengubah relasi sosial yang lama yakni hubungan-hubungan sosial yang terbentuk tidak lagi didasarkan kesamaan asal usul orang Ujung Berung, melainkan berdasarkan hubungan pertemanan, pertetangaan yang kini terjalin dengan berbagai orang dari latar belakang yang berbeda-beda. Salah satu ruang yang mempertemukan orang dari berbagai latar belakang adalah pasar Ujung Berung.

Perluasan Ujung Berung menjadi kota membawa konsekuensi terhadap perlunya perhatian di bidang pendidikan. Sebagai bagian dari kota Bandung, sarana dan prasarana sekolah yang telah lama mengalami perbaikan. Sekolah taman kanak-kanak yang pada awalnya tidak ada mulai bermunculan. Sekolah yang pada awalnya menjadi tempat mendapatkan pendidikan dari kebanyakan anak-anak penduduk asli

setempat menjadi sarana untuk mendapatkan pendidikan bagi semua anak baik penduduk asli maupun pendatang. Dengan demikian peserta didik di berbagai sekolah di Ujung Berung menjadi lebih beragam, berdasarkan gender, pekerjaan orang tua, latar belakang sosial ekonomi keluarga. Untuk mengetahui komposisi penduduk berdasarkan latar belakang pendidikan formal, Monografi Kecamatan Ujung Berung menyajikan data sebagai berikut:

Tabel 2.3. Rekapitulasi Penduduk Berdasarkan Pendidikan

PENDIDIKAN	WNI		
	L	P	JML
Tidak/Belum Sekolah	3.998	4.275	8.273
Tidak Tamat SD	1.613	1.719	3.332
Belum Tamat SD	3.753	4.285	8.038
Tamat SD	6.735	7.045	13.820
S L P/Sederajat	5.185	4.633	9.818
S M A/Sederajat	4.411	4.258	8.669
Akademi/Sarjana Muda	1.522	1.635	3.157
Sarjana	1.432	1.335	2.767
JUMLAH	28.649	29.185	57.874

Sumber Monografi Kecamatan Ujung Berung 2010

Dari jumlah penduduk yang terdata dalam rekapitulasi pendidikan di Kecamatan Ujung Berung ada 8.273 orang yang dianggap tidak bersekolah atau belum bersekolah. Dalam data yang ada tidak terinci siapa saja yang tercakup dalam kategori ini. Apabila dilihat dari data yang ada, angka yang menunjukkan orang yang belum atau tidak sekolah cukup tinggi. Kealpaan data yang lebih rinci dapat menimbulkan berbagai interpretasi subyektif akan alasan mengapa jumlah yang

cukup besar tersebut. Informasi kantor Kecamatan dapat dikatakan kurang rinci dalam deskripsi identitas diri penduduk. Misalnya tidak ada data yang menunjukkan ada orang-orang tua yang tidak tamat sekolah. Selain itu kategori pendidikan taman kanak-kanak tidak juga masuk dalam perhitungan. Padahal pada kenyataannya beberapa tahun belakangan ini, ada banyak anak warga masyarakat Kecamatan Ujung Berung termasuk anak atau cucu dari pedagang yang bersekolah di Taman Bermain seperti PAUD (Pendidikan Anak Usia Dini) atau mengikuti pendidikan informal TPA (Taman Bermain Anak). Agar orang tua terdorong untuk memasukan anak-anak usia dininya di sekolah informal tersebut, pihak pemerintah memberikan subsidi kepada setiap masing-masing Taman Bermain tersebut.

Selain itu dari keseluruhan penduduk, paling banyak jumlah mereka yang masuk dalam kategori Tamat Sekolah Dasar, sebesar 13.825 orang. Menurut petugas kantor tingginya angka ini bukan semata-mata karena banyak anak-anak yang tidak berhasil menyelesaikan Sekolah Dasarnya, kemungkinan ada orang tua warga Ujung Berung asli seperti halnya mereka yang berprofesi sebagai pedagang yang hanya bersekolah hingga Sekolah Dasar. Seperti pengakuan yang dikemukakan oleh beberapa perempuan pedagang, bahwa mereka hanya bersekolah hingga Sekolah Rakyat²³. Karena pengalamannya dalam pendidikan, beberapa perempuan pedagang mengungkapkan pandangannya mengenai pentingnya pendidikan dan mereka pun mencari uang guna menyekolahkan anak-anaknya. Ada yang sampai lulus Sekolah Menengah Atas dan ada pula yang menyekolahkan hingga Pendidikan Tinggi yakni sampai lulus Sarjana.

²³ Sekarang setara dengan Sekolah Dasar

Dilihat dari tabel di atas, jumlah perempuan yang mengikuti atau pun pernah mengikuti pendidikan formal hampir sebanding dengan jumlah laki-laki. Demikian pula yang dirasakan oleh beberapa perempuan pedagang yang mempunyai anak perempuan usia sekolah, pendidikan itu penting. Salah satu tujuan mereka berjualan pun adalah untuk mencari uang guna dapat menyekolahkan anaknya baik perempuan maupun laki-laki. Salah satu perempuan pedagang yakni bu Tati menceritakan bahwa dirinya lulusan SMA. Namun bu Tati mengharuskan anak-anaknya untuk sekolah hingga ke perguruan tinggi. Anak laki-lakinya diwajibkan sekolah hingga mendapatkan gelar lulus S1. Sementara bagi anak perempuan cukup hingga lulus program D3. Andaikan anak perempuannya hendak sekolah hingga S1, bu Tati dan suami akan sangat mendukung. Hal itu pun dilakukan oleh perempuan pedagang lainnya di antaranya bu Yayah dan bu Dedeh. Bagi mereka, kelulusan anak baik laki maupun perempuan merupakan kebanggaan tersendiri. Juga bagi bu Nining, satu dari empat anaknya berhasil meraih gelar sarjana dan anaknya itulah yang selalu dinilai memiliki kelebihan sekaligus banggakannya. Selain itu uang hasil kerja salah satu tujuannya untuk membiayai pendidikan anak.

Berdasarkan catatan yang ada di kecamatan sejumlah warganya yang mencapai pendidikan hingga Sarjana atau Sarjana Muda. Ada banyak di antara warga yang datang memang sudah menyandang gelar Sarjana. Mereka umumnya adalah pendatang yang menghuni rumah di kompleks perumahan. Meskipun ada banyak yang telah sarjana, umumnya mereka bekerja sebagai karyawan di perusahaan di luar Ujung Berung. Dari sekian banyak Sarjana Muda dan Sarjana di antaranya ada anak dari pedagang di pasar Ujung Berung yang telah menyelesaikan Sarjana Mudanya.

Anak-anak pedagang tersebut ada yang bekerja di kantor, ada yang memilih untuk mengikuti jejak orang tuanya yakni menjadi pedagang di pasar Ujung Berung. Keinginan anaknya tersebut tidak dihalang-halangi oleh orang tuanya. Bagi para orang tua, anak sudah bisa menyelesaikan kuliahnya sudah merupakan sesuatu yang membanggakannya. Pernyataan tersebut menunjukkan adanya pemaknaan yang berbeda mengenai pendidikan diandingkan dengan masa lalu.

Proses pengkotaan Ujung Berung tidak hanya membawa dampak pada perubahan tata guna lahan dan fasilitas di lingkungan yang ada tapi juga mengubah orientasi penduduk dalam bidang pendidikan. Khususnya orientasi pendidikan masyarakat lokal untuk tidak hanya menyekolahkan dan memberikan pendidikan pada anak untuk dapat membaca dan menghitung, namun anak diharapkan mendapatkan pendidikan yang tinggi seperti hingga mencapai perguruan tinggi. Perubahan orientasi pendidikan tidak hanya berlaku pada laki-laki tetapi juga bagi perempuan. Pada beberapa kasus anak pedagang, setelah pendidikan dicapai, orang tua akan menyerahkan keputusannya kepada anak untuk menentukan pekerjaan selanjutnya.

Dari Monografi Kecamatan Ujung Berung, mata pencaharian para warga masyarakatnya sangat beragam. Seperti tampak dalam tabel 3 berikut ini:

Tabel 2.4. Rekapitulasi Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

MATAPENCAHARIAN	WNI		
	L	P	JML
Pegawai Negeri	3.340	2.885	6.225
ABRI	534	167	701
Pegawai Swasta	5.332	4.199	9.531
Tani	1.228	999	2.227

Dagang	2.204	1.790	4.004
Pelajar	8.881	8.376	17.257
Mahasiswa	1.663	1.804	3.467
Pensiunan	1.383	858	2.241
Lain-lain	4.073	8.107	12.180
JUMLAH	28.649	29.185	57.834

Sumber Monografi Kecamatan Ujung Berung 2010

Dilihat dari jenis pekerjaan sebagai matapencarian hidupnya, paling banyak adalah pelajar. Padahal para pelajar tidak bekerja untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Jumlah terbesar dari warga Kecamatan Ujung Berung, yang bekerja di perusahaan swasta. Apabila dibandingkan dengan tahun 1996, jumlah penduduk yang bekerja di sektor swasta tercatat sebanyak 8.121 orang. Jadi hingga tahun 2000, penduduk yang bekerja di sektor swasta mengalami peningkatan sebanyak 1.410 orang. Para pekerja tersebut tersebar di berbagai jenis perusahaan. Ada yang merupakan karyawan atau buruh di pabrik, terkait dengan banyaknya pabrik yang terdapat di sekitar wilayah Ujung Berung. Seiring dengan pengkotaan Ujung Berung, banyak bermunculan pranata ekonomi baru. Oleh karenanya, ada warga yang bekerja sebagai penjaga toko, ada pula menjadi pelayan di rumah makan seperti di rumah makan AMPERA, rumah makan siap saji KFC. Apalagi belakangan ini, banyak toko atau pun swalayan seperti Griya, Borma, mempekerjakan banyak banyak warga sekitar sebagai karyawan di perusahaan tersebut. Selain bekerja di perusahaan di Ujung Berung, ada juga warga menjadi pekerja di berbagai perusahaan yang lokasinya di luar kecamatan Ujung Berung. Ada pula warga yang bekerja sebagai pegawai Bank, SPBU, salon. Sedangkan tempat kedua dengan jumlah sebesar 6.225

orang adalah Pegawai Negeri. Mereka yang menjadi Pegawai Negeri bekerja di kantor pemerintahan baik yang ada di Ujung Berung maupun di luar Ujung Berung, dengan jenis pekerjaan sebagai berikut: guru, dosen, karyawan Kantor Kecamatan, Karyawan Puskesmas, pegawai Pemda, Rumah Sakit.

Berbeda dengan kecamatan lain di kota Bandung pada umumnya, di Kecamatan Ujung Berung masih banyak warga masyarakatnya yang bermatapencaharian sebagai petani jumlahnya sebanyak 2.227 orang. Jumlah penduduk yang bekerja sebagai petani bila dibandingkan dengan pada tahun 1996 mengalami pertambahan sebanyak 506 orang. Bertambahnya jumlah petani dikarenakan ada lahan peruntukan sawah yang dibeli oleh orang luar. Dalam penggarapannya lahan dipercayakan kepada penduduk lokal dengan cara bagi hasil. Sulitnya mendapatkan pekerjaan menjadikan warga asli Ujung Berung khususnya yang tidak memiliki pekerjaan tetap memilih menjadi petani buruh. Termasuk adanya anak-anak petani yang kemudian karena memperoleh tanah warisan memanfaatkan bekerja sebagai petani.

Masih adanya penduduk yang bertahan bekerja maupun terlibat sebagai petani dilatarbelakangi oleh sejarah awal dari wilayah tersebut sebagai daerah pertanian sesuai dengan iklim dan kontur lahannya yang berada di kaki gunung Manglayang sehingga tidak perlu mengandalkan air hujan atau irigasi pemerintah. Hingga saat ini, lahan tersebut masih ada yang dipertahankan oleh pemiliknya dan menjadi lahan mata pencaharian penduduk. Umumnya mereka adalah petani padi. Di luar musim tanam padi, petani memanfaatkan lahan sawah, sebagai lahan untuk ditanami dengan tanaman semusim. Selain petani yang memiliki lahan pertaniannya di daerah Ujung Berung, ada di antara petani yang lahannya tidak terletak di Ujung Berung melainkan

di sekitar Gede Bage. Letak lahan yang terpisah itu karena daerah Ujung Berung sebelum mengalami pemekaran sampai dengan sekarang ini, daerah cakupannya sampai ke Gede Bage. Oleh karena itu masih ada lahan dari petani Ujung Berung tersebar di beberapa bagian daerah Gede Bage. Selain di daerah Gede Bage, ada pula petani yang memiliki lahan pertaniannya di daerah Palintang, yang letaknya di bagian Utara Kecamatan Ujung Berung. Pada saat Ujung Berung dimasukkan ke wilayah Kota Bandung, Palintang tetap merupakan bagian dalam Kabupaten Bandung. Terpisahnya letak kepemilikan lahan menambah pekerjaan petani khususnya saat membayar pajak tanah karena pembayaran harus dilakukan di daerah di tempat lahan tersebut berada.

Sub-kategori petani di Kecamatan Ujung Berung meskipun tidak tertera dalam Monografi Kecamatan Ujung Berung, terbagi dua yakni pemilik lahan dan petani penggarap. Petani pemilik lahan pun sangat beragam, mulai dari pemilik lahan luas hingga terbanyak adalah lahan kecil²⁴. Berdasarkan informasi dari beberapa orang petani, kepemilikan lahan tidak hanya oleh warga Ujung Berung namun ada juga ada yang dimiliki oleh orang luar Ujung Berung. Namun dalam pengelolaan lahan tersebut dipercayakan kepada petani di Ujung Berung. Biasanya mereka menghitung pembagian keuntungan kerja sama dengan cara *maro*.

Matapencarian lain yang juga besar jumlahnya adalah sebagai pedagang. Bila dibandingkan dengan data monografi kecamatan 1996, jumlah penduduk yang bermatapencarian sebagai pedagang saat telah mengalami penambahan sebesar 1.464 orang. Meskipun tidak ada penjelasan yang rinci dari tempat berdagangnya dan

²⁴ Lihat juga Resmi Setia 2005

jenis dagangan seperti apa, namun menurut petugas kecamatan selain berdagang warungan, kaki lima dan sebagai pedagang yang berjualan di pasar Ujung Berung. Berdasarkan hasil survey pedagang di arena penelitian, ada 893 pedagang yang aktif. Dari 589 pedagang tersebut terdapat 358 laki-laki dan 231 perempuan pedagang yang berdomisili di Ujung Berung. Sisanya sebanyak 72 yang terdiri dari 48 laki-laki dan 24 perempuan pedagang tinggal di daerah Ujung Berung yang terkena perluasan dan 182 yang terdiri dari 135 laki-laki dan 61 perempuan berasal dari luar wilayah Ujung Berung.

Pasar Ujung Berung dalam Transisi

Menurut petugas Dinas Pasar wilayah Bandung Timur, pasar di Indonesia secara umum dapat dibagi atas tiga kategori, yaitu: 1) pasar modern, 2) pasar induk, dan 3) pasar tradisional (Buku Putih, 2000: 4).

- *Pasar modern* merupakan tempat berbelanja konsumen berpendapatan tinggi dan menengah atas, yang lebih menyukai tempat transaksi atau pasar yang (lebih) mewah, aman, luas, bersih, penataan barang yang rapi disertai petunjuk yang jelas, pelayanan profesional, menyediakan semua yang dibutuhkan konsumen, dengan mekanisme pembayaran yang canggih --*non-cash*. Dalam pasar modern, seperti pasar swalayan, konsumen dipaksa untuk mematuhi harga yang ditentukan.
- *Pasar induk* merupakan pasar yang dibangun pemerintah di atas lahan yang sangat luas. Pasar ini berfungsi untuk menghimpun semua produk pertanian dari

berbagai daerah, Yang dibawa ke pasar induk oleh bandar atau petani bermodal besar. Di pasar induk, produk pertanian didistribusikan, dalam skala besar atau grosiran, kepada pedagang dari pasar yang lebih kecil. Pasar induk sekarang fungsinya lebih menyerupai pasar transisi karena semua komoditas dijual untuk diperdagangkan kembali di pasar tradisional ataupun di toko.

- *Pasar tradisional* adalah pasar yang dikelola oleh Perusahaan Daerah dengan tempat usaha berupa toko, kios, lapak dan meja yang disewakan kepada pedagang usaha skala kecil dan bermodal kecil pula; dengan proses jual-beli melalui tawar-menawar. Citra pasar tradisional yang lebih menonjol di kalangan masyarakat perkotaan selama ini, adalah ketidaknyamanan ruangnya: kotor, bau, tidak teratur, sehingga mereka enggan berkunjung ke pasar itu. Padahal pasar tradisional memiliki kelebihan khas dibandingkan dengan pasar modern, yaitu adanya kontak sosial di antara pedagang dan pembeli; dan pasar tradisional masih banyak dibutuhkan oleh masyarakat dari berbagai kelas.²⁵

Ditinjau dari peraturan tentang keberadaan pasar dan pengelolaannya seperti di atas, pasar tradisional di kota tidak dilihat lagi sebagai pasar lokal sebab pasar di kota berfungsi sebagai tempat untuk melayani kepentingan masyarakat yang luas, baik sebagai pedagang maupun pembeli. Pasar dan para pedagang di pasar di kota harus

²⁵Menurut Ketua Badan Pengawas PD Pasar Bermartabat, untuk memperbaiki citranya, pasar tradisional harus dikelola dengan manajemen modern, di dalam bangunan modern, namun mempertahankan proses transaksi tawar-menawar. Beberapa contoh yang diajukan adalah perbaikan sudah dilakukan terhadap beberapa pasar seperti pasar Baru, pasar Balubur di Bandung. Sebelum perbaikan, bangunan pasar Baru maupun pasar Balubur kotor, tidak tertata dengan baik dan adakalanya becek jika hujan. Sekarang kedua pasar tersebut secara fisik menyerupai mall atau pasar modern. Bangunannya bertingkat, bahkan menggunakan lift dan tangga berjalan. Namun proses perdagangannya tetap mengandalkan pada tawar-menawar.

mengikuti peraturan yang dikeluarkan oleh lembaga pemerintah yang berwenang (di Kota Bandung adalah PD Pasar Bermartabat), sebagai pengelola dan penanggung jawab utama. Sebagai pasar yang berada di lingkungan kota, pasar Ujung Berung dapat dikatakan sebagai pasar tradisional.

Rangkuman:

Dahulu Ujung Berung dikenal sebagai satu wilayah pertanian sawah dan kebun sekaligus tempat tinggal orang asli Ujung Berung terletak tepat di ujung timur kota Bandung kini. Meski Ujung Berung menjadi bagian dari kota Bandung tahun 1987, tetapi proses pengkotaan Ujung Berung sudah mulai berlangsung semenjak dibukanya jalan raya pos (Groote Postweg) yang dibangun saat pemerintahan Hindia Belanda (1906an) serta ketika mulai ada pabrik tekstil di sana. Jalan ini merupakan jalan raya antarkota, sehingga sudah lama merupakan jalan yang ramai lalu lintasnya. (menghubungkan kota Bandung dengan kota-kota lain di bagian Timur Jawa Barat dan selanjutnya ke Jawa Tengah). Tanpa melalui suatu rancangan perencanaan kota, lambat laun Ujung Berung sudah mengalami proses pengkotaan. Berbagai perubahan yang terjadi di Ujung Berung berlangsung secara spontan dan pesat, mulai dari perumahan dan pabrik serta berbagai kegiatan ekonomi lain bertumbuhan di sepanjang kedua sisinya, semakin lama semakin padat.

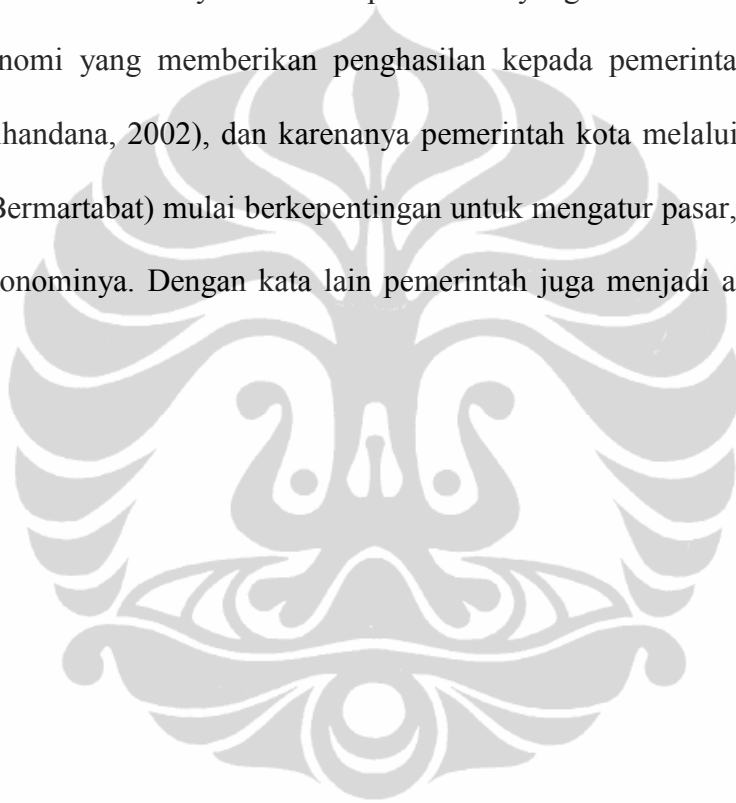
Semakin banyak pula pendatang di Ujung Berung yang terus menerus mengubah tata guna lahan berubah dari lahan pertanian ke lahan usaha perkotaan dan perumahan penduduk, sementara perumahan penduduk di tepi jalan berubah menjadi tempat

usaha dagang dan jasa perkotaan. Jadi campuran kegiatan ekonomi perdesaan dan perkotaan serta komposisi demografis yang ditandai oleh banyaknya pendatang dari kota membuat Ujung Berung menjadi kawasan desakota sebagaimana yang menurut McGee (1991) lazim berkembang di Asia Tenggara. Pendatang ini menambah pula sifat kekotaan Ujung Berung dengan heterogenitas sosial, berkat keragaman latar belakang etnik pendatang (dari bagian lain Jawa Barat, Jawa Tengah dan Timur, Batak, Padang, Cina, dan lainnya), demikian pula latar pendidikan dan pekerjaan mereka. Pertambahan penduduk juga memberikan pengaruh terhadap kegiatan ekonomi kota. Aktivitas ekonomi di Ujung Berung pun menjadi semakin beragam.

Banyaknya pendatang dan keberagamannya turut mempengaruhi pasar Ujung Berung. Pedagangnya semakin bertambah, demikian pula komoditas yang ditawarkan semakin bertambah banyak dan semakin banyak jenisnya, mengikuti keragaman kebutuhan penduduk Ujung Berung dewasa ini. Asalnya pasar Ujung Berung dibangun di atas lahan swadaya masyarakat. Pasar itu juga dikelola oleh para pedagang sendiri. Sebelumnya pedagang di pasar tidak dipungut bayaran bahkan untuk sampahnya dikelola oleh pedagang masing-masing. Area layanan juga lokal yaitu sekitar kecamatan Ujung Berung. Pasar lokal berubah menjadi pasar transisi ketika Ujung Berung masuk bagian kota Bandung di tahun 1987. Negara masuk ke pasar melalui kantor Dinas Pasar kota Bandung, ditandai oleh renovasi pasar oleh pemerintah setempat bekerja sama dengan investor. Sejak saat itu, pedagang wajib membayar retribusi sesuai dengan ketentuan Dinas Pasar yang konon untuk pemeliharaan pasar dan kebersihannya. Dengan demikian pasar tidak lagi hanya

dikelola pedagang, tidak lagi hanya memenuhi kebutuhan masyarakat lokal atau masyarakat Ujung Berung saja, tetapi area layanannya menjadi lebih luas.

Dengan perkembangan tersebut, pasar Ujung Berung menjadi ruang publik yang dikontrol oleh pemerintah kota untuk warganya agar dapat penghidupan maupun pemenuhan kebutuhan sehari-harinya. Namun pada saat yang bersamaan pasar menjadi pranata ekonomi yang memberikan penghasilan kepada pemerintah kota (Ramalis Subandi Prihandana, 2002), dan karenanya pemerintah kota melalui Dinas Pasar (Kantor Pasar Bermartabat) mulai berkepentingan untuk mengatur pasar, dalam segi fisik maupun ekonominya. Dengan kata lain pemerintah juga menjadi aktor di pasar Ujung Berung.



BAB III: DINAMIKA PASAR UJUNG BERUNG

Pengantar

Pada Bab II telah diuraikan perubahan-perubahan pasca perubahan status di Kecamatan Ujung Berung yang turut membentuk keadaan pasar Ujung Berung sekarang. Dalam Bab III ini akan dideskripsikan mengenai pasar Ujung Berung dengan segala dinamika yang dipengaruhi oleh faktor-faktor eksternal maupun internal. Akan diuraikan pula sistem pasar yang meliputi Ruang, Demografi Pasar, Organisasi Sosial-Ekonomi Pasar, Komoditi, Pembeli berbagai aktivitas pedagang sebagai populasi pasar Ujung Berung.

Sebelum adanya perubahan status, pasar Ujung Berung merupakan pranata sosial ekonomi sebagai pasar yang melayani kebutuhan masyarakat sekitar dengan jumlah penduduk yang tidak terlalu besar dan dengan kebutuhan komoditi yang sesuai dengan produk lokal, dalam hal ini pertanian. Sebagai suatu wilayah pabrik dan letaknya yang strategis, pertumbuhan pendatang di Ujung Berung terjadi berangsur-angsur semenjak tahun 1960an. Namun berubahnya status Ujung Berung menjadi bagian dari kota Bandunglah yang menunjukkan adanya berbagai macam kepentingan atas suatu ruang. Pemilik kepentingan utama adalah pemerintah kota. Mengingat struktur sosial dan ekonomi kota di negara berkembang seperti Indonesia cenderung ditentukan oleh pengaruh besar administrasi pemerintahan daerah dan kaitannya dengan komersialisasi sistem kapitalisme dunia (Evers, 1992: 25; Setyobudi, 2001: 3). Keberlanjutan perkembangan kota tergantung dari aturan-aturan dan regulasi yang

diberlakukan pemerintah sebagai bentuk keputusan politis negara dan pemerintah kota. Dengan mengantongi kekuasaannya, pemerintah kota mempunyai hak untuk mengeluarkan izin atas berbagai pembangunan seperti izin pembangunan toko-toko swalayan, berbagai perusahaan sejenis. Sementara ruang usaha yang sudah lama ada yaitu pasar tradisional kurang atau bahkan tidak mendapatkan perhatian. Padahal pasar sebagai tempat yang mempunyai unsur-unsur sosial, ekonomi, kebudayaan, politis dan lain-lainnya, tempat pembeli dan penjual saling bertemu untuk melakukan tukar menukar (Chyрил Belshaw, 1981:10). Dengan adanya perubahan status administrasi, pasar Ujung Berung menjadi pasar transisi. Pasar tersebut tidak lagi hanya memenuhi kebutuhan masyarakat sekitar, namun pasar harus memenuhi berbagai permintaan dari kebutuhan semua warga kota tersebut.

Dengan pengkotaan Ujung Berung, pedagang tidak lagi mengandalkan modalnya dari sumber-sumber produk-produk lokal, namun pedagang mulai bergantung pada produk-produk dari pasar regional, nasional dan global. Hal itu mengakibatkan keragaman yang tinggi dalam komoditi yang diperdagangkan di pasar Ujung Berung. Pertumbuhan komoditi di pasar juga diikuti dengan pertumbuhan jumlah pedagang.

Perkembangan Pasar Ujung Berung

Sebagaimana telah dikemukakan terdahulu, pasar Ujung Berung sebagai pasar lokal sudah berdiri sejak lama¹. Pedagang yang membuka usaha di pasar Ujung Berung tersebut menjual berbagai kebutuhan hidup sehari-hari rumah tangga bagi warga masyarakat Ujung Berung maupun pembeli lainnya. Pedagang yang berjualan

¹Data tentang kapan persisnya pasar Ujung Berung didirikan sangat simpang siur.

terdiri dari laki-laki dan perempuan. Selain tempat berusaha, pasar juga merupakan tempat bergaul dengan sesama pedagang dan aktor-aktor pasar lainnya.

Keadaan Pasar Ujung Berung 1960-an

Menurut berbagai pendapat dari pedagang yang sudah lama berdagang, pasar ini sudah cukup lama. Sejak kapan persisnya, tidak ada informasi yang dapat menyatakan dengan pasti. Menurut Kepala Pasar (seorang perempuan), pasar Ujung Berung diperkirakan berdirinya sekitar tahun 1927. Pada saat itu, Ujung Berung masih berada di dalam wilayah administrasi Kabupaten Bandung. Namun para pedagang sekarang hanya dapat mengingat keadaan pasar Ujung Berung ke belakang paling jauh sampai tahun 1960-an. Menurut dua orang laki-laki pedagang yang mengalami pasar di tahun 1960 an, pasar Ujung Berung dulu tidak seperti sekarang. Awalnya tidak ada kios-kios yang permanen². Pasar pada saat itu berada di atas tanah kosong. Bila saat berdagang, tiba para pedagang berdagang dengan menggelar (*ngampar*) di atas tanah. Dagangannya diletakkan di dalam tampah (*nyiru*). Oleh karena semua dagangan berada di dasar atau di atas tanah, para pedagang di pasar masih menyebut cara mempersiapkan dagangan dengan istilah *dadasar*³. Istilah tersebut kemudian juga digunakan oleh para pedagang yang berdagang di meja ataupun di dalam kios.

² Maksud bangunan permanen adalah bahan bangunan kios pasar terbuat dari kayu dan gedeg. Bukan bangunan yang terbuat dari semen.

³ *Dadasar* menurut pedagang pada awalnya merupakan aktivitas pedagang yang menyiapkan barang dagangannya di atas tanah beralaskan tampah (*nyiru*). Saat waktu dagang berakhir, pedagang hanya tinggal menumpukkan tampah tersebut. Saat ini pedagang masih menggunakan kataa *dadasar* untuk merujuk ke aktivitas persiapan berdagang. Meskipun aktivitas *dadasar* tersebut dilakukan di meja.

Kondisi pasar Ujung berung sebagaimana digambarkan di atas masih dapat ditemukan di berbagai daerah pedesaan seperti Banten, Nusa Tenggara, Papua. Umumnya jumlah pedagang yang berjualan di pasar dengan pola tersebut tidak banyak. Para pedagang dapat mengidentifikasi masing-masing pedagang berikut produk yang dijual di pasar tersebut. Hubungan yang tercipta bukan hanya ekonomi namun diselimuti dengan hubungan kekerabatan maupun pertemanan.

Pada musim hujan di tahun 1960-an, para pedagang membuat atap dari terpal yang diikatkan ke beberapa tiang. Meskipun hujan, pasar tidak pernah banjir karena adanya saluran air yang baik di sekitar pasar, dan juga tidak terlalu becek karena suasana pasar tidak seramai sekarang. Waktu buka pasar di masa itu tidak seperti sekarang, pasar dimulai dari subuh sampai jam 08.00 atau paling lambat pukul 09.00. Pada jam tersebut pasar ramai dikunjungi oleh pembeli. Kebanyakan produk yang dijual hasil pertanian, daging, ikan, ayam, makan jajanan pasar. Selain itu juga ada empat pedagang yang kain. Pada saat itu, pedagang bahan cukup banyak peminatnya. Pedagang pakaian pun sudah ada, namun hanya ada beberapa orang saja dan tidak sebanyak sekarang ini. Umumnya para pedagang saling kenal satu dengan lainnya karena berasal dari desa-desa yang sama, bahkan ada di antaranya yang saling berkerabat. Komoditi yang diperdagangkan utamanya (untuk kebutuhan subsisten para pedagang) dan guna memenuhi kebutuhan masyarakat lokal.

Antara tahun 1965 sampai menjelang tahun 1970-an, pasar merupakan tempat yang nyaman dan menyenangkan untuk berjualan menurut seorang pedagang sayuran. Situasi pasarnya tidak sepadat dan sesibuk sekarang. Tempat itu seperti rumah kedua bagi beberapa perempuan ataupun laki-laki yang berdagang.

Berdasarkan cerita para pedagang yang berjualan sejak 30 tahun yang lalu, pedagang yang berjualan di pasar terdiri atas perempuan maupun laki-laki yang berjualan bersama istrinya. Biasanya anak-anak para pedagang akan datang mengunjungi orang tuanya seusai sekolah⁴. Seperti anak-anak pada umumnya, anak-anak pedagang akan bermain di pasar dengan leluasa, oleh karena situasi pasar tidak seramai sekarang. Selain sebagai tempat anak-anak bermain, banyak pedagang yang mendapatkan pasangan hidupnya di pasar. Selain ada kedekatan antara sesama pedagang, pedagang pun umumnya dekat dengan pembeli. Kebanyakan pembeli pada saat itu orang dari lingkungan sekitar Ujung Berung⁵ dan sudah dikenalnya. Kalaupun ada orang dari jauh⁶, biasanya orang tersebut sudah langganan atau pun punya kerabat di Ujung Berung. Pada masa ini, pasar menyediakan kebutuhan sehari-hari seperti beras, sayur mayur dan juga keringan. Meskipun demikian pedagang pakaian, perabot rumah tangga juga sudah ada namun jumlah pedagangnya tidak begitu banyak. Seperti pedagang pakaian ada yang berasal dari Cirebon.

Pasar Ujung Berung di Tahun 1970-an

Sebagai tempat berdagang di tahun 1970an, ada pedagang di pasar Ujung Berung yang sudah mulai menempati kios. Seingat bu Nyai, seorang perempuan pedagang, saat itu sudah ada kios permanen. Hanya kios dibangun dengan bahan dasar kayu atau bambu (*gedeg*), meskipun ada beberapa pedagang yang sudah membangun kiosnya

⁴ Bagaimana perempuan-perempuan pedagang mengubah-ubah posisinya juga pernah dilakukan oleh Alexander dan Alexander, 1987, 2001; Clark, 1994, 2001; Huseby-Darvas's, 2001). Perempuan seringkali masuk ke pasar sebagai perpanjangan atau kelanjutan rumah tangga. Jadi pasar tidak dilihat sebagai tempat fisiknya, melainkan fungsinya yang masih dapat terus berlanjut di tempat manapun.

⁵ Ujung Berung sebagai satu wilayah pada saat itu cakupannya masih luas.

⁶ Sering digunakan sebagai sebutan bagi orang luar wilayah Ujung Berung.

setengah tembok dan dipadukan dengan kayu. Selain berdagang di kios, banyak pedagang yang hanya menjajakan dagangan dengan cara menggelar di atas tanah beralaskan tikar atau plastik. Setelah selesai berdagang, para pedagang akan membereskan kembali barang dagangannya untuk dibawa pulang. Barang dagangannya disimpan ke dalam keranjang yang terbuat dari anyaman bambu (*tolombong* atau *dingkul*). Kemudian keranjang tersebut dipikul untuk dibawa ke rumah. Jadi tidak ada barang yang ditinggalkan di pasar. Para pedagangnya ada perempuan dan juga laki-laki. Saat berdagang, perempuan cukup banyak yang menunggu dagangannya. Para perempuan yang berdagang di masa itu mengenakan kebaya sebagai pakaian hariannya.

Seiring dengan perjalanan waktu, pasar mulai mengalami perubahan. Pedagang yang awalnya berdagang hanya dengan menggelar di tanah lambat laun mulai mendirikan kios. Berdirinya kios juga menandakan adanya pengakuan kepemilikan lahan untuk usaha dari masing-masing pedagang. Penguasaan akan lahan untuk berdagang dimungkinkan atas dasar kesepakatan sesama pedagang.

Dalam berdagang, ada pedagang yang berjualan bersama suami atau istrinya. Ada pula laki-laki pedagang yang justru mengajak kerabatnya seperti adik atau keponakannya guna membantu dalam berdagang. Ada pula perempuan pedagang yang berjualan sendiri, kadangkala anaknya membantu seusai pulang sekolah.

Biasanya pola seperti itu banyak dilakukan oleh pedagang sayuran dan oleh pedagang pisang. Salah satu contoh, bagi seorang pedagang pisang yang berasal dari Tasikmalaya, berjualan bersama kerabat ataupun istri meringankan pekerjaannya, khususnya bila pedagang tersebut harus mengambil barang dagangan atau pun harus

berbelanja produk jualannya. Pengalaman itu dialami sendiri oleh pedagang pisang. Pada saat usia 14 tahun, ia ikut dengan *emangnya* (adik dari ayahnya), awalnya hanya untuk membantu-bantu. Akhirnya, ia menjadi pedagang pisang mandiri. Proses sosialisasi bagaimana caranya berjualan diwariskan tanpa melalui pendidikan formal, namun melalui tindakan sehari-hari orang tua yang akhirnya diikuti anak. Biasanya anak-anak para pedagang seusia sekolah selain bermain juga seringkali diminta untuk membantu orang tuanya mulai dari membungkus atau melayani pembeli. Dalam beberapa kasus menurut pak Undang, apabila anak sudah bisa berdagang hingga menghasilkan uang maka orang tua akan menyuruhnya untuk menekuni pekerjaannya sebagai pedagang dan tidak disarankan untuk melanjutkan sekolahnya. Pada masa ini, organisasi sosial masih dimanfaatkan dalam usaha berdagang.

Pasar Ujung Berung Memasuki Tahun 1980

Pada masa ini pasar didatangi lebih banyak pembeli. Begitu pula pedagangnya ada penambahan. Jenis dagangannya pun mulai beragam. Seperti ada pedagang baso, mie, bumbu dapur racik. Sementara tukang sayur, tahu-tempe, tukang ayam bertambah. Khususnya, pedagang yang terus bertambah adalah pedagang pakaian jadi. Para pedagang lama umumnya menempati kiosnya masing-masing. Kios-kios tersebut dibangun dari papan dan gedek. Ada pula kios yang sudah permanen⁷. Di antara pedagang kios, pada saat itu sudah ada juga pedagang kaki lima (pk1). Para pedagang kaki lima berjualan dengan mengambil tempat di bagian belakang pasar.

⁷ Secara fisik kios dibuat seperti rumah kecil dengan bahan dasar papan dan gedek. Ada juga pedagang yang membuatnya dari bambu.

jumlah pkl tidak banyak. Umumnya para pkl adalah penduduk lokal yang tidak punya kios di pasar.

Banyaknya pembeli di pasar⁸ dikarenakan bertambahnya jumlah pembeli yang berbelanja di pasar Ujung Berung. Pertambahan pembeli baru di antaranya berasal dari warga empat kompleks pemukiman baru⁹. Selain itu bertambahnya jumlah buruh dan karyawan yang bekerja di pabrik sekitaran Ujung Berung. Saat itu, setiap orang yang bertempat tinggal di sekitar Ujung Berung akan berbelanja di pasar Ujung Berung. Menurut seorang perempuan pedagang sembako, pasar selalu ramai dikunjungi oleh pekerja pabrik khususnya perempuan pekerja pabrik. Biasanya sesuai kerja, para perempuan pekerja pabrik akan langsung ke pasar. Menurut seorang pembeli yang memiliki warung di rumahnya, hampir semua orang berbelanja kebutuhan hidup sehari-harinya di pasar. Para pembeli berbelanja kebutuhan makanan sampai dengan alat-alat kecantikan. Menurut seorang pedagang produk-produk kecantikan dan kosmetik, para perempuan pekerja pabrik umumnya membeli produk-produk tersebut di pasar. selain itu mereka juga membeli berbagai kebutuhan sehari-hari seperti sayuran, ikan, buah-buahan dan lain-lainnya. Ada beberapa alasan mengapa banyak orang belanja di pasar Ujung Berung sampai di tahun 1980an karena pasar Ujung Berung merupakan satu-satunya tempat yang menyediakan kebutuhan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Ada pembeli yang datang berbelanja ke pasar setiap hari karena menginginkan produk yang lebih segar. Di tambah lagi ada pula

⁸ Informasi dan cerita mengenai keadaan ini diperoleh dari seorang pembeli yang merupakan pendatang dan menetap di sekitar Ujung Berung,

⁹ Seorang pedagang sayur dan keringan memberikan informasi bahwa mereka memiliki langganan dari berbagai kompleks perumahan. Umumnya ibu-ibu dari kompleks perumahan tersebut berbelanja tiga kali dalam satu minggu.

pembeli yang merasa suasana sangat menyenangkan karena pedagangnya sudah seperti saudara sendiri. Untuk ukuran masa itu, barang-barang maupun produk-produk yang diperdagangkan sudah cukup lengkap dan bervariasi.

Adanya migrasi yang menimbulkan keragaman penduduk Ujung Berung telah mendorong terjadi diversifikasi berbagai komoditas yang ada di pasar. sebagai suatu pranata lokal yang pada mulanya hanya bersifat subsisten, mulai mendapat kekuatan dari ekonomi pasar. Komoditas yang dijual tidak lagi terbatas pada pemenuhan kebutuhan masyarakat lokal, namun juga memenuhi kebutuhan pendatang. Dari sisi sosial, hubungan antar pedagang bergeser dari hubungan personal penuh keakraban menjadi hubungan pertemanan biasa.

Mayoritas pedagang yang berjualan adalah orang Ujung Berung asli. Kebanyakan dari mereka adalah orang Sunda. Ada pula Padang, yang umumnya berjualan pakaian. Komunikasi antara pembeli dengan pedagang dilakukan dalam bahasa Sunda. Meskipun orang Padang tidak dapat berbicara bahasa Sunda dengan sempurna, tapi mereka tetap mengaktifkan bahasa Sunda. Selain antarsesama pedagang, para pedagang baik yang Sunda maupun Padang berkomunikasi dalam bahasa Sunda.

Kegiatan jual beli di pasar Ujung Berung¹⁰ yang sudah berjalan dengan baik dan memberikan keuntungan bagi para pedagang menjadi berantakan oleh suatu kebakaran besar yang terjadi di tahun 1986¹¹. Hampir semua kiosnya terbakar. Sesaat

¹⁰ Saat itu pasar masih berada dalam wilayah administrasi kabupaten Bandung.

¹¹ Kebakaran di tahun 1986 terjadi di hari Jum'at. Saat itu, laki-laki yang ada di pasar sedang siap-siap untuk sholat Jum'at. Jadi hanya ada ibu dan anak-anak di pasar. tiba-tiba ada asap besar di pasar. Tidak ada orang yang tahu dari mana api itu berasal. Hampir semua barang dagangan habis di telan

setelah kebakaran, pihak kepala pasar mengumumkan jika pembangunan pasar akan ditangani oleh pihak pemerintah setempat. Untuk itu, selama proses pembangunan pasar, semua aktivitas perdagangan pasar beserta para pedagangnya dipindahkan ke alun-alun Ujung Berung yang lokasinya hanya 10 meter di sebelah kanan dari pasar. Perpindahan tersebut hanya untuk sementara waktu karena lokasi pasar lama yang terbakar akan direnovasi. Menurut seorang pedagang sayuran yakni pak Oyoh, proses renovasi dilakukan oleh pihak swasta yang bekerja sama dengan pihak pemerintah. Proses renovasi pasar tersebut memakan waktu hampir satu setengah tahun. Pembangunan saat itu tidak hanya membangun kios yang terbakar, namun membangun bangunan pasar dengan struktur yang baru sama sekali. Termasuk dalam pembangunan tersebut adalah membuat saluran air atau solokan guna menampung air hujan maupun air bekas jualan tanah. Sehingga sebelum dibangun tanah dikeruk terlebih dahulu baru kemudian ditimbun kembali.

Pasca kebakaran para perempuan pedagang tidak melakukan penolakan atas pasar yang ditawarkan untuk direnovasi. Dan instruksi untuk pindah ke alun-alun selama proses pembangunan ditaati oleh para pedagang. Pada prinsipnya para pedagang tetap beraktivitas berjualan di alun-alun. Tempat berjualannya pun sangat beragam. Ada yang hanya memakai tenda sampai ada yang membuat kios dari kayu yang sangat sederhana. Menurut seorang pedagang sayur yaitu bu Nining, masa itu menyedihkan karena kiosnya terbakar. Tetapi hikmahnya pembelinya semakin banyak sehingga berjualan pun terasa sangat menyenangkan. Langgan tidak ada yang hilang,

api. Menurut pak Eddy yang saat itu masih sekolah di SMP, pedagang panik, tapi pasrah karena api sangat cepat membakar semua yang ada di pasar.

meskipun pindah lokasi. Umumnya para langganan mencari lokasi lapak dari pedagang yang kiosnya biasa mereka datang¹². Bahkan karena dekat dengan jalan, orang yang bukan langganan pun semakin banyak yang berbelanja di kios sementara. Bahkan rasanya pembeli semakin banyak dan langganan pun menjadi semakin bertambah.

Di pertengahan tahun 1987, renovasi pasar pun selesai pembangunannya. Bangunan pasar menjadi permanen dan bersih. Dilihat dari tata ruangnya pun, menurut ketua HPPUB yakni pak Usep¹³ dan juga berdasarkan informasi dari pak Undang sebagai pedagang lama, pasar pasca kebakaran lebih terkonsep¹⁴ dengan baik. Ada dua pintu masuk utama pasar di bagian depan. Pintu utama tersebut terbuat dari besi. Setiap harinya, pintu utama dibuka antara pukul 05.00 -06.00 pagi. Pintu gerbang utama tersebut terletak di bangunan paling depan. Bangunan yang bertingkat dua dengan peruntukan, di bagian atas menjadi tempat untuk berjualan buku, alat tulis dan majalah. Sementara bagian bawahnya diisi oleh toko-toko emas, toko yang menjual produk kecantikan dan juga ada toko yang menjual kue dan minuman dalam kemasan. Lalu di bagian sebelah dalam adalah lokasi dari berbagai jenis kios seperti pakaian, sayur, beras dan lain-lainnya. Di bahagian kanan bangunan pasar ada dua pintu gerbang besar. Pintu gerbang tersebut dibuat seukuran mobil pengangkut barang ataupun produk untuk pedagang. Kedua pintu gerbang itupun ada jam buka ataupun tutupnya. Setelah pasar hasil renovasi mulai berfungsi kembali,

¹² Kasus ini dialami oleh seorang perempuan pedagang sayuran yakni bu Nining.

¹³ Pak Usep saat itu belum berdagang. Namun sebagai anak pedagang beras sering dating ke pasar untuk bermain maupun membantu orang tuanya.

¹⁴ Maksudnya terkonsep, bangunan pasar diikuti dengan kios-kios yang sama bentuk kios-kiosnya.

mobil pengangkut produk pertanian ataupun pengantar barang kebutuhan pedagang dapat menurunkannya melalui pintu gerbang samping kanan pasar.

Sementara sebelah kiri pasar adalah terminal bagi angkutan umum. Di tempat ini, angkutan umum menunggu penumpang yang pulang dari pasar dan juga membayar biaya retribusinya kepada dinas pengelolanya. Setiap angkutan umum menunggu sampai ada beberapa penumpang naik dan baru pergi meninggalkan terminal. Setelah pasar kebakaran, terminalpun diperbaiki sehingga angkutan umum pun bisa parkir untuk beristirahat sebelum melanjutkan perjalanannya.

Setelah bangunan pasar hasil renovasi rampung, para pedagang yang pernah memiliki kios di pasar, diminta untuk membeli kios baru. Mereka yang pada awalnya sudah berjualan di dalam pasar diberi peluang untuk membeli dan memilih kios mana yang akan mereka beli. Menurut perempuan pedagang keringan yakni bu Dedeh, sebelum kebakaran, ibunya merupakan salah pedagang yang memiliki kios di atas lahan yang cukup luas. Setelah renovasi, ruang kios yang ditawarkan kepada dirinya menjadi kecil. Jika dibandingkan dengan lahan kepemilikannya tidaklah seimbang antara luas lahan dan bangunan kios yang dibangun oleh pihak konsultan. Sebagai kompensasinya, ibunya diberi jatah untuk mengambil tiga kios. Selanjutnya ibu dari bu Dedeh mengambil sekaligus mulai mencicil biaya dari ketiga kios tersebut. Namun ibu dari bu Dedeh tidak lama berjualan di kios barunya. Karena merasa sudah tua dan tidak nyaman maka kios tersebut selanjutnya dipercayakan kepada tiga orang anaknya, namun hanya bu Dedeh yang bersedia melanjutkan usaha dagang tersebut. Sementara dua kios lainnya, oleh saudara bu Dedeh disewakan kepada orang lain.

Seperti halnya bu Dedeh, untuk memperoleh kios semua pedagang harus sepakat untuk membayar sejumlah uang yang besarnya sangat bergantung pada ukuran kios dan letaknya. Cara pembayarannya dengan mecicil dari Bank Rakyat Indonesia (BRI). Oleh karena harganya yang dianggap cukup tinggi, tidak semua pedagang bersedia menebus kios yang tersedia. Khususnya pedagang yang hanya berdagang dalam jumlah kecil seperti tukang kue atau tukang tahu tempe. Setelah pasar diresmikan, pedagang yang membeli kios langsung menempati ruang yang tersedia baginya. Sementara pedagang yang tidak bersedia dan tidak mampu menebus kios tersebut memilih untuk melanjutkan dagang di luar pasar.

Di antara pedagang lama, ternyata banyak pedagang baru yang ikutan berjualan di lapangan alun-alun semasa pedagang pasar yang mengalami kebakaran tengah direlokasi. Setelah bangunan pasar selesai dibangun, mereka pula yang meneruskan berdagang di pasar luar, khususnya mereka berdagang mulai dari tengah malam hingga lepas subuh. Ternyata para pedagang yang memilih untuk berdagang di luar jumlahnya cukup besar. Para pedagang yang berdagang mengambil tempat di sekitar pasar seperti di samping kanan, bagian belakang pasar dan juga di terminal. Pedagang di luar pasar akhirnya diberi waktu untuk berjualan hingga pukul 06.00 pagi. Apabila ada pedagang yang masih berjualan di luar jam 06.00, mereka akan dikejar-kejar oleh pihak keamanan pasar. Mereka akan diusir bahkan kalau mengabaikan dagangannya akan disita. Tidak jarang mereka kejar-kejaran dengan pihak keamanan pasar. Keadaan tersebut tidak mengurangi jumlah pedagang di luar pasar resmi, bahkan makin lama makin banyak. Salah satunya adalah seorang perempuan pedagang ayam potong.

Seorang ibu yang berdagang ayam potong. Ia sudah hampir 20 tahun berdagang ayam di pasar Ujung Berung. Ia berdagang dengan suaminya. Pada saat anak-anaknya masih kecil, suaminya yang biasanya lebih sering berjualan di pasar. Ia tidak pernah dan tidak ingin berjualan di pasar dalam. Karena pembeli tidak sekenceng di luar. Sejak mulai berjualan, tepatnya setelah pasar kebakaran besar yang dahulu di tahun 1986. Saat itu, lanjutnya, para pedagang direlokasi di alun-alun. Mulai saat itu lah ia berdagang. Ia sendiri memang asli orang Ujung Berung. Dikatakannya juga bahwa setelah kebakaran dan pasar dialihkan ke alun-alun, orang sangat ramai. Banyak sekali orang yang berbelanja di pasar tersebut. Katanya lagi, sangat menyenangkan berjualan saat di alun-alun karena banyaknya pembeli yang datang. Lagi pula pedagang belum sebanyak sekarang sehingga keuntungan sangat terasa. Meskipun tidak seramai dan sepadat masa lalu, berdagang di luar pasar jauh lebih enak di bandingkan berdagang di pasar dalam. Orang-orang yang beli untuk warung lebih banyak berbelanja di pasar luar. Mereka datang amat pagi karena mereka akan berdagang lagi dengan pembeli yang biasa berbelanja di pagi hari.

Tuntasnya renovasi bangunan pasar pasca kebakaran menjadikan pasar tampak bagus, bersih dan kios-kiosnya tertata dengan baik. Ada pedagang yang mengalami kebakaran di tahun 1986 melihat dan merasakan kenyamanan bangunan pasar Ujung Berung tersebut. Namun tidak semua pedagang menanggapi keberadaan pasar dengan bangunan baru tersebut secara positif. Ada pedagang lama yang justru merasa kecewa karena tidak sanggup memiliki kios di pasar dalam. Para pedagang yang tidak mampu membeli kios di pasar dalam dikarenakan keuntungan dari dagangannya lebih banyak untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Kebanyakan dari mereka yang akhirnya memilih untuk berdagang di pasar luar adalah pedagang skala kecil seperti sayuran, tahu tempe dan masakan jadi. Selain itu ada pula pedagang yang sebenarnya sanggup membeli kios namun kios yang diperolehnya letaknya dianggap tidak strategis. Sementara tempat-tempat yang strategis, menurut seorang pedagang sayur diberikan kepada

pedagang pendatang baru yang sanggup membayar lebih tinggi dari harga yang semestinya. Sebagai bentuk resistensi terhadap kebijakan tersebut, pedagang tersebut memutuskan untuk tetap berjualan di pasar namun di bagian luar. Secara singkat dapat dikatakan mulai muncul struktur sosial di pasar.

Setelah bangunan pasar hasil renovasi mulai berfungsi, status administratif Ujung Berung berubah menjadi kota Bandung. Pasar semakin ramai oleh pedagang maupun pembeli baik warga asli maupun pendatang yang tinggal di Ujung Berung dan sekitarnya. Para pembelinya pun banyak yang merupakan pedagang warungan atau pedagang keliling. Setiap harinya mereka berbelanja berbagai kebutuhan baik pangan maupun sandang¹⁵ di pasar tersebut. Banyak pembeli dirasakan oleh hampir semua pedagang, pasar kian hari kian bertambah ramai dan padat. Pertambahan pembelipun diikuti dengan bertambahnya pedagang. Bagi para pedagang salah satunya perempuan pedagang sayur, bu Nining di tahun 1987 merupakan masa yang paling menyenangkan bagi dirinya. Banyak pembeli yang kemudian menjadi langganan tetapnya. Banyaknya pembeli menyebabkan bu Nining selalu sibuk di kiosnya. Tidak jarang ia kehabisan komoditasnya. Beruntung ada saudaranya maupun kenalannya yang berdagang jenis dagangan yang sama yaitu sayuran. Apabila ada kekurangan sayur bisa saling pinjam. Adakalanya seorang pedagang sayur di pasar luar dapat berafiliasi dengan pedagang lain seperti dengan pedagang daging. Dengan kata lain, keragaman sosial mulai muncul di pasar.

¹⁵Hingga tahun awal tahun 1990an, belum ada toko swalayan di sekitar Ujung Berung. Kalaupun ada warung-warung letaknya kebanyakan di kompleks perumahan.

Di sekitar tahun 1989, pasar Ujung Berung semakin ramai oleh pembeli. Sebahagian dari pembeli adalah para ibu rumah tangga, pegawai pabrik dan sebahagian lagi adalah para pemilik warung¹⁶ dan penjual makan jadi. Keramaian pasar menyebabkan jalan di muka pasar seringkali menjadi macet. Apalagi semenjak Ujung Berung masuk menjadi kota Bandung, banyak bertambah jumlah angkutan kota dan juga bus dalam kota. Di samping itu, bus antar kota masih melalui jalan tersebut.

Banyaknya orang yang berbelanja ke pasar menarik minat banyaknya pedagang baru. Karena tidak mendapat lapak di pasar dalam maka para pedagang pendatang berjualan di bagian luar pasar Ujung Berung. Kerumunan pedagang luar awalnya hanya terkonsentrasi di ruas belakang pasar mulai merambah hingga ke sebelah kiri dan kanan dari pasar dalam. Menurut pedagang makanan jadi dan kue yakni mamah Nyai, pedagang yang bertambah berasal dari keluarga pedagang ditambah dengan orang-orang yang berasal dari luar anggota kerabat, seperti dari Garut, Tasik. Ada beberapa alasan yang menyebabkan para pedagang yang berasal dari luar Ujung Berung untuk berjualan di pasar. Salah satunya adalah mengikuti suami yang bekerja di Bandung, karena penghasilan suami kurang maka ia memutuskan untuk mulai berdagang di pasar Ujung Berung dengan harapan dapat menambah penghasilan dari suami. Kasus serupa ini dialami oleh seorang pedagang telur yaitu bu Imas. Ia mulai berdagang saat merasakan penghasilan suaminya tidak cukup untuk memenuhi

¹⁶ Di sekitar tahun 1989-90, warung-warung mulai banyak bermunculan. Biasanya warung di dirikan dilingkungan rumah. Tidak jarang warung berada dalam rumah, tetapi di satu ruangan yang terpisah. Usaha warungan tersebut menjual berbagai kebutuhan sehari-hari mulai dari sayur mayur, buah, ikan daging, beras sampai jarum jahit juga alat tulis menulis. Untuk memenuhi kebutuhan warung, pemilik akan memenuhinya dengan cara membelinya dari pasar Ujung Berung.

kebutuhan keluarganya, khususnya anak-anaknya. Awalnya ia takut untuk memulai berdagang. Mengingat ia adalah pendatang dari luar Ujung Berung. Atas saran dan bantuan dari tetangganya, ia pun memberanikan diri untuk berdagang dengan cara menyewa lapak. Setelah beberapa tahun, ia memutuskan untuk mempunyai lapak sendiri. Makanya dengan meminjam uang dari kerabatnya, bu Imas pun membeli lapak untuk meja.

Pasar Ujung Berung di Tahun 1990 an

Situasi berdagang di pasar Ujung berung hingga tahun 1990an telah mengalami perubahan. Dari sisi pedagang, jumlahnya semakin banyak yakni ada pedagang lama, pedagang pendatang lama dan pedagang pendatang baru. Dengan adanya pedagang pendatang dan pembagian ruang berdagang yang dianggap tidak seimbang, muncul resistensi dari pedagang lama yang diwujudkan dengan memilih untuk tetap berjualan di pasar luar. Keberadaan pedagang di pasar luar kian hari kian bertambah banyak. Meskipun ada konflik di antara pedagang dengan pengelola maupun di antara sesama pedagang, namun konflik itu tidak pernah muncul ke permukaan. Hal tersebut dikarenakan pembeli juga terus bertambah banyak sehingga persaingan antar pedagang bisa teredam. Kondisi ini terus berlangsung hingga tahun 1997an. Hampir seluruh pedagang masih dapat membayangkan kenyamanan dan keuntungan dalam berdagang. Ada pedagang yang disaat itu bisa sampai memiliki tiga buah mobil dan membangun rumah kedua. Sementara rumah pertamanya diberikan kepada anaknya. Konsekuensi terhadap perempuan pedagang juga tidak terlalu terasa dalam bentuk ekonomi.

Masa berdagang yang kurang menggairahkan menurut para perempuan pedagang adalah saat terjadi krisis ekonomi. Perubahan yang dirasakan kurang menyenangkan bahkan cenderung kurang memberi banyak keuntungan dimulai pada akhir tahun 1997an dan awal tahun 1998. Pada saat mulai menurut istilah para pedagang ada “moneter” (krisis moneter)¹⁷. Akibat dari krisis ekonomi yang melanda di hampir seluruh dunia tersebut menyebabkan banyak terjadi pemutusan hubungan kerja (phk) dari buruh pabrik. Di samping banyak karyawan, buruh, Banyak orang yang di phk mulai berdagang di pasar. Disertai tingginya harga barang membuat pedagang sulit untuk menentukan harga. Jika dilihat sepintas lalu, pembeli memang semakin banyak, tegas seorang pedagang, namun pedagang yang berdagang pun semakin banyak. Jika pagi hari pedagang yang berjualan bisa sampai keluar dari lingkup pasar. bahkan ada juga yang berjualan dibadan jalan.

Para pedagang pasar dalam di saat krisis moneter mulai merasa terganggu oleh banyaknya pedagang pendatang baru. Mereka menganggap pedagang pendatang sebagai saingannya. Apalagi para pedagang mengambil tempat-tempat yang lebih strategis yakni di pinggir jalan yang mudah di datangi oleh pembeli. Akibatnya banyak pembeli yang memilih untuk berbelanja di pedagang yang lokasinya tidak jauh dari jalan. Dari sekian banyak pedagang yang mulai tidak lagi nyaman berdagang di pasar khususnya pasar dalam adalah pedagang sayuran, tahu tempe dan makanan jadi. Sebabnya pedagang pendatang yang mulai berjualan di pasar luar memilih berjualan sayur-mayur, tahu tempe. Akibatnya pedagang sayur mayur di

¹⁷ Situasi krisis ekonomi yang melanda di seluruh dunia juga dirasakan oleh para pedagang di pasar. Pedagang di pasar tidak menyebut peristiwa itu dengan sebutan krisis ekonomi, melainkan mereka menyebutnya dengan “moneter”.

pasar dalam mengalami kekurangan pembeli. Sebagai jalan keluarnya, pedagang sayur di pasar dalam pindah usaha ke pasar luar. Salah satunya adalah bu Tuti, ia sebenarnya melanjutkan jualan ibunya. Sebelum berjualan di luar, ia berjualan di pasar dalam. Namun karena banyaknya pedagang sayuran di pasar luar, bu Tuti akhirnya memutuskan untuk kembali berjualan di pasar luar. Meskipun untuk itu ia harus berangkat tengah malam ke pasar, namun karena menguntungkan dalam segi penjualan bu Tuti tidak merasa letih. Sedangkan kios yang dimilikinya dikontrakan ke pedagang pakaian jadi. Di sisi lain, ada perempuan pedagang sayur yang akhirnya menjual kiosnya dan konsentrasi di pasar luar.

Pasar Ujung Berung di Tahun 2000an

Sebagai satu pasar di wilayah kota, pasar Ujung Berung pada tahun 2000an diisi oleh pedagang yang menyatakan dirinya sebagai orang asli Ujung Berung dan pendatang. Mereka yang menyatakan dirinya sebagai orang asli Ujung Berung kebanyakan adalah orang sunda. Mereka dan pendahulunya memang semenjak dulu menempati wilayah tersebut. Mereka pun masih mengenal orang-orang yang sudah semenjak lama tinggal dan berdagang di Ujung Berung. Menurut seorang pedagang sayur, ibu Haji Nandang, “dulu pedagang yang jualan di pasar teh kebanyakan orang asli Ujung Berung. Tapi sekarang mah banyak yang dari luar Ujung Berung yang kita mah enggak kenal. Banyak juga orang dari Cirebon, Padang dan juga Jawa”. Sementara mereka yang disebut dengan pendatang adalah para pedagang yang bukan orang Ujung Berung. Biasanya pedagang yang berasal dari Ujung Berung merupakan orang Sunda yang sudah berjualan agak lama di pasar Ujung Berung. Hubungan antar

sesama pedagang sangat beragam. Ada pedagang yang masih terikat hubungan darah. Ada pula yang pedagang yang mengalami masa kecil yang sama. Ada pula pedagang yang anggota kerabatnya juga berdagang di pasar yang sama. Sedangkan pedagang yang pendatang adalah mereka yang berdagang di pasar Ujung Berung karena tujuannya untuk mencari uang guna memenuhi kebutuhan hidupnya. Pada tahun 2000an, pedagang di pasar Ujung Berung terusik oleh pengaruh lainnya.

Situasi jual beli perdagangan di pasar semakin terganggu menurut pedagang terjadi di awal tahun 2000 an. Pada saat itu, ada sebuah toko swalayan yang cukup populer di kota Bandung yakni Griya Jogja mulai membuka cabang di Ujung Berung¹⁸. Toko swalayan tersebut dikenal juga sebagai swalayan dengan harga agak miring. Di samping harganya yang agak murah, toko swalayan menawarkan beragam produk mulai dari sayuran, daging, ayam, ikan, sembako, barang pecah belah hingga pakaian. Hampir semua barang dan produk di toko swalayan tersebut, jenisnya seperti yang diperjual-belikan di pasar. Banyak harga barang yang ditawarkan berada dibawah harga jual barang di pasar Ujung Berung. Belum lagi, toko swalayan itu dilengkapi dengan pendingin ruangan sehingga para pembeli tidak perlu khawatir kepanasan. Di sisi lain, toko swalayan ini menawarkan hadiah dan barang dengan harga-harga promo.

Adanya Griya Jogja ini memberikan pengaruh yang besar kepada perdagangan di pasar. Sepintas lalu tidak ada yang berubah dari aktivitas di pasar, namun para

¹⁸ Toko swalayan Griya saat munculnya tidak didemo oleh para pedagang pasar. Karena sebelum Griya, bangunan toko tersebut merupakan peruntukan toko swalayan yang menjual pakaian dan makanan kering dan kalengan. Sehingga saat terjadi pertukaran pemilik dan perubahan komoditi yang diperdagangkan, pedagang pasar tidak mengetahuinya secara jelas. Namun setelah toko swalayan mulai beroperasi, pedagang barulah merasakan dampaknya.

pedagang merasakan pengaruhnya, seperti langganan yang tidak lagi sebanyak di masa lalu. Banyak di antara para pembeli rutin di pasar mulai berbelanja di Griya Jogja. Radius pasar Ujung Berung dengan Griya kira-kira hanya 200 meter. Keresahan pedagang diberbagai pasar tradisional akan adanya toko swalayan sebenarnya sudah mendapat perhatian dari pihak pemerintah pusat. Pemerintah telah mengatur pemberian izin bagi pendirian toko swalayan yang dituangkan dalam Peraturan Daerah Kota Bandung Nomor 02 tahun 2009 Tentang Penataan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern. Pada kenyataannya, peraturan tersebut tidak diterapkan oleh pihak pemerintah bahkan terkesan diabaikan. Dimana letak kesalahannya, apakah pada pihak pemerintah kota atau pemerintah kecamatan sangat sulit untuk ditelusuri.

Munculnya toko swalayan memberikan pengaruh yang besar bagi pedagang di pasar Ujung Berung. Banyak pembeli yang tidak lagi berbelanja kebutuhan sehari-harinya ke pasar Ujung Berung. Khususnya warga pendatang banyak yang berbelanja di toko swalayan. Pengaruh swalayan sangat dirasakan oleh perempuan pedagang di pasar dalam khususnya yang berjualan keringan seperti berbagai jenis sembako. Apalagi tegas bu Ami dan juga bu Dedeh sebagai pedagang keringan, di swalayan barang yang ditawarkan banyak pilihannya seperti minyak goreng ada berbagai merek dengan beragam harga. Adakalanya harganya jauh lebih murah dibandingkan dengan di kiosnya. Akibatnya pedagang keringan mulai merubah strategi dagangannya. Bagi pedagang yang masih bertahan berjualan keringan, komoditi yang dijual pun semakin ditambah jenisnya. Bahkan ada pula yang mencari tambahan dana dengan cara mengontrakkan sebahagian dari kiosnya. Di samping itu, ada perempuan

pedagang yang merubah dagangannya menjadi tahu dan tempe. Salah satunya terjadi pada ibu Omih. Saat mulai berdagang, ia membantu mertua berjalan keringan. Namun setelah mertuanya meninggal, ia mulai menjalankan dengan suaminya. Namun dengan mahalnnya harga barang dan kurangnya pembeli, ia memutuskan untuk mengontrakkan kiosnya sedangkan ia pun berjualan tahu-tempe di meja. Kalaupun tetap berjualan keringan, ibu Omih akan tetap dapat untung walau kecil. Untung tersebut hanya berfungsi bagi pemenuhan kebutuhan rumah tangganya, namun untuk belanja barang itu yang tidak dapat ia lakukan. Kerentanan itulah yang memutuskan pedagang keringan berubah strategi menjadi pedagang tahu tempe.

Bagi pedagang keringan yang lebih masih bertahan, usahanya tetap tidak bebas dari bahaya akan kepailitan. Untuk itu, pedagang akan mendiversivikasikan jenis dagangannya. Selain berjualan sembako, perempuan pedagang yang ada juga menjual komoditi diluar sembako seperti yang dilakukan bu Dedeh, ia menjual tusuk sate berikut arangnya. Dan adakalanya ia menjadi penghubung tukang sate dengan tukang daging. Dan ia juga menyewakan sebahagian dari ruangnya kepada pedagang lainnya. Dengan kata lain ia bukan hanya menjadi pedagang keringan namun apapun yang dibutuhkan oleh pembelinya terutama langganannya akan dipenuhi. Hal serupa juga ditemui oleh Kathleen. E.Gordon di pasar Challapata di Bolivia (2011:123-146). Dikatakannya bahwa pedagang di pasar merupakan orang yang mempunyai berbagai matapencaharian. Khususnya dalam rangka menghadapi ketidakpastian. Perilaku seperti itu lazim dijalankan oleh pedagang di negara yang sedang berkembang.

Rencana Relokasi Pasar

Pada tahun 2007, pedagang Pasar Ujung Berung mengalami keresahan yang mendalam. Ada kabar yang diterima oleh pedagang bahwa Pasar Ujung Berung akan direlokasi ke wilayah Gede Bage. Alasannya pasar Ujung Berung sudah tidak layak berada ditempat tempat tersebut karena seringkali menyebabkan kemacetan. Terutama di pagi hari. Di samping itu daya dukung pasar dianggap sudah melawati ambang batas. Sebagai ganti pasar, lokasi bekas pasar kelak akan dijadikan ruang terbuka hijau (RTH). Namun ada pula kabar yang sampai ke pedagang bahwan lokasi bekas pasar Ujung Berung kelak akan digunakan untuk pembangunan Mall. Juga tersiar kabar bahwa lahan pasar sekarang adalah milik Kecamatan. Berita yang simpang siur menyebabkan para pedagang pasar tersebut melakukan aksi demonstrasi. Para pedagang pasar menolak untuk direlokasi ke lokasi yang baru. Bagi mereka posisi pasar berada di lokasi yang strategis. Seandainya permasalahan rencana relokasi dikarenakan kelebihan daya dukung pasar yang sudah tidak memadai, menurut para pedagang itu merupakan akibat dari kebijakan yang dibuat oleh Kepala Pasar Ujung Berung yang memberikan izin kepada setiap pedagang non kios. Seandainya Kepala Pasar semenjak dahulu kala tegas dan tidak memberi izin hingga menarik retribusi kepada para pedagang non kios, pasti kejadian dan situasinya tidak akan seperti ini, menurut Usep selaku Ketua Himpunan Pedagang Pasar Ujung Berung.

Dengan beredarnya isu mengenai relokasi pasar Ujung Berung ke pasar Gede Bage, beberapa pedagang senior yang masih cukup aktif berjualan menjadi terusik. Mereka merasakan perlu ada perwakilan dari para pedagang yang dapat menjadi

pembicara dalam memperjuangkan hak pedagang, Sebenarnya ada perwakilan pedagang yang bernama APU (Asosiasi Pedagang Ujung Berung). Tapi ketua dan para anggotanya sudah agak sepuh. Untuk menangani masalah seperti ini diperlukan orang muda dan enerjik. Lalu dibentuklah wadah bagi menyuarakan aspirasi pedagang yang dikenal dengan nama Himpunan Pedagang Pasar Ujung Berung (HPPUB). Sekaligus dipilih ketua dari HPPUB yang jatuh pada Pak Usep Iskandar Wijaya. Dengan dipimpin oleh Pak Usep, pada tanggal 11 April 2007, pedagang pasar Ujung Berung melakukan unjuk rasa ke kantor Wali Kota Bandung. Mereka menuntut untuk bertemu dengan Wali Kota. Mereka meminta untuk tidak terjadi relokasi pasar tersebut. Setelah dipertemukan dengan perwakilan dari anggota Dewan dan wakil Walikota dinyatakan bahwa pasar Ujung Berung tidak akan direlokasi.

Akibat dari isu relokasi, para pedagang menjadi resah. Terlebih perempuan pedagang merasa sangat khawatir akan mengalami kehilangan pembeli. Oleh karena itu, saat mereka mendapat berita bahwa akan ada relokasi pasar Ujung Berung meskipun belum tentu benar, mereka memutuskan untuk ikut berdemo ke kantor Gubernur. Meskipun hanya sebahagian kecil yang menjadi perwakilan mereka diperkenankan menghadap kepada anggota Dewan perwakilan Rakyat Daerah Jawa Barat, para perempuan pedagang tetap setia menunggu perwakilannya keluar dari pertemuan. Kepastian benar atau tidaknya issue relokasi itulah yang ditunggu. Sampai-sampai para perempuan pedagang rela menutup kiosnya atau dagangannya demi memperoleh kepastian.

Meski isu relokasi sudah meredam dan adanya pernyataan tidak ada relokasi, para pedagang khususnya perempuan pedagang masih menyimpan kekhawatiran akan

isu tersebut menjadi fakta. Salah satunya adalah seorang penjual kue dan makan jadi. Sehari-harinya ia berjualan di pinggir pasar. Meskipun dingin dan hujan, bu Nyai akan tetap berdagang. Sebetulnya ia memiliki kios di dalam, namun menurutnya kiosnya terlalu kecil untuk meja dagangannya. Selain itu, kurangnya pembeli kue dan makan jadi di siang hari memperkuat keputusan bu Nyai untuk berjualan di luar. Setelah isu relokasi beredar, bu Nyai mengutarakan niatnya untuk menjual kiosnya yang di pasar dalam. Sebagai gantinya ia akan membeli lapak di pasar luar. Keinginannya untuk menjual kios di pasar dalam bukan tanpa alasan. Dikatakannya bahwa menurut perasaannya, lambat laun pasar akan dipindahkan karena sampai saat ini pasar Ujung Berung tidak pernah mendapat perhatian pemerintah. Lebih lanjut dikatakannya agar tidak mengalami kerugian maka lebih baik memiliki lapak di luar pasar. Sehingga jika akhirnya pasar dipindahkan ia tidak akan merasa rugi. Pendapat lain dikemukakan oleh perempuan pedagang baju bahwa ia akan tetap berjualan karena selain keuntungan dagangnya digunakan untuk keperluan sehari-hari, ia pun banyak membina hubungan sosial di pasar. Salah satu aktivitas yang dilakukan dengan temannya yang juga bekerja di pasar adalah bermain bulu tangkis seminggu sekali. Di samping itu, ia pun rela meluangkan waktunya untuk aktif di HPPUB. Bersama dengan pengurus lainnya, ia merelakan dirinya berperan aktif sebagai pengurus HPPUB untuk memperjuangkan agar pasar tidak direlokasi

Dalam menghadapi isu relokasi, pedagang menggalang satu kekuatan melawan kekuasaan secara bersama. Khususnya para perempuan pedagang lebih sensitif terhadap isu relokasi. Merekapun lebih aktif dalam menghadapi segala rumor dan berita tentang isu tersebut.

Kebakaran-kebakaran Kecil

Sebagai suatu pasar tradisional, pasar Ujung Berung mengalami kebakaran besar dan beberapa kali kebakaran kecil. Namun karena dianggap kecil maka kebakaran-kebakaran tersebut luput dari liputan. Sedangkan di antarapedagang sendiri, kapan waktu persisnya peristiwa itu terjadi sudah tidak teringat lagi. Satu kebakaran yang tidak terlalu besar namun terekam dan terpublikasikan adalah kebakaran di bulan Januari 2008. Pada saat itu pasar Ujung Berung kembali mengalami kebakaran lagi. Kebakaran yang diperkirakan merupakan kali keempat terjadi di lantai dua dan hanya mengenai dua belas kios. Akibatnya sebanyak 12 kios yang terdiri dari kios toko buku dan kios perhiasan perak serta kios repasi jam yang menjadi korbannya. Meskipun tidak sampai membawa akibat keseluruhan pasar, pedagang Ujung Berung dari pasar dalam cukup resah dibuatnya.

Kebakaran yang terjadi di tingkat dua ini tidak sebesar kebakaran yang terjadi di tahun 1986, namun tetap mengejutkan dan meresahkan semua pedagang. Ketika para pedagang yang letak kiosnya di sepanjang lantai dua kebanyakan berjualan alat tulis menulis, buku pelajaran dan majalah melihat api menyala di lantai dua, sesegera mungkin mengangkut barang dagangannya. Sementara pedagang yang letak kiosnya di bawah atau dekat tempat kebakaran, telah bersiap-siap untuk mengangkut barang dagangannya. Beruntung kebakaran berhasil cepat dipadamkan. Mengingat lokasi kebakaran di pinggir jalan, maka para pedagang diminta untuk secepatnya merampungkan pembangunan perbaikan kios yang terbakar tersebut.

Setelah dievaluasi dan ditaksir biaya yang dibutuhkan oleh petugas dari Dinas Pasar dan perwakilan dari Pemerintahan Kota untuk pembangunan kembali kios

yang, pedagang kemudian diberi izin untuk membangun kembali kiosnya. Sehingga dalam waktu dua minggu, kedua belas kios tersebut sudah dapat dibangun kembali. Bentuk perbaikan dari ke duabelas kios yang terbakar tidak berubah dan tetap sama seperti sebelum terbakar. Menurut seorang pemilik kios buku dan ATK, dana yang digunakan untuk memperbaiki kios diperoleh dari gabungan uang pribadi dari para pemilik kios dan dana bantuan dari pemerintah kota. Setiap pemilik kios diberi bantuan sebesar 15 juta rupiah.

Kebakaran yang terjadi juga diselidiki oleh team dari Kantor Pasar dan pegawai Pemkot. Kesimpulan akhir, kebakaran tersebut diakibatkan oleh aliran arus pendek. Para pedagang sudah menduga jika temuan hasil investigasi akan mengarah kejawaban tersebut.

Kebakaran Terbesar Pada Tahun 2010

Setelah peristiwa tahun 2008 di lantai atas, kebakaran di pasar Ujung Berung kembali lagi terjadi pada tanggal 18 Januari 2010. Kali ini kebakaran sangat besar. Menurut pak Edi, pedagang yang mengalami kebakaran di tahun 1986, besarnya kebakaran hampir menyerupai kejadian di tahun 1986. Kebakaran kali ini menghabiskan semua kios di pasar dalam. Tidak ada kios di pasar bagian dalam yang tersisa. Kecuali kios-kios bagian pinggir, temboknya masih dapat terselamatkan. Akibat dari kebakaran ini, aktivitas berdagang di pasar bagian dalam tidak berjalan sama sekali. Kondisi itu juga berpengaruh terhadap pasar bagian luar. Karena takut ada sisa-sisa api dan tidak adanya listrik penerang, selama dua hari pedagang di pasar luar pun tidak berjualan.

Dua hari pasca kebakaran, para pedagang di pasar luar mulai berjualan kembali. Meskipun suasana masih mencekam dan pasar dalam masih ditutup dengan garis polisi (*police line*) dan tumpukan puing-puing kayu dan sampah yang terbakar masih berserakan, pedagang di pasar luar sudah memutuskan untuk mulai berdagang karena desakan ekonomi rumah tangga. Walau tanpa ada instalasi listrik sama sekali yang dapat memberi penerangan bagi para pedagang yang berjualan di malam hari hingga pagi hari. Untuk tetap dapat berjualan maka pedagang luar seringkali membawa penerang sendiri dari rumah. Ada yang menggunakan lilin, lampu minyak tanah (*cempor*), lampu neon yang di charge listrik. Alat penerang tersebut tidak seterang lampu listrik, akan tetapi dapat membantu para pedagang berjualan.

Berbeda dari pedagang pasar luar, pedagang pasar dalam pasca kebakaran justru tidak dapat berdagang karena arena untuk aktivitas ekonominya habis terbakar. Akibatnya mereka tidak dapat menghasilkan uang untuk memenuhi kebutuhannya. Atas dasar itu, mereka kali ini tidak tinggal diam. Walau tidak ada kios maupun aktivitas berdagang, setiap hari utamanya para perempuan pedagang berada di lokasi kebakaran. Sambil berdiri para perempuan pedagang tersebut tidak habis-habisnya memandangi arena yang habis terbakar. Mereka menghabiskan waktunya untuk ngobrol-ngobrol dengan sesama pedagang. Ada pula perempuan pedagang yang mencoba sedikit demi sedikit membersihkan ruang bekas kiosnya. Setelah dua hari berlalu, para pedagang tidak lagi membahas perihal terjadinya kebakaran, meskipun masih ada cerita mengenai peristiwa kebakaran. Akan tetapi mayoritas pedagang sudah tidak sabar ingin mengetahui tindak lanjut penanganan pasca kebakaran dan menanti reaksi dari PD Pasar Bermartabat berikut dengan pandangan dari pihak

Pemerintah Kota Bandung. Para pedagang berkehendak pasar sesegera mungkin dibangun kembali, mengingat berdagang merupakan mata pencaharian pokok kehidupannya.

Hampir setiap hari, pinggir pasar yang terbakar dipadati oleh para pedagang. Terutama perempuan pedagang yang selalu ada setiap hari. Meski tidak akan berjualan tapi para perempuan pedagang tampak seperti akan berdagang. Karena mereka berpakaian seperti biasa akan berjualan. Mereka tidak tampak lagi bersedih. Mereka sudah berdiskusi dan berembuk mengenai pembangunan pasar kembali. Harapan mereka, pemerintah Kota Bandung akan memberikan bantuan guna membangun kembali pasar tersebut. Akan tetapi keputusan dari pihak pemerintah tidak kunjung ada. Situasi yang tidak menentu menyebabkan pedagang cukup resah. Hal tersebut dipicu oleh isu akan relokasi pasar. Oleh karena itu, setelah pembatas polisi dibuka, para pedagang segera membersihkan lokasi bersama-sama. Di sisi lain, para pengurus HPPUB mengurus segala persoalan yang berkaitan dengan institusi maupun pejabat berwenang masalah pasar seperti PD Pasar Bermartabat dan pihak Pemerintah Kota. Saat pedagang bekerja bakti membersihkan lokasi pasar dari sampah-sampah bekas kebakaran, anggota Dewan Perwakilan Rakyat Daerah Bandung pun mengunjungi lokasi disertai Wakil Wali Kota. Lalu dikatakan pula bahwa pedagang diizinkan untuk membangun kembali pasar dengan catatan harus sesuai gambar yang ditentukan oleh PD Pasar. Selain itu dijanjikan akan ada dana bantuan, namun berapa jumlahnya dan kapan turunnya tidak diberikan kepastian waktunya. Beberapa kabar yang diterima oleh para pedagang adalah selama proses pasar direnovasi, pedagang diberi tempat untuk berdagang sementara waktu di alun-

alun. Akan tetapi para pedagang menolak tawaran tersebut. Mereka tidak ingin direlokasi kemanapun sekalipun ke alun-alun. Penolakan untuk relokasi tersebut dikarenakan kekhawatiran pedagang akan digunakannya kesempatan pemerintah Bandung untuk mengambil alih lahan pasar tersebut.

Dengan persetujuan dan kesepakatan bersama hasil rapat yang dilakukan bersama, para pedagang meminta untuk dapat segera membangun kios-kios di pasar dengan menggunakan dana dari masing-masing para pemilik kios. Sambil mereka menunggu dana bantuan sebagaimana dijanjikan oleh pihak pemerintah. Selain itu ada juga dana bersama dari hasil menjual rangka-rangka besi bekas coran kios-kios yang terbakar. Seminggu pasca kebakaran, pembangunan pun dimulai. Masing-masing pemilik kios harus menanggung dananya. Mekanisme pengaturan pembangunan pun diserahkan kepada para pedagang. Tapi dalam pembangunan, para pedagang harus berpedoman pada gambar yang sudah diberikan oleh PD Pasar Bermartabat. Untuk mempercepat dan mempermudah proses pembangunan, para pedagang membagi atas blok-blok yang ada. Di setiap blok, ada seorang penanggung jawab yang juga disebut dengan kepala RT¹⁹ nya. Setiap RT bertanggung jawab untuk bloknya. Mereka pun harus mengatur keuangannya dan pengaturan pekerjaannya sendiri-sendiri. Pada tahap ini, perempuan pedagang ikut sibuk dalam mengatur lalu lintas keuangan dan kebutuhan tukang bangunan. Mereka pun sibuk mengumpulkan dan mencari uang untuk penyelesaian kiosnya masing-masing. Setelah satu bulan, sebahagian pasar pun sudah rampung pembangunannya. Meskipun belum seutuhnya

¹⁹ Konsep RT dibuat seperti dalam suatu kompleks perumahan. RT merupakan singkatan dari Rukun Tetangga.

selesai dalam belum ada listrik sebagai penerang, para pedagang utamanya pedagang sayur, ikan kering, tahu tempe, pedagang beras, pedagang sembako sudah mulai berjualan. Sementara itu, kios-kios dari pedagang pakaian dan kelontong belum selesai pengerjaannya. Jalan-jalan dalam pasar pun masih belum dikerjakan sehingga jika hujan banyak genangan air.

Setiap blok yang sudah selesai biasanya akan mengadakan syukuran dengan membuat nasi tumpeng. Selamatan tersebut dilakukan di pasar. Tidak ada tamu yang diundang dalam selamatan itu. Hanya pedagang dari blok tersebut yang berkumpul untuk berdoa dan makan bersama. Upacara itupun dilakukan tanpa mengganggu aktivitas para pedagang lainnya. Selain selamatan blok, ada pula pedagang yang mengadakan tumpengan di rumahnya sendiri. Tujuan utamanya adalah rasa syukur bahwa kios sudah berdiri kembali dan berharap tidak akan ada kejadian yang tidak menyenangkan lagi terjadi dikemudian hari.

Setelah sebagian kios rampung pembangunannya dan sudah mulai beroperasi kembali, para pengurus pun mulai menginstruksikan agar perbaikan saluran air di perbaiki. Saluran air yang ada pun kemudian dibongkar. Bagian yang rusak diganti dan sampah didalamnya pun dikeruk dan dibuang. Selain pengaturan pengerjaan saluran air, pengurus HPPUB pun mulai mengurus permasalahan listrik bagi seluruh kios. Untuk pengurusan listrik, mereka bekerja sama dengan PLN (Perusahaan Listrik Negara) cabang Ujung Berung. Biaya untuk pemasangan instalasi listrik dibebankan kepada masing-masing pemilik kios.

Tepat pada tanggal 29 maret 2010, keseluruhan bagian pasar selesai pembangunannya. Keberhasilan pedagang membangun kembali pasar menggugah

pengurus HPPUB untuk menyelenggarakan syukuran atas selesainya seluruh pembangunan pasar. Syukuran tersebut mengambil tempat di pasar Ujung Berung. Tepatnya di bagian tengah pasar. Untuk para undangan disediakan kursi. Sementara untuk para sesepuh pasar dan para tamu disediakan tempat di atas meja dagang yang terbuat dari semen. Semua pedagang diundang untuk menghadiri syukuran tersebut. Selain pedagang sesepuh pasar, Kepala Pasar dan jajarannya di undang pula para pejabat seperti Camat Ujung Berung dan jajarannya serta dari pihak kepolisian dan jajarannya. Namun tidak ada satu pun tamu undangan dari Kantor Kepala Pasar, Kantor Kecamatan Ujung Berung dan pihak Kepolisian. Tanpa dihadiri undangan tersebut, syukuran tetap berlangsung dengan hikmat. Mereka sangat bersyukur pasar sudah terbangun kembali dan yang paling penting para pedagang sudah bisa kembali beraktivitas.

Selain membangun pasar, pihak HPPUB merancang untuk pembangunan WC umum, Mushola dan kantor HPPUB. Dana untuk pembangunan tersebut di peroleh dari sumbangan berbagai pihak. Ada pula pedagang yang menyumbang demi tersedia Mushola dalam pasar. Dengan adanya Mushola di pasar, pedagang tidak perlu pergi jauh untuk melaksanakan ibadahnya. Trauma akan kebakaran, HPPUB dengan kesepakatan para pedagang membentuk Satgas yang berfungsi sebagai penjaga pasar selama 24 jam. Para pedagang tidak lagi menginginkan terjadi kebakaran, apalagi sampai menghabiskan pasar tersebut.

Peristiwa-peristiwa yang mempengaruhi terjadinya perubahan pasar dengan demikian dapat digambarkan sebagai berikut:

Pasar Ujung Berung Pasca Kebakaran 2010

Atas dasar peristiwa yang pernah terjadi, pasar Ujung Berung yang pada tataran formal hanya mengacu ke pasar dalam, sekarang mencakup pasar luar. Perwujudan dari pasar Ujung Berung meski praktiknya dilakukan di dalam dan di luar menjadi satu kesatuan. Walaupun tidak ada pernyataan resmi bahwa pasar Ujung Berung mencakup pasar dalam dan pasar luar, namun sering terucap dari para pembeli. Seorang pedagang sayur keliling menyatakan bahwa ia berbelanja di pasar Ujung Berung. Belanjanya ia lakukan di tengah malam. Namun ketika ditanyakan di mana belanjanya maka ia katakan di pasar Ujung Berung tanpa merujuk pasar luar atau pasar dalam.

Demografi Pasar

Dalam catatan PD Pasar Bermartabat, pasar Ujung Berung dimasukkan ke dalam kategori kelas satu. Kategori tersebut mengacu pada jumlah banyaknya pedagang yang berjualan di pasar tersebut yaitu ada sekitar 750 orang. Tetapi menurut pak Usep ketua HPPUB, catatan yang ada di kantor PD Pasar Bermartabat itu sudah tidak akurat lagi²⁰, karena pedagang yang berjualan baik di kios, meja maupun lapak kian bertambah. Jumlah itu terus bertambah, karena adanya pemberian izin dari kantor PD Pasar Ujung Berung, secara umum menurut ketua HPPUB diperkirakan apabila dijumlahkan semua pedagang yang ada, dapat mencapai 1500 pedagang. Keseluruhan pedagang merupakan gabungan dari pedagang yang berjualan di pasar dalam dan di

²⁰ Catatan yang tertera di papan di kantor Kepala Pasar menurut pak Usep tidak pernah berubah dari tahun ketahun. Padahal jumlahnya sekarang semakin banyak.

pasar luar. Sulit untuk mengetahui berapa jumlah persisnya pedagang yang ada sebab tidak semua pedagang memiliki dan memegang surat izin berdagang yang tertulis. Jadi ada pedagang yang memperoleh izin berdagang tanpa mendapatkan surat tertulis resminya. Dalam rangka memperbaiki pasar pasca kebakaran, ketua HPPUB meminta para pedagang untuk mengumpulkan surat izin berdagang yang ada.

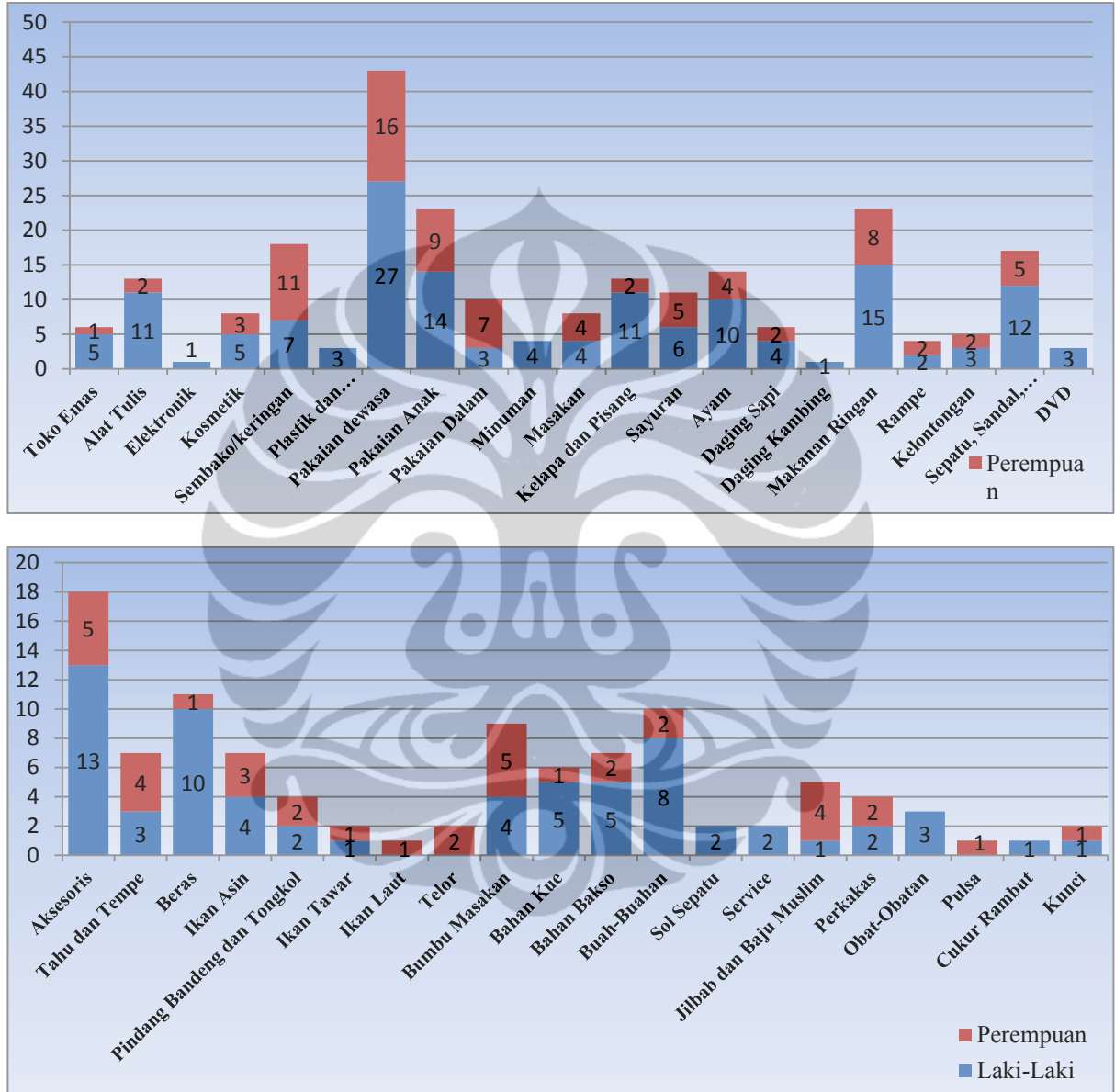
Tidak adanya angka yang pasti tentang jumlah pedagang yang berjualan di pasar Ujung Berung baik di dari pihak kantor kepala pasar maupun dari kantor HPPUB sebab tidak ada batas yang tegas dari pasar itu sendiri. Menurut penjelasan pedagang, kios-kios yang letaknya dekat dengan alun-alun itu kios milik kantor kecamatan. Oleh karena itu pedagangnya tidak terdaftar di kantor kepala pasar maupun HPPUB. Selain itu, para pedagang membayar retribusinya pun ke kantor kecamatan. Jadi dalam pengelolaan pasar ada konflik kepentingan antara kantor pasar dan kecamatan. Sebagaimana dikatakan oleh Evers dan Korff, pasar merupakan obyek kekuasaan. Pihak-pihak yang memiliki kekuasaan (ekonomi, sosial dan kekuasaan atas simbol-simbol) mencoba mengerahkan sumberdayanya untuk mendominasi pasar (2002: 23).

Komposisi Pedagang

Setiap harinya pasar Ujung Berung dipenuhi oleh pedagang yang menawarkan komoditinya kepada pembeli yang datang ke pasar. Para pedagang tersebut berasal dari Ujung Berung maupun dari luar Ujung Berung dan tersebar di pasar dalam yaitu pasar yang berjualan pagi hingga sore hari dan di pasar luar yaitu pasar yang berlangsung di luar bangunan pasar dan di malam hari. seperti dapat dilihat dalam tabel berikut ini.

Pedagang di Pasar Dalam

Diagram 3.1. Jumlah Pedagang Berdasarkan Komoditi di Pasar Dalam



Sumber data: hasil penelitian lapangan 2011

Dalam Diagram 3.1. terlihat bahwa pedagang yang berjualan di pasar dalam Ujung Berung sangat beragam. Jumlah pedagang terbanyak adalah pedagang pakaian untuk anak-anak hingga untuk dewasa. Model pakaian yang dijual pun sangat

beragam dan bervariasi mengikuti perkembangan model masa kini. Beberapa pedagang menuturkan bahwa sebelum digunakan untuk berdagang pakaian, kios-kios itu merupakan tempat untuk berjualan keringan maupun sayur. Namun semenjak sekitar tahun 2000an, kios lebih didominasi oleh pedagang pakaian.

Menurut seorang pedagang pakaian yang mempunyai kerabat berjualan di pasar Baru Bandung, tingkat peminat akan pakaian di pasar Ujung Berung boleh dikatakan tinggi. Selain dari itu juga, ada beberapa bandar maupun pihak pabrik yang secara rutin datang untuk mengantarkan barang kepada pedagang. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa banyak pedagang pakaian merupakan perwujudan dari banyaknya kekuatan modal luar dan kebutuhan konsumen masyarakat Ujung Berung setelah mengalami pengkotaan.

Dari Diagram 3.1. terlihat bahwa usaha dagang yang menjadi dominasi perempuan adalah sembako (atau keringan), sayuran, pakaian dalam perempuan, tahu tempe, pakaian muslim perempuan, rampe, masakan jadi, ikan asin dan ikan pindang tongkol. Para perempuan pedagang tersebut sudah lama berjualan di pasar Ujung Berung.

Para pedagang yang berjualan di pasar Ujung Berung juga berdasarkan hasil kajian sangat beragam ditinjau dari asalnya, tidak melulu orang Sunda yang berasal dari Ujung Berung, tetapi makin banyak yang berasal dari etnis lainnya (lihat Diagram 2). Meskipun demikian mayoritas masih didominasi oleh pedagang yang merupakan orang Sunda.

Apabila dibandingkan dengan kondisi sebelum pengkotaan dan ekspansi dari investor, pasar Ujung Berung mengalami banyak perubahan. Perubahan terjadi pada

komoditas yang ditawarkan mengikuti pertumbuhan penduduk, sedangkan luas pasar, tetap. Namun ada pemanfaatan ruang yang sebelumnya tidak digunakan untuk berdagang menjadi ranah dari pedagang. Lokasi yang pada mulanya bukan untuk peruntukan berjualan berubah menjadi arena transaksi seperti di gang-gang antar kios, pelataran parkir. Tempat berjualan para pedagangnya pun tidak lagi terkonsentrasi di kios melainkan ada yang memanfaatkan meja maupun hanya dengan menggelar di lantai.

Tabel 3.1. Lama Berdagang Menurut Suku Bangsa di Pasar Dalam

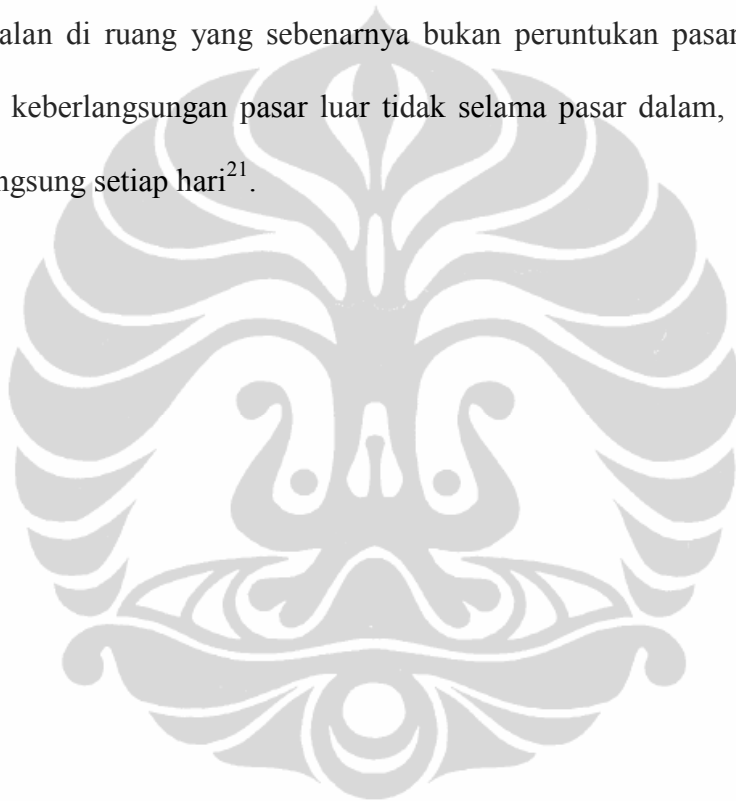
Lama Berdagang	Suku Bangsa														Total
	Sunda		Jawa		Padang		Palembang		Batak		Betawi		Cina		
	L	P	L	P	L	P	L	P	L	P	L	P	L	P	
1 – 5 Tahun	41	21	1	2	10	3	-	-	2	-	1	-	-	-	55
6 – 10 Tahun	33	15	2	1	2	1	3	-	-	-	-	-	-	-	57
11 – 15 Tahun	37	16	3	-	8	4	-	-	-	-	-	-	2	-	70
16 – 20 Tahun	18	17	4	2	3	1	-	-	-	-	-	-	1	-	46
21 – 25 Tahun	13	11	1	2	4	1	-	-	-	-	-	-	-	-	32
26 – 30 Tahun	12	13	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	27
31 – 35 Tahun	6	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11
36 – 40 Tahun	5	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6
41 – 45 Tahun	3	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5
< 51 Tahun	1	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Total	169	103	11	7	29	10	3	-	2	-	1	-	3	-	

Sumber: hasil penelitian 2011

Semakin beragamnya para pedagang tidak hanya tercermin dari asal daerahnya, namun dari komposisi lamanya berdagang. Berdasarkan diagram di atas, komposisi lama waktu berdagang sangat bervariasi dari kurang dari satu tahun hingga lebih dari 30 tahun. Perubahan komposisi pedagang berdasarkan lama bekerja tersebut tidak dapat dipisahkan dari proses pengkotaan dan kekuatan dari dorongan migrasi. Selain itu perubahan situasi ekonomi Indonesia maupun intervensi pasar turut meragamkan pedagang di pasar.

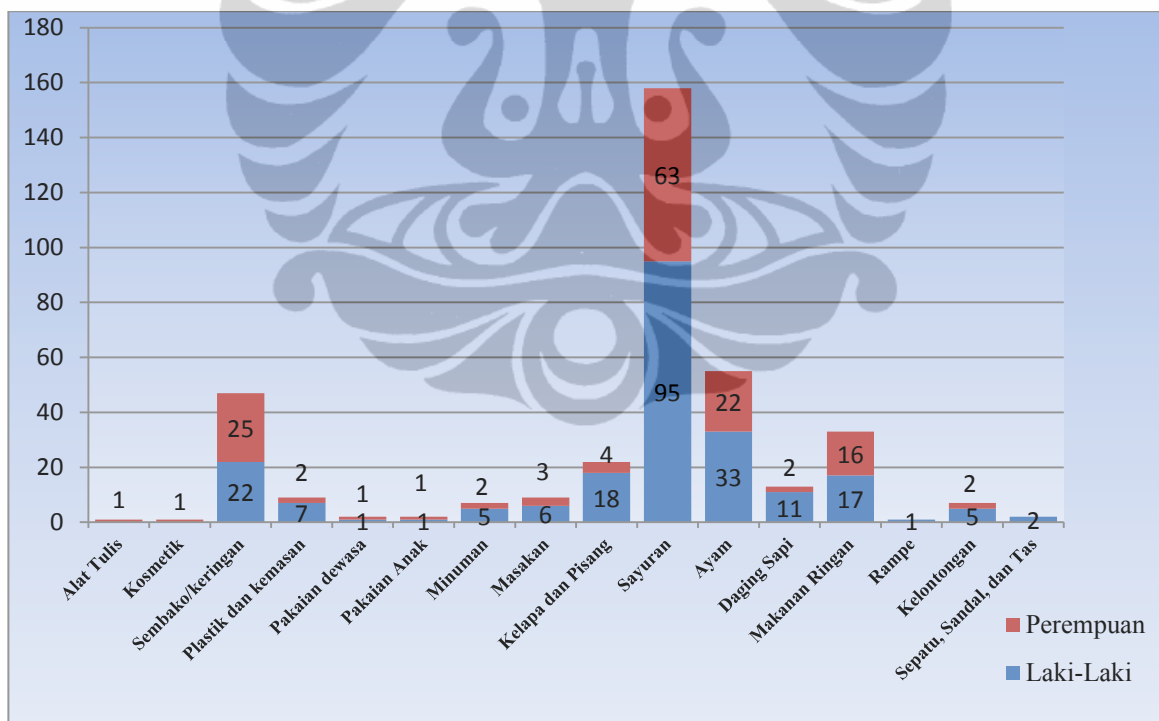
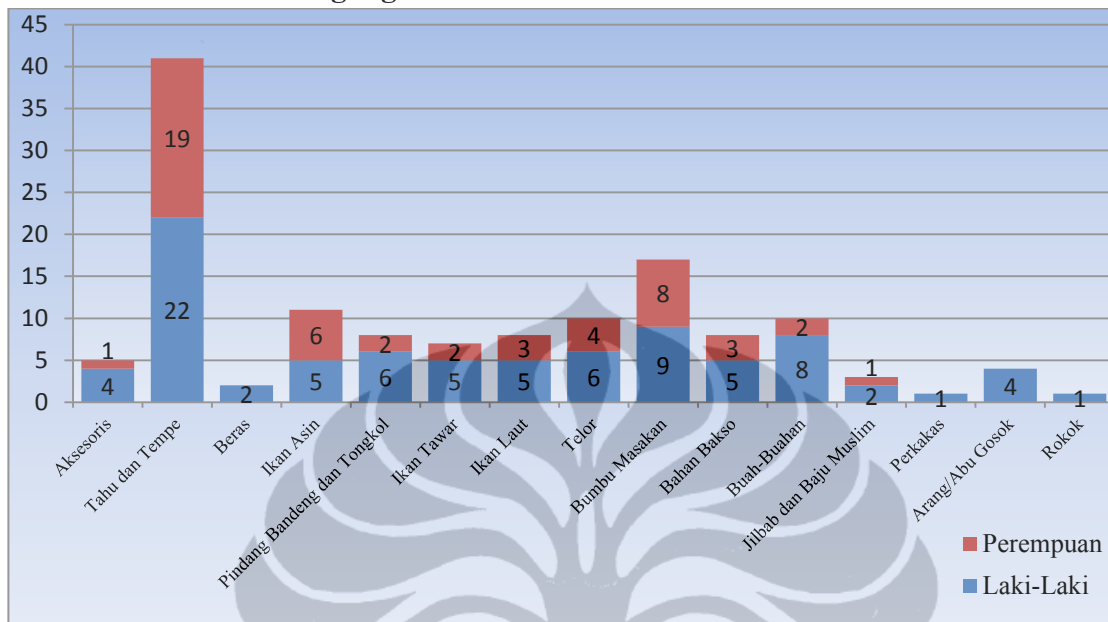
Pedagang di Pasar luar

Sebagaimana dikemukakan di atas, akibat dari perubahan yang berangsur-angsur di Ujung Berung membawa pengaruh cukup besar pada struktur pasar Ujung Berung. Faktor pendorong utama adalah migrasi. Dampaknya pada struktur ruang pasar, pedagang tidak hanya berjualan di pasar dalam atau pasar inti, namun banyak pedagang yang berjualan di ruang yang sebenarnya bukan peruntukan pasar yakni luar pasar. Meskipun keberlangsungan pasar luar tidak selama pasar dalam, namun praktik tersebut berlangsung setiap hari²¹.



²¹ Pasar dalam atau pasar inti beroperasi dari pukul 06.00 hingga pukul 18.00. Sementara pasar luar beroperasi mulai dari pukul 03.00 hingga pukul 07.00.

Diagram 3.2.
Jumlah Pedagang Pasar Luar Berdasarkan Komoditi



Sumber : hasil penelitian lapangan 2011

Seperti di pasar dalam, komoditas yang diperdagangkan di pasar luar sangat beragam. Jenis komoditas yang dijual dapat dikatakan sama, hanya komposisinya

berbeda. Di pasar luar, umumnya komoditas yang diperdagangkan lebih terkonsentrasi pada apa yang diistilahkan oleh para pedagang sebagai *baseuhan*. Hal itu erat kaitannya dengan kebutuhan pembeli. Umumnya para pembeli di pasar luar pada umumnya mencari sayuran, ayam, daging dan kue serta makanan jadi. Kebanyakan dari pembeli di pasar luar adalah pedagang warungan, pedagang sayur keliling, pemilik warung masakan jadi. Pakaian yang dijual biasanya berupa pakaian tidur atau kaos dalam kualitas yang tidak terlalu baik.

Banyaknya pembeli yang belanja sebagai bahan baku untuk dijual kembali merupakan akibat dari suatu proses perubahan yang terjadi di Ujung Berung. Banyak perumahan mengakibatkan bermunculan warung dan penjual makanan jadi yang dijual di kaki lima atau warteg. Kondisi tersebut telah mengubah struktur pasar maupun struktur masyarakat.

Para pedagang yang berjualan di pasar luar terdiri dari Ujung Berung, Jawa Barat, Jawa dan Luar Jawa. Banyak pedagang dari Jawa Barat tetapi dari luar Ujung Berung, seperti ada pedagang dari Garut, Cileunyi. Para pedagang yang berasal dari luar Ujung Berung datang untuk berjualan sayuran. Biasanya ada tukang sayur yang juga membeli dari para pedagang tersebut. Asal para pedagang di pasar luar pun beragam bila ditinjau dari asal pedagang berikut dagangan yang dijual di pasar.

Tabel 3.2.
Lamanya Berdagang di Pasar Luar
Lama Berdagang Menurut Suku Bangsa di Pasar Subuh

Lama Berdagang	Suku Bangsa										Total
	Sunda		Jawa		Padang		Palembang		Batak		
	L	P	L	P	L	P	L	P	L	P	
1 – 5 Tahun	106	66	12	8	-	-	2	-	1	2	197
6 – 10 Tahun	82	57	11	3	1	-	-	-	1	1	156
11 – 15 Tahun	42	21	4	1	1	1	-	-	-	-	70
16 – 20 Tahun	16	16	-	2	-	-	-	-	-	-	34
21 – 25 Tahun	4	7	-	1	-	-	-	-	-	-	12
26 – 30 Tahun	14	8	1	-	-	-	-	-	-	-	23
31 – 35 Tahun	4	1	-	-	-	-	-	-	-	-	5
36 – 40 Tahun	3	1	-	-	-	-	-	-	-	-	4
41 – 45 Tahun	2	2	1	1	-	-	-	-	-	-	3
< 51 Tahun	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Total	274	180	29	16	2	1	2	-	2	3	

Sumber: hasil penelitian 2011

Dilihat dari lama berdagang, pada umumnya pedagang di pasar luar berbeda-beda. Ada pedagang yang sudah berjualan lebih dari 20 tahun. Dan ada pula pedagang yang baru berjualan di pasar luar Ujung Berung kurang dari satu tahun. Apa bila dilihat dari lama waktu berdagang, tampak bahwa jumlah pedagang di pasar luar mulai dari tahun 1998 semakin banyak. Ada sejumlah 90% dari keseluruhan pedagang telah berjualan di pasar luar antara kurang dari satu tahun hingga 20 tahun sedangkan pedagang yang sudah berdagang di pasar luar lebih dari 25 tahun berjumlah 3% dari keseluruhan pedagang.

Para pedagang di pasar Ujung Berung secara keseluruhan tersebar di pasar dalam dan pasar luar. Apabila merujuk pada peraturan dari PD Pasar Bermartabat dan sejarah berdirinya, hanya pedagang yang berjualan di lingkungan pasar dalam yang masuk dalam kategori anggota pedagang pasar Ujung Berung. Namun dalam kenyataannya, para pedagang yang berjualan di luar pasar dalam pun dikenakan

kewajiban untuk membayar retribusi dengan ditarik karcis, maka kategori anggota pasar mencakup pedagang di pasar dalam dan sekitarnya maupun luar.

Lokasi dan Tempat berdagang / Prasarana & Sarana Perdagangan

Berdasarkan catatan yang ada, luas tanah pasar Ujung Berung adalah 8.515 m². Dari luas tersebut 8.212 m² merupakan peruntukan bangunan, sisanya adalah untuk tempat parkir. Belakangan ini, lahan peruntukan parkir tersebut tidak lagi dapat digunakan sebagaimana mestinya. Hal itu karena sebagian besar luas lahan parkir telah digunakan oleh Pedagang Kaki Lima. Pedagang yang berjualan di lahan tersebut didominasi oleh tukang makanan berat seperti tukang baso, tukang nasi soto, tukang nasi rames; tukang minuman, makanan ringan seperti macam-macam keripik; tukang buah yang menjual berbagai jenis buah seperti apel, jeruk, pisang, mangga, anggur, belimbing. Posisi tempat berjualan para pedagang tersebut menghadap ke arah jalan raya. Tepat di muka tempat mereka berjualan merupakan lahan untuk parkir motor.

Sebahagian dari lahan parkir digunakan oleh pedagang pakaian jadi, pedagang sepatu sandal, pedagang aneka asesoris, pedagang tas, pedagang mainan anak. Posisi dari tempat berjualan tersebut tidak terlihat dari jalan. Secara sepintas yang terlihat hanyalah plastik atau kayu. Sementara kios ataupun lapaknya dibuat menghadap ke pasar. Di antara para pedagang tersebut terdapat tukang beli emas. Mereka menyimpan timbangannya di antara toko tersebut. Untuk menarik orang yang ingin menjual emas khususnya tanpa surat beli, pembeli emas akan menawarkan kepada setiap orang yang melewati dirinya dengan pernyataan: “*Bade ngical emas te? Nuju awis yeuh*” (mau jual emas teh, sekarang harganya sedang mahal). Persis di koridor

muka, terdapat toko emas, toko baju jadi dan toko kosmetika. Di depan toko tersebut dipadati oleh PKL yang menjual baju jadi seperti celana pendek, seragam, sepatu dan mainan anak.

Di lantai dua tepat di bagian atas dari toko emas dan baju jadi tersebut, terdapat toko buku, alat tulis dan majalah. Selain toko buku terdapat toko asesoris dari perak, toko tempat reparasi dan asesoris jam tangan. Masih di baris yang sama ada kantor kepala pasar. Pada saat terjadi kebakaran, kantor ini dapat terselamatkan. Demikian pula pada saat terjadi kebakaran di tahun 2008, saat kebakaran hanya terjadi di lantai dua, kantor Kepala Pasar pun tidak termakan api. Lantai dua sehari-harinya tidak selalu ramai. Pembeli biasanya datangnya tidak pada jam yang bersamaan. Ditambah lagi, jam buka toko buku lebih panjang daripada jam buka pasar bawah. Toko di lantai dua buka pukul 06.00 hingga 19.00. Kebanyakan dari pembelinya adalah anak-anak sekolah yang mencari kertas, buku, bolpen. Saat awal masa tahun ajaran, toko-toko buku selalu ramai dikunjungi oleh anak-anak sekolah.

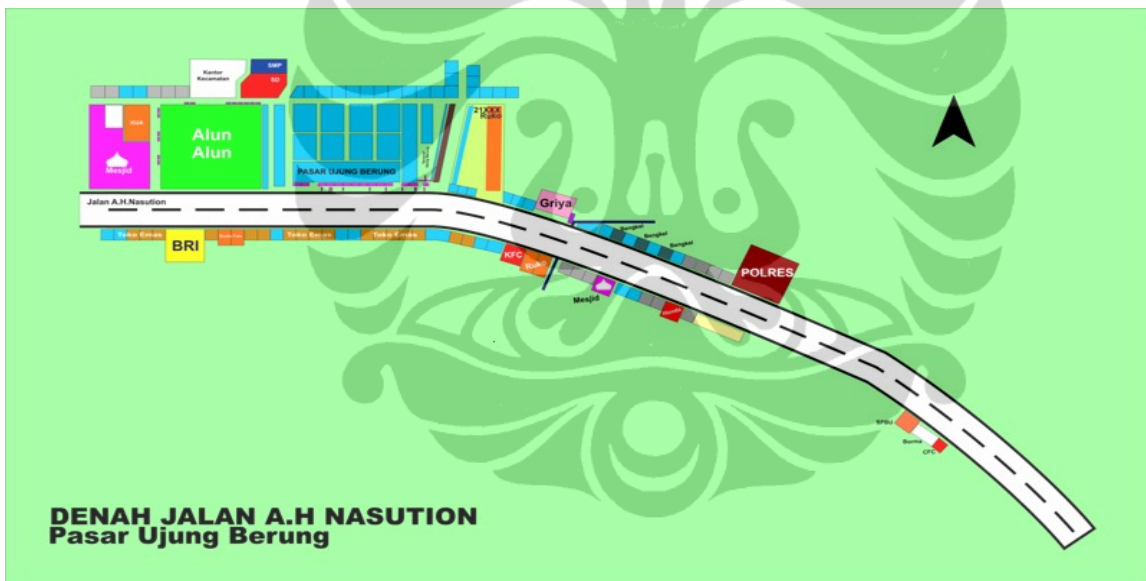
Di bagian dalam pasar, terdapat kurang lebih 450 kios dan 250²² lapak meja sebagai tempat pedagang berjualan sehari-hari. Kios-kios tersebut dimiliki sepenuhnya oleh para pedagang. Tidak semua pemilik kios merupakan orang yang berdagang di dalamnya. Ada sejumlah kios yang oleh pemiliknya dikontrakkan kepada pedagang lainnya. Ada juga beberapa kios dimiliki oleh satu orang. Standar luas ukuran kios adalah 2x3 m. Dari kios yang ada tampak kios yang luasnya dua kali atau tiga kali ukuran standar tersebut. Kebanyakan kios yang menjual pakaian dan tukang daging yang berukuran lebih luas dari ukuran standar. Besarnya ukuran kios

²² Data dari kantor Pasar Bermartabat. Menurut pak Usep datanya sudah tidak akurat.

disebabkan oleh kebutuhan akan ruang. Untuk kebutuhan itu, ada pedagang yang membeli dua sampai tiga kios dan digabungkan menjadi satu ruang yang besar.

Dalam prakteknya, banyak pedagang memanfaatkan ruang-ruang baik di dalam maupun di luar bangunan pasar Ujung Berung. Pembagian ruang yang digunakan oleh pedagang adalah a) terminal, b) di badan jalan A.H Nasution, c) belakang pasar, d) pasar dalam/resmi/formal, e) sebelah alun-alun. Denah pasar adalah sebagai berikut ini:

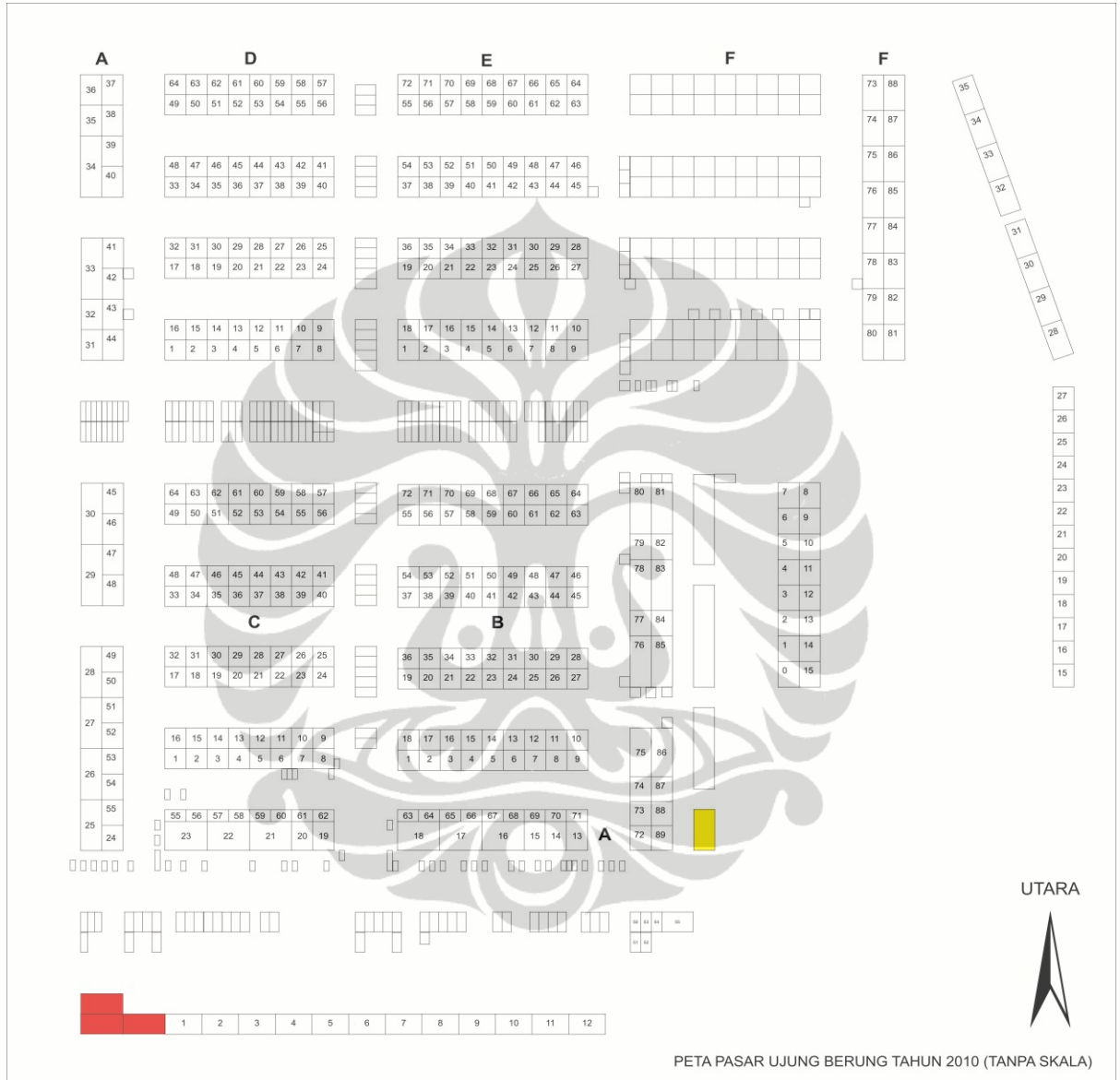
Gambar 3.1. Denah Lokasi Pasar Ujung Berung



Sumber : hasil penelitian Mei 2010

Gambar 3.2.

Denah Kios dan Meja Pasar Ujung Berung



Sumber: Denah Pasar Ujung Berung 2010 milik HPPUB (keterangan denah lihat lampiran 2)

Di samping kios, ada 250 puluh pedagang yang berjualan di lapak meja. Lapak meja itu letaknya tersebar di dalam pasar. Intinya lapak meja terletak di tengah-tengah pasar. Setelah kebakaran 18 Januari 2010, lapak meja inti di buat menjadi permanen dengan dibuatkan meja yang terbuat dari beton dengan dilapisi keramik

putih. Sisanya meja-meja menyebar di dalam pasar. Ada lapak yang berada di depan kios ada pula yang letaknya di samping kios. Seperti halnya dalam kepemilikan kios, lapak meja belum tentu pemiliknya. Lapak meja pun dapat disewakan oleh pemilik kepada pedagang yang membutuhkan ruang untuk berdagang. Hanya syaratnya, pedagang yang akan mengontrak lapak meja haruslah menjual komoditas yang sama dengan yang sebelumnya, alasannya harus karena sesuai dengan izin yang diperoleh oleh pemilik lapak meja tersebut. Sementara harga sewa lapak pun sangat beragam. Apabila pedagang sebelumnya mempunyai banyak pembeli dan langganannya maka harga sewanya akan menjadi mahal, mengingat yang diserahkan kepada penyewa bukan hanya tempat untuk berjualan, akan tetapi juga termasuk pembelinya dan langganannya.

Lapak meja dapat dimiliki oleh pedagang yang pernah berdagang di pasar Ujung Berung, tetapi karena sudah tua atau beralih usaha ke bidang lainnya. Ada juga lapak meja yang dimiliki oleh seorang pedagang kios. Lapak tersebut umumnya terletak persis di bagian depan atau bagian samping dari kios. Setiap penyewa lapak meja harus membayar biaya sewa per satu tahun. Menurut seorang pedagang, memiliki lapak adalah satu bentuk tabungan. Dibandingkan dengan kios, di pasar Ujung Berung lebih banyak pedagang yang berjualan di lapak meja harganya relatif murah dari kios yang mahal. Sedang lapak meja harganya tidak semahal kios. Selain itu, bila ingin menjual atau menyewakan lapak meja seringkali lebih mudah daripada menjual kios. Selain itu itu dengan menggunakan meja, pedagang tidak khawatir dagangannya kotor atau terkena becek dari air selama musim hujan. Berdagang dengan

menggunakan lapak dan meja dilakukan oleh pedagang yang lokasi berjualannya di samping kanan, di sebelah kiri pasar dalam tepatnya di terminal angkot dan di bagian belakang pasar dalam.

Di pasar luar, mayoritas pedagang berjualan menggunakan lapak baik dengan meja maupun tanpa meja yaitu dengan menggelar plastik. Sementara pedagang yang berjualan di depan pasar, lokasinya di emper toko berjualan dengan meletakkannya di atas tikar plastik.

Di setiap lapak, selalu ada terpal atau plastik yang berfungsi sebagai atapnya. Terutama pada musim hujan, atap itu akan selalu ada. Atap plastik atau terpal diikat ke kios terdekat dan diikat lagi dengan sesama pemilik lapak lainnya. Di samping itu, juga selalu ada lampu listrik yang mereka dapatkan dari kios terdekat. Setiap bulannya para pedagang lapak tanpa kios akan membayar listrik kepada para pemilik kios. Dengan adanya penerangan suasana malam hingga subuh yang dingin menjadi terang dan hangat, ditingkahi oleh senda gurau di antara sesama pedagang maupun di antara pedagang dengan pembeli.

Waktu berdagang

Seperti pasar lainnya, rutinitas pasar Ujung berung mulai dari pagi hingga sore dilanjutkan lagi dari tengah malam hingga pagi. Meskipun tanpa aturan tertulis, pasar Ujung Berung bagian dalam baru resmi buka pada jam enam pagi dan harus sudah tutup jam lima sore. Peraturan itu mulai diberlakukan semenjak pasar Ujung Berung selesai direnovasi setelah kebakaran di tahun 1986. Penanda bahwa pasar sudah

dibuka atau sudah ditutup adalah pintu gerbang yang terbuat dari besi. Pada awal pembukaan pasar Ujung Berung yang baru selesai direnovasi, jam buka dan tutup lebih terasa tertib. Apalagi ada satpam atau petugas keamanan dari kantor Kepala Pasar yang mengunci dan membuka kuncinya pada jam-jam tertentu. Adanya penjagaan yang baik memberikan rasa aman kepada para pedagang, oleh karena pedagang pun tidak khawatir akan kehilangan barang dagangannya. Dengan bertambahnya jumlah pedagang kian hari, tidak semua pintu gerbang tutup dan buka pada jam-jam tertentu.

Saat ini sulit untuk melihat secara tegas jam operasional pasar Ujung Berung. Pada pagi hari pukul 04.00, pasar dalam Ujung Berung telah mulai beroperasi. Hanya pada waktu subuh, kios yang sudah buka masih sangat terbatas. Pembeli yang akan berbelanja pun tidak dapat masuk melalui pintu masuk depan karena masih ditutup. Orang yang hendak masuk ke pasar bagian dalam dapat masuk melalui pintu samping. Ternyata sejumlah kios yang letak di bagian belakang sudah tampak buka. Kebanyakan dari kios tersebut adalah kios yang menjual sayuran, sembako, beras, tahu tempe dan daging. Pada saat azan subuh berkumandang, banyak kios yang ditinggalkan oleh pedagangnya. Mereka pergi ke mesjid untuk melakukan sholat subuh berjamaah. Ada pula pedagang yang tidak ikut subuh berjamaah di mesjid karena sedang meladeni pembeli. Setelah tidak ada pembeli, pedagang akan pergi ke mushola terdekat dan melakukan sholat subuh sendiri. Kecuali saat azan berkumandang, di kios tidak ada pembeli maka pedagang akan pergi untuk sholat di mesjid. Dari pedagang yang ada di pagi hari, perempuan pedagang yang seringkali dapat ditemui di kios. Bagi kebanyakan perempuan pedagang, pagi adalah waktu

yang enak untuk berdagang karena kebanyakan ibu-ibu berbelanja pada pagi hari. Apalagi jika anak-anak pedagang sudah bukan anak-anak yang memerlukan perhatian. Biasanya keseluruhan kios mulai buka pada pukul 06.00 pagi. Sebelum kios buka, para pedagang membersihkan tempat berdagangnya. Bagi kebanyakan perempuan pedagang seperti bu Dedeh, pasar merupakan rumah keduanya. Pada saat sepi pembeli, ia dapat menonton tv sambil bersender pada bantal. Bahkan untuk memudahkan komunikasi ada telepon rumah nir kabel. Jadi setiba di kios, ia akan menyapu dan mengepel lantai kiosnya terlebih dahulu. Setelah bebersih kios, pedagang menata kembali barang dagangannya. Baru setelah itu, pedagang akan melayani pembelinya.

Pada pukul 07.00, sebahagian besar dari kios yang ada sudah mulai buka. Kebanyakan dari kios yang buka dipagi hari adalah kios yang berdagang sayuran. Ada pedagang yang sehabis belanja langsung ke kiosnya dan segera menata dagangannya. Namun ada pedagang yang tidak pergi belanja ke pasar induk, mereka hanya memesan kebutuhan untuk berdagangnya ke bandar. Semua pesannya akan diantarkan oleh bandar ke kiosnya. Saat azan tanda solat duhur tiba, perempuan pedagang pun siap-siap untuk pulang. Saat perempuan pedagang pulang, kios di jaga oleh anggota keluarganya seperti suami dan anak-anaknya. Sebagai pengganti, para suami atau anak-anak akan menjadi pedagang yang melayani pembeli. Umumnya mereka akan berada di kios hingga pembeli semakin berkurang. Umumnya antara pukul 12.30 sampai dengan pukul 16.00, pembeli mulai semakin sedikit. lalu pedagang mulai bersiap-siap menutup kiosnya. Lalu mereka pun pulang. Sebelum pulang, para pedagang mencatat sayuran apa yang harus mereka beli saat berbelanja

atau pada saat hendak memesan melalui telephone untuk diantarkan. Situasi yang kurang lebih hampir sama juga dialami oleh pedagang sembako, dan pedagang ikan asin, pedagang makan dan jajanan anak-anak.

Sementara para pedagang pakaian, sepatu, kosmetika, asesoris biasanya datang dan mulai membuka kiosnya antara pukul 07.00 atau 08.00. Para pedagang pakaian, sepatu, kosmetika maupun asesoris tidak perlu buka terlalu pagi karena jarang sekali pembeli berbelanja barang-barang tersebut di pagi hari. Dan mereka pun tutup kiosnya agak lebih lambat dari tukang sayur, bumbu dapur, beras, sembako. Jam 17.00 hampir seluruh kios tutup. Kecuali kios yang terletak dibagian terdepan dan dilantai dua, kios ini baru tutup pukul 19.00 malam.

Komoditas yang Diperdagangkan

Sebagai arena perdagangan, pasar Ujung Berung menawarkan beraneka macam komoditas. Para pedagang membagi komoditas ke dalam beberapa kategori sebagai berikut: a) basah, b) keringan, c) daging, d) ikan, e) ayam, f) asakan (makanan jadi), g)acuk (pakain termasuk sepatu, tas, pakaian bayi), h) bumbu, i) buah-buahan, cd lagu dan film, tirai dan taplak meja, perabot rumah tangga, bunga dan rampe.

Tabel 3.3.
Jumlah Keseluruhan Pedagang Berdasarkan Komoditi
di Pasar Ujung Berung

Pasar Subuh

Jenis Barang Dagangan	Jenis Kelamin		Jumlah	Jenis Barang Dagangan	Jenis Kelamin		Jumlah
	Laki-Laki	Perempuan			Laki-Laki	Perempuan	
Alat Tulis	-	1	1	Aksesoris	4	1	5
Kosmetik	-	1		Tahu dan Tempe	22	19	41
Sembako/keringan	22	25	47	Beras	2	-	2
Plastik dan kemasan	7	2	9	Ikan Asin	5	6	11
Pakaian dewasa	1	1	2	Pindang Bandeng dan Tongkol	6	2	9
Pakaian Anak	1	1	2	Ikan Tawar	5	2	7
Minuman	5	2	7	Ikan Laut	5	3	8
Masakan	6	3	9	Telur	6	4	10
Kelapa dan Pisang	18	4	22	Bumbu Masakan	9	8	17
Sayuran	95	63	158	Bahan Bakso	5	3	8
Ayam	33	22	55	Buah-Buahan	8	2	10
Daging Sapi	11	2	13	Jilbab dan Baju Muslim	2	1	3
Makanan Ringan	17	16	33	Perkakas	1	-	1
Rampe	1	-	1	Arang/Abu Gosok	4	-	4
Kelontongan	5	2	7	Rokok	1	-	1
Sepatu, Sandal, dan Tas	2	-	2	Jumlah	309	196	505

Sumber: hasil penelitian 2011

Pasar Siang

Jenis Barang Dagangan	Jenis Kelamin		Jumlah	Jenis Barang Dagangan	Jenis Kelamin		Jumlah
	Laki-Laki	Perempuan			Laki-Laki	Perempuan	
Toko Emas	5	1	6	Aksesoris	13	5	18
Alat Tulis	11	2	13	Tahu dan Tempe	3	4	7
Elektronik	1	-	1	Beras	10	1	11
Kosmetik	5	3	8	Ikan Asin	4	3	7
Sembako/keringan	7	11	18	Pindang Bandeng dan Tongkol	2	2	4
Plastik dan kemasan	3	-	3	Ikan Tawar	1	1	2
Pakaian dewasa	27	16	43	Ikan Laut	-	1	1
Pakaian Anak	14	9	23	Telor	-	2	2
Pakaian Dalam	3	7	10	Bumbu Masakan	4	5	9
Minuman	4	-	4	Bahan Kue	5	1	6
Masakan	4	4	8	Bahan Bakso	5	2	7
Kelapa dan Pisang	11	2	13	Buah-Buahan	8	2	10
Sayuran	6	5	11	Sol Sepatu	2	-	2
Ayam	10	4	14	Service	2	-	2
Daging Sapi	4	2	6	Jilbab dan Baju Muslim	1	4	5
Daging Kambing	1	-	1	Perkakas	2	2	4
Makanan Ringan	15	8	23	Obat-Obatan	3	-	3
Rampe	2	2	4	Pulsa	-	1	1
Kelontongan	3	2	5	Cukur Rambut	1	-	1
Sepatu, Sandal, dan Tas	12	5	17	Kunci	1	1	2
DVD	3	-	3	Jumlah	218	120	338

Sumber: hasil penelitian 2011

Komoditas yang termasuk kategori basah

Menurut para pedagang adalah komoditas yang mengandung kandungan air atau membutuhkan air saat berjualannya. Komoditas tersebut berupa semua jenis sayuran, tahu tempe, kelapa untuk masak. Sebenarnya ikan segar, daging, ayam masuk juga dalam kategori basah. Namun tidak jarang mereka dimasukan sebagai komoditas

sendiri. Para pedagang yang berjualan komoditi kategori ini juga mendapatkan sebutan sesuai dengan apa yang dijualnya.

Kategori kering

Apa yang dimaksud oleh pedagang pasar Ujung Berung dengan kategori ini adalah komoditas yang tidak mengandung air atau membutuhkan air pada saat diperjualbelikan. Komoditas kering itu terdiri atas minyak goreng, gula pasir dan gula merah, beras, kopi. Susu, kecap, teh, berbagai jenis kacang-kacangan, berbagai jenis kerupuk, berbagai jenis ikan asin, mentega, tepung terigu, bakmi. Di samping itu juga, makanan ringan yang dalam kemasan seperti biskuit, kacang kulit, coklat dan berbagai jenis jajanan untuk anak-anak. Termasuk di dalamnya berbagai macam jenis permen untuk anak-anak. Jika diamati komoditas yang masuk kategori keringan adalah barang-barang keluaran pabrik. Jadi kebanyakan jenis kategori dagangan kering adalah barang hasil olahan pabrik.

Pengelolaan pasar

Sebagaimana pasar yang masuk dalam kategori pasar tradisional²³ di kota Bandung, pasar Ujung Berung secara formal berada di bawah pengawasan, pengelolaan dan tanggung jawab dari Kantor PD Pasar Bermartabat. Sebagai penanggung jawab pelaksanaan di lapangan, PD Pasar Bermartabat menempatkan seseorang yang berkedudukan sebagai Kepala Pasar. Agar pasar dapat berjalan sesuai

²³Sebutan pasar Ujung Berung sebagai pasar tradisional masih digunakan oleh PD Pasar Bermartabat Bandung. Semua pasar yang berada di bawah naungan PD Pasar Bermartabat dikategorikan sebagai pasar tradisional, meskipun dilihat dari fisik bangunan sudah modern.

dengan aturan yang ada, Kepala Pasar yang bertanggung jawab atas pasar secara keseluruhan. Mulai dari mengatur, perizinan untuk berdagang, pengelolaan kebersihan, ketertiban, hingga penarikan retribusi merupakan bagian dari wewenang Kepala Pasar. Untuk melaksanakan tugas-tugasnya, Kepala Pasar dibantu oleh seorang sekretaris dan tiga staf ketertiban. Kantor kepala pasar juga menghimpun uang yang diperoleh dari dana retribusi.

Di pasar Ujung Berung, pedagang dikategorikan dalam pedagang kios, meja, lapak. Pengkategorisasian tersebut berfungsi dalam penentuan uang retribusi yang harus dibayar. Setiap pedagang yang hendak berjualan di pasar Ujung Berung diwajibkan meminta izin, mendaftar dan melapor kepada kepala pasar. Selanjutnya para pedagang akan dicatat dalam buku data pedagang. Tidak hanya pedagang baru yang sebenarnya harus melapor kepada kepala pasar, namun pedagang yang akan menjual atau mengontrakkan kios, meja atau lapaknya. Menurut beberapa pedagang, hampir dapat dikatakan jarang pedagang yang melapor jika hendak menjual atau mengontrakkan kiosnya. Meskipun tidak terdokumentasikan secara resmi, petugas kepala pasar dapat mengetahui jika ada pergantian kepemilikan dari kios, meja ataupun lapak, karena petugas penarik retribusi mendatangi lapak setiap harinya.

Selain kantor pasar, di pasar Ujung Berung terdapat organisasi kumpulan pedagang pasar yakni Himpunan Pedagang Pasar Ujung Berung (HPPUB). Anggotanya terdiri dari seluruh pedagang di pasar Ujung Berung. Para pedagang tersebut terdiri dari perempuan pedagang maupun laki-laki pedagang, baik yang berdagang di pasar dalam dan di pasar luar. Organisasi pedagang dengan payung HPPUB diresmikan pada tahun 2007. Semua pedagang otomatis menjadi anggota

HPPUB. ketua HPPUB adalah seorang laki-laki pedagang beras. Ia dipilih atas dasar pedagang muda yang juga aktif dan berpengalaman dalam berorganisasi. Dalam pelaksanaan sehari-hari, ketua HPPUB di bantu oleh tiga perempuan pedagang. Para perempuan pedagang terdiri dari yang tua dan yang muda. Dalam kegiatan sehari-hari, para perempuan pedagang yang selalu tampak sibuk. Dengan kata lain urusan internal pasar ditangani oleh ketiga perempuan pedagang, sementara urusan external ditangani oleh ketua HPPUB.

Di samping HPPUB, di pasar Ujung Berung ada Koperasi pedagang. Anggota Koperasi tidaklah otomatis, namun atas dasar permintaan. Koperasi menjadi tempat para pedagang meminjam uang, apabila para pedagang mengalami kekurangan biaya atau modal. Meskipun Koperasi mengatasnamakan Koperasi pasar, namun Koperasi tidak memiliki kantor di pasar. Hanya petugas inti Koperasi yang sering mendatangi para pedagang.

Rangkuman:

Pertumbuhan Pedagang dan Perluasan Pasar Secara Spontan

Pasar Ujung Berung yang berubah menjadi pasar transisi sejak 1987 itu mengalami pertumbuhan populasi terus menerus. Pertumbuhan populasi di pasar itu telah menyebabkan perluasan ruang kegiatan jual beli pula. Perubahan terjadi berangsur-angsur, mulai dari sarana berjualan yang sederhana seperti lapak tanpa kios menjadi kios semi permanen, hingga menjadi kios permanen. Lokasi berdagang setelah kebakaran berkembang ke luar, sehingga ada ruang pasar dalam dan pasar luar. Ruang berjualan di pasar dalam yang semulanya hanya kios dan meja semen

dipadati oleh meja kayu dan pedagang tanpa meja. Sedangkan ruang berdagang di pasar luar terus melebar secara spontan hingga mengambil bahu jalan raya.

Selain perubahan fisik pasar, pelaku usaha di pasar juga mengalami perubahan. Pada awalnya pedagang di pasar Ujung Berung hanya sedikit dan mayoritas adalah orang asli Ujung Berung. Seiring dengan pertumbuhan populasi Ujung Berung, pedagang di pasar semakin banyak dan semakin beragam ditinjau dari jenis dagangannya dan skala perdagangannya. Para pedagangnya terdiri dari perempuan dan laki-laki. Pada awalnya komposisi perempuan pedagang dan laki-laki pedagang sebanding. Namun semenjak tahun 1996, jumlah laki-laki pedagang semakin bertambah banyak, sehingga secara demografis terjadi maskulinisasi populasi pedagang pasar.

Dahulu komoditi yang diperjualbelikan di pasar Ujung Berung berasal dari dan diperuntukkan bagi masyarakat lokal. Kebanyakan komoditi yang diperjualbelikan adalah kebutuhan sehari seperti sayur-mayur lokal, jajanan lokal. Adanya pendatang menambah ragam komoditi dagangan di pasar. Barang yang dijual tidak hanya produk lokal Ujung Berung dan sekitarnya tetapi juga produk-produk regional Jawa Barat, dari luar Jawa Barat, maupun komoditi hasil import, khususnya pakaian, sepatu dan makanan kemasan.

Sebelum 1987 pengelolaan pasar dilakukan oleh para pedagang sendiri di bawah organisasi pedagang yaitu Asosiasi Pedagang Ujung Berung berikut koperasinya. Pada tahun 1986 terjadi kebakaran besar di pasar. Akibatnya dari kebakaran, pasar direnovasi oleh pemerintah sedangkan pedagang di relokasi ke luar pasar selama masa renovasi. Pasca renovasi, ada pedagang yang kembali masuk di pasar, namun

ada sebahagian yang secara spontan memilih untuk berdagang di bagian luar pasar. Sebaliknya pedagang yang sebelumnya tidak ada maupun tidak terdaftar di pasar masuk sekaligus menempati kios yang kosong. Selanjutnya tata ruang pasar terbagi menjadi dua tempat kegiatan berdagang yaitu di dalam dan di luar.

Terkait dengan kebakaran 1986 dan bersamaan dengan masuknya Ujung Berung sebagai bagian dari kota Bandung pada tahun 1987, negara atau pemerintah hadir di pasar Ujung Berung dalam wujud kantor Dinas Pasar. Kantor yang kini bernama Kantor Pasar Bermartabat itu mengatur berbagai urusan pasar, juga menarik retribusi dari para pedagang, untuk pengelolaan pasar maupun Pendapatan Asli Daerah. Secara resmi anggota pasar hanyalah pedagang yang tercatat di kantor Kepala Pasar khususnya pedagang di pasar dalam, walau dalam praktiknya setiap pedagang yang berjualan di lingkungan pasar Ujung Berung dipungut iuran pasar. Intervensi negara atas pasar muncul kembali dalam wujud isu untuk merelokasi pasar Ujung Berung ke lokasi yang lain di tahun 2007. Alasannya perlunya pasar direlokasi ke lokasi yang lain karena pasar sudah dianggap tidak sesuai untuk kota karena menjadi sumber kemacetan.

Perubahan-perubahan dan peristiwa kebakaran tersebut di atas menimbulkan beberapa gejala sebagai berikut.

Pertumbuhan populasi dan pertumbuhan ruang berdagang secara spontan telah meningkatkan kompetisi di antara sesama pedagang, khususnya antar pedagang pasar dalam dan pedagang di pasar luar. Dari segi ekonomi, pedagang pasar luar yang lebih mudah dijangkau para pembeli, menjadi saingan berat para pedagang di pasar dalam. Dari segi sosial, bertambah banyaknya pedagang yang menjual komoditi yang sama

di pasar dalam maupun pasar luar, membuat pembeli mempunyai peluang lebih banyak untuk memilih tempat atau pedagang untuk berbelanja, sehingga mengurangi keterikatan personal antara pembeli dengan pedagang tertentu.

Maskulinisasi menimbulkan bentuk kompetisi yang lain terhadap perempuan pedagang, khususnya dalam perolehan kios. Dalam hal ini terdapat campur tangan pemerintah berupa peraturan bahwa pemilikan kios diberikan kepada kepala keluarga yang biasanya adalah laki-laki. Kompetisi seperti ini merentankan posisi perempuan pedagang dalam cara yang berbeda dari kompetisi di antara sesama pedagang dalam memperebutkan keuntungan dari berdagang.

Kompetisi yang lain adalah dari perkembangan retail modern di luar namun dekat pasar. Secara umum dianggap bahwa fasilitas dan kondisi ruang retail modern yang lebih nyaman daripada di pasar dengan harga yang sama atau terkadang lebih murah dari harga barang di pasar, lebih menarik konsumen. Menghadapi persaingan ini, tampaknya sulit bagi pedagang pasar untuk meniru kondisi fisik retail modern itu karena membutuhkan biaya tinggi untuk perbaikan sarana perdagangan. Yang tampak ditiru adalah model berdagang dengan menyediakan aneka jenis komoditi di satu tempat. Peranan pemerintah dalam pertumbuhan retail modern

Pengaturan Pasar oleh Pemerintah dan oleh Pedagang

Pengalaman saat relokasi pasar karena pasar di renovasi, pedagang tidak tertata maupun terdata dengan baik, penempatan di ruang terbuka memberikan peluang masuknya pedagang baru yang sebelumnya tidak ada dan pasca renovasi letak kios tidak sesuai dengan kehendak serta kemampuan pedagang. Akibatnya ada pedagang

yang tidak dapat bertahan di pasar dalam dan memilih berjualan di pasar luar. Ada pula yang pedagang yang mampu membayar namun ditempatkan di lokasi yang tidak sesuai dengan permintaannya. Sementara pedagang yang sebelumnya tidak ada di pasar karena sanggup membayar mendapatkan peluang untuk memperoleh kios. Agar tidak terjadi peristiwa dan situasi serupa saat kebakaran 1986, pasca kebakaran 2010 perempuan pedagang menolak relokasi, memutuskan untuk merenovasi pasar dengan biaya sendiri dan terlibat aktif dalam Himpunan Pedagang Pasar Ujung Berung.



BAB IV

AKTIVITAS PEREMPUAN PEDAGANG DI PASAR UJUNG BERUNG

Pengantar

Di bab III telah diuraikan bagaimana sejarah pasar Ujung Berung, gambaran umum serta demografi pasar. Tercakup dalam deskripsi tersebut uraian mengenai situasi pasar. Dalam bab ini akan dibahas praktik berdagang yang lazim dilakukan para perempuan pedagang yang berjualan di pasar Ujung Berung. Deskripsi praktik berjualan didasarkan atas tipologi satuan usaha perempuan pedagang dalam menjalankan aktivitasnya, yaitu yang bekerja sendiri, bekerja dengan suami, dengan pembantu dan kerabat/teman. Kegiatan perempuan pedagang di pasar dilakukan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga dan memenuhi kebutuhan modal untuk dapat terus berdagang.

Sistem ekonomi yang berlaku di pasar tradisional memberikan peluang-peluang dan kesempatan baik laki-laki maupun perempuan untuk terlibat dan ambil bagian didalamnya. Sesuai dengan sistem yang berlaku dalam pasar tradisional, perempuan seringkali mendapatkan identitas sebagai orang yang bekerja untuk kebutuhan domestik atau subsisten dari rumah tangganya. Artinya semua keuntungan yang dihasilkan akan segera digunakan untuk pemenuhan kebutuhan langsung dari kebutuhan keluarga dan mereka hanya bekerja untuk membantu suami. Dengan demikian keterlibatan perempuan di pasar semata-mata hanya karena suami.

Akan diuraikan pula pengelolaan berbagai modal yang diperlukan dalam usaha berdagangnya. Untuk memahami praktik-praktik perempuan pedagang di pasar Ujung

Berung dianalisa kegiatan mencari untung; bagaimana perempuan membagi keuntungan untuk rumah tangga dan untuk usaha. Akan dijelaskan pula dalam bab ini unsur-unsur yang biasa dilakukan dalam perdagangan seperti cara perolehan modal yang berupa uang, barang, ruang serta pengetahuan atau keterampilan.

Dalam kajian antropologi, perempuan terlibat dalam aktivitas ekonomi bukan sesuatu temuan yang baru. Sejak abad ke 17, data dari ahli kajian berburu dan meramu (*hunters and gathers*) menunjukkan perempuan sudah dikenal sebagai peramu. Dalam aktivitas sebagai peramu perempuan dilihat juga sebagai orang yang turut berkontribusi suplai makanan bagi komunitasnya. Kontribusi perempuan dari hasil meramu dapat melebihi suplai pangan hasil berburu laki-laki. Jadi laki-laki bukan pelaku yang dominan dalam pemenuhan akan kebutuhan ekonomi namun perempuan termasuk pelaku ekonomi (Chris Hann, 2011: 79). Dengan demikian perilaku perempuan sudah sudah inheren dalam aktivitas ekonomi masyarakat dan mendapat perlakuan yang seimbang dengan laki-laki.

Demikian pula dengan pandangan dari Pande Made Kutanegara (2006), bahwa tidak semua perempuan pedagang di pasar tradisional merupakan orang tergeser oleh modernisasi di bidang pertanian. Alasannya, adanya perempuan berdagang di pasar bukan suatu gejala yang baru melainkan sudah ada sebelum adanya gerakan emansipasi. Bagi mereka, berdagang memberikan suatu dunia baru, yang terpisah dari dunia rutinitas rumahtangga. Meskipun demikian, ia tetap melihat kebutuhan ekonomi yang melandasi mengapa para perempuan berdagang. Jadi ia menggabungkan alasan ekonomi dengan alasan sosial atau bahkan psikologis: selain berusaha mencari keuntungan, di sisi lain perempuan juga menganggap pasar sebagai

tempat rekreasi ataupun tempat mencari informasi-informasi baru. Selain itu yang lebih penting, salah satu fungsi utama dari berdagang di pasar adalah menciptakan dan memberi peluang bagi perempuan untuk memiliki otonomi, bilamana dibandingkan dengan perempuan yang tidak bekerja. Dengan penghasilan yang didapat sendiri, mereka mempunyai kekuatan untuk turut mengambil keputusan dalam urusan rumah tangga tanpa selalu tergantung pada keputusan suami.

Kegiatan Berdagang

Sebagai arena pertukaran pasar Ujung Berung menjadi wadah untuk perempuan pedagang bertemu dan bertransaksi secara ekonomi dengan pembeli maupun agen-agen yang hendak menawarkan barang dagangan. Transaksi setiap hari berlangsung diruang untuk berjualan para pedagang di pasar seperti kios, lapak. Namun adanya berbagai peristiwa, jumlah pedagang mengalami pertumbuhan dan pasar menjadi semakin meluas. Akibatnya ada pula pedagang yang berjualan di meja-meja beton permanen, meja-meja yang letaknya dipinggir atau di muka kios, kios kayu di seberang kios, dan di luar musim penghujan ada pedagang yang berjualan dengan menggunakan tikar plastik, transaksi berlangsung diberbagai tempat. Banyaknya orang yang berjualan, ruang yang dijadikan arena berdagang tidak lagi terbatas di pasar dalam, akan tetapi sudah mengambil ruang di luar pasar. Khususnya pedagang meja di bagian luar pasar berdagang termasuk di arena terminal angkot, trotoar hingga mengambil tempat dibahu jalan raya.

Berdasarkan jumlah pedagang yang berjualan di pasar Ujung Berung, jumlah laki-laki pedagang yang berjualan masih lebih banyak dari pada perempuan pedagang

(berdasarkan hasil survey penulis tahun 2011)¹. Keberadaan laki-laki pedagang tidak menyurutkan keberadaan perempuan pedagang. Dalam bertransaksi perempuan pedagang dan laki-laki pedagang terlihat bercampur terkesan tanpa aturan dan semraut. Para perempuan pedagang tidak hanya bertransaksi dengan pembeli, tetapi mereka juga melakukan hubungan dagang dengan agen pembawa barang, Bandar, koperasi maupun sesama pedagang di pasar.

Usaha berdagang yang dilakukan oleh perempuan pedagang pada prinsipnya mempunyai tujuan yang sama dengan laki-laki pedagang yakni untuk memperoleh keuntungan guna memenuhi kebutuhan hidupnya. Semenjak Ujung Berung menjadi kota, kebutuhan hidup dari kebanyakan keluarga perempuan pedagang tidak terbatas pada pemenuhan akan makan, namun bertambah luas seperti pendidikan, bayar pembantu rumah tangga, pajak, jajan anak, listrik, pajak dan upaya untuk memiliki kendaraan (lihat juga Gordon, 2009, 2011). Walaupun suami dari perempuan pedagang yang tidak berjualan juga bekerja, uang penghasilan dari berdaganglah yang dibelanjakan kebutuhan sehari-hari. Sedangkan uang hasil kerja suami disimpan atau ditabungkan. Dalam menjalankan usahanya para perempuan pedagang melakukan dengan suami, kerabat, pembantu atau sendiri.

Satuan Usaha

Satuan usaha para perempuan pedagang tersebut biasanya merupakan satuan rumah tangga. Maksudnya orang yang terlibat dalam satuan usaha adalah yang

¹ Fakta serupa ditemukan oleh Ben White (1986) dan dikemukakan pula oleh Tati krisnawati dan Artien Utrecht (1999).

terlibat dalam urusan rumah tangganya. Dengan adanya teman dalam berdagang, para perempuan merasakan pekerjaan itu menjadi lebih ringan. Selain itu, para pedagang bisa saling melengkapi dan saling membantu satu sama lainnya. Untuk selanjutnya kasus-kasus yang terpilih ditentukan dengan menggunakan tipologi pedagang dalam menjalankan usaha dagangnya.

Dalam menjalankan bisnisnya yaitu menjajakan barang atau komoditi dagangan tersebut di atas, para perempuan pedagang dagangan sangat beragam: a) bersama dengan suami dalam satu kios yang sama, berjualan jenis komoditas yang sama namun dalam waktu yang berlainan, bersama suami dengan komoditas yang sama tempat yang berlainan dalam pasar yang sama; b) berjualan sendiri karena suami bekerja di tempat lain, perempuan yang berdagang sendiri karena suami meninggal, perempuan yang berdagang sendiri karena ditinggal cerai suami, perempuan yang berdagang sendiri, sementara suami pensiunan karyawan, c) perempuan pedagang yang berjualan bersama anak baik dengan jenis komoditi yang sama maupun dengan komoditi yang berbeda.

Sebagaimana telah dikemukakan dalam aktivitas di pasar banyak perempuan pedagang di pasar Ujung Berung yang menjalankan usahanya bersama suami. Meskipun dalam praktik berdagangnya mereka tidak menjalankannya bersama-sama. Ada yang melangsungkan perdagangan di waktu dan tempat yang berlainan, seperti istri, berjualan di pasar dalam sementara suaminya sebagai laki-laki pedagang di pasar luar. Sementara pembagian kerja yang sering dilakukan pada saat berbelanja, para laki pedagang yang berbelanja dan perempuan yang menunggu barang dagangan. Namun dengan berkembangnya teknologi telepon, pedagang tidak selalu

belanja dengan pergi ke tempat pedagang. melainkan dengan sarana telepon pedagang dapat memesan barang melalui telepon dan meminta barang di antarkan langsung ke kios. Penggunaan alat teknologi telepon dalam berbelanja tidak hanya dilakukan oleh perempuan tapi juga oleh laki-laki.

Banyak suami dan istri yang berdagang bersama-sama, namun dalam praktiknya perempuan lebih banyak yang tampil sebagai pedagang utama. Biasanya para suami yang sama-sama berdagang dengan istrinya akan menyiapkan sarana untuk berdagang. Setelah sarana selesai maka istri akan melanjutkan dan memulai jualan. Ada suami yang berjualan hingga istrinya tiba di pasar, ada pula yang menjalankannya bersama-sama. Namun banyak pula yang suami akan tetap berada di pasar menunggu istrinya sambil merokok dan minum kopi, sementara istrinya yang sibuk melayani pembeli. Situasi yang hampir serupa dengan apa yang terjadi di pasar Ujung Berung dapat ditemukan di pasar Klewer. Berdasarkan kajian Brenner (1998: 136), pasar Klewer di Solo dijulukinya sebagai dunia perempuan. Penjulukan tidak dilontarkan tanpa alasan, mengingat sehari-harinya perempuanlah yang berperan dalam transaksi perdagangan di pasar. Apabila ada suami yang ikut dengan ibu atau istrinya berjualan, maka segala bentuk transaksi dilakukan oleh perempuan. Sementara laki-laki hanya duduk menemani saja. Pernyataan Brenner dibenarkan oleh Arswendo dalam buku novelnya yang berjudul “Canting” (2007,). Dikatakannya bahwa jarang ditemukan laki-laki bertransaksi di pasar. sekalipun mereka ikut ke pasar hanya untuk menemani istri semata. Apabila istrinya harus melakukan ibadah solat di mesjid, maka pembeli yang datang akan diminta untuk kembali ke kios saat istrinya sudah berada kembali di kios.

Meskipun agak berbeda dengan pasar Klewer yang mayoritas pedagang di pasarnya adalah perempuan sehingga pasar merupakan dunia perempuan, di pasar Ujung Berung yang justru banyak dari pedagangnya merupakan pasangan suami istri, memang perempuan jugalah yang terlihat aktif dalam melakukan berbagai transaksi di pasar. Salah satunya seperti yang dilakukan oleh sepasang suami istri pedagang kue dan makanan jadi,

Kegiatan mamah Nyai sebagai perempuan pedagang kue dan makanan jadi sudah dimulai sejak pukul 23.00 tengah malam. Ia mulai meracik dan memotong bahan-bahan yang akan digunakan untuk memasak. Lalu dilanjutkan dengan memasaknya. Pada saat jam menunjukkan pukul 03.00, bu Nyai menyiapkan semua masakannya untuk dibawa ke pasar. sementara suaminya juga menyiapkan sarana untuk berjualan. Setiba di pasar suami mamah Nyai pula yang menyiapkan segala keperluan berdagangnya. Setelah semua sarana selesai, mamah Nyai mulai melayani pembeli. Saat mamah Nyai tengah disibukkan dengan menggoreng maka suaminya akan membantu melayani pembeli. Namun mamah Nyai pula yang menghitung berapa yang harus dibayar oleh pembeli. walaupun suami mamah Nyai adalah seorang pedagang, namun saat bersama mamah Nyai maka mamah Nyailah yang menentukan segalanya”.

Ada kesamaan dalam perilaku berdagang di antara pedagang di pasar Ujung Berung dan di pasar Klewer (Brenner,1998) yaitu perempuan yang selalu aktif berhubungan dengan pembeli. Apalagi dalam bertransaksi, perempuan pedagang akan menyelengi proses jual beli dengan bergosip mengenai, sesama pedagang di pasar, keluarga hingga gosip artis. Atau juga mengenai berbagai kejadian yang terjadi di pasar. situasi serupa juga berlangsung di antara suami istri pedagang sayur. Meskipun suami dari perempuan pedagang sayur yang berjualan di pasar dalam juga berjualan di pasar luar, namun yang menentukan apa dan berapa banyak komoditi

yang harus dibeli banyak ditentukan oleh istrinya. Hal itu salah satunya dikemukakan oleh perempuan pedagang sayur. Katanya:

“sejak dari awal berdagang hingga saat ini, suami saya yang pergi belanja seluruh bahan untuk jualan. Tapi uangnya dari saya. Saya juga harus membuat catatan apa-apa yang harus dibeli. Sementara suami belanja, saya punya kesempatan untuk baca Al-quran atau berdoa. Setelah suami kembali dari belanja, saya baru mulai bersiap-siap ke pasar. Sebenarnya saya berjualan di pasar dalam, tapi saya sering menemani dan membantunya berjualan”.

Jadi seorang perempuan pedagang terlihat sering menemani suaminya berjualan.

Namun tidak selalu suami terlihat menemani istrinya berjualan.

Satuan Rumah Tangga

Dalam pranata ekonomi suatu masyarakat, bilamana kita perhatikan selalu ada pembagian kerja antara perempuan dan laki-laki. Pembagian kerja tersebut terbentuk bukan didasarkan pada perbedaan biologis, melainkan kebiasaan yang merupakan hasil negosiasi, pengalaman dan kebiasaan dari suatu masyarakat (Boserup, 2007). Dalam satuan rumah tangga, kerangka analisis pembagian peran berdasarkan pembagian kerja di lingkungan rumah-tangga, masyarakat dan tempat kerja. Hal ini dapat menggambarkan tuntutan yang berbeda-beda terhadap waktu dan tenaga orang yang terlibat dalam kegiatan usaha dagangnya dalam memenuhi tuntutan kehidupan sehari-hari yang diterapkan oleh rumah tangga.

Bagi perempuan pedagang yang telah berkeluarga, urusan rumah tangga menjadi tanggung jawabnya. Sebelum berangkat ke pasar, para perempuan pedagang akan mempersiapkan segala sesuatu yang berkaitan dengan anak-anaknya seperti makanannya, uang untuk sekolah. Apabila ada perempuan pedagang yang masih

mempunyai anak kecil maka dipastikan ada yang mengurusnya. Ada pula perempuan pedagang yang menitipkan anaknya kepada pembantu rumah tangga, orang tuanya, atau anak yang sudah besar akan mendapat tanggung jawab untuk mengurus adiknya. Hal itu terungkap dari beberapa kasus perempuan pedagang yang mulai berjualan semenjak subuh.

Dari kasus perempuan yang satuan usaha dan rumah tangganya adalah pembantu ditunjukkan bagaimana perempuan pedagang harus mengelola waktu antara rumah tangga dan usaha. Bagi bu Iarsih, seorang perempuan pedagang sayur yang diceritakan oleh suaminya, semenjak waktu suami pergi dari rumah dan resmi menjadi janda, bu Iarsih menjadi orang tua tunggal dari anak-anaknya. Untuk keperluan sekolah anak-anak maupun kebutuhan sehari-harinya, ia tidak mendapatkan bantuan apa-apa dari mantan suaminya. Kebetulan ia masih mempunyai lapak untuk berjualan di pasar. Maka untuk tetap dapat menghidupi anak-anaknya, ia harus tetap berjualan di pasar. Otomatis semua urusan dagang maupun anak-anak harus ia tangani sendiri. Beruntung rumah yang ditematinya sampai sekarang lokasinya tidak jauh dari rumah orang tua dari bu Iar. Jika ia harus ke pasar, anak-anak dititipkan kepada ibunya. Untuk meringankan beban dalam berdagang, ia kemudian mencari pembantu. Kebetulan ada seorang perempuan paruh baya yang biasa dipanggil dengan sebutan teteh bersedia bekerja membantu ibu Iar. Sebagai imbalannya, teteh dibayar setiap harinya Rp.15.000,- bersih ditambah makan bersama ibu Iar. Untuk uang bulanan, teteh mendapatkan Rp.250.000,-. Selain bantuan dari teteh, ibu Iar juga menggunakan jasa kuli meja. Biaya lainnya yang cukup besar adalah untuk membayar kuli meja yaitu sebesar Rp3.000,-perhari.

Lain lagi halnya dengan seorang perempuan pedagang pakaian bersuamikan seorang pegawai di Lembaga Pemasyarakatan Sukamiskin, mempunyai dua orang anak usia Sekolah Dasar. Setiap hari suaminya berangkat ke kantor jam 07.00 pagi. Waktu yang hampir sama, perempuan pedagang tersebut harus pergi ke pasar. Supaya ada orang yang menjaga anaknya, ia mencari pembantu rumah tangga. Sehingga saat ia berangkat ke pasar, urusan persiapan anak-anak berangkat dan pulang sekolah akan dilanjutkan oleh pembantunya. Selain pembantu rumah tangga, ia juga memiliki pembantu untuk membantunya berjualan di pasar, karena ia pada hari-hari tertentu harus pergi berbelanja baju di pasar Andir. Selain dari itu, ia diminta untuk membantu mengelola HPPUB, terutama semenjak kebakaran 2011. Akibatnya ia harus sering menghadiri rapat pengurus dan pedagang. Sementara itu perempuan pedagang pakaian tersebut sudah yatim piatu sehingga tidak ada tempat baginya untuk dapat menitipkan anak-anaknya ke orang tuanya. Ketika pembantunya pulang, anak-anak akan dibawa ke pasar atau kios akan dipercayakan kepada pembantunya. Ternyata ada pembantu bagi perempuan yang berdagang belum dapat menjadi jaminan bahwa urusan dagang atau pun rumah tangga urusan maupun kerepotannya akan segera terselesaikan. Untuk uang kebutuhan sehari-hari hingga biaya sekolah dan keperluan anak-anak dibayarkan dengan menggunakan hasil keuntungan dari berdagang. Uang penghasilan dari suami terkadang ditabungkan namun terkadang juga digunakan untuk pengeluaran yang besar seperti membayar cicilan motor.

Pengalaman lain diceritakan oleh perempuan pedagang telur, “saya sebenarnya sudah pernah berjualan di pasar hanya untuk membantu suami di pasar Gede Bage. Karena saat itu saya punya anak kecil, jadi hanya berdagang apabila suami tidak bisa.

Lagi pula anak-anak masih kecil, jadi bisa dibawa ke mana-mana. Sekarang anak-anak sudah lebih besar saya tidak mungkin pergi membawa mereka lagi dan sayapun jarang membantu suami lagi. Setelah anak-anak sekarang sekolah, saya mulai berjualan lagi. Suami saya saat di Gede Bage jualan alat tulis dan buku. Ia punya kios sendiri. Uang hasil usaha suami seringkali tidak menentu masuknya. Untuk itu uang hasil dari berdagang sangat membantu menutupi kekurangan dari penghasilan suami”.

Apabila dilihat dari peranan perempuan baik sebagai istri maupun sebagai perempuan pedagang, tampaknya perempuan cukup dominan. Sehari-harinya para perempuan pedagang adalah manajer dari rumah tangga. Semua urusan rumah tangga pedagang - baik yang suami istri pedagang maupun hanya istri atau suami yang berdagang -- mulai dari bayar listrik, pajak, telepon dan biaya anak-anak dihitung dan diatur oleh istri. Dan jika ada kekurangan uang, ia seringkali mengatasinya dengan usahanya sendiri.

Perolehan dan Pengelolaan Modal

Dalam setiap usaha termasuk berdagang, modal menjadi unsur yang tidak dapat dihindari dan harus ada. Modal dengan demikian diartikan sebagai berbagai benda atau hal yang menunjang kelanjutan suatu usaha. Dalam memahami usaha perempuan pedagang di pasar modal dapat dilihat atas modal uang, modal barang dan modal pengetahuan atau ketrampilan.

Uang

Dalam usaha dagang, perempuan pedagang membutuhkan modal untuk dapat menjalankan usahanya. Bagi perempuan pedagang, modal yang paling utama adalah modal uang. Dengan adanya uang, perempuan pedagang dapat leluasa membeli komoditi yang akan dijual di kios atau di lapaknya. Karena usaha dagang penuh dengan ketidakpastian sehingga usaha perempuan pedagang tidak selalu memberi atau menghasilkan keuntungan yang memadai maka ada berbagai cara yang dilakukan untuk memperoleh modal untuk berdagang, seperti: a) hasil keuntungan: komoditi yang dijual di pasar akan memberikan keuntungan. Besar kecilnya keuntungan sangat bergantung dari situasi pembeli di pasar dan waktu-waktu berjualan di pasar. Penggunaan keuntungan dari hasil berdagang sangat bergantung pada kepentingan dari masing-masing aktor perempuan pedagang; b) mengambil dari tabungan umumnya dilakukan oleh perempuan pedagang untuk modal bila hasil keuntungan tidak cukup untuk belanja komoditi berdagang. Tabungan dapat berupa uang yang disimpan di koperasi, berupa barang seperti perhiasan dari mas dan piutang pembeli yang belum terbayarkan, c) memanfaatkan uang arisan kerap dilakukan oleh perempuan pedagang yang mengikuti arisan dengan sesama pedagang ataupun pembeli, d) meminjam dari koperasi dilakukan juga oleh perempuan pedagang yang menjadi anggota koperasi. Cara ini dianggap memudahkan karena bisa pinjam setiap mengalami kekurangan modal. Lalu cara pengembaliannya dengan cara dicicil harian. ; e) meminjam dari suami. Ada pula perempuan pedagang yang meminjam uang dari tabungan suami karena suami merupakan karyawan pada suatu perusahaan. Bila sudah ada uang terkumpul, uang suami akan dikembalikan lagi.; f)

meminjam dari bank. Perilaku meminjam pada bank umumnya dilakukan oleh perempuan pedagang jika ada peristiwa besar atau jika memang membutuhkan modal besar atau jika sudah tidak lagi memungkinkan mendapatkan sumber pinjaman lainnya dan g) meminjam dari bandar paling sering dilakukan oleh para perempuan pedagang. Bandar itu ada bandar yang meminjamkan uangnya tapi ada yang memberikan pinjaman dalam bentuk barang namun digantikan dalam bentuk uang. Para bandar yang meminjamkan uang sering dikenal juga dengan istilah *si tante* “rentenir” yang umumnya orang Batak. Beberapa kasus perempuan pedagang yang melakukan pengelolaan uang untuk usahanya sebagai berikut.

Mengambil keuntungan dari hasil penjualan dan bandar

Perempuan pedagang yang satuan usahanya bersama dengan suami adalah mamah Nyai. Mamah Nyai adalah seorang pedagang di pasar Ujung Berung. Ia asli orang Ujung Berung. Sehari-harinya ia berjualan kue basah dan kering. Di samping itu, iapun menjual jajanan pasar dadakan seperti bala-bala, pisang goreng, lumpia, pisang aroma, tahu isi, cireng². Selain itu ia juga menjual masakan jadi (*rencang sangu*) buatannya sendiri dan titipan orang. Selain itu juga kue atau roti pabrik. Segala kegiatan di pasar dilakukannya dengan suaminya yang baru menikah dengannya tiga tahun yang lalu. Terlibat dalam kegiatan berdagang sudah dilakukan sejak kecil. Sementara keterlibatan dalam usaha dagangnya, ia lakukan semenjak

² Cireng adalah singkatan dari aci digoreng. Makanan tersebut dibuat dari aci. Kemudian dibentuk bulat dan kemudian di goreng. Lalu pisang aroma adalah pisang yang dibungkus oleh kulit pembungkus lumpia. Selanjutnya digoreng. Bala-bala adalah sayuran seperti wortel, toge, kol yang dimasukan ke dalam adonan tepung. Selanjutnya digoreng.

menikah dan menjalankan usaha tersebut bersama suami. Setiap hari ia berjualan di pasar semenjak pukul 03.30 hingga pukul 09.00.

Untuk dapat membuat kue atau masak makanan jadi, bu Nyai setiap harinya harus memiliki dan menyediakan sejumlah uang untuk belanja kebutuhan masakannya. Uang belanja kebutuhan harian tersebut biasanya ia ambil dari keuntungan berjualan hariannya. Namun belanjanya ada yang dibeli harian dan ada pula belanjaan yang dibeli dalam jumlah besar untuk mingguan seperti minyak, tepung terigu. Untuk itu ia harus mempunyai uang tunai dalam jumlah yang agak banyak. Padahal keuntungannya juga digunakan untuk keperluan rumah tangganya. Untuk itu ia terkadang meminjam dari Bandar yang ia sebut dengan *tante tukang artos* (tante tukang uang atau rentenir). Meminjam uang dari bandar bukanlah hal yang ideal bagi seorang pedagang karena bunganya cukup besar. Bila tidak terlalu perlu, aktor tidak akan meminjam uang dari *tukang artos*. Seperti dikatakannya:

“Da mamah suka pinjam dari si tante artos. Khususnya kalau kurang modal untuk belanja atau kalau untungnya kecil. Apalagi kalau ada kebutuhan yang mendadak. Biasanya dibayarnya sesuai dengan perjanjian dan semua yang sudah dibayar ditulis di buku. Apalagi mamah sudah kenal lama sama sit ante artos”.

Untuk mendapatkan pinjaman dari bandar dibutuhkan saling kepercayaan (trust relationship) di antara kedua belah pihak yaitu perempuan pedagang dengan bandar. Kelebihan dari meminjam dari tukang artos itu adalah dapat dilakukan setiap saat selama proses pembayaran kembali lancar. Kerugiannya meskipun bayarnya harian, namun ada bunganya.

Meminjam dari tabungan suami.

Ada pula perempuan pedagang yang kebutuhan modal yang dipeoleh dengan cara meminjam dari tabungan suaminya dan anak-anaknya tentunya selain dari hasil keuntungan dan bandar. Seperti yang dilakukan oleh tipe perempuan pedagang yang satuannya usahanya adalah perempuan pedagang itu sendiri. Sehari-hari bu Dedeh berjualan sendiri di pasar.

Komoditi yang dijualnya masuk kategori keringan. Komoditi kategori keringan umumnya adalah sembako, kecuali beras. Selain sembako, bu Dedeh juga menjual kecap, kacang, berbagai jenis kerupuk hingga rangginang, bumbu penyedap makanan. Komoditi yang diminati oleh pembeli tetapnya adalah tusuk sate lengkap dengan arangnya. Untuk mendapatkan komoditi berdagang tersebut, bu Dedeh harus memiliki uang sebagai modal belanja. Namun ada juga komoditi dagangan yang dibeli dan diperoleh barangnya, namun tidak langsung dibayar. Lalu selang beberapa hari, orang yang mengantarkan barang tersebut akan mengambil uangnya sambil mengantar barang pesanan seandainya barang sudah kosong. Seperti dikatakannya: “Jadi saya mah biasanya ngambil dulu baru bayar. Kalau ada pedagang atau bandar yang mau bayar di muka namun tidak punya cukup uang maka saya suka pinjam atau ambil dari uang tabungan suami. Atau karena anak bekerja saya juga bisa pinjam uang dari anak-anak. Mereka mah seneng aja kalau saya pinjam uang. Mana lagi mantu teh baraek”. Namun bu Dedeh tidak mau banyak mengambil uang dari suami karena sekarang ia sudah pensiun. Jadi uang yang dipinjamnya akan segera diganti setelah keuntungan hasil berdagang terkumpul.

Perempuan dari tipologi seperti ini akan menggunakan uang yang dipinjam dari suami atau anak-anaknya selama memang membutuhkan bantuan. Namun jika hasil keuntungan dari dagang sudah cukup baik untuk rumah tangganya maupun usahanya maka pilihan untuk meminjam akan dihentikan. Menurut perempuan pedagang dari tipe ini keluarga menjadi pilihan yang tepat sebagai sumber dana karena tidak ada persyaratan yang dibutuhkan dalam proses peminjaman maupun saat mengembalikan uang tersebut.

Berdagang dengan modal sosial.

Lain lagi halnya dengan perempuan yang berdagang sendiri tanpa modal. Salah satu kasusnya adalah bu Darsem. Sehari-hari ia berjualan lalapan rebusan daun singkong dan daun pepaya, daun pisang dan sambel terasi. Usaha dagang tersebut sudah digeluti sejak tahun 1988. Saat itu ia masih bersuami. Namun penghasilan suaminya sebagai buruh perkebunan tidak dapat mencukupi kebutuhan keluarga. Sementara kebutuhan anak-anak untuk biaya sekolah harus tetap ada. Agar dapat menghidupi dan membiaya sekolah anak, bu Darsem memutuskan untuk bekerja. Mula-mula ia ikut membantu memetik cengkeh lalu dilanjutkan dengan menjemurnya. Saat itu ia melihat ada banyak pohon singkong dan pepaya, lalu ia meminta izin untuk memanfaatkan dedaunan tersebut untuk dijadikan lalapan rebus. Setelah itu ia akan jual di pasar. setelah memperoleh izin dari tetangganya, bu Darsem mulai menjalankan usahanya sebagai pedagang lalapan di pasar Ujung Berung. Keuntungan dari hasil berjualan digunakanya untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya seperti biaya sekolah anak. Dengan hasil dari usaha suami dan

usaha dagangnya, bu Darsem bisa menyekolahkan anaknya hingga lulus Sekolah Dasar. Setiap hari ia akan mendapatkan bahan baku untuk jualan dari tetangganya. Namun apabila dedaunan itu tidak banyak karena sering dipetik maka ibu Darsem tidak akan dapat berjualan seperti katanya: “ibu mah jualannya kalau ada bahannya, kalau tidak ada bahannya ya tidak jualan. Meskipun pemilik kebun tidak membatasi berapa banyak boleh diambil, tapi kalau di pohon sudah tidak ada ya tetep tidak dapat berjualan”.

Bagi perempuan pedagang dari tipologi berjualan sendiri dan tanpa modal, ketergantungan bahan baku untuk komoditi dagang sangat bergantung dari kebaikan orang dan ketersediaannya di alam. Jika tidak ada daun yang dapat dimanfaatkan karena sudah terlalu banyak dipetik maka tidak ada pilihan lain selain tidak berjualan. Jadi modalnya sangat bergantung kepada ada tidaknya dedaunan dari kebun orang. Tanpa itu, perempuan pedagang dari kategori ini tidak akan dapat berjualan. Selain itu karena keterbatasannya akan modal uang, membuat perempuan pedagang dari tipologi ini akan menunggu hingga ada bahan baku yang dapat dimanfaatkan bisa kembali dimanfaatkannya.

Memperoleh modal dari tabungan dan pinjaman dari koperasi.

Bentuk lain perolehan modal lainnya juga tergambar dari kehidupan perempuan pedagang yang berjualan bersama pembantunya. Dari kasus perempuan pedagang yang biasa dipanggil bu Iar mengawali perjalanannya sebagai pedagang

bersama suami hingga akhirnya bercerai, uang diperoleh melalui berbagai cara. Karena suaminya tidak memiliki pekerjaan yang tetap, sementara uang sangat dibutuhkan untuk menyekolahkan anaknya ke pesantren maka ia sempat berjualan warungan di rumahnya. Banyaknya saingan dan ketertarikan berjualan di pasar membuat ia memindahkan usaha dagang ke pasar. modal awalnya diperoleh dari hasil tabungan. Uang tabungan yang dimaksudkan adalah uang yang dikumpulkan dari uang tunggakan pembayaran ke warung yang menyebar di antara pembelinya. Lalu setelah uang terkumpul ia baru mulai berjualan di pasar. Selain dari tabungannya, uang untuk modal berdagang juga ia peroleh dari sisa penghasilan suaminya pada saat bekerja. Namun tidak lama setelah berjualan di pasar, suaminya meninggalkannya. Padahal saat itu bu Iar mempunyai tanggungan tiga orang anaknya. Dua di antaranya sudah bersekolah sementara yang bungsu masih baru lahir. Agar kebutuhan anak-anaknya dapat terpenuhi, bu Iar memutuskan untuk terus berjualan. Selain bercerai dari suami modal yang ia gunakan dalam berdagang adalah dari koperasi. Tanpa koperasi, ia akan sulit untuk mendapatkan pinjaman. Sebagaimana diutarakannya:

“Untung ada koperasi saya jadi bisa pinjam setiap saat. Banyak pedagang tidak mau memanfaatkan koperasi namun bagi saya yang tidak bersuami justru koperasi justru sangat membantu dan meringankan beban. Sebenarnya keluarga juga mau membantu memberikan pinjaman uang karena kasihan kepada saya. Tapi saya yakin mereka juga punya banyak kebutuhan. Kalau situasi amat mendesak, saya baru akan memanfaatkan bantuan dari keluarga. Saya juga malu kalau harus pinjam terus ke keluarga. Kalau ke koperasi saya bisa membayar dengan mencicilnya setiap hari”.

Bagi perempuan pedagang dari tipologi ini, koperasi merupakan badan pelepas dana yang dianggap ideal. Karena badan pelepas dana tersebut memberikan

kemudahan dan kenyamanan bagi anggotanya untuk dapat memperoleh keterjaminan akan uang. Tidak ada administrasi yang panjang dan cara pengembalian uang pinjaman dengan cara mencicil tersebut sangat membantu dan memudahkan perempuan pedagang.

Pentingnya memiliki modal uang dalam berdagang dirasakan oleh semua perempuan pedagang dari berbagai satuan usaha. Uang digunakan untuk mendapatkan komoditi yang dijualnya. Tanpa modal yang memadai perempuan pedagang belum tentu dapat melengkapi komoditi jualannya. Apabila tidak ada komoditi maka perempuan pedagang tidak akan mendapatkan uang untuk rumah tangganya.

Ruang

Salah satu bentuk modal pedagang adalah kepemilikan aset berdagang yang berupa tempat atau ruang berdagang. Sebagaimana pertukaran pasar Ujung Berung menjadi wadah untuk perempuan pedagang bertemu dan bertransaksi dengan pembeli maupun agen-agen yang hendak menawarkan barang dagangan di ruang berdagangnya. Ruang untuk berdagang di pasar tradisional pada mulanya merupakan ruang yang mudah untuk dimasuki. Namun semakin banyak pedagang semakin banyak ruang yang diperebutkan oleh para pedagang yang sama-sama memiliki kepentingan untuk dapat mencari uang di pasar. Bahkan ruang berdagang tersebut yang mudah dimasuki tapi dapat dengan mudah membuat pedagangnya tersingkir ke luar. Ruang untuk transaksi pedagang di pasar Ujung Berung terdiri atas kios, lapak.

Dengan bertambahnya jumlah pedagang, hampir semua ruang dipenuhi oleh pedagang. Sehingga ada pedagang yang berjualan di kios resmi, meja-meja beton permanen, meja-meja yang letaknya dipinggir atau di muka kios, kios kayu di seberang kios, dan di luar musim penghujan ada pedagang yang berjualan dengan menggunakan tikar plastik. Dengan kata lain transaksi berlangsung diberbagai tempat. Dengan semakin banyaknya orang yang berjualan, ruang yang dijadikan arena berdagang tidak lagi terbatas di pasar dalam, akan tetapi sudah mengambil ruang di luar pasar, yang meluber hingga ke arena terminal angkot. Pada umumnya mereka yang berjualan di pasar luar ini hanya menggunakan meja untuk menaruh barang-barang dagangannya. Ruang berdagang sekarang dimiliki oleh pasar (Dinas Pasar). Penguasaan (pemilikan, penggunaan) ruang usaha oleh para pedagang dilakukan dengan cara yang berbeda-beda: ada langsung membeli dari Dinas Pasar (case), ada yang merupakan warisan orang tua (case), ada yang membeli dari pedagang lain, ada yang ikut bergabung dengan orang tuanya dan ada pula yang hanya menyewa dari pedagang dan ada pula yang tanpa ruang.

Beli kios dari Dinas Pasar

Di antara para perempuan pedagang ada yang membeli kios langsung dari Dinas Pasar di masa lalu. Seperti kasus dari bu Tati dan Pak Undang. Sebenarnya kios yang digunakan untuk berdagang merupakan warisan dari orang tuanya. Namun setelah kebakaran di tahun 1986, kios dibangun oleh pemerintah. Setelah renovasi selesai dilakukan, bu Tati dan pak Undang dapat membelinya langsung dari Dinas Pasar. Pembayaran dilakukan dengan mencicil ke bank. Oleh karena lokasi kios dari bu

Tati dan pak Undang kurang strategis, mereka protes dan minta dicarikan kios di lokasi yang lebih strategis. Namun keluhan dan protes mereka tidak dihiraukan. Karena tidak dapat tanggapan akhirnya bu Tati dan suaminya melanjutkan berdagang di kios tersebut. lambat laun seiring dengan urbanisasi kios bu Tati mulai banyak dikunjungi pembeli.

Warisan Orang Tua

Pedagang yang memiliki kios hasil dari warisan orang tuanya adalah bu Dedeh. Sementara ibunya mendapatkan dari ibunya lagi. Sehingga bu Dedeh merupakan generasi ketiga yang berdagang di pasar. Agar nyaman di kios, bu Dedeh pun memasang tv di kiosnya. Terutama saat tidak ada pembeli, ia dapat memanfaatkan waktunya dengan menonton tv. Saat-saat ada acara yang menarik dan pembeli sedang sepi da perempuan pedagang yang datang kekios bu Dedeh untuk menonton sambil ngobrol. Selain itu ia juga memiliki telepon di kiosnya. Tujuannya untuk memudahkan dalam bertransaksi dengan pembeli maupun pemasok barang. Terutama jika barang dagangannya habis maka ia tidak perlu pergi kemana-mana cukup memesan barang melalui telepon. Apabila ada bandar yang cukup dekat datang untuk mengantar barang maka transaksi akan dilakukan di dalam kiosnya.

Sebagai pedagang yang mewarisi kios dari orang tuanya, bu Dedeh juga mendapat cemooh dari pedagang lainnya. Seperti dikatakan oleh seorang perempuan pedagang yang berjualan sayur: “tah si ibu Dedeh mah dagang juga Cuma nerusin ibunya. Sebenarnya nu pinter dagang mah ibunya. Si ibu eta mah tidak usah susah-

susah berdagang dari bawah. Dia tuh tinggal enaknya”. Namun bu Dedeh tidak pernah menanggapi suara-suara miring mengenai dirinya.

Beli lapak dari Pedagang Lain

Di antara perempuan pedagang yang berjualan sendiri di pasar ada yang memilih untuk berjualan di lapak. Kasus serupa ini dialami oleh seorang pedagang telur yaitu bu Imas. Ia mulai berdagang saat merasakan penghasilan suaminya tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarganya, khususnya anak-anaknya. Kalau pun ada uang suami yang memadai, tidak dapat dipastikan waktunya. Awalnya bu Imas ragu dan takut untuk memulai berdagang. Mengingat ia adalah pendatang dari luar Ujung Berung serta tidak piawai dalam berdagang. Atas saran dan bantuan dari tetangganya, ia pun memberanikan diri untuk berdagang dengan cara menyewa lapak dari pedagang asal Garut. Setelah mulai merasakan adanya keuntungan yang dapat diperoleh dan mulai nyaman dalam berjualan. Setelah melalui proses diskusi dengan suami dan kerabatnya, ia memutuskan untuk mempunyai lapak sendiri. Makanya dengan meminjam uang dari kerabatnya, bu Imas pun membeli lapak untuk meja. Pada saat itu ia membeli lapak untuk dua meja seharga Rp.20.000.000,-. Meskipun terasa mahal, bu Imas merasa harga kios jauh lebih mahal dibandingkan harga kiosnya. Lapak itu ia beli dari seorang pedagang yang juga berjualan telur, minyak, tepung. Namun bu Imas tidak tahu benar apakah pembelinya merupakan pembeli yang diwariskan oleh pedagang sebelumnya.

Menyewa dari Pedagang Lain

Seorang yang menyewa dari pedagang lain adalah perempuan pedagang ikan tongkol. Sehari-hari ia berjualan ikan tongkol yang sudah di asin atau biasa dikenal dengan sebutan *pindang keureut*. Sebelum mejadi pedagang *pindang keureut*, teteh Ani bekerja pada tukang pindang. Karena sering terlibat dalam pembuatan ikan tongkol yang di pindang, teteh Ani mulai terbiasa membuat dan menjualnya. Setelah menikah dan memiliki anak, ia memutuskan untuk usaha dagang sendiri. Dengan pengetahuan yang dimiliki dan dibantu oleh suaminya akhirnya teteh Ani dapat berjualan sendiri. Namun karena masih belum mampu membeli lapak atau kios sendiri maka ia menyewa dari pedagang lainnya. Menurut teteh Ani harga kios atau pun lapak cukup mahal. Apabila uang sudah terkumpul maka ia akan mengupayakan agar dapat memiliki kios atau lapak sendiri.

Ikut Berdagang di Kios Orang Tua.

Ada perempuan yang berdagang sendiri di kios. Namun kios sebagai ruang usaha yang digunakan dengan berbagi bersama kerabat dalam hal ini orang tuanya. Salah satunya adalah teh Telly. Yang sudah tiga tahun ini ikut bergabung dengan bu Tatty. Meskipun satu kios, mereka mempunyai dagangan masing-masing. Karena kios tersebut milik orang tuanya, teh Telly menempatkan barang dagangannya di bagian belakang ruang kios. Sehingga komoditi usaha dagangnya terpisah dari komoditi orang tuanya. Ia berdagang telur ayam dan gula merah

Bagi perempuan pedagang dalam tipe ini, berdagang sendiri sulit dilakukan. Apalagi kurangnya modal untuk membeli kios mengkondisikannya untuk memanfaatkan peluang yang ada yakni memanfaatkan fasilitas keluarga. Apalagi komoditi yang dijualnya masih terbatas pada gula dan telur membuat teh Telly makin tergantung pada ruang yang dimiliki oleh orang tuanya. Konsekuensinya berdagang di kios yang sama dengan orang tuanya, ia juga harus membantu menjaga kios dikala orang tuanya berhalangan berdagang. Sedangkan keuntungannya ia dapat memanfaatkan pembeli dari langganan atau pembeli komoditi orang tuanya.

Ruang berdagang sebagai tempat berusaha menjadi tempat yang penting bagi perempuan pedagang. Menurut para perempuan pedagang harga kios ukuran 2x3 m sekarang sudah berkisar antara Rp.60.000,- – Rp.80.000,-. Itupun masih bergantung dari lokasi, jenis komoditi yang dijual dan seberapa banyak langganannya. Semakin laku komoditi yang dijual dan semakin strategis lokasi kios maka harganya akan semakin mahal. Oleh karena itu, perempuan pedagang yang tidak mempunyai cukup modal tidak akan membeli kios memutuskan untuk menyewa kios atau membeli hingga menyewa lapak.

Berjualan di lapak dan kios.

Selain lapak ada pula perempuan pedagang yang berjualan baik di lapak maupun di kios. Lokasi lapak dan kios tidak di satu tempat serta waktu bukanyanya juga berlainan. Lapaknya terletak di pasar luar sementara kiosnya terletak di pasar dalam. Setiap hari bu Iar, pemilik kios dan lapak, berjualan bersama pembantunya. Lapak sebagai tempat usaha dibeli pada tahun 1990. Saat itu ia memulai usahanya bersama

suami. Jualan di lapak sangat laku. Setiap hari suaminya yang lebih banyak berada di pasar. Namun tidak lama setelah itu mereka bercerai. Karena sibuk di rumah tangga mengurus anaknya yang masih kecil maka ia mencari pembantu. Setelah beberapa tahun berdagang, bu Iar merasakan pentingnya memiliki kios. Dengan adanya kios ia dapat menyimpan barang yang tidak habis pada pagi hari. Sehingga ia dapat menghemat pengeluarannya karena tidak perlu lagi menyewa gudang untuk menyimpan bahan dagangan yang tersisa. Dengan meminjam uang dari koperasi, bu Iar akhirnya memutuskan untuk membeli kios. Pemilik kios sebelumnya adalah seorang tukang sayur. Karena sulit untuk mendapatkan izin mendapatkan kios jika tidak menggunakan nama suami maka kiosnya masih tercatat atas nama pemilik lama.

Berjualan Ngider (mengasong)

Di samping pedagang kios dan meja, ada pula pedagang tanpa kios. Maksudnya para pedagang menjajakan dagangannya dengan mendatangi para pembeli. Jika di pasar subuh ada perempuan yang berjualan makanan seperti lalap-lalapan, ikan impun, gorengan, di pasar dalam pedagang tanpa kios atau asongan kebanyakan adalah laki-laki. Barang yang ditawarkan oleh laki-laki pedagang asongan tanpa kios tersebut di antaranya adalah serbet, pisau, celemek, racun tikus. Sementara ada juga anak-anak kecil yang menjual tas plastik sekaligus menawarkan jasanya untuk mengangkut barang belanjaan dari pembeli. Barang dagangan seperti serbet biasanya di antarkan oleh bandar dari Majalaya atau Banjaran ke pasar. Di pasar ada

perempuan pedagang pernak-pernik bayi yang menampung semua serbet tersebut. Selanjutnya laki-laki muda akan mengambil dari bandar untuk dijual di pasar.

Selain itu ada pula perempuan pedagang yang berdagang dengan cara mengasong. Dalam menawarkan dagangannya ia selalu mendatangi pembeli. Meski dagangannya berada dalam gendongannya, ia pun membutuhkan tempat untuk berjualan. Namun karena ketidakmampuannya untuk membeli lapak maka ia menempati ruang sementara. Misalnya di emper toko atau di samping meja seorang pedagang. Salah satu pedagang tersebut adalah bu Dasem. Sehari-hanya ia berjualan sayuran rebus dan daun pisang. Pada pukul 04.30 pagi, ia sudah di pasar. Setiba di pasar ia akan segera duduk di depan kios tutup yang berjualan barang kelontong. Seperti dikatakannya bahwa: “ *Setiap pagi ibu berjualan disini tapi hanya sampai toko buka. Oleh pemilik toko ibu boleh dagang sampai toko buka dan asal jangan bikin kotor. Ibu juga tidak perlu bayar apa-apa. Kadang-kadang ibu juga bantuin sapu-sapu*”. Selain ibu Dasem, ada perdagangan asongan lainnya yang menempati ruang didekat seorang pedagang meja atau kios. Mereka itu tidak dikenakan dan diminta bayaran, namun seringkali membantu pemiliki lapak atau kios bila dibutuhkan.

Dari uraian tersebut terlihat bahwa ketidakmampuan perempuan pedagang untuk mendapatkan kios karena harus ada izin suami maka biasa perempuan pedagang akan membeli kios dengan cara di bawah tangan. Maksudnya jual beli kios dilakukan di antara pedagang baru dengan pedagang lama tanpa melibatkan Kantor Kepala pasar. Sebenarnya aturannya setiap jual beli kios harus diketahui oleh kantor Kepala Pasar. Sementara untuk mendapatkan lapak di luar akan lebih mudah. Biasanya transaksi

pembelian lapak dilakukan antar pedagang. Setelah itu pedagang baru juga seringkali memanipulasi identitas pedagang lama dengan mengatakan kalau ia merupakan kerabat dari pedagang yang terdahulu.

Komoditi

Beragam komoditas yang diperdagangkan oleh perempuan di pasar dilihat dari asalnya maupun sumbernya. Dilihat dari jenisnya komoditi terbagi dua yaitu *baseuhan* (yang basah) dan keringan (dari pabrik). Komoditi *baseuhan* seperti sayur mayur didapatkan perempuan pedagang kebanyakan dari pasar Caringin, pasar Gede Bage. Jenis sayuran tersebut antara lain adalah wortel, buncis, tomat, kentang, jagung, kembang kol, brokoli, kemangi, beraneka kacang. Di samping itu ada jenis kacang merah berasal dari Palintang. Ada pula yang sayuran yang didatangkan oleh pedagang. Beberapa jenis sayur tertentu seperti sawi, kacang panjang, mentimun juga diperoleh dari *Bandar* dari Ujung Berung. Sayur mayur kebanyakan di antar oleh atau dipesan dari pasar induk.

Produk tahu didapatkan perempuan pedagang didapatkan dari pabrik tahu yang berada di lingkungan Ujung Berung. Kebanyakan tahu yang dijual di pasar Ujung Berung disebut tahu Cibuntu. Padahal pabrik-pabrik pembuat tahu berada di sekitar Ujung Berung. Demikian pula halnya dengan tempe, pembuat tempe umumnya tinggal di sekitaran Ujung Berung. Meskipun demikian ada juga tahu dan tempe yang berasal dari luar Ujung Berung seperti dari wilayah Cibuntu yang di antar oleh pekerja di pabrik tahu ke pasar Ujung Berung dengan mobil.

Produk segar seperti ayam, daging, ikan diantarkan ke pasar pada tengah malam. Ayam potong yang dijual di pasar Ujung Berung berasal dari sekitar Ujung Berung. Setiap pagi, ayam potong dibawa oleh para kuli pasar atau karyawan tempat pemotongan ayam ke pasar. Setiba di pasar ayam tersebut langsung diletakkan di meja atau lapak dari masing-masing pedagang ayam. Di samping ayam, produk daging juga selalu diantarkan pada pagi hari. Ada karyawan yang mengantarkan ke kios. Namun ada pula tukang daging yang membawa sapi hasil sembelih ke pasar. Lalu di dekat kiosnya, sapi dikuliti. Bagian dagingnya digantungkan di kiosnya. Sementara ikan air tawar hidup diantar oleh mobil dalam kemasan plastik berisi air. Sedangkan untuk produk ikan laut, pedagangnya membeli dari pasar Ciroyom atau pasar Andir.

Selain produk *baseuhan*, ada juga perempuan pedagang keringan. Utamanya produk yang masuk kategori ini adalah sembako dan produk pabrik seperti makanan kaleng atau dalam kemasan, plastik, dan beraneka kerupuk, ikan tapi yang sudah diasinkan. Pada masa lalu, perempuan pedagang banyak yang berjualan produk keringan. Namun belakangan jumlah pedagang keringan menurut informasi bu Dedeh berkurang. Karena pembelinya juga berkurang. Suplai produk untuk berdagang baik yang berasal dari pabrik maupun dari toko berbeda-beda. Ada produk yang diantar ke pasar oleh para agen, toko atau Bandar. Namun ada juga yang dibeli sendiri oleh perempuan pedagang dari toko atau bahkan dari toko swalayan.

Komoditas lainnya yang tidak basah namun tidak masuk kategori keringan adalah pedagang pakaian, sandal, sepatu dan tas, jilbab, pakaian dalam dan perhiasan, kosmetik. Untuk mendapatkan komoditi tersebut, ada bandar atau agen yang datang

ke pasar. Ada atau tidak pesanan, para Bandar ataupun agen akan secara rutin datang ke pasar. Barang yang dibawa dapat yang sejenis dengan yang sudah ada di toko atau barang dengan model yang sama sekali baru. Di sisi lain ada karyawan toko yang datang hanya saat mengirimkan permintaan pedagang. Atau sambil mengantarkan barang, baik bandar maupun karyawan toko melakukan transaksi hutang piutang. Namun ada pula komoditi yang diperoleh oleh perempuan pedagang dengan membeli lagi dari Pasar Andir atau Pasar Baru di pusat kota Bandung. Secara umum komoditi yang diperdagangkan oleh para perempuan pedagang berasal dari pasar induk, bandar, sesama pedagang, dari agen, toko dan distributor.

Belanja dari Bandar

Salah satu pedagang sayur adalah bu Iar. Sayuran yang di perjualbelikan sangat beragam atas dasar jenisnya. Untuk mendapatkan komoditi berdagang, bu Iar juga membeli dari berbagai sumber. Pada awal berdagang warungan di rumahnya, bu Iar selalu belanja sayuran dari seorang perempuan pedagang sayuran di pasar Ujung Berung yaitu bu Nining. Menurut bu Iar, sayuran yang dijual oleh bu Nining bagus dan segar. Hampir semua jenis sayuran, ia peroleh dari bu Nining³. Setelah mulai berjualan di pasar bu Iar yang saat itu masih berjualan dengan suami mulai mengetahui berbagai sumber penjual sayuran. Sejak saat itu bu Iar mulai mengurangi belanja sayuran dari bu Nining. Selanjutnya ia berbelanja sayuran dari seorang pedagang yang merangkap sebagai bandar. Bandar yang dikenal dengan sebutan

³Tidak disebutkan alasan mengapa ibu Iar tidak lagi berbelanja di bu Nining. Namun dari pernyataan yang tidak langsung, harga sayurannya terkesan mahal. Selain itu ibu Iar memiliki sumber lain yang menyediakan sayuran yang segar dengan harga yang lebih murah.

Arief memiliki mobil sehingga dapat berbelanja di pasar induk. Karena sudah mengenal Arif dengan baik maka bu Iar menitipkan komoditi yang akan dijualnya ke Arif. Untuk mendapatkan belanjanya, bu Iar tidak perlu menitipkan uangnya terlebih dahulu tapi dapat dibayarkan setelah belanja diperoleh atau setelah bu Iar memperoleh keuntungan dari hasil berdagang. Seperti ini transaksinya:

- Bu Iar : rip, ini uang untuk membayar hutang saya yang kemarin dan sekarang. Besok saya tidak perlu dibelanjakan wortel, saya masih punya cukup untuk sampai besok. Kalau bawang boleh dibelikan dan agak banyak karena sudah habis. Lalu hitung semua hutang saya ya sehingga saya bisa bayar semuanya. Oh ia juga tolong bayarkan upah kuli dan masukan dalm tagihan hutang saya juga. Bayarnya di rumah saja ya karena saya tidak bawa dompet.
- Arif : (ia mengambil uang dan mengikuti instruksi yang diperintahkan oleh ibu Iar) nanti sore saya ambil ke rumah. Apalagi yang harus dibayarkan biar sekalian saya bayarkan. Sampai saat ini hutang teh Iar Rp.500.000,- pas.
- Bu Iar : Yah sok tulis saja. Oh ya bawang daunnya besok juga dikurangi jumlahnya ya. Karena langganan saya yang suka beli bawang daun belum datang semua jadi suka banyak tersisa dan kalau dibesokkan lagi suka tidak segar. Jangan lupa ya Rip.
- Arif : heeh lah. Saya sudah tulis semuanya ko teh. Kalau kacang merah mau tidak. Kalau mau besok saya bawakan. Saya akan carikan yang berkualitas bagus.
- Bu Iar : ah tidak. Di saya, kacang merah susah lakunya.

Bagi perempuan pedagang yang satuan usahanya pembantu perempuan, berbelanja komoditi dengan cara menitipkan pada bandar dan bandar yang ada sangat menguntungkan. Karena ia dapat menghemat tenaga, waktu dan biaya. Meskipun harga komoditi agak lebih mahal dibandingkan dengan pergi belanja sendiri.

“ibu sudah lama mengenal Arif dan sudah cukup lama juga menitip belanja sayuran melalui Arip. Orang pasar lainnya juga menitip sayur ke Arip. Terutama pedagang yang tidak memiliki kendaraan atau enggan pergi belanja sendiri ke pasar induk seperti Caringin. Keuntungan dari menitip ke Arip tidak praktis karena Arip juga seorang pedagang sayur maka ia tahu mana

sayur yang bagus dan mana yang kurang bagus. Oleh karena itu ia sekarang menjadi Bandar. Setiap hari mobil bak terbukanya penuh dengan sayuran titipan pedagang pasar. Untuk menitip belanjaan melalui Arip, pedagang tidak perlu menitipkan uang. Segala pengeluaran dibayar setelah belanja dilakukan. Biasanya masing-masing pedagang akan menulis apa yang dibutuhkan. Kalau sekarang pedagang tidak perlu bertemu langsung dengan Arip tapi dapat menulis pesan melalui sms di HP. Konsekuensi dari menitip itu harga barang jadi agak mahal karena pedagang harus bayar ongkosnya. Dan sekarang ongkosnya agak mahal. Jadi ibu mah sekarang bekalannya tidak melulu dari Arip. Apalagi di pasar Ujung Berung sekarang juga banyak Bandar sayuran. Jadi ibu tidak lagi tergantung sepenuhnya dari Arip. Apalagi belakangan Arip mengambil banyak keuntungan dari menjadi Bandar”.

Bagi ibu Iar, belanja dari Arip menguntungkan, karena ia hanya menunggu barang dagangan datang dari pasar Caringin. Biasanya ibu Iar akan mencari tempat belanja alternatif. Ia punya banyak langganan yang juga bandar seperti Arif. Tapi bandar-bandar langganannya bukan dari belanja di Caringin. Melainkan dari bandar yang berasal dari Garut, Tanjungsari, ada juga yang dari Rancaekek dan juga Palintang.

Usaha dagang perempuan pedagang tipe ini lakukan untuk membantu suami yang tidak mempunyai pekerjaan tetap. Awal berdagang, perempuan pedagang mulai dengan berdagang warungan di rumah. Dengan agak tersendat-sendat, perempuan pedagang yang tidak memiliki pengalaman dagang, tetap menjalankan usaha. Lantaran suami nganggur, perempuan pedagang memutuskan berjualan di pasar. Saat usaha mulai berkembang, perempuan pedagang ini diceraikan oleh suaminya. Maka semenjak saat itu, ia memanfaatkan pertemanan, peluang-peluang yang ketahuinya untuk menjalankan usahanya.

Belanja dari Toko

Bagi pedagang pemula teh Telly merasa cukup berjualan dua jenis komoditi yaitu telur ayam dan gula merah. Mengingat komoditi itu banyak dicari oleh pembeli di pasar Ujung Berung. komoditi setiap hari ia beli dari toko grosir yang berlokasi tidak jauh dari pasar Ujung Berung. Setiap hari ada orang dari toko yang datang mengantarkan ke kios tempat teh Telly berjualan. Banyaknya sesuai dengan perjanjian awal. Namun bila ada tambahan maka teh Telly tinggal menelepon toko dan minta penambahan lebih dari biasanya. Banyak tidaknya komoditi yang laku terjual sangat bergantung situasi dan momentnya. Sebagaimana dikatakannya:

“ Biasanya yang banyak membutuhkan telur adalah orang-orang yang hendak membuat kue untuk hajatan. Sehari saja saya dapat menjual sebanyak 30 kg kan lumayan. Jika pasar sedang sepi maka telur hanya akan laku sebanyak 20 kg. biasanya setiap hari saya mengambil dari toko grosiran Bandar sebanyak 30 kg. Jikalau permintaan sedang banyak sementara persediaan habis maka saya tinggal menelepon toko grosiran di Ujung Berung dan minta segera dikirim lagi . Biasanya grosir akan menjual dengan harga yang lebih murah kepada orang yang menjualnya kembali. Karena juga sudah langganan dengan toko itu, saya bisa membayar dibelakang. Jadi kalau uang sudah terkumpul barulah saya bayarkan. Seringkali pembayaran dilakukan saat pihak dari toko mengantarkan barang di hari berikutnya”.

Mudahnya mendapatkan komoditi dan proses pembayarannya membuat seorang perempuan pedagang untuk tetap berdagang komoditi yang sama. Dengan banyak pembeli, perempuan pedagang dapat menggunakan hasil keuntungannya untuk berbelanja dan untuk rumah tangganya.

Belanja dari Pasar Induk dan Agen

Sehari-harinya, Ibu Yetty menjual beraneka ikan asin mulai dari berbagai jenis ikan teri, ikan sepat dari yang kecil hingga yang besar dan juga dari berbagai kualitas, ikan peda putih dan merah, lalu ikan selar, cumi kering, ikan jambal roti dari beberapa jenis. Di samping berbagai jenis ikan asin, ia pun menjual kerupuk Palembang dalam berbagai ukuran yang didasarkan pada jumlah kiloannya. Selain kerupuk Palembang, ada juga beraneka jenis kerupuk yang belum digoreng, beraneka jenis rangginang mulai dari rangginang terbuat dari nasi dan dari singkong. Sebagai tambahan, ia sengaja menjual kacang kupas siap untuk digoreng dan juga minyak goreng. Penjualan kacang kupas cukup tinggi, karena banyak warung-warung yang menjual goreng kacang dalam kemasan plastik.

Bagi seorang bu Haji Yetty, situasi berdagang sebelum Ujung Berung kota hingga menjadi bagian dari kota boleh dikatakan sama. Seperti dikatakannya: “Kalau ikan asin tidak pernah berubah-ubah musimnya. Mau ada apapun pasti sama. Biasanya kalau kerupuk banyak dibeli orang yang hendak pesta. Mereka biasanya belinya banyak”. Untuk itu komoditi dagangannya masih ia lakukan dengan cara belanja ke pasar induk. Karena pedagang di pasar induk sudah dikenal bu Yetty sejak lama maka barang dagangannya seringkali di antarkan ke kiosnya. Namun adakalanya bu Yetty pergi ke pasar induk untuk melihat kalau-kalau ada jenis ikan lain. Meskipun hal itu tidak sering ia lakukan mengingat pemesanan komoditi yang dibutuhkan dapat dilakukan melalui telepon. Sementara produk di luar ikan asin, ia peroleh dari agen. Para agen akan datang ke kios bu Yetty untuk mengantar dan mengambil komoditi berikut uangnya. Apabila komoditi seperti kerupuk dan kacang

sudah tidak baik lagi maka akan diambil dan ditukar dengan yang baru oleh pihak agen.

Belanja dari Toko dan Distributor

Ibu Tati adalah salah satu pedagang di pasar Ujung Berung yang sudah bergerak dalam usaha jual beli sejak tahun 1976 an. Ibu tersebut menjual bahan baku untuk membuat kue. Segala bahan baku sudah tersedia di toko tersebut, mulai dari telur mentega hingga tepung terigu dan juga berbagai pernik pernik ulang tahun seperti topi kertas untuk anak-anak dengan berbagai model dan gambar, lilin untuk kue ulang tahun, tas kertas dan plastik dan lain sejenisnya. Dalam berdagang, ibu Tati menjalankannya bersama dengan suaminya. Meskipun ibu Tati terlihat lebih sibuk menjalankan usahanya, namun suaminya pak Undang pun seringkali berada di toko dan melayani pembeli.

Untuk produk-produk bahan pembuat kue seperti gula, mentega dan bubuk pembuat bolu, bu Tati dan pak Undang peroleh dari toko langganan pak Undang. Mereka boleh membayar setelah ada yang laku. pak Undang yang pergi belanja. Untuk membuat es serup, pak Undang pergi ke pasar Baru untuk membeli pewarna dan bahan pembuat sirop. Ia juga membeli plastik pembungkus es sirop. Karena laku maka ia makin sering ke toko di pasar baru dan menjadi langganan dan teman dari pemilik toko. Selain belanja, pak Undang sering memperoleh berbagai informasi dari pemilik toko langganannya mengenai segala perkembangan dalam proses pembuatan sirop dan kue. Kini pak Undang tidak perlu selalu pergi belanja sendiri karena pihak toko atau pun distributor akan datang mengantarkan segala kebutuhannya. Pemesanan

juga dapat dilakukan melalui telepon. Jadi hal itu sangat meringankan pekerjaan bu Tati dan pak Undang.

Cara mendapatkan komoditi dengan cara ini banyak dilakukan oleh pedagang di pasar Ujung Berung. Dengan cara ini, perempuan pedagang tidak terlalu repot pulang pergi belanja. Kecuali bagi pedagang pakaian dan sepatu, biasanya mereka perlu datang ke toko untuk melihat model dan bahan pakaian. Namun dengan adanya telepon dan juga internet maka belanjapun menjadi lebih mudah.

Komoditi lain yang berasal dari toko dan distributor adalah perlengkapan bayi. Barang yang dijual terdiri dari pakaian bayi usia 0 hingga lima tahun, bantal guling bayi, kasur untuk tempat tidur bayi, berbagai macam model dan corak tas untuk perlengkapan bayi, berbagai model dan ukuran botol susu bayi, selimut bayi, gendongan bayi. Barang-barang tersebut diperoleh para perempuan pedagang dari bandar Jakarta. Menurut seorang pedagang perlengkapan bayi, *“sebenarnya barangnya dari Majalaya, tapi yang banyak datang ke pasar bandarnya justru dari Jakarta. Dan harga barang dari Majalaya lebih mahal dibandingkan yang dari Jakarta”*. Dalam berjualan, para perempuan pedagang seringkali ditemani oleh pembantu yang dibayar bulanan.

Jualan yang kini cukup laris adalah jilbab dan sepatu sandal perempuan. Kebanyakan dari para pedagangnya merupakan suami istri. Biasanya istrinya akan menjaga kios di pagi hari dan siangnya akan digantikan oleh suaminya. Jika perempuan pedagang menjalankan usahanya sendiri, sementara suaminya bekerja di usaha lain maka pembantu akan menggantikannya. Namun ada pula yang digantikan oleh kerabatnya seperti anaknya atau adiknya.

Belanja dari Sesama Pedagang dan Agen

Sebagai pedagang makanan jadi, mamah Nyai setiap hari akan belanja bahan baku untuk komoditi esok hari. Belanja bahan baku, ia lakukan saat sudah selesai berjualan dan sudah selesai transaksi dengan para penitip kue atau masakan. Hingga ia tahu berasa perolehan uangnya hari itu. Setelah itu ia akan berbelanja sayuran di tempat temannya yaitu bu Nining. Setiba di kios bu Nining, mamah Nyai tidak melihat sayuran yang ada dan membelinya namuni juga diselingi saling bercerita perihal kehidupan maupun keluarga masing-masing. Seperti mamah Nyai mendengarkan dan memberikan respon atas cerita bu Nining sambil memilih sayur. Lalu semua belanjaan mamah pun dihitung. Saat itu jumlah belanjanya mencapai 40.000 ribu rupiah. Lalu mamah Nyai ke tempat lain seperti ke tempat ikan mas. Dagangan sayurnya dititipkan terlebih dahulu di tempat bu Nining. Seusai belanja mamah pun segera pulang dengan membawa keuntungan dari penjualannya. Setiap harinya hasil penjualannya makanan bisa menghasilkan untung bersih sampai dengan 85.000 ribu rupiah. Untuk modal dagang esok hari, ia akan membelanjakannya sebesar 60.000 ribu rupiah. Selain itu ia juga membeli berbagai rempah-rempah yang bisa disimpan apabila suatu hari diperlukan. Begitu lah yang dilakukan mamah Nyai untuk mendapatkan bahan baku untuk komoditi yang diolahnya sendiri.

“Mamah mah masaknya ada yang selalu sama, tapi ada yang berganti-ganti. Apa yang akan dimasak sangat bergantung dari apa yang ada di tukang sayur. Lagi pula kalau jualannya masakan yang sama setiap hari, pasti orang yang belinya juga akan bosan. Tuh seperti tadi pagi, mamah masak sayur lenca. Mamah juga timbang-timbang kalau harga sayuran yang akan dijual mahal, mamah sebaiknya menundanya terlebih dahulu. Jadi mamah lebih memilih memasak dengan bahan baku yang harganya miring. Seperti misalnya jengkol hari ini sedang mahal, maka mamah tidak akan

memasaknya dulu. Nanti kalau harga jengkol agak turun, mamah akan masak jengkol lagi. Dengan demikian orang yang beli juga tidak akan merasa bosan”.

Selain dari memasak masakan sendiri, mamah Nyai juga mendapatkan komoditi dagangannya dari ibu-ibu pedagang kue atau sering disebut *nu nganteran* (artinya yang mengantar). Setiap hari para pengantar kue akan datang ke lapak mamah Nyai. Bilamana mamah Nyai belum datang maka kue akan ditinggalkan di atas meja. Menurut para pengantar, jumlah kue yang di antarkan setiap hari jumlahnya sama. Sehingga mamah Nyai sudah tidak perlu menghitung lagi. Hasil uang penjualan kue akan diambil seusai mamah Nyai selesai berdagang. Sedangkan kue yang tidak habis akan diambil kembali atau jika jumlah tidak terlalu banyak akan diberikan kepada mamah Nyai. Hubungan mamah Nyai dengan pengantar kue sangat baik dan itu pula salah satu alasan mengapa mamah Nyai bertahan berdagang.

“Mamah tuh jualan juga karena *karunya* (kasihan) kepada *nu nganter*. Mereka juga membutuhkan uang. Kalau tidak ada yang menjualkan mereka juga akan kekurangan. Da mamah bisa merasakan hal itu” .

Selain para pengantar kue, ada pula pengantar makanan pabrik seperti roti, bolu dan sejenisnya. Biasanya agen yang mengantarkan akan menitipkan kue untuk beberapa hari, tergantung dari kekuatan komoditas tersebut. Uang hasil jualan akan diambil saat roti atau bolu akan diambil sambil mengantar roti atau bolu yang baru. Hubungan mamah Nyai dengan pihak agen tidak sedekat dengan para pengantar kue.

Situasi Pembeli

Meski tidak terlihat sesibuk pasar luar, pasar dalam juga banyak didatangi pembeli. Berdasarkan informasi dari seorang pedagang kaos kaki yang sudah 35 tahun berjualan di pasar dalam, pembelinya banyak ibu-ibu, anak remaja, dan juga pedagang makanan keliling yang berjualan di malam hari. Para pedagang makanan keliling atau warteg yang berjualannya malam hari, jarang belanja di pasar subuh karena saat itu mereka tidur dan bangunnya agak siang. Oleh karena itu mereka akan belanja di pasar dalam. Apa bila dilihat dari kategorinya ada dua yakni langganan dan *urang saliwat*.

Pembeli yang belanja bahan baku di tempat bu Tati memang tidak sebanyak masa lalu. Meskipun jika dilihat dari pembeli yang belanja di pasar semakin banyak karena ada dari warga sekitar, pekerja pabrik dan orang dari perumahan, namun adanya pedagang yang berjualan seperti komoditinya memungkinkan pembeli dapat melakukan pilihan. Pembeli langganannya pun sudah berkurang dan banyak pembeli yang merupakan *orang saliwat*.

Berdasarkan penuturan dari anak bu Tati yang sudah dua tahun ini berjualan di kios yang sama, hasil dari berdagang tidak sebanyak masa lalu, tapi masih cukup untuk memenuhi kebutuhannya. Dikatakan oleh teteh Telly bahwa “*Memang berkurang dibandingkan dulu terutama sebelum krisis moneter dan adanya toko swalayan, tapi nyatanya ada saja yang beli. Utamanya langganan masih tetap datang untuk berbelanja di kios ibunya*”.

Bagi seorang bu Haji Yetty, situasi berdagang sebelum Ujung Berung kota hingga menjadi bagian dari kota boleh dikatakan sama. Selalu ada pembeli yang

sering berbelanja kepada tapi banyak juga yang juga yang bukan langganan datang berbelanja. Seperti dikatakannya: “Kan kalau ikan asin tidak pernah berubah-ubah musimnya. Mau ada apapun pasti sama. Biasanya kalau kerupuk banyak dibeli orang yang hendak pesta. Mereka biasanya belinya banyak”.

Pembeli yang datang ke kios bu Yetty pasca kebakaran seperti biasa. Sebagai pedagang, ia tidak pernah sibuk-sibuk memanggil atau menelepon pembelinya. Karena ia tidak amat tergantung kepada langganannya. Ia melayani siapa saja yang membeli ke kiosnya. Memang ada langganannya yang datang kembali setelah kebakaran. Tapi ada juga langganannya yang hilang dan tidak pernah datang lagi. Tapi ia tidak mencari-cari langganannya. Katanya *nu meser nu saliwat oge seeur* (orang yang bukan langganan yang berbelanja juga banyak).

Bagi seorang bu Haji Yetty, situasi berdagang sebelum Ujung Berung kota hingga menjadi bagian dari kota boleh dikatakan sama. Selalu ada pembeli yang sering berbelanja kepada tapi banyak juga yang juga yang bukan langganan datang berbelanja. Seperti dikatakannya: “Kan kalau ikan asin tidak pernah berubah-ubah musimnya. Mau ada apapun pasti sama. Biasanya kalau kerupuk banyak dibeli orang yang hendak pesta. Mereka biasanya belinya banyak”.

Cara Berdagang

Dalam memahami cara perempuan pedagang melakukan aktivitasnya akan dilihat dari bagaimana transaksi itu dilakukan dan bagaimana perempuan pedagang menunggu dan menghadapi pembelinya.

Dalam berdagang, para perempuan pedagang mengaktifkan berbagai bentuk transaksi seperti: a) dengan berutang/kredit biasanya perempuan pedagang memberikan utang kepada pembeli yang mereka kenal dengan baik (*langganan*) atau kepada orang yang mereka yakin perlu dibantu karena kasihan, b) kontan. Transaksi bentuk seperti ini dilakukan dengan mereka yang sama sekali tidak dikenal (*urang saliwat*), c) tawar-menawar. Bentuk transaksi model semacam ini paling banyak dilakukan oleh para pedagang. Biasanya tipologi jenis ini membutuhkan ketrampilan dan kesabaran karena itu perempuan pedagang yang paling terampil dalam melakukannya, d) harga mati diaktifkan oleh pedagang yang menjual komoditas skala kecil. Harga mati diberlakukan karena ada sejumlah keuntungan yang harus dibagi dengan pemasok barang dagangan. Tentunya semua bentuk atau pun model transaksi terbentuk berdasarkan dari pengalaman pedagang masing-masing.

Dengan berutang/kredit.

Sebagai pedagang keringan bu Dedeh memiliki langganan seperti tukang soto dan tukang warteg (warung tegal). Biasanya para langganan bu Dedeh diperbolehkan mengutang. Asalkan jujur, bu Dedeh memperbolehkan mereka mengambil apa yang dibutuhkan dan dibayarkan belakangan. Pernah juga ada orang yang menghutang kepada bu Dedeh, namun kurang dikenalnya. Perasaan kasihan membuat bu Dedeh selalu ingin membantu seseorang yang ingin berhutang. Biasanya ia akan tanyakan apakah betul hutang tersebut akan dibayar, jika jawabannya ia maka bu Dedeh akan memberinya pinjaman. Tapi ada beberapa kasus yang orang tidak mengembalikan

pinjamannya. Sampai penelitian ini dilakukan, bu Dedeh tidak pernah didatangi oleh peminjam uang tersebut.

“Pokoknya orang dagang harus pake perasaan. Bukan Cuma dagang biasa saja. Apalagi sama langganan, kita harus seperti saudara. Kalau kita baik dengan orang lain maka orang tersebut akan juga baik kepada kita. Kecuali kalau orang tersebut niatnya tidak baik maka akan seterusnya tidak baik. Berdagang bukan hanya harus pintar tawar, tapi juga harus tau bagaimana baik atau tidak dengan orang”.

Bu Dedeh tidak dapat membiarkan orang yang hendak menghutang. Apalagi kalau orang tersebut menceritakan kalau dirinya sangat membutuhkan modal untuk dagangannya. Bu Dedeh tidak akan meminjamkan uang, tapi memberikan barang. Biasanya orang yang meminta bantuan akan memberikan KTPnya untuk dijadikan tanda bukti bahwa ia akan segera kembali mengembalikan pinjamannya sambil mengambil KTP. Namun saat ibu Dedeh tidak ada dan kios dijaga suaminya, maka orang tersebut datang untuk mengambil KTP tanpa membayar hutangnya. Biasanya bu Dedeh memiliki perasaan atau intuisi kalau orang yang berhubungan dengannya jujur atau tidaknya.

Bayar tunai atau kontan.

Salah satu pedagang yang dapat dikatakan mengharuskan pembeli bayar tunai adalah bu Fatimah. Sebagai pedagang pakaian jadi, ia membutuhkan modal cukup besar untuk membeli barang. Umumnya pembelinya adalah *urang saliwat*. Untuk sampai pada harga beli, bu Fatimah pun melakukan tawar menawar dengan pembelinya. Bila sudah tercapai kesepakatan harga maka pembeli akan membayar secara tunai harga barang yang dipilihnya. Meskipun mayoritas pembelinya adalah

urang saliwat, langganannya pun akan diperlakukan sama yaitu membayar secara tunai. Hanya saja bagi langganan, bu Fatimah akan memberikan perlakuan khusus seperti memberikan potongan tambahan.

Adakalanya bu Fatimah memberikan pembelinya kesempatan untuk bayar dibelakang. Khususnya kepada langganannya yang mengambil barang untuk dijual kembali. Tentunya tegas bu Fatimah, orang tersebut sudah dikenal baik, dapat dipercaya dan sudah teruji kejujurannya. Biasanya cara transaksinya adalah jual habis atau konsinyasi. Hal itu bu Fatimah lakukan kepada sesama pedagang karena ia merasakan bagaimana dirinya sebagai pedagang.

Tawar-menawar.

Di tengah-tengah menata dagangannya, kios ibu Nining didatangi oleh pembeli laki-laki. Ia hendak membeli daun bawang. Mulanya ia agak kurang suka dengan bawang daun yang ada katanya,

Pembeli : bu kok bawang daunnya basah. Enggak ada yang kering bu. Kok tidak terlalu bagus yang kali ini. Lain kali jangan yang basah atuh bu. Soalnya kalau basah motongnya suka pecah. Kurangi atuh harganya, da baseh. Jeng enggak ada piliheun.

Bu Nining : (Meski agak kesal, namun bu Nining tetap meyakinkan pembelinya), ah sok biar basah tapi baragus. Ibu liat agak kotor. Jadi dibantuan aja di pang nyuciin. Jadi si mas kan enggak usah nyuci lagi. Biasanya juga di pang nyuciin oleh ibu, tapi tadi nyucinya rada kesiangan. Jadi aja masih baseuh. Tapi bawang daunna mah bagus pisan. Nya sok lah si mas milihan sendiri ya. Mau yang mana saja boleh saja. Besok mah tidak akan dicuci, kalau pun di cuci tidak akanl terlalu siang ..

Pembeli : (Lalu si mas yang berprofesi sebagai tukang martabak ini pun diam saja sambil memilih dan membeli 5 kg) tapinya tambahin ya da basah.

Bu Nining : sok lah, tapi hari ini aja yah, besok harus kesini lagi ya, janji ya.

Selain bawang daun si mas pedagang martabak pun membeli terigu dan bumbu penyedap masakan. Lalu si ibu pun menawarkan bawang merah yang sudah di kupas. Si mas pun membelinya satu kg. Lalu setelah dihitung , si mas pun membayarnya.

Dalam percakapan bu Nining dan pembeli yang adalah pedagang martabak terdengar seperti orang tengah konflik namun setelah transaksi berakhir, percakapan kembali biasa. Begitulah salah satu cara dari seorang perempuan pedagang dalam bertransaksi. Dengan cara seperti itu, seorang perempuan pedagang menjelaskan apa yang ia lakukan dengan sayuran yang dijualnya. Tujuannya agar memberi kenyamanan kepada pembeli. Namun permintaan pembeli akan dijadikan pertimbangan untuk hari-hari selanjutnya. Upaya tersebut dilakukan agar pembeli tetapnya tidak pergi dan berpaling ke pedagang lainnya.

Harga mati.

Sebagai perempuan pedagang yang berputar-putar pasar dengan mengais baskom, bu Darsem juga dapat ditemui di emper kios. Setibanya di emper kios, baskomnya diletakkan di sebelah tempat ia duduk. Baskom tersebut berisi sayuran seperti rebusan daun singkong dan daun papaya, sambal terasi dan daun pisang. Sambil melipat kain pengais baskom, bu Darsem kemudian menawarkan jualannya kepada orang yang lalu lalang di depannya. Apa bila ada pembeli, ia akan menanyakan: “sabarahaecun”. Setelah pembeli menyatakan rupiahnya, bu Darsem kemudian akan membungkus sesuai dengan permintaan pembeli. Lalu pembeli akan

langsung membayarnya dan komoditipun diterima. Hal itu bu Darsem lakukan kepada setiap orang. Namun kepada orang yang ia kenal baik, akan ada perlakuan khusus seperti memberikan sedikit tambahan dari yang seharusnya.

Bagaimana perempuan pedagang menunggu dan menghadapi pembelinya di pasar itu sangat beragam. Selama berjualan, perempuan pedagang pakaian akan lebih banyak berada di kios. Atau jika sedang tidak ada pembeli maka perempuan pedagang akan berbincang-bincang dengan perempuan pedagang pakaian dari kios yang berdekatan. Mereka akan menghabiskan waktunya untuk bergosip. Disela-sela itu, perempuan pedagang akan melayani pembeli atau bandar yang datang ke kios

Pada kasus perempuan pedagang baju, saat tidak ada pembeli perempuan pedagang akan berada disekitar toko. Sesekali ia menawarkan komoditinya kepada orang yang lalu lalang di depannya. Disela-sela waktu senggang dan sibuknya di hari senin dan rabu, perempuan pedagang baju akan disibukkan dengan kiriman barang dari pabrik. Karyawan pabrik baju akan membawa barang dengan mobil box dan memarkirnya di depan pasar. lalu para karyawan pabrik akan mendatangi kios dan menawarkannya kepada para pedagang pakaian yang ada. Biasanya karyawan pabrik tersebut sekaligus akan mengambil pembayaran dari pengantaran barang sebelumnya. Apabila baju yang pernah di antar ada yang tidak laku, ada yang cacat atau kurang diminati maka dapat dibawa oleh para bandar tersebut. Sistem berdagang seperti itu dikenal dengan sistem konsinyasi. Selain baju dari pabrik, ada pula bandar-bandar perorangan yang datang dengan membawa tas besar berisi celana jeans atau pun baju muslim. Para bandar perorangan tersebut ada perempuan dan ada pula laki-laki. Para bandar tersebut berasal dari Soreang. Ada atau tidak pesanan, para bandar pasti akan

datang sekali seminggu ke pasar. Para pedagang pakaian dapat memesan kepada bandar bila ada kebutuhan tambahan setiap saat. Pemesanan barang tambahan biasanya dilakukan melalui telepon dan akan di antarkan sesuai dengan perjanjian. Ada pula pedagang pakaian yang membeli pakaiannya di pasar Tanah Abang Jakarta, ada yang memperoleh dari Majalengka, membeli dari Majalaya, ada pula yang di antarkan oleh pedagangnya sendiri ke pasar

Seperti yang dialami oleh seorang perempuan pedagang pakaian perempuan dan anak-anak, setiap hari ada saja pembeli yang datang. Pembelinya sangat beragam seperti ibu rumah tangga, anak-anak remaja, karyawan pabrik, perempuan pedagang keliling. Apabila pilihan baju yang diinginkan tidak ada maka tidak jarang pembelinya akan minta dicarikan model baju yang sedang banyak di pasaran. Untuk memenuhi permintaan pembeli, tidak jarang seorang perempuan pedagang pergi ke pasar induk seperti Andir atau pasar Baru untuk mencari model baju yang sedang trend. Misalnya saat penelitian ini dilakukan baju yang amat diminati adalah baju ala syahrini. Maka pedagang pakaian akan mencari berbagai macam Gamis ala Syahrini tersebut.

Lain halnya dengan pedagang sayuran, begitu memasuki kios, para pedagang sayur biasanya akan langsung menata sayuran yang baru dan ditempatkan di nampan yang sudah kosong. Komoditi yang akan dijual sudah ada di depan kios semenjak subuh. Lalu sayur yang sisa hari sebelumnya akan dipisahkan di tempat yang berlainan. Perlunya menempatkan komoditas sisa dagang hari-hari sebelumnya dikarenakan di beberapa pedagang sayur, sayur yang sudah layu akan dicari oleh pedagang makanan jadi. Mereka membeli sayuran tersebut dengan harga murah.

Dengan menjual sisa sayur dengan harga murah, menurut seorang pedagang sayur “Akan memberikan keuntungan walau sedikit. Dan juga bagi penjual makanan jadi juga menguntungkan karena dapat bahan baku murah. Lagi pula kalau sudah dimasak, sayur tidak pernah terlihat apakah produk baru atau sisa kemarinnya”. Meskipun tidak lazim, perilaku seperti itu masih dilakukan oleh beberapa orang pedagang⁴. Ada kalanya, pedagang juga melakukan perilaku yang menyimpang dan agak nakal seperti sayuran yang masih agak segar dari sisa dari hari sebelumnya dicampurkan dengan komoditi yang baru dibelinya. Apabila pembeli tidak cermat maka kenakalan pedagang tidak akan terlihat. Siasat berdagang dengan cara itu dilakukan oleh pedagang terutama pada jenis komoditi yang fluktuasi harganya tidak menentu seperti cabe rawit atau cabe merah. Apabila rawit hari ini yang dibeli dengan harga agak tinggi, dicampur dengan sisa rawit dari hari-hari sebelumnya, akan memberikan keuntungan kepada pedagang. Siasat atau strategi berjualan dengan cara serupa itu juga dipraktikkan oleh pedagang di pasar lain, seperti di Kalakkadu di India Selatan (Fanselow, 1980:252-253).

Kesibukan juga ditemukan di kios pedagang kering, para pedagang umumnya perempuan. Sesaat setelah kios dibuka, perempuan pedagang akan menyusun kembali penempatan barang dagangannya. Selain itu, mereka juga membersihkan ruangan kalau-kalau ada debunya. Jika tidak dibersihkan maka takut pembeli menjadi tidak suka dan tidak akan kembali belanja di kiosnya. Sambil membersihkan kiosnya, perempuan pedagang akan menawarkan dagangannya atau mempersilahkan orang

⁴ Meskipun perilaku menyisihkan dan menempatkan sisa-sisa dagang termasuk dalam persiapan berdagang namun perilaku tersebut juga dapat menjadi satu siasat dalam berdagang yang memberikan keuntungan.

yang lalu lalang di depan kiosnya belanja di kiosnya. Atau cukup dengan pertanyaan: “Cari apa bu?”. Namun ada pula perempuan pedagang yang hanya menunggu pembeli datang ke kiosnya.

Hasil Berdagang:

Hasil berdagang dari perempuan pedagang hasil usaha berdagang diperuntukkan bagi pemenuhan kebutuhan rumah tangga dan juga untuk menjadi modal usaha. Setiap hari perempuan pedagang akan membawa pulang kebutuhan rumah tangga sekaligus memikirkan modal untuk keesokan harinya. Bagaimana perempuan pedagang mengatur hasil keuntungannya sangat beragam tiap-tiap satuan usaha. Pada perempuan pedagang yang berjualan bersama suami, hasil keuntungan usaha akan disatukan. Kemudian perempuan pedagang yang mengatur keuangan untuk kebutuhan keluarga apa yang harus dikeluarkan atau usaha.

Sebagaimana dikemukakan perempuan yang berdagang bersama suami seperti bu Tati bahwa uang masukan dagang dialokasikan untuk modal usaha dan rumah tangga. Untuk usaha ia lakukan agar usahanya terus berjalan. Caranya dengan menambah komoditi. Sedangkan untuk rumah tangga adalah untuk biaya anak-anak sekolah. Bahkan sudah semenjak jauh-jauh hari, bu Tati dan pak Undang menekankan kepada anak-anaknya bahwa mereka harus sekolah hingga perguruan tinggi. Apa yang dikemukakan oleh bu Tati juga terungkap dari pernyataan anaknya yaitu teh Telly bahwa ia dan adik-adiknya tidak pernah merasa kekurangan khususnya dana untuk pendidikan dan uang jajan. Ia katakan:

“waktu masih sekolah semua biaya ditanggung oleh orang tua. Masa itu, saya dan adik-adik tidak pernah merasa ada kekurangan. Apalagi saat itu, pasar tengah ramai-ramainya orang belanja. Dagangan mamah itu tidak pernah rugi, tapi untung terus. Pokoknya apa yang kami butuhkan pasti dipenuhi, utamanya untuk sekolah. Karena orang tua kami ingin kami berhasil dan menjadi pandai”.

Sekarang anak-anak bu Tati sudah menyelesaikan pendidikannya. Maka uang yang diterima dari hasil berdagang digunakan untuk tabungan dan pemenuhan biaya sosial ataupun biaya tak terduga. Bahkan setiap ada rapat HPPUB, rapat berulang kali dilakukan di rumahnya. Seluruh biaya pengeluaran pun ditanggung olehnya. Meskipun pembelinya tidak sebanyak dahulu, usaha bu Tati dapat dikatakan mengalami peningkatan. Sebagai perempuan yang usaha yang dikelola olehnya dan suami, bu Tati masih tetap membagi tugas dengan suaminya. Walaupun berbagai keputusan banyak yang ia putuskan sendiri, mengingat suaminya sudah mengetahui bahwa cara pengambilan keputusan bu Tati tentunya mempertimbangan faktor keuntungan bagi usaha dagangnya.

Situasi yang serupa juga dialami oleh perempuan pedagang yang berjualan dengan pembantu seperti bu Iar. Seperti niat awalnya berdagang, hasil usaha dagang ditujukan untuk keberlanjutan usaha. Terlebih lagi setelah ia bercerai dari suaminya, berdagang menjadi sumber pemasukan untuk dapat memenuhi pengeluaran dan kebutuhan rumah tangga. Jika ia tidak mengembangkan usahanya maka rumah tangganya akan ikut terpuruk. Dari perjalanan hidupnya sebagai pedagang, usaha bu Iar mengalami peningkatan. Bahkan untuk tempat berdagangnya ia lakukan di dua

ruang yakni lapak dan kios. Selain itu ia juga menjadi distributor dari suatu produk kemasan. Pembelinya merupakan paduan dari langganan tetap dan *urang saliwat*. Dengan kata lain ia memanfaatkan peluang-peluang yang ada disekelilingnya demi kelanjutan usahanya untuk kemaslahatan rumah tangganya. Pembantunya sebagai bagian dari satuan usahanya sudah mendapatkan kewenangan untuk berjualan sendiri dan mengambil keputusan untuk hal-hal yang bersifat praktis seperti menentukan harga saat melakukan tawar menawar. Mengingat pembantunya menyadari akan pentingnya keuntungan dari usaha dagang tersebut.

Lain lagi bagi perempuan yang berdagang sendiri tanpa modal ekonomi, namun hanya mengandalkan modal sosial seperti kasus bu Darsem. Menurut bu Darsem usahanya benar-benar ditujukan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya. Sehingga dari awal berdagang hingga kini, ia sudah berjualan semenjak tahun 1986-an menjalankan usahanya tanpa mengalami perubahan. Jenis dagangannya tidak pernah berubah. Demikian pula cara berjualannya selalu dengan cara *ngider* atau menjajakan dengan cara memutari pasar dan mendatangi pembeli yang sedang berbelanja di pasar. Apabila ada pedagang yang membutuhkan bantuan, ia selalu siap menolong pedagang lain tersebut. Semua hasil keuntungan dari berdagang ia gunakan untuk keperluan rumah tangganya. Terlebih setelah suaminya meninggal, ia yang harus membiayai semua kebutuhan rumah tangganya. Dari hasil berdagang dan terkadang bekerja membantu orang, bu Darsem dapat menyekolahkan anaknya hingga lulus Sekolah Dasar. Usaha yang dilakukannya tetap bertahan karena untuk kelangsungan rumah tangganya.

Dalam kehidupan pedagang yang berdagang bersama suami ada pula yang mengalami penurunan. Salah satu kasusnya adalah bu Nining dan pak Oyo. Bila dibandingkan dengan saat-saat yang lalu, usaha dagang bu Nining sempat mengalami masa cemerlang. Saat itu ia memperoleh banyak keuntungan. Karena keuntungannya, usahanya tidak hanya untuk rumah tangga tapi juga untuk pengembangan usaha. Kemampuannya memperoleh banyak untung dimanfaatkan bu Nining dan suaminya untuk mengembangkan usaha di bidang lainnya seperti pertanian dan juga menambah pekerja sebagai pembantunya. Namun usaha itu lalu menurun, usaha lainnyapun tidak berlanjut dan pekerjayang pembantunya tidak lagi ada. Kini usaha yang ia jalankan ditujukan untuk pemenuhan kebutuhan rumah tangganya. Apalagi ada salah seorang anaknya yang belum dapat pekerjaan padahal sudah berumah tangga. Untuk itu, bu Nining menjadikan anaknya tersebut sebagai bagian dalam usahanya. Tugasnya adalah menyiapkan kebutuhan berdagang serta melayani para pembeli. Sebagai konsekuensi melibatkan anaknya dalam usaha dagang, bu Nining dan pak Oyo memberikan upah harian. Meski usahanya menurun, bu Nining dan pak Oyo tetap berdagang. Tanpa usaha dagangnya, bu Nining dan suami tidak akan memperoleh pendapatan untuk rumah tangganya.

Rangkuman

Kekhasan perempuan berdagang:

Dalam menjalankan usaha dagang yang berorientasi mencari keuntungan, perempuan pedagang harus memperhatikan unsur-unsur sebagai berikut modal, komoditi, tempat berdagang, cara berdagang dan pembeli. Dalam hal ini, modal dapat

dibagi atas modal ekonomi, modal sosial dan modal budaya. Modal ekonomi mencakup segala yang berhubungan dengan keuangan, termasuk cara memperolehnya seperti dari koperasi, bank, arisan, keluarga. Modal sosial seperti keluarga, sesama pedagang, bandar, agen, langganan, yang diperlukannya untuk menghasilkan nafkah; modal budaya meliputi pengetahuan dan keterampilan untuk berdagang (menguasai pengetahuan tentang harga dan pasar atau pembeli), dan –yang wajib dimiliki perempuan pedagang-- pengetahuan dan keterampilan untuk mengkombinasikan tugas-tugas reproduksi di rumah dan tugas produksi di pasar. Semua bentuk modal itu ada yang sudah dimilikinya sendiri, ada pula yang didapatnya dari orang lain. Kepiawaiannya untuk mendapatkandan mengelola bentuk-bentuk modal itu diperoleh dari proses belajar dan bekerja yang panjang, dari pengalaman pribadi dan imitasi dari apa yang pernah dilihat. Meskipun ada ciri-ciri umum perempuan pedagang seperti itu, dan mereka bekerja di pasar yang sama, strategi usaha yang dikembangkan masing-masing perempuan pedagang bisa berbeda, bergantung dari satuan rumah tangga dan satuan usaha yang mendukungnya.

Perempuan pedagang yang menjalankan usahanya dengan suami maka dalam kesehariannya ada pembagian kerja dalam urusan rumah tangga dan usaha dagang. Apabila perempuan pedagang ada di pasar maka suami akan ada di rumah. Namun bila perempuan pedagang dan suami berada di pasar maka tidak jarang anak (yang masih kecil) akan dibawa. Namun segala pengaturan keuangan rumah tangga akan ditangani oleh perempuan. Semenjak proses pengkotaan, kebakaran, adanya retail modern dan krisis moneter, pasar mengalami perubahan dapat menyebabkan

kerentanan perdagangan di pasar karena adanya pertumbuhan populasi pedagang. Upaya menghadapi berbagai perubahan dan kompetisi sesama pedagang dilakukan perempuan pedagang melalui pengaturan modal. Awal berdagang, modal bersumber dari tabungan bersama dan keuntungan dari hasil berdagang. Setelah peristiwa kebakaran, perempuan pedagang dan suami harus melakukan pinjaman pada bank untuk kios dan koperasi untuk komoditi. Untuk memperoleh modal tersebut perempuan pedagang memutuskannya bersama suami. Tingginya kompetisi di antara pedagang pasar dalam dengan pasar luar, dan kompetisi antarpedagang dengan jenis jualan yang sama disiasati perempuan pedagang dengan mengaktifkan modal sosial seperti membina hubungan dengan bandar, agen, toko maupun sesama pedagang. Untuk mendapatkan modal sosial, para perempuan pedagang seringkali memutuskan sendiri, karena merekalah yang mengelola uang hasil penjualan dan mengetahui komoditi yang dicari dan diminati oleh pembeli. Ada pemahaman yang sama antara perempuan pedagang dengan suami bahwa usaha dagang dilakukan untuk mendapatkan keuntungan. Kecuali jika para agen atau bandar belum dikenal oleh suami maka perempuan akan mendiskusikan terlebih dahulu dengan suami. Siasat lain yang diaktifkan adalah pemanfaatan uang arisan. Selain membantu permodalan arisan juga mengikat hubungan pembeli dengan pedagang. Dalam pemanfaatan uang arisan, perempuan pedagang tidak merasa perlu berkonsultasi dengan suami karena merupakan hasil dari usahanya sendiri. Sementara penggunaan uang untuk investasi selalu dibahas dengan suaminya, karena barang yang dibeli seringkali barang yang mahal, seperti perhiasan emas, lapak, kendaraan seperti motor atau ditabungkan di bank. Investasi digunakan untuk berbagai keperluan keluarga dan usaha dagang. Agar

bertambah banyak pembeli dagangannya karena banyak saingan dalam berdagang, perempuan pedagang lebih aktif membina hubungan pertemanan dengan para pembelinya karena banyak langganan yang hilang. Dalam bertransaksi, perempuan pedagang yang disepakati oleh suami memberikan harga yang sudah disepakati bersama. Hanya kepada langganan akan diberikan keringanan dalam pembayaran, namun tidak kepada orang yang tidak dikenalnya. Selain itu perempuan pedagang melakukan diversifikasi komoditi, dalam upaya untuk mengikat pembeli agar lebih banyak berbelanja di tempatnya.

Kehidupan perempuan pedagang di Ujung Berung mencakup dua dunia, yaitu rumah tangga dan pasar. Dalam bab ini diperlihatkan bagaimana caranya hidup di dua dunia itu tergantung dari satuan-satuan rumahtangga dan satuan usahanya.

Dilihat dari satuan usaha pedagang di pasar Ujung Berung, ada empat kategori satuan usaha perempuan pedagang yakni: (1) perempuan pedagang yang menjalankan usahanya seorang diri; (2) perempuan yang mengelola dan menjalankan usaha dagangnya bersama dengan suami; (3) perempuan pedagang yang menjalankan usahanya dengan kerabat dekat, seperti dengan anaknya; dan (4) perempuan pedagang yang mengelola usahanya bersama dengan pembantu yang bukan termasuk kerabatnya.

Dalam menjalankan usaha dagang yang berorientasi mencari keuntungan, perempuan pedagang harus memperhatikan unsur-unsur sebagai berikut modal, komoditi, tempat berdagang, cara berdagang dan pembeli. Dalam hal ini, modal dapat dibagi atas modal ekonomi, modal sosial dan modal budaya. Modal ekonomi

mencakup segala yang berhubungan dengan keuangan, termasuk cara memperolehnya seperti dari koperasi, bank, arisan, keluarga. Modal sosial seperti keluarga, sesama pedagang, bandar, agen, langganan, yang diperlukannya untuk menghasilkan nafkah; modal budaya meliputi pengetahuan dan keterampilan untuk berdagang (menguasai pengetahuan tentang harga dan pasar atau pembeli), dan –yang wajib dimiliki perempuan pedagang-- pengetahuan dan keterampilan untuk mengkombinasikan tugas-tugas reproduksi di rumah dan tugas produksi di pasar. Semua bentuk modal itu ada yang sudah dimilikinya sendiri, ada pula yang didapatnya dari orang lain. Kepiawaiannya untuk mendapatkan mengelola bentuk-bentuk modal itu diperoleh dari proses belajar dan bekerja yang panjang, dari pengalaman pribadi dan imitasi dari apa yang pernah dilihat. Meskipun ada ciri-ciri umum perempuan pedagang seperti itu, dan mereka bekerja di pasar yang sama, strategi usaha yang dikembangkan masing-masing perempuan pedagang bisa berbeda, bergantung dari satuan rumah tangga dan satuan usaha yang mendukungnya.

Kekhasan dari para perempuan pedagang selaku aktor di pasar memahami perubahan sebagai hambatan, namun harus dihadapi dan dilihat sebagai tantangan yang harus selalu ditanggapi dengan berbagai strategi. Terutama perempuan pedagang menjadi aktor yang tidak berhenti mengembangkan strategi-strategi berdagang.

Motivasi untuk mengembangkan strategi dalam berdagang oleh perempuan berdagang dilandasi oleh statusnya sebagai seseorang yang memahami kebutuhan rumah tangganya serta mengelola keperluan hingga keuangan rumah tangganya. Kemampuannya memahami serta mengelola beragam urusan dan keperluan rumah

tangga didapatkan melalui proses belajar yang panjang, pengalaman pribadi dan imitasi dari apa yang pernah dilihat. Walau berdagang di pasar yang sama, masing-masing perempuan pedagang memiliki strategi dagang yang berbeda.

Pentingnya Pasar bagi Perempuan

Sebagai ruang untuk berdagang, pasar tradisional memberikan keuntungan kepada perempuan. Luwewsnya sistem dan aturan pasar memberikan kemudahan dan peluang bagi perempuan untuk melakukan usaha di pasar. kondisi pasar pun memungkinkan perempuan untuk berdagang karena adanya sarana yang dibutuhkan dalam berdagang seperti kios serta lapak untuk meletakkan meja atau pun tikar. Apabila tidak memiliki modal, perempuan bisa berdagang tanpa ruang dengan cara *ngider* (mengasong). Dengan berdagang, perempuan bisa menghasilkan uang yang dapat digunakan guna memenuhi kebutuhan rumah tangga jangka pendek. Khususnya jika penghasilan suami tidak dapat mencukupi seluruh biaya pengeluaran rumah tangga. Di pasar ia dapat memanfaatkan sebagian fasilitas yang tersedia untuk memenuhi tugas reproduksinya, misalnya ia dapat menyediakan makanan untuk keluarganya tidak harus dengan memasak sendiri melainkan dengan membeli makanan matang di pasar.

Kebutuhan-kebutuhan strategis adalah kebutuhan-kebutuhan yang lebih menuntut perubahan jangka panjang terhadap hubungan-hubungan gender. Kebutuhan strategis dalam kajian gender biasanya merujuk pada kebutuhan untuk mengubah (memperbaiki) posisinya dalam suatu struktur. Dalam kajian ini,

kebutuhan strategis perempuan yang perlu diperhatikan adalah keberlangsungan kegiatan berdagang di pasar, meski harus menghadapi perubahan-perubahan di tempat kerja dan hidupnya. Meski kehidupan rumah tangganya terkena masalah yang berakibat pada satuan usahanya, perempuan pedagang meskipun dengan tersendat-sendat tetap menjalankan usaha dagangnya. kemudian menatanya kembali dan melanjutkan usaha dagangnya demi kehidupan rumah tangganya. Walaupun tidak memiliki pengalaman dagang, namun ia bersiasat dengan memanfaatkan pertemanan, peluang-peluang yang ketahu untuk menjalankan usahanya. Semua dilakukan perempuan pedagang demi kelangsungan hidupnya maupun perkembangan usaha.

Adanya persamaan maupun perbedaan dalam menghadapi perubahan di pasar sangat bersifat situasional. Dua tipe situasi yang ditemukan dari penelitian adalah situasi normal dan situasi krisis, seperti ketika terjadi kebakaran pasar. Strategi yang digunakan dalam kedua situasi ini agak berbeda. Strategi berdagang pada situasi normal adalah seperti yang telah disebutkan di atas. Sedangkan strategi usaha pada saat krisis, pada umumnya mencari bantuan dari pihak lain di dalam maupun di luar pasar, dan penanggungan kewajiban terhadap pihak-pihak lain tersebut.

Sebagai aktor, perempuan pedagang akan selalu menghadapinya sesuai dengan pengetahuan dan kemampuan masing-masing yang berbeda antaraktor di pasar. Pilihan siasat berdagang dan menghadapi kesulitan ada yang sama namun ada pula yang tidak sama. Semua itu tergantung dari situasi yang dihadapi dan pengetahuan yang dimilikinya.

BAB V
RESPON PEREMPUAN PEDAGANG TERHADAP
PERUBAHAN-PERUBAHAN PASAR UJUNG BERUNG

Pengantar

Dalam bab IV telah diuraikan tipe-tipe perempuan pedagang berikut komoditi dan cara berdagangnya. Bab ini akan memaparkan pengaruh perubahan yang disebabkan oleh peristiwa-peristiwa yang terjadi di pasar Ujung Berung terhadap perempuan pedagangnya. Jenis peristiwa yang paling diingat para perempuan pedagang adalah dari tingkat lokal yaitu kebakaran; regional yaitu urbanisasi dan perubahan status administrasi dan global yaitu krisis moneter. Akibat dari perubahan-perubahan tersebut, baik struktur fisik maupun sosial pasar telah berubah-ubah. Perubahan yang berlangsung berulang kali itu menjadikan pasar menjadi penuh dengan muatan akan segala ketidakpastian.

Menurut Norman Long (1987: 175-177) secara umum kerja dalam bidang kewiraswastaan termasuk usaha dagang merupakan kegiatan yang melibatkan berbagai resiko yang tinggi. Untuk itu seorang pengusaha ataupun pedagang akan dituntut untuk membuat keputusan guna ekspansi usahanya. Melalui pemahaman pembuatan keputusan individu yang berhadapan dengan keadaan-keadaan penuh masalah akan berusaha mendapatkan informasi-informasi yang berhubungan, memprosesnya, menilai hasil-hasilnya dan membuat keputusan. Dalam bab ini

dideskripsikan upaya perempuan pedagang dalam merespon struktur pasar yang terus berubah. Diperlihatkan berbagai upaya perempuan pedagang sebagai aktor yang terus menyesuaikan diri dengan struktur pasar yang semakin beragam dan kompleks. Para aktor tersebut mengambil keputusan dan mengembangkan strategi yang selanjutnya dapat menunjukkan fleksibilitas para aktor dalam menghadapi struktur pasar yang terus berubah.

Dalam bab ini akan diperlihatkan berbagai strategi yang merupakan konstruksi dari para aktor perempuan pedagang dalam usaha dagang meningkat, bertahan, pasang-surut dan menurun terimbas oleh berbagai perubahan tersebut. Sebagai pedagang, para perempuan pedagang tidak menerima perubahan tersebut dengan pasif. Hal ini akan ditunjukkan melalui kasus-kasus dari para perempuan pedagang yang merespon perubahan-perubahan pasar Ujung Berung. Dalam mengkaji mengenai respon dari perempuan yang berdagang maka perhatian difokuskan pada kegiatan usaha dagangnya yang mencakup unsur-unsur: perolehan modal untuk berdagang, komoditi, cara berjualan, pembeli, asal komoditi, tempat berdagang, saingan, pembantu. Keseluruhan kegiatan usaha tidak lepas dari struktur pasar termasuk struktur keluarga sehingga dapat tetap bertahan dan menjalankan aktivitasnya sebagai pedagang.

Kerentanan Usaha Akibat Peristiwa di Pasar

Sebagai orang yang melakukan usaha transaksi jual beli di pasar, perempuan pedagang sangat merasakan betapa pentingnya kekuatan modal. Dengan modal yang

memadai, akan berpengaruh pada komoditi yang merupakan aset berjualannya. Berbagai peristiwa yang terjadi selama mereka berjualan di pasar Ujung Berung tidak dapat dipungkiri berpengaruh terhadap usaha para perempuan pedagang. Peristiwa ada yang berasal dari lokal pasar seperti kebakaran, kemudian regional seperti pengkotaan dan masuknya retail modern dan juga terjadinya krisis ekonomi di tahun 1997-1998. Semua peristiwa tersebut dianggap merentankan usaha dagang perempuan di pasar.

Pasca peristiwa terjadi di lokal

Pasca kebakaran 1986 tersebut, pihak pemerintah bekerja sama dengan pihak swasta memfasilitasi pembangunan kembali pasar Ujung Berung termasuk kios-kiosnya. Semua pedagang yang kiosnya habis terbakar di data. Setelah renovasi pasar selesai, pedagang korban kebakaran diberikan hak untuk dapat memiliki dan memilih kios baru di pasar. Kios- kios baru yang selanjutnya akan menjadi milik pedagang yang tidak diperoleh secara cuma-cuma melainkan dengan cara membeli. Hanya cara pembayarannya dilakukan dengan cara mencicil bank BRI. Selain pedagang korban kebakaran, ada pula pedagang baru¹ yang ingin memiliki kios di pasar Ujung Berung. Oleh karena sudah pernah memiliki kios di pasar, pedagang yang pernah memiliki kios mendapatkan prioritas untuk memperoleh kios baru. Sementara sisa yang ada di jual kepada pedagang baru yang berminat untuk berjualan di pasar Ujung Berung.

¹ Pedagang baru adalah pedagang yang sebelumnya tidak memiliki kios di pasar Ujung Berung.

Usai renovasi pasar di tahun 1987, ada pedagang yang kiosnya terbakar memilih untuk berjualan di luar. Alasannya antara lain karena tidak sanggup dan bersedia mendapatkan kios karena harus membayar cicilan ke bank setiap bulannya. Karena keuntungan dari usahanya tidak dirasakan tidak akan cukup jika dibagi antara kebutuhan rumah tangga dan biaya mencicil. Sementara kios yang tidak diambil oleh pedagang yang berhak, selanjutnya di ambil alih oleh pedagang pendatang baru yang mampu dan mau membayar dengan cara mencicil ke Bank. Semenjak saat itu, jumlah pedagang yang berdagang di pasar Ujung Berung semakin bertambah jumlahnya. Selain pedagang yang menolak berjualan di pasar dalam, banyak pula pedagang yang sebelumnya tidak ada tersebut mulai berjualan di bagian luar bangunan pasar yang baru selesai di renovasi. Menurut beberapa orang pedagang pasar dalam, kebanyakan pedagang adalah orang pendatang. Selain itu ada pula pedagang yang sebenarnya mempunyai kios di pasar dalam namun dikelola oleh istrinya. Sementara suaminya berdagang di luar.

Dalam menghadapi peristiwa yang terjadi akibat di lokalnya seperti kebakaran, perempuan pedagang mengaktifkan pengalaman dan pengetahuannya membentuk tingkat kerentanan dan skala usahanya. Dalam memahami respon para pedagang dalam menghadapi pelbagai peristiwa dikaji melalui: a) modal yang merupakan gabungan dari modal ekonomi, modal sosial dan modal budaya. Penelusuran berbagai modal dalam produksi berdagang perlu dilakukan mengingat seperti halnya petani, di dalam perekonomian pedagang ada penggunaan sejumlah dana untuk pembelian barang, membayar upah. Sementara bagi pedagang yang perlu diperhatikan adalah

uang, ruang dan komoditi, b) pembeli, c) cara berdagang dan d) hasil berdagang. Keseluruhan itu semua dilihat dalam rangkaian peristiwa yang dialami oleh perempuan pedagang sebagai aktor. Sementara para aktor akan dipahami berdasarkan satuan usahanya: a) perempuan pedagang bersama suami, b) perempuan pedagang sendiri, c) perempuan pedagang bersama pembantu dan d) perempuan pedagang bersama kerabat.

Permodalan

Agar seorang pedagang dapat menyajikan dagangan yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, pedagang sangat memerlukan modal ekonomi dalam hal ini adalah uang. Berbeda dengan petani ataupun nelayan di daerah perdesaan, pedagang di pasar kota tidak menghimpun komoditinya langsung dari alam. Mereka memperoleh pasokan komoditi dagangannya dari pedagang lain² dengan cara membelinya.

Bagaimana para perempuan pedagang di pasar Ujung Berung mengatasi masalah modal terutama dalam menghadapi runtutan peristiwa yang pernah dialaminya selama berjualan di pasar? Dari sudut pandang ekonomi, tanpa modal para perempuan pedagang maupun pedagang laki-laki akan sulit memperoleh komoditi. Selanjutnya tanpa komoditi para perempuan pedagang tidak akan dapat berjualan. Akibatnya

² Dalam buku *Women and Mediation in Indonesia* (1992) yang diedit oleh Sita Van Bemmelen dan kawan-kawan, pedagang dapat berfungsi sebagai mediator karena menghubungkan antara pedagang pemasok barang dengan pembeli. Di pasar Ujung Berung, pedagang perantara dikenal dengan sebutan bandar. Adakalanya bandar merujuk kepada petani-petani yang menjual produk pertaniannya kepada pedang sayuran di pasar.

ketidakmampuan seorang pedagang menyediakan modal akan berpengaruh pada kehidupan internal pedagang yaitu berbagai keperluan rumah tangga tidak dapat terpenuhi. Situasi seperti itu sangat dirasakan oleh perempuan pedagang sebagai orang yang mengelola keuangan rumah tangga. Berdasarkan data, ada beberapa cara perempuan pedagang di pasar Ujung Berung mengatasi dan memperoleh modal. seperti dari koperasi, arisan, keluarga, bandar (perantara), usaha tambahan, sesama pedagang - bandar, bank atau tabungan sendiri.

Salah satu peristiwa yang tidak terlupakan oleh perempuan pedagang yaitu kebakaran dan turut mempengaruhi terhadap permodalan. Pada kebakaran yang pertama di tahun 1986, semua aset berdagang seperti kios berikut isinya habis terbakar. Padahal kios-kios tersebut dibangun oleh para pedagang dengan susah payah. Uang untuk membangun kios diperoleh dari hasil keuntungan dari berdagang. Walau kiosnya sederhana namun maknanya besar. Seperti dikatakan oleh seorang perempuan pedagang yaitu Fatimah, kios bukan hanya tempat berjualan namun juga tempat ayahnya mengajarkan anaknya melakukan usaha sebelum anak mandiri dan mempunyai usaha masing-masing. Demikian pula bagi bu Dedeh, kios bukan hanya tempat berjualan, namun warisan ibunya untuk bu Dedeh dan dua saudara perempuannya. Jadi dengan warisan kios berikut tanahnya, bu Dedeh dan saudara kandungnya juga dapat uang dengan cara berjualan melanjutkan usaha ibunya. Sementara bagi bu Nining, kios memiliki makna ganda yakni tempat memulai usaha sambil mengasuh anak saat masih kecil. Sementara bagi bu Tati, kios merupakan tempat berjualan yang berada di tempat yang strategis.

Jadi kios merupakan aset yang sangat berarti bagi para perempuan pedagang. Cara mendapatkannya kios juga beragam. Ada yang hasil usaha sendiri, ada yang mendapatkan dari orang tua sebagai warisan dan ada pula yang menjadikan tempat untuk sosialisasi belajar berdagang sebelum memiliki kios sendiri. Memiliki kios bagi setiap pedagang harus melalui satu proses. Masing-masing pedagang melalui dan mengalami proses yang berlainan. Oleh karena itu para perempuan pedagang sangat resah saat kiosnya habis terbakar.

Pasca kebakaran 1986 tersebut, pihak pemerintah bekerja sama dengan pihak swasta memfasilitasi pembangunan kembali pasar Ujung Berung termasuk kios-kiosnya. Semua pedagang yang kiosnya habis terbakar di data. Setelah renovasi pasar selesai, pedagang korban kebakaran diberikan hak untuk dapat memiliki dan memilih kios baru di pasar. Kios-kios baru yang selanjutnya akan menjadi milik pedagang yang tidak diperoleh secara cuma-cuma melainkan dengan cara membeli. Hanya cara pembayarannya dilakukan dengan cara mencicil bank BRI. Selain pedagang korban kebakaran, ada pula pedagang baru³ yang ingin memiliki kios di pasar Ujung Berung. Oleh karena sudah pernah memiliki kios di pasar, pedagang yang pernah memiliki kios mendapatkan prioritas untuk memperoleh kios baru. Sementara sisa yang ada di jual kepada pedagang baru yang berminat untuk berjualan di pasar Ujung Berung.

Usai renovasi pasar di tahun 1987, ada pedagang yang kiosnya terbakar memilih untuk berjualan di luar. Alasannya antara lain karena tidak sanggup dan bersedia mendapatkan kios karena harus membayar cicilan ke bank setiap bulannya. Karena

³ Pedagang baru adalah pedagang yang sebelumnya tidak memiliki kios di pasar Ujung Berung.

keuntungan dari usahanya tidak dirasakan tidak akan cukup jika dibagi antara kebutuhan rumah tangga dan biaya mencicil. Sementara kios yang tidak diambil oleh pedagang yang berhak, selanjutnya di ambil alih oleh pedagang pendatang baru yang mampu dan mau membayar dengan cara mencicil ke Bank. Semenjak saat itu, jumlah pedagang yang berdagang di pasar Ujung Berung semakin bertambah jumlahnya. Selain pedagang yang menolak berjualan di pasar dalam, banyak pula pedagang yang sebelumnya tidak ada tersebut mulai berjualan di bagian luar bangunan pasar yang baru selesai di renovasi. Menurut beberapa orang pedagang pasar dalam, kebanyakan pedagang adalah orang pendatang. Selain itu ada pula pedagang yang sebenarnya mempunyai kios di pasar dalam namun dikelola oleh istrinya. Sementara suaminya berdagang di luar.

Keharusan mulai mencicil kios dan semakin banyaknya pedagang yang berjualan di pasar pasca kebakaran 1986 menurut para perempuan pedagang mengharuskan mereka bekerja keras. Mengingat uang untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga dan biaya sekolah anak-anak sangat bergantung dari penghasilannya sebagai pedagang. Namun kerja keras saja tidak cukup, untuk itu tetap dibutuhkan modal.

Pinjam dari koperasi, kerabat, bank, agen/distributor dan tabungan

Bagi perempuan pedagang yang satuan usahanya bersama suami, kasus bu Tati yang sudah berjualan selama 34 tahun, peristiwa kebakaran besar tahun 1986 tersebut tidak hanya menghabiskan kiosnya namun juga barang dagangannya. Tanpa adanya kios, ia tidak akan dapat berdagang. Apalagi jualannya merupakan komoditi

yang tidak mudah diperoleh dan harus dijaga kebersihannya⁴. Jikalau sampai tidak bisa berdagang, rumah tangga akan mengalami akibatnya. Terlebih lagi suaminya juga merupakan satuan dalam usahanya. Atas dasar itu ia melakukan segala cara untuk mendapatkan modal agar dapat kembali berdagang. Seperti mencari pinjaman uang untuk membeli bahan baku kue serta komoditi dagangan lainnya. Salah satu strateginya adalah meminjam dari Koperasi pedagang. Kebetulan suaminya adalah anggota Koperasi. Namun pada saat yang bersamaan pedagang korban kebakaran lainnya berusaha untuk memperoleh pinjaman dari Koperasi. Untung banyak kerabat suaminya yang merupakan pengurus. Koperasi pasar sehingga dapat pinjaman tanpa hambatan. Selain dari Koperasi, ia pun memanfaatkan tabungan yang tidak terlalu besar. Tabungan tersebut biasanya dipersiapkan untuk modal dan keperluan rumah tangga yang datang tiba-tiba. Karena pekerjaan pedagang penuh dengan ketidakpastian maksudnya adakalanya laku adapula masanya sepi maka apabila ada keuntungan yang agak besar ia selalu berusaha menyalurkan hasil keuntungan tersebut sebagai tabungan. Sewaktu ia harus mulai membayar uang cicilan kios, uang diambil dari tabungan kemudian dibayarkan ke bank setiap bulannya⁵. Sumber lainnya adalah kerabatnya ataupun kerabat dari pihak suaminya. Meskipun malu karena harus meminjam uang dari kerabat namun bu Tati merasa beruntung karena kerabatnya merupakan karyawan di perusahaan dan pegawai negeri yang selalu selalu siap memberikan pinjaman. Agar dapat menghidupi keluarganya sekaligus membayar

⁴ Maksud dari dagangannya harus yang terjaga kebersihannya karena ada beberapa jenis mentega, beberapa jenis tepung terigu. Jika tidak di simpan dengan baik maka mentega demikian pula dengan terigu akan kotor. Padahal bahan baku tersebut untuk membuat kue. Jika bahan bakunya tidak baik akan berakibat pada kuenya.

⁵ Pembayaran atas pembelian kios dilakukan oleh pedagang dengan cara mencicil. Selanjutnya cicilan dibayarkan ke Bank Rakyat Indonesia (BRI).

segala pengeluaran maupun hutang-piutangnya, bu Tati seperti pedagang korban kebakaran lainnya menerima tawaran untuk berjualan sementara waktu di alun-alun Ujung Berung. Saat-saat ini, uang sangat penting bagi bu Tati. Sebab usaha dagang butuh modal untuk membayar barang yang sudah ikut terbakar. Di sisi lain ia harus menyisihkan uang untuk keperluan anak sekolah dan keperluan rumah tangganya. Untuk itu ia selalu menyimpan dan kemudian membaginya untuk modal dan rumah. Walau suami ikut berjualan bersama, namun soal uang bu Tati yang mengaturnya.

Pada saat kebakaran besar kedua terjadi, bu Tati sangat kaget. Ingatannya kembali ke masa lalu, pengalaman kebakaran pertama yang tidak menyenangkan. Untuk menghindari pengalaman lalu berulang, bu Tati dengan modal yang ia dan suami miliki merelakan rumahnya dijadikan tempat rapat. Dan ia pun rela membantu mengurus segala urusan administrasi pasar. Terutama setelah ada keputusan untuk mempercepat pembangunan pasar dan menolak relokasi. Uang yang digunakan untuk segala urusan diambil dari tabungannya. Walau pasar tidak berjalan semestinya, namun ia memiliki uang tabungan dan sedikit dari hasil transaksi di rumah. Selain itu, agen-agen tempat suaminya belanja memberikan kemudahan dan keringan dalam proses pembayaran barang-barang yang terbayar. Bahkan begitu toko selesai dibangun, agen akan segera mengirim komoditi yang diperlukan bu Tati. Jadi modal pasca kebakaran kedua, bu Tati peroleh dari kerabat, distributor, pembeli, arisan dan tabungannya sendiri. Banyaknya akses untuk memperoleh modal membuatnya selalu siap untuk untuk berjualan. Dana yang ia gunakan untuk seluruh keperluan tersebut

berasal dari pinjaman dari kerabat, tabungannya, uang arisan, keuntungan dari hasil menjual ayam yang ia kelola, dan dari tabungannya sendiri.

Kebakaran pada tahun 1986 juga di alami oleh perempuan yang berdagang sendiri seperti bu Dedeh. Meski saat itu, ia belum terlibat sepenuhnya karena ibunya masih berjualan. Saat pasar kebakaran, ibu sudah bersiap-siap untuk berhenti berdagang. Sehingga saat kebakaran hingga pasca kebakaran, usaha berdagang sudah dipindah tangankan kepada bu Dedeh. Meski sudah terbiasa membantu ibunya dan memiliki pengalaman bekerja, bu Dedeh tetap mengalami kesulitan saat harus menata usaha pasca kebakaran besar tersebut. Dengan bermodalkan uang seadanya dan barang yang tersisa, ia pun meminjam uang dari suaminya yang merupakan karyawan di suatu perusahaan. Selain itu, ia juga menggunakan tabungannya sendiri selama kerja di pabrik. Kesulitan mendapatkan modal ia menurutnya karena walau sudah banyak kenal dengan pedagang di pasar, ia masih masuk kategori baru sebagai pedagang. Untung ibunya masih bersedia memberikan pinjaman sebagai penambah modal guna melunasi pembayaran komoditi yang di ambil di awal dan belanja berbagai komoditi lainnya. Selain itu ibu dari bu Dedeh masih bersedia memberikan masukan dan meminta bantuan berdagang khususnya dalam kondisi terdesak. Seperti saat anaknya sakit. Selain dari ibunya, bu Dedeh juga meminjam uang dari suaminya yang merupakan karyawan di pabrik tekstil.

Sebelum kebakaran kios warisan ibunya cukup luas. Namun saat dibangun oleh swasta ukuran kiosnya kecil. Karena tidak puas, ia pun sempat

mempertanyakan keberadaan kiosnya. Setelah itu, ia mendapat jatah untuk mendapatkan tiga kios. Oleh ibunya kios diberikan kepada tiga orang anaknya, tapi karena dua saudara bu Dedeh tidak berjualan maka dua kios yang ada kemudian di sewakan kepada pedagang lainnya. Uang hasil sewaan digunakan untuk membayar cicilan. Sementara bu Dedeh sendiri membayar cicilan kiosnya dengan mengambil keuntungan dari hasil penjualan sehari-hari. Meskipun keuntungan dari berdagang tidak terlalu besar, ia masih dapat memanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya. Sedangkan saat kebakaran kedua, bu Dedeh menggunakan uang tabungan yang disimpannya di bank, lalu meminjam uang dari tabungan suami, meminta bantuan bandar dan distributor untuk mengirim barang. Serta diberi keringanan akan barang yang belum terbayarkan agar bisa dilunasi saat uang terkumpul.

Pinjam dari bank, bandar dan tabungan, arisan, kerabat.

Kehilangan kios dan seluruh aset untuk berdagang akibat kebakaran di tahun 1986 juga dialami oleh perempuan pedagang yang berjualan dengan suami di ruang yang berbeda. Salah satunya adalah bu Nining pedagang sayur. Menurutnya, kebakaran 1986 bukan hanya mengejutkan tapi juga merugikan karena sebagai pedagang seperti mereka seringkali mengambil barang ataupun produk yang akan dijual di awal dan di bayar di belakang. Selain itu juga banyak pembeli yang mengambil barang dan dibayar saat memiliki uang. Meskipun bandar di tempat

mereka sering belanja sudah dikenal dengan baik, uang itu juga dibutuhkannya. Hilangnya tempat berdagang juga hilangnya pendapatan untuk rumah tangga.

Upaya untuk memperoleh modal pasca kebakaran dengan cara meminjam uang dan meminta bantuan dari kerabat serta teman juga dilakukan oleh perempuan pedagang yang sudah berjualan di pasar Ujung Berung selama 38 tahun yaitu bu Nining. Seperti pedagang pada umumnya, bu Nining pun cukup terpukul. Dengan kejadian kebakaran yang membuatnya tidak dapat berjualan. Apalagi saat itu, usaha dagangnya tengah ramai-ramainya di kunjungi pembeli⁶. Untungnya pemerintah berjanji akan membangun kembali pasar meskipun untuk memperoleh kios pedagang harus mencicil ke Bank. Untuk dapat beli komoditi, ia memperoleh pinjaman uang dari kerabat suaminya yang merupakan bandar sayur, dari pedagang sayur di pasar Caringin tempat suaminya biasa belanja sayuran untuk dagang dan bandar yang adalah petani dari luar Ujung Berung. Pinjaman tersebut tidak selalu dalam bentuk tunai atau uang, namun dalam bentuk produk pertanian. Sementara hutang yang belum lunas kepada pedagang atau bandar dapat ditunda hingga bu Nining memperoleh keuntungan.

Selain dari pinjaman, bu Nining pun menggunakan uang arisan yang ia peroleh sebagai modal sebelum keuntungan dari hasil jualannya diperoleh kembali. Kebetulan bu Nining mengelola arisan yang diikuti oleh sesama pedagang dan pembeli yang merupakan langganannya. Dalam keadaan modal tidak terlalu bermasalah, uang hasil

⁶ banyak orang yang berbelanja di kios bu Nining juga dikemukakan oleh langganannya yaitu bu Iar yaitu seorang pedagang sayur di pasar Ujung Berung yang di tahun 1986 masih berjualan warungan di rumahnya. Juga dikatakan oleh seorang ibu guru yang membuka warung di rumahnya dan selalu belanja kebutuhan sayurnya di tempat bu Nining.

keuntungan arisan tersebut digunakan bu Nining untuk membeli perhiasan dari emas sebagai bentuk tabungan. Keuntungan dari menabung dalam bentuk emas sangatlah membantu karena bila sewaktu-waktu dibutuhkan dana tambahan, dapat dengan mudah dijual kembali. Kebiasaan menabung dalam bentuk perhiasan juga dilakukan oleh pedagang lainnya di pasar Ujung Berung. Keuntungannya menurut para perempuan pedagang termasuk juga bu Nining, *“tidak usah repot-repot ke bank dan harga emas pun seringnya naik terus”*. Selain emas, uang keuntungan juga ditabung dalam bentuk tanah. Karena seperti emas katanya lebih lanjut, *“harga tanah terus naik dan dapat ditanami produk yang bisa di bawa ke pasar”*. Agar supaya modal tidak terlalu besar, perempuan pedagang mempunyai strategi untuk mengantisipasinya. Sebagaimana dikemukakan bu Nining:

“Supaya modal belanja tidak besar, belanjanya harus pintar. Kalau belanja, pilih barang yang sudah benar habis. Kalau dagangan belum habis maka beli sedikit saja. Nanti campur barang dagangan yang masih tersisa dengan yang baru dibeli. Atau belanjaan yang baru jangan dikeluarkan dahulu. Tunggu sampai barang habis barulah hasil belanjaan yang baru dikeluarkan. Dan bila ada sayuran yang sudah layu jangan dibuang tapi jual murah kepada pedagang warteg (warung tegal). Soalnya di pedagang masakan jadi, sayuran langsung di masak. Setelah masakan matang, sayuran yang sudah layu atau pun yang masih segar tidak ada bedanya”.

Saat kebakaran 2010, bu Nining dan suaminya sangat terpukul. Apalagi jualan mereka sudah tidak selaku masa lalu. Selama tiga minggu pasca kebakaran, bu Nining sama sekali tidak berjualan, karena tidak ada kios. Sementara dagangan suaminya di lapak luar juga kurang laku dan menguntungkan. Apalagi ia harus

memperbaiki kiosnya. Selain itu mereka juga hendak menikahkan anak perempuan bungsunya. Oleh karena itu bu Nining yang butuh uang berusaha untuk dapat tetap berjualan. Atas dasar pertemanan, ia diberi ruang disamping mamah Nyai di pasar luar. Namun langganan tidak juga datang maka ia sering marah-marah hingga ditegur oleh mamah Nyai: “mun mau marah-marah jangan jualan atuh. Orang jualan harus sabar”. Karena kurang pembeli akhirnya bu Nining berhenti berdagang di luar dan memutuskan meminjam uang dari saudaranya dan menggunakan sebahagian uang untuk mengawinkan anaknya. Selain itu juga ia menjual perhiasan seperti emas-emasnya dan meminta suaminya untuk meminjam uang dari Bandar tempatnya belanja. Untung Bandar memberikan pinjaman kepada bu Nining dan pak Oyo. Selain itu dalam membangun kiosnya bu Nining menggunakan jasa saudara kandung darinya dan suaminya. Dengan cara itu biayanya jadi lebih murah. Dalam kebakaran kali ini, bu Nining dan suami tidak banyak dapat berbuat karena modal mereka sangat kurang. Tabungan yang ada sebenarnya untuk digunakan untuk mengawinkan anaknya harus digunakan untuk memperbaiki kiosnya. Akhirnya bu Nining lebih banyak mengeluh karena kekurangan modalnya. Responnya untuk dapat terus berjualan adalah dengan mengembangkan strategi seperti hanya mengandalkan kekerabatan dan pertemanan lama suaminya.

Bagi pedagang makanan jadi dan kue yaitu mamah Nyai, berdagang adalah pekerjaan yang sudah lama digeluti dan memberikan masukan bagi keuangan rumah tangganya. Oleh karena itu, segala persoalan dengan perdagangan akan selalu ia hadapi dengan kepala dingin. Walau apapun yang terjadi, berdagang tidak akan ia

tinggalkan karena ia dapat bertemu dengan banyak temannya baik pedagang, penitip kue maupun pembelinya. Saat kebakaran di tahun 1986, kios mamah Nyai ikut terbakar. Lalu ia dan suami memutuskan untuk mengambil satu kios yang letaknya di bagian belakang. Untung kerugian yang kebakaran tidak besar, karena perabot dari kios lamanya sudah bisa diselamatkan. Untuk dapat memperoleh kios, mamah Nyai meminjam uang dari Bank. Selama tidak ada kios, mamah Nyai dan suami beruntung mendapat tempat di luar. Dagangan makanannya sangat laku. Dari keuntungan yang diperoleh ia segera membayarnya kepada Bank. Sementara untuk modal berdagang, ia mengikuti arisan di beberapa tempat. Hasil dari uang arisan itu ia gunakan untuk modalnya. Selain itu ia juga mengambil barang dari bandar atau agen. Biasanya uangnya ia bayarkan kepada agen saat dagangannya sudah laku. Ada juga uang yang ia peroleh dari kerabat, walau tidak terlalu banyak jumlahnya. Beruntungnya mamah Nyai, dagangan minuman dan masakannya sangat laku sehingga ia dapat mengembalikan pinjamannya dan bisa kembali menabung untuk keperluan sekolah anak-anaknya. Saat itu anak-anaknya masih sekolah sehingga membutuhkan banyak pengeluaran. Kurangnya saingan menurut mamah Nyai membuat dagangannya selalu laku dan cepat mendapatkan keuntungan. Respon dari perubahan pasar, mamah Nyai sikapi positif. Pasca kebakaran di pasar, pembelinya semakin banyak. Lalu ia kembali berdagang dengan strategi yang ia aktifkan seperti memanfaatkan uang arisan. Dengan arisan mengikat hubungannya dengan pembeli tetapnya. Selain itu ia juga meminjam dari bank, pinjam dari kerabat, dan juga meminjam dari bandar, juga dari tabungannya sendiri.

Seperti pedagang lainnya, Bu Yetty merasakan kebakaran sebagai peristiwa yang tidak menyenangkan. Saat itu, ia berjualan dengan suaminya. Karena harus relokasi, mereka pindah ke alun-alun, sambil menunggu kios selesai dibangun. Untuk modalnya, bu Yetty dan suami meminjam uang dari kerabatnya. Untung selama di relokasi pembelinya semakin banyak. Sehingga keuntungannya dapat digunakan untuk keperluan rumah tangga dan ditabungkan mengingat suaminya sangat anti pinjam meminjam uang selain dari kerabat. Untuk itu ia mengandalkan tabungan dan uang yang mereka miliki dari menjual perhiasan. Lalu ia dan suami meminjam uang dari bank karena mengikuti aturan pasar. Setelah kebakaran dagangannya kembali laku. Banyak pembeli berdatangan membeli ikan asin dari kiosnya.

Terjadinya kebakaran kedua yang besar bagi bu Yetty adalah musibah. Beruntungnya masih ada tembok kiosnya yang tidak habis terbakar. Segera ia memperbaiki kiosnya. Salah satu tujuannya agar ia tidak di relokasi lagi ke alun-alun. Sehingga saat kios lain masih dalam perbaikan, usaha dagang bu Yetty sudah berjalan lagi. Banyak kios ikan asin yang masih tutup menyebabkan banyak pembeli datang ke kiosnya. Modal yang digunakan untuk membangun kiosnya diambil dari tabungannya.

Bagi ibu Iar, saat kebakaran ia belum berjualan di pasar. Namun ia baru saja mulai berjualan warungan di rumahnya. Komoditi yang dijual diperoleh dari pasar Ujung berung. Berbekal modal yang ia peroleh dari pinjaman dari kerabatnya. Setelah sering belanja di pasar, ia berkenalan dan membina hubungan dengan pedagang pasar. Sejak saat itu ia dapat mengambil barang yang akan dijual di kiosnya. Karena

sudah banyak kenalan di pasar, bu Iar tidak selalu harus bayar belanjanya seketika. Seringkali ia mengambil barang lalu membayar saat uang sudah terkumpul. Salah satu tempat ia belanja sayuran adalah di tempat bu Nining. Sementara untuk keringan ia peroleh dari agen atau toko. Namun melihat banyaknya pembeli di pasar, ia lalu memutuskan untuk mulai berjualan di pasar tahun 1990. Untuk modal awal ia menggunakan pertemanan uang tabungan dan mengambil produk dari perempuan pedagang yang sudah dikenalnya. Lambat laun ia mendapatkan banyak pembeli dan memperoleh keuntungan. Setelah keuntungan jualan mulai memberikan keuntungan, ia menyerahkan usaha dagangnya sepenuhnya kepada suaminya. Keuntungan dari berdagang menjadi modal bagi belanja selanjutnya. Lalu dengan keuntungan yang ada, suaminya belanja ke pasar induk atau ke Bandar. Karena suami yang banyak menangani perdagangan di pasar, bu Iar lebih banyak konsentrasi pada anak-anaknya dan mengambil keuntungan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga.

Saat usahanya mulai meningkat, suaminya meninggalkan bu Iar dan anak-anaknya. Usaha yang biasa dikelola berdua harus dilakukan sendiri. Akibatnya usahanya sempat mengalami penurunan karena bu Iar harus menata modalnya. Adanya hubungan baik dengan perempuan pedagang di pasar dengan agen maupun bandar, ia manfaatkan untuk mendapatkan kemudahan memperoleh komoditi untuk berdagang. Lambat laun akhirnya bu Iar bangkit kembali. Setelah itu, ia pun menjadi anggota koperasi. Melalui koperasi ia memperoleh pinjaman untuk membeli kios di pasar dalam dari orang yang butuh uang.

Kebakaran di pasar yang kedua mengejutkan bu Iar. Walau tidak pernah mengalami kebakaran, ia banyak mendapat cerita dari banyak orang tentang ketidaknyamanan yang diakibatkan oleh kebakaran besar pertama. Untuk itu ia menolak untuk relokasi. Namun beruntung karena ibu Iar memiliki lapak di pasar luar. Sehingga saat tidak dapat berjualan di pasar dalam, ia masih dapat berjualan di pasar luar. Untuk pembangunan kios, ia meminjam uang sepenuhnya dari koperasi. Sementara untuk modal komoditi, ia mendapat bantuan dari bandar dan agen.

Menurut seorang pedagang yang berjualan sendiri namun tanpa modal seperti bu Darsem, saat kebakaran di tahun 1986 ia baru saja mulai berjualan. Baginya pasar yang kacau sempat berpengaruh pada modal walau dalam berjualan ia tidak memerlukan modal uang. Namun kacaunya posisi pasar menyebabkan ia harus kehilangan langganan tetapnya dan harus mencari pembeli baru. Walau tidak sulit namun tetap ia harus kembali meyakinkan pembeli barunya. Namun ia tetap berjualan seperti biasa dan berputar di alun-alun.

Komoditi

Bagi pedagang pada umumnya di pasar, aktivitas jual beli komoditi merupakan suatu cara atau upaya untuk memperoleh keuntungan ekonomi guna dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Komoditi dagangnya bisa diperoleh dari beberapa sumber. seperti di perdesaan pedagang dapat mendapatkan dari lingkungan alam sekitaran tempat tinggalnya, namun bagi pedagang di perkotaan, komoditi tidak lagi bergantung dari alam melainkan harus dipenuhi dengan cara membeli. Kebutuhan

untuk dagang komoditi yang berasal dari luar lingkungan dikarenakan komoditi yang di jual di pasar tidak semua produk lokal. Sementara tuntutan pembeli turut menjadi pertimbangan para pedagang dalam membeli atau memilih jenis komoditi yang hendak diperdagangkan di pasar. Untuk dapat berjualan kembali komoditas diperoleh dari pasar induk, bandar, toko, distributor, agen dan kebun orang.

Komoditi dagangan perempuan yang berjualan dengan suami seperti kasus buNining sejak awal adalah sayuran segar. Sayuran yang dijualnya adalah wortel, buncis, ketimun, kentang, kacang panjang, cabe merah, cabe rawit, bawang merah dan putih, kol, bawang daun maupun seledri. Semua segar-segar. Semenjak setelah kebakaran pertama, pembelinya semakin banyak maka ia menambah komoditi dengan kebutuhan pembeli seperti minyak goreng, tepung terigu, telur dan bumbu masak.

Sementara setelah kebakaran di tahun 2010, bu Nining agak mengalami kesulitan. Berbeda dengan saat kebakaran 1986, bu Nining merasakan akibat dari banyak saingan pedagang sayuran di pasar luar. Apalagi dagangannya tidak selaku masa lalu. Langganannya lama sudah tidak tahu kemana. Kebanyakan dari pembelinya kini adalah tukang martabak, masakan dan ibu rumah tangga. Hal itu dikatakannya kalau masa lalu, seledri dalam satu hari bisa laku antar 20 hingga 30 kg. Kini paling banyak seledri hanya bisa laku antara 5 hingga 10 kg. Demikian pula dengan minyak goreng dan tepung terigu semakin berkurang banyak. Pembeli warungan juga sudah tinggal dua tiga orang. Belanjanya pun tidak sebanyak dulu, mereka hanya beli sedikit saja. Pembeli yang agak lumayan jumlahnya adalah

pedagang masakan jadi dan ibu rumah tangga. Agar pembelinya tidak hilang, bu Nining memberikan jasa kupas bawang merah dan bawang putih. Cara ini tidak pernah ia lakukan di masa lalu. Selain itu ia menerima tawaran dari beberapa agen untuk menjual produk keringan dari pabrik seperti berbagai produk kopi dalam kemasan, minyak goreng dalam kemasan, kecap, mie instan, sabun cuci baju. Keputusan untuk menerima tawaran dari agen karena tidak perlu membayar diawal. Produk yang kelak dibayar hanya yang habis terjual sedangkan sisanya dapat dikembalikan atau ditukar dengan yang lebih baru.

Pengaruh peristiwa kebakaran 1986 ditanggapi oleh seorang perempuan pedagang yang berjualan sendiri. Sebagai penjual keringan yang menerima warisan berdagang dari ibunya, bu Dedeh menjual produk seperti yang dijual oleh ibunya berupa sembako, ditambah dengan kacang-kacangan dan kerupuk. Hanya karena ada permintaan pembeli, ia menambahkan beberapa jenis kerupuk mentah dan matang, beberapa jenis ikan teri dan asin, gula putih dan jawa, minyak goreng, telur, beberapa jenis tepung terigu, kecap, kopi, mie, bihun, soun, teh, bumbu masak, cuka, minyak kletik.

Kebakaran besar di 2010 juga mengejutkan bu Dedeh. Komoditi yang dijualnya masih tetap sembako. Namun jumlahnya dikurangi karena pedagang saingan bertambah dan pembeli berkurang. Selain itu tetap menjual produk khusus seperti tusuk sate, areng, kacang, kerupuk. Selain itu ia juga menjual berbagai macam makanan lokal seperti rangginang. Pasca kebakaran itu pun dimanfaatkan olehnya untuk menambah produk yang sudah ada seperti kecap, mie dan bihun masak, telur,

kopi dalam kemasan. Sehingga jenis komoditi jualannya semakin beragam walaupun jumlahnya tidak banyak. Paling tidak menurutnya: “pembeli bisa memperoleh sebahagian dari belanja di saya”.

Peristiwa Kebakaran di tahun 1986 bagi perempuan pedagang dengan suami salah satu kasusnya adalah bu Tati dan pak Undang merupakan kejadian yang tidak menyenangkan sama sekali. Komoditi yang mereka jual sulit untuk dipindah-pindahkan. Karena komoditinya terdiri dari mentega, keju, berbagai macam tepung terigu, gula halus, pewarna kue, ragi pembuat kue dan plastik pembungkus. Dan ada juga telur dan minyak goreng.

Setelah kebakaran 2010, bu Tati memutuskan menambah dagangannya dengan berbagai kemasan plastik dan dus pembungkus kue. Agar menarik lebih banyak pembeli, bu Tati menjual jenis-jenis pembungkus plastik dengan berbagai model. Selain itu, ia juga menambah koleksi lilin ulang tahun dan pernikahan. Serta memperbanyak jualan topi ulang tahun berikut dengan asesorisnya.

Bagi mamah Nyai, peristiwa kebakaran 1986 adalah peristiwa yang tidak terlupakan. Semenjak saat itu ia mulai menambah penjualan kue-kue jadi. Kue diperoleh dari pabrik seperti biskuit, roti. Sementara kue dari titipan ibu-ibu di sekitaran Ujung Berung merupakan kue seperti nagasari, pisang goreng, jalabria, lempur, risoles, lumpia. Ditambah lagi kue buatannya seperti pisang goreng, tempe goreng dan berbagai masakan jadi seperti ayam bumbu kecap, ikan pesmol. Komoditi ini pun yang tetap dijual hingga saat kebakaran 2010. Karena makanannya tetap laku,

ia tidak menggantinya, hanya kadang-kadang ia merubah menu dari kue yang dimasak sendiri di pasar dan masakan jadi yang dimasaknya di rumah.

Bagi bu Darsem peristiwa kebakaran 1986 maupun 2010 tidak merubah dagangannya. Sesuai dengan kemampuannya ia tetap menjual komoditi yang sama yaitu lalapan. Hanya ada kalanya ia membuat sambal terasi, terutama jika ada yang meminta kepada dirinya untuk membuat sambal dadakan. Meskipun usahanya tidak banyak terpengaruh oleh peristiwa kebakaran, namun ketidakpastian akibat kebakaran menyebabkan ia menjadi terpengaruh.

Cara Berjualan

Sebagai pedagang yang berjualan bersama suami, bu Nining pindah ke alun-alun. Awalnya ia kehilangan pembeli tetapnya. Namun karena adanya hubungan baik dengan langganannya, pembeli tetap mencari bu Nining. Apalagi bu Nining sangat perhatian kepada langganannya. Apabila ada anggota keluarga pelanggan setianya yang sakit maka bu Nining tidak segan-segan meluangkan waktunya datang menjenguk. Di sisi lain, bu Nining dikenal ceplas ceplos. Jika ada langganan yang berbelanja pada pedagang lain maka bu Nining akan menyindir dengan berkata: “kamu selingkuh ya. Kalau selingkuh terus, jangan belanja lagi di tempat saya ya. Memangnyanya saya telah berbuat salah sampai kamu selingkuh. Kalau saya salah maafin aja atuh”. Jika sudah seperti itu, langganan bu Nining akan kembali berbelanja di tempat bu Nining.

Kios adalah ruang bu Nining, suaminya lebih banyak menghabiskan waktunya di pasar luar. Sewaktu anaknya masih kecil, bu Nining sering membawanya berjualan. Sebelum ke kios, bu Nining selalu meyempatkan ke lapak pak Oyo. Selain membantu-bantu, ia juga melihat jenis-jenis sayuran apa yang harus ditambahkan jika belanja atau jenis-jenis apa yang masih banyak. Setiap hari para langganannya selalu belanja di kiosnya. Cara pembayarannya dapat ditunaikan dan dapat di bayar di belakang (*nganjuk* istilah berhutang dalam bahasa Sunda).

Bagi pedagang bahan baku kue yang berjualan bersama suami yakni bu Tati, kebakaran di tahun 1986 merupakan pengalaman yang paling tidak menyenangkan. apalagi berjualan di alun-alun. Namun memulai berjualan di luar tidak mudah karena ia kehilangan pembeli tetapnya. Untung pembelinya semakin banyak maka ia mulai mencari langganan baru. Beruntung pula karena langganan setianya pun kembali lagi meskipun tidak semua. Dari hasil penjualan ia dapat menyimpannya untuk modal berdagang. Namun permasalahan mulai ia rasakan saat menempati kios yang baru. Kurangnya pembeli yang berbelanja di kiosnya tersebut pernah ia alami sendiri. Tepatnya setelah mendapatkan kios baru di pasar Ujung Berung itulah dagangannya sempat kurang laku. Hal itu dikarenakan oleh posisi kios bu Tati yang tidak strategis. Sebelum kebakaran kiosnya berada di lokasi yang sangat strategis karena sering dilalui oleh pembeli yang ke luar masuk pasar. Namun di pasar yang baru selesai dibangun, lokasi kiosnya berada ditempat yang terpencil maksudnya terletak di tempat yang tidak dilalui oleh pembeli bila hendak keluar masuk pasar. Akibatnya ia mengalami kekurangan pembeli yang berbelanja.

“pada awalnya ibu kesal sekali. Masa dikasih tempat yang terpencil. Itu juga dialami pedagang lainnya yang tidak puas karena penempatan pedagang tidak sesuai dengan keinginan pedagang yang sudah punya kios sebelum kebakaran. Pokoknya suasana jadi tidak karuan. Meskipun sudah protes tapi tidak ada respon yang baik. Malahan ibu diberi dua kios. Akhirnya daripada tidak bisa berdagang, kiospun diterima saja dan mulai dipergunakan untuk berdagang. Karena tempatnya terpencil, mulanya mah agak sepi. Karena orang yang berbelanja tidak melalui jalan itu. Karena dagangan kurang laku, maka kalau kurang uang saya pinjam ke saudara”.

Karena tidak mendapatkan kios di tempat yang sesuai, bu Tati dan pak Undang akhirnya meneruskan berdagang. Beruntung pak Undang berteman baik dengan pensuplai barang sehingga mereka dapat membayar barang setelah uang hasil penjualan terkumpul. Selain itu bu Tati kemudian menyewakan tempat di depan kiosnya kepada tukang ayam potong. Harapannya dengan adanya tukang ayam, orang akan lebih banyak datang ke kiosnya dan hasil dari sewa lapak bisa digunakan untuk modalnya serta keperluan rumah tangga. Strategi itu berhasil. Selain tukang ayam kemudian bermunculan tukang dagang yang lainnya seperti buah-buahan dan sayuran. Bahkan lambat laun lokasinya tempat dagangnya berubah menjadi tempat lalu lalang orang yang hendak ke pasar. Semenjak itu, ia pun mulai kembali membangun hubungan baru dengan pembeli. Agar pembeli tetapnya akan selalu berbelanja di tempatnya, ia kemudian menawarkan apa yang diperlukan oleh masing-masing pembeli.

Meskipun secara pribadi tidak mengalami kebakaran 1986, bu Dedeh dapat merasakan karena saat itu ibunya berjualan di pasar. Pasca kebakaran ibunya memutuskan untuk berhenti dan meminta ibu Dedeh untuk melanjutkan. Hal itu juga

diketahui oleh pedagang lain yakni bu Nining yang mengatakan: “ *bu Dedeh yang menjual keringan setelah kebakaran. Sebelumnya ibunya yang berjualan di pasar. Dia mah enak dagangnya juga hanya meneruskan ibunya*”. Memang modal berjualan seperti pembayaran awal cicilan kios, barang-barang dagangan pasca kebakaran sudah ditanggung oleh ibunya juga pembelinya banyak langganan ibunya. Namun bagaimana agar tidak kehilangan semua yang telah diwariskan oleh ibunya, ia harus menjaga dan menciptakan hubungan baik dengan langganan tersebut. Agar mereka tidak pindah ke pedagang keringan lainnya. Hal tersebut bukan hal yang mudah dan bahkan tidak dapat dipelajari dalam waktu cepat. Ibu Dedeh sangat merasakan hal tersebut.

Setelah kebakaran 2010, bu Dedeh seperti pedagang lainnya juga kehilangan sebagian pembelinya. Untuk cara berdagang ia tetap jalankan seperti biasanya hanya kini ia lebih selektif. Tidak semua pembelinya diberi kebebasan berhutang. Jika pembelinya tidak ia kenal maka hubungan yang diaktifkan adalah hubungan impersonal, namun bila pembelinya adalah orang yang ia kenal maka hubungan dagangnya lebih menjadi personal.

Para pembeli

Saat sebelum kebakaran pembeli di kios perempuan yang berjualan bersama suami kasus bu Nining cukup banyak. Hampir semua orang warungan akan berbelanja sayuran di tempat bu Nining. Hal itu juga dikatakan oleh seorang pedagang sayur yakni bu Iar:”hampir semua orang warungan akan belanja di bu

Nining atau suaminya. Karena produknya bagus dan segar”. Demikian pula setelah di alun-alun, pembeli ke kios bu Nining masih tetap banyak. Setelah masuk kios pembeli terus bertambah. Pembelinya mulai dari pedagang warungan hingga pemilik restoran di Ujung berung. Selain itu, orang-orang yang hendak mengadakan pesta akan selalu belanja ke tempat bu Nining. Bahkan pedagang martabak banyak yang menjadi langganan bu Nining. Keuntungan dari hasil berdagang bu Nining cukup banyak. Selain itu langganan juga menjadi teman arisan dan bergosipnya. Setiap hari para langganannya selalu belanja di kiosnya.

Banyak pembeli seperti yang pernah dialami bu Nining tidak lagi terjadi saat kebakaran 2010. Sehari-harinya kiosnya tidak seramai dahulu. Pembelinya menurut jauh menurun dan kebanyakan adalah orang *saliwat*. Agar orang *saliwat* mau kembali berbelanja di tempatnya, bu Nining selalu membangun percakapan dengan menanyakan pekerjaan dan untuk apa belanjanya. Dan ia pun selalu berada di kios walau tidak ada pembeli. Selain pembeli *saliwat*, bu Nining masih memiliki pelanggan tetap seperti tukang martabak dan tukang masakan jadi. Namun itupun jumlah jauh lebih sedikit dari masa setelah kebakaran besar pertama. Semua itu menurut bu Nining dikarenakan orang yang berjualan sayur sekarang semakin banyak. Terutama pedagang sayur di pasar luar jumlahnya paling banyak.

Bagi perempuan pedagang dengan suami seperti mamah Nyai, pembeli adalah raja yang harus dilayani dengan baik. Sebagai pedagang masakan jadi, mamah Nyai merasa beruntung karena pembelinya saat setelah kebakaran pertama terus menjadi semakin banyak banyak. Apalagi pembeli yang datang ke mamah Nyai bukan hanya

pembeli dari luar melainkan juga pedagang di pasar. Para pedagang pasar akan memesan minuman dan makanan dari mamah Nyai. Selain enak, pembeli yang juga pedagang di pasar akan mendapatkan service diantarkan makanan atau minumannya hingga ke kiosnya. Uang bayarannya pun diambil oleh mamah Nyai atau pembantunya. Terlebih lagi setelah ada warung, pembelinya adalah orang yang berjualan warungan. Sehingga kue jajanan pasar banyak dibeli oleh orang warungan dan juga oleh pekerja pabrik yang akan bekerja.

Setelah kebakaran 2010, bu Nyai masih banyak dikunjungi oleh pembeli tetapnya. Apalagi saat ada pedagang kue yang tidak berjualan, pembeli yang merupakan pedagang warungan akan membeli dari mamah Nyai. Agar terus dikunjungi pembelinya karena saingan semakin banyak, mamah Nyai membuat resep-resep masakan yang disukai oleh pembeli. Jadi jenis masakannya ia sesuaikan dengan kemauan pembeli yang terus bermacam-macam orang. Untuk orang Padang, ia juga membuat balado telur. Sehingga pembelinya tidak hanya orang Sunda tapi orang Padang. Sementara untuk orang Jawa ia juga membuat gudeg. Menurut mamah Nyai banyak pembeli itu gampang-gampang susah karena maunya beda-beda.

Lain halnya dengan bu Tati dan pak Undang. Peristiwa kebakaran besar pertama dianggap sebagai musibah besar. Namun ada keuntungan yang mereka peroleh, pembelinya semakin banyak. Apalagi saat itu, jenis dagangannya tergolong langka. Jadi banyak pembeli selalu mencari kiosnya. Pembelinya sangat beragam mulai dari ibu rumah tangga hingga tukang kue. Bahkan dengan berjualan tas kerese, pedagang pasar pun banyak yang membeli ke tempatnya.

Setelah kebakaran 2010, kios bu Tati masih tetap dikunjungi oleh pembeli. Walau pembelinya tidak sebanyak di saat yang lalu, karena sekarang pedagang yang menjual jenis komoditi yang sejenis dengannya bertambah dan adanya toko swalayan, namun masih ada langganannya yang berbelanja ketempatnya. Kini pembelinya merupakan paduan dari langganan dan orang *saliwat*. Pembelinya sekarang adalah tukang kue dan makanan jadi, orang yang hendak pesta, pemilik catering dan pemilik warungan. Semua pembelinya diperlakukan sama, hanya langganannya akan diizinkan menghutang jika uangnya kurang. Namun tidak dengan orang *saliwat*, kecuali jika orang tersebut sudah berbelanja beberapa kali di tempatnya.

Dalam berdagang setelah kebakaran 1986, bu Yetty yang saat itu masih ditemani suami banyak mengandalkan langganan tetap. Pembelinya umumnya adalah para pedagang ikan asin, warungan, ibu rumah tangga dan pemilik warung makan. Ada juga orang dari luar kota seperti Sumedang hingga Garut yang berbelanja ke kiosnya. Setelah kebakaran 2010, walau banyak saingan pedagang ikan asin lain, pembelinya tetap beragam ada ibu rumah tangga, pedagang warungan, pedagang masakan jadi. Ada pula pedagang dari luar kota yang datangnya seminggu sekali atau dua kali seminggu. Walau tidak sebanyak dulu, namun pembeli selalu ada.

Kebakaran pasar di tahun 1986 tidak pernah bu Iar alami. Saat itu ia hanya berjualan warungan di rumah. Namun ia banyak mendapatkan cerita dari pengalaman pedagang lainnya. Setelah berjualan di pasar dan mengalami kebakaran 2010, bu Iar merasa terpukul karena kehilangan kiosnya, walau ia tetap beruntung karena memiliki lapak di luar. Pasca kebakaran tersebut, pembelinya memang dirasakan berkurang

terutama pembeli langganannya. Untuk itu ia menandakan pembeli yang bukan langganan dan pembeli langganannya yang masih tetap bertahan. Seperti tukang pecel lele, tukang nasi goreng. Para pembelinya itu tidak pergi dari dirinya. Untuk kemudahan pembelinya itu, semua keperluannya diantarkan ke rumah. Bayarannya dapat dilakukan setelah uang diperoleh. Selain itu pembelinya yang ibu rumah tangga atau pedagang warungan selain membeli sayuran menjadi pembeli produk Tuper Ware.

Sementara bagi bu Darsem, pembelinya dari dahulu hingga kini tidak mengalami perubahan. Kebanyakan pembelinya adalah ibu rumah tangga dan pedagang di pasar. Kebanyakan dari pembelinya adalah orang yang akan mengkonsumsi sendiri lalapan yang dibeli dari bu Darsem.

Tempat Berdagang

Dalam berjualan perempuan pedagang dengan suami seperti bu Nining dan pak Oyo saat sebelum kebakaran 1986 menempati tempat yang berbeda. Sementara bu Nining di kios dan pak Oyo di luar kios, namun di pasar yang sama. Setelah kebakaran baik bu Nining maupun suaminya sama-sama relokasi ke alun-alun. Setelah kebakaran, bu Nining menempati kios di pasar dalam. Karena ukuran kiosnya kecil, pak Oyo kembali berjualan di pasar luar. Karena dianggap illegal, pak Oyo sering dikejar-kejar oleh petugas pasar. Namun pak Oyo tetap berjualan di pasar luar. Setelah pasar selesai renovasi, pembeli tetap bu Nining ikut pindah belanja ke kios

dalam. Setiap hari kiosnya selalu ramai dan sering menjadi tempat para langganannya menghabiskan waktu bergosip sambil belanja.

Setelah pasar kebakaran 2010, bu Nining sempat berjualan di pasar luar selama seminggu. Namun langganannya tidak ada yang datang. Karena tidak ada pembeli maka kemudian bu Nining memutuskan untuk tidak lagi berjualan. Hanya saat pagi hari ia datang ke lapak pak Oyo untuk membantu mengupas kacang merah. Setelah itu ia akan memantau pembangunan kiosnya. Saat kiosnya sudah mulai berdiri dan sudah ada genteng, bu Nining segera berjualan kembali. Walaupun tidak banyak pembeli yang datang, bu Nining setiap hari datang ke pasar. Ditambah lagi pasar belum sepenuhnya selesai diperbaiki. Kalaupun ada pembeli, mereka bukan langganan yang biasa berbelanja ke tempat bu Nining.

Lain lagi kasus bu Dedeh yang sempat berdagang di lapangan alun-alun pasca kebakaran pertama. Setelah pasar selesai direnovasi, ia mengisi kios barunya. Berjualan di kios lebih enak dari pada di lapangan. Karena di lapangan sangat padat dan berdesak-desakan. Di kios ia dapat beribadah dan istirahat jika keletihan. Begitu pula saat kebakaran 2010, ia tidak berjualan di pasar. kalau ada pembeli, bu Dedeh akan memintanya datang mengambil barang di rumah. Walau enak di rumah, tapi berbeda dengan berjualan di pasar. setelah kiosnya selesai dibangun ia kembali berjualan di pasar. Walau pelanggannya belum semua datang, ia sudah banyak didatangi agen dan pembeli yang *saliwat*.

Seperti pedagang lainnya perempuan pedagang yang berjualan dengan suami seperti bu Tati, pasca kebakaran 1986 berjualan di tempat relokasi yaitu di lapangan.

Berjualan di alun-alun dijalankan selama satu tahun. Untuk menghindari dari hujan, ia dan suaminya membangun kios dari kayu. Ketika kebakaran 2010, bu Tati tidak berjualan di pasar, karena ia sibuk membantu HPPUB melakukan negosiasi dengan pihak pemerintah perihal dana bantuan untuk membangun kios. Namun jika ada yang butuh barang, ia akan sediakan di rumahnya atau di antar ke rumah pemesan terutama langganannya. Setelah kiosnya selesai dibangun, ia segera mengisi kiosnya walaupun tanpa penerangan lampu listrik karena belum masuk.

Peristiwa dari Regional

Salah satu peristiwa yang juga mempengaruhi usaha berdagang adalah adanya pengkotaan dan adanya retail modern. Masuknya Ujung Berung menjadi kota menurut para pedagang sebenarnya merupakan sesuatu yang positif bagi usaha dagang karena pembeli bertambah banyak, namun di sisi lain adapula negatifnya yakni pedagang yang berjualan di pasar semakin banyak. Sementara adanya perdagangan retail modern merupakan salah satu yang juga menjadikan pedagang mengalami kekurangan pembeli. Untuk mengatasi saat-saat kekurangan modal, perempuan pedagang bersama satuan usaha menyikapi dengan cara pinjam kerabat, bandar, koperasi, distributor dan agen/toko.

Permodalan

Sejak penduduk Ujung berung terus bertambah, perempuan pedagang dengan suami yaitu bu Nining sebagai pedagang lama sempat mengalami keuntungan. Karena setelah pasar selesai di renovasi hingga tahun 1995, pasar semakin ramai oleh pembeli dan pedagang. Karena permintaan sayuran serta jenisnya terus bertambah maka tidak terasa keuntungan pun terus bertambah. Untuk itu keuntungan yang kian bertambah menjadikan bu Nining dan pak Oyo dapat menabung dengan membeli rumah baru, membeli dua mobil dan tentunya perhiasan emas untuk bu Nining. Semua barang dibeli sebagai tabungan sehingga jika diperlukan dapat dijual. Walau pasar tambah ramai, namun uang terus masuk. Oleh karena itu perubahan di pasar tidak begitu terasa.

Bagi perempuan yang berdagang sendiri, bu Dedeh terjadi pengkotaan yang berangsur-angsur terjadi dirasakan sebagai sesuatu yang biasa. Walau pedagang tambah banyak di pasar luar, yang berjualan keringan tidak banyak. Untuk itu ia masih banyak dijadikan tempat belanja oleh para langganan maupun pembeli biasa. Karena banyak pembeli, keuntungannya bisa dijadikan modal dagang dan cukup untuk membiayai kebutuhan rumah tangganya. Bahkan dari hasil tabungannya dengan suaminya, ia berhasil membeli sebuah mobil dan membiayai sekolah anaknya. Namun saat retail modern masuk ke Ujung Berung, pedagang keringan seperti bu Dedeh merasakan imbasnya. Karena itu ia menambah jenis dagangannya dengan yang tidak biasa ia jual. Walau begitu ia tidak membutuhkan dana tambahan yang terlalu besar karena pembelinya tetap banyak yang berbelanja di kiosnya.

Proses pengkotaan juga dirasakan agak menguntungkan perempuan yang berdagang dengan suami seperti bu Tati sebagai penjual bahan baku kue. Orang semakin banyak yang membeli bahan baku kue, keuntungannya ia gunakan untuk modalnya, untuk keperluan anak-anak dan untuk ditabungkan. Pembeli yang terus bertambah membuatnya semakin sibuk, namun karena tabungannya dapat terus bertambah rasa letih itupun menjadi hilang. Seperti bu Dedeh, masuknya retail menjadikan usahanya sempat terganggu, pembeli yang biasa belanja di tempatnya mulai banyak yang berbelanja di pasar swalayan. Namun ia menambah komoditinya dengan jenis yang lebih beragam. Bahkan bu Tati dengan bantuan pak Undang menjual apa yang juga ada di toko swalayan. Sehingga pembeli adakalanya dapat memilih belanja di tempatnya. Walau ada saingan, keuntungan masih tetap diperoleh. Apalagi di pasar luar tidak ada yang menjual komoditi seperti yang dijualnya. Apabila kekurangan dana untuk belanja, bu Tati juga menggunakan uang hasil arisan yang diikutinya. Uang arisan dapat dijadikan modal bagi penambahan uang belanja.

Kekhawatiran tidak dapat berjualan dan kehilangan pembeli karena kurang modal merupakan gejala yang dirasakan oleh setiap perempuan pedagang. Upaya meminjam uang bukan sesuatu yang mudah bagi pedagang tanpa modal yang kuat karena sesama pedagang membutuhkan uang. Cara yang biasa yang dilakukan oleh pedagang adalah dengan mengambil barang dari seorang pedagang atau bandar dan di bayar dibelakang.

Dengan demikian uang sebagai modal ekonomi memang merupakan faktor yang penting dalam berdagang, namun, hubungan sosial⁷ di iringin dengan saling percaya antara pedagang dengan pembeli menjadi sesuatu yang sangat berharga bagi seorang pedagang. Dan modal sosial itulah yang harus ia bangun. Oleh karena itu semenjak ia mulai berdagang, bu Dedeh selalu mulai membangun hubungan pertemanan antara sesama pedagang maupun dengan pembeli. Salah satu tujuannya untuk memperoleh pengakuan dengan harapan jika sewaktu-waktu ia membutuhkan sesuatu tidak mengalami kesulitan. Peristiwa yang cukup berpengaruh pada perdagangan bu Dedeh adalah saat Ujung Berung menjadi bagian dari kota. Pedagang yang berjualan keringan di pasar semakin banyak yang diikuti oleh banyaknya pembeli. Akibatnya pembeli punya banyak pilihan tempat untuk belanja kebutuhan akan keringan. Keuntungan dari berjualan keringan, komoditi dagangannya tidak cepat kadaluarsa seperti sayuran, Namun bila pembelinya kurang maka ia tidak dapat modal untuk belanja lagi. Dengan modal sosial yang ada dan kepercayaan yang tercipta antara dirinya dengan pensuplai barang, ia menjadi tidak terlalu khawatir akan kemampuannya dalam modal ekonomi. Karena seperti perempuan pedagang lainnya, ia dapat mengambi barang di depan dan bayar belakangan. Saat kekurangan modal ekonomi maka ia akan meminta pinjaman uang dari suami maupun anak-anaknya. Lalu ia pun selalu memenuhi segala permintaan pembeli terutama langganannya. Semua langganannya akan memperoleh hadiah lebaran. Cara itu merupakan upaya mengikat pembeli agar tidak meninggalkan dirinya. Strategi dengan melakukan

⁷ Hal yang sama juga diungkap oleh Geertz dalam penelitiannya mengenai kehidupan pedagang di Jawa (1963)

tindakan serupa itu membuat ia tidak akan kehilangan pembeli. Dengan adanya pembeli, ia mampu mengakumulasikan uang keuntungannya dan disimpan sebagai tabungan bila sewaktu-waktu diperlukan menabung. Tindakan serupa ini diharapkan paling tidak ia tidak akan kehilangan pembeli.

Peristiwa pengkotaan bagi mamah Nyai juga membawa keuntungan. Meski sempat alpa dari berdagang karena sakit dan ditinggal meninggal suami, mamah Nyai pun merasakan keuntungan dari segi modal untuk dagang. Banyak pembeli menambah orang yang berbelanja di kiosnya. Keuntungan hasil jualan juga digunakan sebagai modal untuk berjualan. Di samping itu ia berhasil menambah keuntungan. Bahkan dari hasil berjualan ia bisa menyekolahkan anak-anaknya hingga lulus SMA.

Semasa proses pengkotaan, bu Yetty masih berdagang dengan suaminya. Menurutnya suaminya sangat pandai mengelola keuntungan yang masuk. Kemudian bu yetty tidak menggunakan seluruh uangnya untuk modal karena ia dapat mengambil dari agen dan bayar dibelakang. Uang hasil keuntungannya bu Yetty belikan tiga kios. Lalu kios itu disewa-sewakan kepada pedagang yang membutuhkan tempat untuk berdagang. Tujuan pembelian kios juga untuk dibagikan kepada anak-anaknya. Siapa tahu ada anaknya yang kelak ingin berjualan di pasar. Sebelum kios digunakan anak-anak, bu Yetty menyewakan dan uang hasil sewaan digunakan untuk modal dagang dan untuk tabungan.

Komoditi Dalam Usaha Dagang

Untuk berdagang selama proses pengkotaan dan saat retail modern mulai masuk Ujung Berung, bu Nining tetap berbelanja di pasar Caringin. Namun pembelinya yang terus bertambah, bu Nining sering kekurangan produk jualannya. Jika sampai terjadi kekurangan, bu Nining akan membeli dari sesama pedagang sayur. Penjual sayur tempatnya membeli kekurangan adalah kakaknya yang juga berjualan sayuran. Jika permintaan banyak maka bu Nining akan beli dari tukang sayur di pasar luar, khususnya pedagang yang sudah ia kenal atau sesama orang Ujung berung, jarang sekali ia mengatakan tidak ada barang, ia akan selalu mengupayakan pembelinya akan dapat yang dibutuhkan. Walau ibu Nining harus mencari ke tempat lain.

Bagi perempuan pedagang sendiri seperti bu Dedeh, komoditi untuk jualan selama masa proses pengkotaan ia peroleh dari toko dan agen. Namun karena permintaan yang semakin banyak merupakan keperluan pedagang makanan jadi seperti sate, maka ia akan mengambil tusuk sate dari bandar. Tusuk sate yang dijual oleh bu Dedeh menurut tukang sate mempunyai kualitas yang bagus. Tusuk satanya tidak ikut terbakar saat membakar sate. Selain menjual tusuk satanya, bu Dedeh juga menjual dan menyediakan semua keperluan tukang sate. Selain itu bu Dedeh juga menyiapkan kebutuhan tukang soto. Biasanya bu Dedeh menyediakan bawang goreng dan juga kerupuk untuk keperluan tukang soto.

Selama berjualan di pasar, perempuan pedagang dengan suami, bu Tati sudah banyak menambah komoditi dagangannya. Komoditi dagangannya yang awalnya hanya sebatas semua keperluan membuat kue ditambah dengan pernak-pernik untuk

hiasan kue. Semua keperluan dagangnya diperoleh dari Bandung. Lilin ulang tahun dan berbagai keperluan ulang tahun, kian hari makin digemari orang di Ujung Berung. Oleh karena itu ia menyediakan berbagai bentuk lilin. Mentega pun terus bertambah jenisnya. Semua penambahan komoditi disesuaikan dengan permintaan pembeli, begitu pula dengan kantong plastik semakin banyak dicari orang. Apalagi tidak lagi membungkus dengan daun, plastik menjadi pilihan sebagai pembungkus menurut bu Tati.

Cara Berjualan

Dalam berjualan, perempuan pedagang bersama suami, mamah Nyai memilih melakukannya di meja. Sebenarnya ia memiliki kios, namun ia menyewakan kios yang dimiliki di pasar dalam dan memilih di dekat pasar luar. Menurut bu Nyai, *“daripada jualan di kios lebih baik jualan di luar. Karena kiosnya kecil jadi sulit untuk bergerak. Apalagi kalau kios sekecil itu tidak memungkinkan digunakan untuk masak kan takut terbakar. Uang hasil sewaan bisa digunakan untuk modal”*. Sementara untuk bahan baku jualannya, ia biasanya belanja dari berbagai pedagang sayur. Karena belanjanya agak siang maka biasanya ia memilih apa yang masih ada di tukang sayur. Jadi menu makanan untuk di jual keesokan harinya ada yang tetap dan ada yang berganti-ganti mengikuti sayuran atau bahan baku memasak yang ia dapatkan di pasar. Alasan dari pedagang yang berbelanja dari pedagang yang berbeda-beda selain dikarenakan alasan harga, kualitas komoditi ada juga karena pertemanan atau persaudaraan.

Lain lagi bagi perempuan pedagang sendiri seperti bu Dedeh, saat masuk kota pada awalnya menguntungkan karena banyak pembeli. Selain itu juga banyak pembeli yang menjadi langganan. Jualannya terasa berkurang saat masuk retail karena banyak pembeli senang berbelanja di pasar modern. Agar pembelinya tidak lari maka ia seringkali memberikan potongan atau juga memberikan hadiah saat lebaran tiba. Biasanya para langganan senang dengan cara diperlakukan seperti itu. Selain itu ia juga mulai menawarkan jasa untuk mengantarkan barang pesanan ke rumah pelanggan. Dengan catatan jika belanjanya banyak.

Sementara bagi perempuan pedagang dengan suami seperti bu Nining, pengkotaan membawa keberuntungan. Pada saat itulah ia mendapatkan banyak pembeli. Saat itu pembeli datang ke warung. Namun ia juga tidak menolak jika langganannya minta diantarkan barang dagangan ke rumahnya. Bahkan kalau ia ke rumah langganannya maka digunakan untuk berkenalan dengan keluarga langganan. Sehingga jika orang tuanya tidak belanja, anak-anaknya pun akan datang ke kiosnya karena sudah mengenal anaknya dengan baik. Saat ada retail modern, awalnya ia tidak terkena dampaknya. Tapi setelah retail juga menjual sayuran maka ia merasakan akibatnya. Untuk itu mulai memberikan jasa lebih kepada langganannya. Salah satu cara agar ia bisa menarik pembeli adalah dengan sering mengajak ngobrol pembeli. Biasanya ia menanyakan perihal latar belakang keluarga hingga rumah pembelinya. Apabila pembeli senang ngobrol maka ia akan datang lagi ke kios bu Nining untuk belanja.

Pedagang yang khawatir jualannya terkena imbas retail modern adalah bu Tati. Karena komoditi jualannya ada di retail modern. Awal masuk retail dagangannya berkurang. Lalu ia menambah barang jualannya. Walaupun ia juga khawatir pelanggannya akan semakin berkurang. Untuk itu, ia sering menawarkan apa yang dibutuhkan oleh pembelinya. Jika tidak ada di toko ia bersedia juga mencarikan untuk kesempatan lain. Informasi apa yang dibutuhkan pembeli sangat berarti bagi dirinya.

Para Pembeli

Para pedagang umumnya melihat pembeli semakin hari semakin banyak. Seorang pedagang mengatakan bahwa terkadang heran karena pedagang semakin banyak tapi ada saja pembelinya. Tanggapan dari seorang perempuan pedagang bahan baku kue, bu Tati bahwa masih ada pembeli yang datang ke kiosnya untuk membeli bahan baku kue dan pernak-pernik ulang tahun. Apabila dirunut mulai dari sebelum kebakaran 1986, pembelinya semakin banyak. Terutama saat Ujung Berung menjadi kota, pembeli yang hendak membuat kue bertambah lagi. Kebanyakan dari pembelinya adalah orang yang hendak hajatan, dari rumah makan atau catering. Semenjak banyak perumahan, banyak orang yang mulai berjualan kue untuk dibawa ke warung atau pun yang dijual di pasar Ujung Berung.

Menurut para perempuan pedagang sendiri dan dengan suami seperti bu Dedeh, mamah Nyai maupun bu Nining, pembeli di pasar Ujung Berung makin hari makin banyak. Tapi itu tidak jaminan dagangannya akan laku karena pedagangnya juga semakin banyak. Para pembelinya ada yang langganan dari warungan, ibu rumah

tangga dari kompleks perumahan dan banyak juga orang pabrik. Tapi setelah adanya retail modern, pembelinya lebih banyak pedagang makanan jadi dan warungan. Kalau ibu rumah tangga menurut mereka banyak yang lebih suka ke retail modern. Kecuali ibu-ibu yang hendak pesta akan belanja di pasar. selain itu ada pula ibu rumah tangga yang sedang menunggu anak pulang sekolah serta buruh pabrik masih datang. Biasanya mereka datang saat sudah habis uang sehingga bisa berhutang atau cari komoditi dengan harga murah.

Asal Komoditi

Komoditi dagang setiap pedagang berasal dari sumber yang berlainan. Meskipun ada pedagang yang menjual jenis dagangan yang sama, namun sumber dagangannya dapat berbeda-beda. Salah satunya kasus pedagang sayur yang pernah berdagang warungan di rumahnya namun akibat pengkotaan Ujung Berung menjadi kurang laku. Selanjutnya ia memutuskan berdagang di pasar tempatnya belanja. Pada awal berjualan pasar Ujung Berung mengalami perubahan akibat dari proses pengotaan. Pedagang maupun pembeli di pasar tersebut semakin banyak. Mengetahui situasi serupa itu di pasar Ujung Berung ia menanggapi secara positif. Menurutnya berdasarkan pengalamannya sebagai pedagang, pembeli senang sayuran yang bagus dan segar. Untuk itulah pada awal berjualan di pasar ia ingin memberikan kepuasan kepada pembeli sehingga pembeli akan terus belanja ditempatnya, ia memilih untuk membeli komoditinya di pasar induk seperti Caringin. Karena sayurannya di pasar induk itu bagus dan segar.

Tempat beli komoditi setelah pasar mengalami perubahan ditanggapi perempuan pedagang sayur lainnya secara berbeda. Semenjak awal berdagang hingga kini ia belanja dari pedagang sayur yang juga petani di Palintang dari pasar induk Caringin. Pilihannya berbelanja di pasar Caringin karena barangnya bagus dan segar. Selain itu ia sudah mempunyai banyak langganan di pasar induk tersebut. Hanya kadang kala ia membeli dari pedagang yang ada di pasar Ujung Berung. Misalnya ada permintaan sayur yang cukup besar, pasokan miliknya kurang maka ia akan membeli dari pedagang sayur lainnya yang memiliki sayuran sejenis.

Tempat Berdagang

Semenjak Ujung Berung mulai menjadi kota dan mulai banyak kompleks perumahan, model berdagang yang terpisah yaitu suami berjualan di pasar luar sedangkan istri berjualan di kios banyak dipilih pedagang pasangan suami istri. Menurut perempuan pedagang sayur yang mengelola usahanya bersama suami, berjualan dengan cara itu sangat membantu dalam situasi yang terus berubah dan tidak menentu. Menurut perempuan pedagang sayur yang sudah berjualan 38 tahun, sebenarnya ia dan suami sudah mempraktekan cara dagang seperti itu sebelum proses pengkotaan. Alasan memilih dagang seperti karena ukuran kios yang kecil sehingga sulit untuk dapat berdua berada dalam kios. Sebenarnya bagi pedagang yang berjualan di luar, berjualan di kaki lima di tahun 1987 awal merupakan hal yang tidak menyenangkan karena sering diusir-usir oleh Kepala Pasar. Sebenarnya ada pedagang yang beritikad baik yaitu dengan meminta izin ke Kepala Pasar sebelum berjualan di

luar. Namun permohonan itu ditentang oleh pihak Kepala Pasar. Meskipun sudah meminta izin kepada Akibatnya ia harus berdagang pindah-pindah.

Sekitar tahun 1990 an, pedagang yang berjualan dengan cara menggelar dengan mengambil tempat di pasar luar jumlahnya semakin meningkat. Ironisnya Kepala Pasar sudah tidak lagi melakukan tindakan apapun malahan para pedagang tersebut diharuskan membayar uang retribusi. Banyaknya pedagang yang berjualan di bagian luar pasar, menurut perempuan pedagang sayur, sebenarnya merugikan pedagang di pasar dalam. Terutama bagi pedagang yang berjualan sayur karena komoditi yang paling banyak di jual di pasar luar adalah sayuran. Meskipun pembelinya juga banyak, namun kebanyakan berbelanja di pasar luar. Khususnya untuk sayuran. Jadi pedagang di pasar dalam hanya mendapatkan sisa pembeli dari pasar luar. Untuk mengatasi situasi itu, perempuan pedagang sayur tersebut memulai jualannya di pasar semenjak pukul 04.00. Menurut aturannya pasar dalam baru dibuka pukul 06.00 pagi. Upaya yang dilakukan perempuan pedagang sayur cukup ampuh karena ia bisa mendapatkan pembeli dan meningkatkan terus keuntungannya.

Peristiwa Global

Pada tahun 1998, Krisis Ekonomi yang melanda dunia telah mengganggu stabilitas ekonomi pedagang di pasar Ujung Berung. Kesulitan ekonomi di dunia telah menyebabkan berkurangnya permintaan pasar akan produk industri. Akibatnya banyak produk dari sektor industri kehilangan pembeli. Untuk mereduksi kerugian akibat ketidakmampuannya memasarkan produk-produknya, sektor industri terpaksa

meminimalkan biaya produksinya salah satu caranya dengan pemutusan hubungan kerja (phk) karyawan ataupun buruh-buruhnya. Di antara karyawan maupun buruh yang di phk ditambah orang yang kesulitan memperoleh pekerjaan mencari peruntungannya dengan menjadi pedagang di pasar Ujung Berung. Akibatnya, pasar dari hari kehari menjadi semakin padat oleh pedagang. Pertumbuhan jumlah pedagang yang pesat tanpa diikuti oleh penambahan kios maupun lahan untuk berdagang⁸. Akibatnya pedagang baru mencari lahan di luar pasar inti atau mencari peluang untuk dapat berjualan dengan menggunakan meja di pasar dalam. Berubahnya struktur pasar mempengaruhi modal usaha perempuan pedagang.

Permodalan

Sebagai seorang yang pernah merasakan untungnya berdagang, bu Tati mengalami sulitnya modal untuk berbelanja bahan baku kue di masa krisis ekonomi. Sebab harga bahan baku kue banyak yang menggunakan produk pabrik yang dihitung dengan dolar. Naiknya dolar berakibat pada naiknya harga bahan baku kue tersebut. Mahalnya bahan baku membuat orang yang hendak membuat kue pun agak berkurang. Akibatnya keuntungannya tidak menentu kadang besar tapi tidak jarang juga kecil. Padahal keuntungan dari hasil berdagang juga diperlukan untuk membayar uang untuk biaya sekolah anak-anaknya. Belum lagi kekhawatiran bahan baku kue jualannya kadaluarsa. Dalam situasi seperti itu bu Tati akan meminjam uang dari kerabatnya. Atau cara lain adalah dengan menghutang barang kepada pemasok yang

⁸ Kajian serupa pernah dilakukan oleh Geertz, namun dalam arena yang lain yaitu pertanian.

berasal dari distributor yang sering mendapat sebutan toko dan bandar. Biasanya ia akan meminta untuk menghutang kepada distributor pabrik atau toko akan komoditi yang dibelinya.

Hingga saat pengkotaan Ujung Berung, usaha dagang bu Nining selalu menguntungkan. Meskipun pedagang di pasar semakin bertambah, bu Nining tidak pernah merugi. Malahan ia harus terus menambah modal karena permintaan dagangannya meningkat. Namun modal yang diperoleh dari berbagai sumber belum dapat memenuhi kebutuhannya berdagang. Usaha dagangnya dirasakan menurun semenjak tahun 1998 yaitu saat Krisis Keuangan. Permintaan akan sayuran berkurang akibat dari pembeli yang berkurang, bandar yang petani pun tidak lagi banyak.

Tabungannya berkurang karena harus terus menerus digunakan untuk mendanai jualannya dan anaknya yang baru mulai mejadi salah satu penjual di pasar Ujung Berung. Untuk mengurangi beban biaya pengeluarannya, ia tidak lagi menggunakan pembantu dalam berdagang, usaha dagang tersebut hanya dilakukan oleh dirinya sendiri, suami dan anaknya. Langganannya pun mulai berkurang. Salah satu kasusnya bu Iar yang tadinya berbelanja pada dirinya berhenti karena menjadi pedagang di pasar. Aset yang ia miliki seperti mobil pun mulai di jual untuk modalnya⁹.

Bagi perempuan pedagang, modal ekonomi menjadi bagian yang penting dalam berdagang. Tidak ada komoditi untuk berdagang yang dapat diperoleh secara cuma-cuma. Semua harus dibeli dengan menggunakan uang. Besar kecil modal yang

⁹ Di tahun 1996 bu Nining termasuk kategori pedagang yang dapat dikatakan kaya oleh pedagang atau pun pembelinya. Karena ia punya dua rumah, tiga mobil dan belum lagi tanah yang digunakan untuk kebon dan sejumlah perhiasan.

dibutuhkan oleh perempuan pedagang berbeda-beda. Oleh karena tidak selalu punya uang tunai, strategi dengan cara mengambil barang di depan lalu bayar dibelakang menjadi tindakan yang paling banyak dipilih oleh pedagang.

Dengan demikian uang sebagai modal ekonomi memang merupakan faktor yang penting dalam berdagang, namun, hubungan sosial¹⁰ diiringi dengan saling percaya antara pedagang dengan pembeli menjadi sesuatu yang sangat berharga bagi seorang pedagang. Dan modal sosial itulah yang harus ia bangun. Oleh karena itu semenjak ia mulai berdagang, bu Dedeh selalu mulai membangun hubungan pertemanan antara sesama pedagang maupun dengan pembeli. Salah satu tujuannya untuk memperoleh pengakuan dengan harapan jika sewaktu-waktu ia membutuhkan sesuatu tidak mengalami kesulitan. Peristiwa yang cukup berpengaruh pada perdagangan bu Dedeh adalah saat Ujung Berung menjadi bagian dari kota. Pedagang yang berjualan keringan di pasar semakin banyak yang diikuti oleh banyaknya pembeli. Akibatnya pembeli punya banyak pilihan tempat untuk belanja kebutuhan akan keringan. Keuntungan dari berjualan keringan, komoditi dagangannya tidak cepat kadaluarsa seperti sayuran, Namun bila pembelinya kurang maka ia tidak dapat modal untuk belanja lagi. Dengan modal sosial yang ada dan kepercayaan yang tercipta antara dirinya dengan pensuplai barang, ia menjadi tidak terlalu khawatir akan kemampuannya dalam modal ekonomi. Karena seperti perempuan pedagang lainnya, ia dapat mengambi barang di depan dan bayar belakangan. Saat kekurangan modal ekonomi maka ia akan meminta pinjaman uang dari suami maupun anak-anaknya.

¹⁰ Hal yang sama juga diungkap oleh Geertz dalam penelitiannya mengenai kehidupan pedagang di Jawa (1963)

Lalu ia pun selalu memenuhi segala permintaan pembeli terutama langganannya. Semua langganannya akan memperoleh hadiah lebaran. Cara itu merupakan upaya mengikat pembeli agar tidak meninggalkan dirinya. Strategi dengan melakukan tindakan serupa itu membuat ia tidak akan kehilangan pembeli. Dengan adanya pembeli, ia mampu mengakumulasikan uang keuntungannya dan disimpan sebagai tabungan bila sewaktu-waktu diperlukan menabung. Tindakan serupa ini diharapkan paling tidak ia tidak akan kehilangan pembeli.

Saat krisis ekonomi terjadi, pasar menjadi semakin banyak dipadati oleh orang yang berjualan, meskipun pembelinya juga bertambah. Namun perempuan pedagang sendiri bu Dedeh harus menambah modal karena katanya: “sebagai pedagang segala hal bisa terjadi. Hari ini laku tapi besok bisa sepi”. Untuk modal tambahan ia dapat meminjam dari anak-anaknya atau dari suaminya. Atau dari kakak yang memiliki kios juga di pasar. Selain itu ia juga mengandalkan bantuan dari bandar dan distributor (pabrik). Setelah adanya BRI di pasar, ia pun menabung setiap harinya antara Rp.20.000,- hingga Rp.50.000,-. Sehingga pada saat dibutuhkan ia dapat mengambil uang tabungannya dari bank tersebut. Upaya lainnya menjaga agar pembeli tidak lari ke orang lain, maka iapun selalu bersedia jika harus mengantarkan barang belanjaan ke rumah langganannya. Dan pemesanannya pun dilakukan tanpa harus dengan datang ke pasar, tapi dapat dilakukan melalui telepon. Penataan modal yang sudah dilakukannya dipraktikkan saat terjadi kebakaran yang menghabiskan kiosnya.

Untuk belanja saat krisis moneter sangat sulit karena semua orang butuh uang dan kesulitan uang. Untuk itu ia memanfaatkan pedagang sayuran yang ia kenal. Selain itu ia juga mendapatkan modal dari uang hasil mengontrakkan kiosnya. Dan kemudahan modal juga ia peroleh dari toko ataupun distributor yang memberikan keringanan bayar atas belanjanya. Yaitu bayarnya dapat dengan cara mencicil.

Sulitnya mendapatkan modal tambahan membuat perempuan pedagang bersama suami seperti bu Nyai merubah strategi dagangnya dengan cara berbelanja dari beberapa pedagang juga dilakukan oleh perempuan pedagang kue di pasar Ujung Berung. Agar pembeli tidak bosan dan terus datang ke lapaknya maka ia selalu mengganti menu dagangannya. Walaupun siasat itu ia lakukan sesuai dengan bahan baku yang ia peroleh saat berbelanja. Jika ada pembeli yang meminta untuk dimasakkan jenis masakan tertentu, ia akan penuhi sesuai dengan kesepakatan.

Setelah krismon mamah Nyai sempat berdagang, walau sempat menghilang karena sakit. Kembalinya mamah Nyai setelah lama menghilang membuat sebahagian langganannya kembali belanja ke mamah Nyai. Begitu pula tukang kue yang biasa menitip, mulai menitip kuenya kembali. Semakin bertambahnya penitip kue dan semakin beragamnya kue yang diujakan membuat mamah Nyai harus menambah mejanya menjadi dua. Keuntungan dari hasil titipan dan makanan produknya digunakan untuk modal dalam berdagang. Selain itu ia juga mendapat kemudahan dalam memperoleh minyak goreng dan tepung sebagai bahan baku masakannya. Agen dan toko menarik bayaran dengan cara mencicil harian atau dengan membayar perminggu.

Modal dagang setelah krismon diperoleh pedagang tidak selalu diberikan dalam bentuk uang, namun seringkali diberikan dalam bentuk barang. Dari peristiwa yang pernah dihadapi, menurut perempuan pedagang dengan kerabat seperti bu Yetty sebagai seorang perempuan pedagang yang menjual ikan, bantuan modal untuk dapat terus berdagang dalam bentuk uang diperoleh dari keluarga. Di luar keluarga, bu Yetty tidak mau menerima bantuan uang. Bantuan yang ia peroleh hanya bantuan barang. Selain itu juga dari bandar ia menerima bantuan tetapi dalam bentuk barang. Sementara bantuan barang dan keringan cara pembayaran, ia mencoba sebisa mungkin untuk tidak mencari bantuan uang karena seringkali justru memberatkan pada saat pembayaran. Sementara untuk barang dagangan ia dapatkan dari bandar. Di samping keluarga dan bandar, bu Yetty memperoleh modal dari tabungannya sendiri. Sebesar apapun modal yang dibutuhkan, bu Yetty tidak pernah meminjam dari Koperasi. Ia lebih suka mengambil uang dari tabungannya sendiri. Kebiasaan menabung sudah ia lakukan semenjak mulai berdagang di pasar bersama suaminya. Tabungan disimpan dalam bentuk emas dan juga kias.

Dari perempuan pedagang yang membutuhkan modal ekonomi, ada perempuan pedagang yang hanya bergantung pada modal sosial. Krisis moneter tidak merubah posisinya dalam berdagang. Seperti dikatakan oleh bu Darsem yang sehari-harinya berjualan lalap-lalapan seperti daun singkong, daun papaya, jantung pisang, sambal dan tambahan daun pisang. Setiap harinya, ia berkeliling membawa bakul di pundaknya. Bahan baku untuk berjualan diperoleh dari kebunnya atau kebun tetangganya. Jika tidak ada bahan baku tersebut di kebun atau pekarangan maka ia

tidak akan berjualan. Meskipun hanya mengandalkan bantuan maupun budi baik orang, ia sudah berjualan semenjak hampir 20 tahun. Tempat mangkalnya tidak menentu, namun ia sering berada di pelataran kios barang kelontong milik pak Haji. Namun begitu kios mulai buka, ia akan mulai berputar mengelilingi pasar untuk menawarkan dagangnya.

Selain bu Darsem, ada seorang bu Omih yang berjualan tahu tanpa kios di pasar dalam. Setiap harinya, ia berjualan dengan menggunakan meja. Untuk tahunya ia akan mendapat jatah dari pabrik. Pembayaran dilakukan esok hari, saat pabrik mengantarkan tahu. Sebenarnya ia pernah berjualan di kios milik ibu mertuanya. Namun setelah ibu mertuanya meninggal ia memilih untuk berjualan tahu, karena tidak membutuhkan modal. Menurut seorang pedagang, sebenarnya bu Omih tidak miskin bahkan ia punya kios. Namun kios tersebut dikontrakkan kepada tukang kue dan jajanan anak-anak. Sementara lapaknya berada tepat dimuka pedagang keringan. Meskipun setiap hari berjualan di tempat tersebut, ia tidak perlu membayar apapun.

Adanya peristiwa kebakaran, pengkotaan membawa pengaruh terhadap modal. Para pedagang pada umumnya menanggapi bahwa tanpa modal tentu sulit untuk memenuhi kebutuhan untuk berdagang. Dari keuntungan yang mereka peroleh tentunya harus dibagi lagi untuk keperluan rumah tangga. Terlebih semenjak banyak pedagang, modal menjadi sangat penting untuk menambah komoditi yang akan di jualnya. Untuk itu perempuan pedagang menambah modal dengan dua cara yaitu : a) memperoleh modal dalam bentuk uang seperti melalui pinjaman dari Koperasi, Bank, Arisan, keluarga, bandar dan b) bantuan dalam bentuk barang atau komoditi

dagangan dari bandar, dari pabrik, toko atau sesama. Modal-modal tersebut berfungsi sebagai pemenuhan komoditi dagang dari para perempuan pedagang. Bagaimana para perempuan merespon komoditi dagang dengan adanya berbagai peristiwa selama mereka berdagang di pasar Ujung Berung? Dalam sub bab selanjutnya akan diuraikan mengenai komoditi dari perempuan yang berdagang tersebut.

Komoditi dalam Usaha Dagang

Berdasarkan sejarahnya pasar Ujung Berung merupakan satu pasar lokal yang menjadi tempat belanja berbagai keperluan sehari-hari seperti sayur mayur, beras, jajanan pasar, berbagai peralatan dapur, buah-buahan, daging, ayam, ikan. Menurut informasi pedagang yang sudah lebih dari 30 tahun berjualan di pasar Ujung Berung, komoditi yang saat itu banyak dibeli oleh pembeli adalah untuk makan sehari-hari. Sementara pembelinya, kebanyakan adalah ibu-ibu rumah tangga. Biasanya mereka berbelanja sekaligus untuk dua atau tiga hari. Setelah bahan makanan berkurang baru mereka akan berbelanja lagi ke pasar. Di samping itu ada pula ibu-ibu yang datang setiap hari ke pasar karena ingin mendapatkan sayur maupun daging segar¹¹. Di samping menjual komoditi untuk pemenuhan akan kebutuhan pangan sehari-hari, ada pula toko atau kios yang menjual barang-barang yang masuk dalam kategori sekunder seperti pakaian, emas, mainan anak dan alat tulis menulis hingga kosmetik untuk

¹¹ Berdasarkan hasil penelitian di tahun 1996, masih ada ibu-ibu yang berbelanja setiap hari karena tidak punya lemari es untuk menyimpan sayur atau daging. Biasanya perempuan yang merupakan karyawan pabrik selalu menyempatkan belanja di pasar sesuai kerja. Terutama bila mereka mendapat giliran kerja malam hingga pagi. Sepulang kerja langsung ke pasar. Selain itu, ada juga ibu-ibu yang berbelanja setiap hari sekalian mengantar dan menunggu anaknya sekolah.

kecantikan perempuan. Menurut perempuan pedagang alat kecantikan perempuan, tokonya hingga tahun 1986 bisa dikatakan laku. Pembelinya sangat beragam, mulai dari ibu rumah tangga, perempuan yang adalah karyawan pabrik dan gadis-gadis yang baru belajar dandan (berias).

Demikian pula dengan yang terjadi di pasar Ujung Berung. Sampai dengan tahun 1980an, mayoritas dari komoditi yang di jual merupakan produk pertanian dan industri rumahan. Apabila ada komoditi pabrik, jumlahnya terbatas. Pedagang akan mendapat sebutan sesuai dengan komoditi yang diperjualbelikan. Misalnya tukang daging adalah orang yang hanya menjual daging.

Pasca krismon, sayuran yang dijual di pasar semakin banyak dibeli orang. Jadi para pedagang sayur semakin laku. Sayuran seperti wortel, buncis, kentang, mentimun, bawang, cabe, kol, kacang panjang, jengkol, kacang merah adalah jenis-jenis sayuran yang banyak permintaannya. Tidak jarang, seorang pedagang sayur mengalami kekurangan. Namun persoalan yang muncul, tukang sayur semakin banyak. Menghadapi situasi seperti itu, perempuan pedagang sayuran seperti bu Nining tetap berjualan sayuran, hanya pada saat belanja jumlahnya dikurangi. Selain itu ia terus mengikuti permintaan langganannya tetapnya.

Menanggapi situasi seperti krismon itu sangat sulit bagi bu Dedeh sebagai pedagang keringan. Harga barang pabrik dan Sembilan bahan pokok melonjak naik. Untuk itu, bu Dedeh seperti para perempuan pedagang keringan lain menambah barang dagangannya. Untuk menghindari kerugian atau takut kekurangan maka biasanya perempuan pedagang hanya mengambil dari distributor tertentu. Banyaknya

komoditi yang diambil tergantung dari adanya moment atau masa yang penting atau tidak. Namun bila tidak ada peristiwa besar, perempuan pedagang tidak akan menyimpan barang terlalu banyak. Kecuali barang yang tahan lama. Namun bila dilihat dari jenis komoditinya tetap. Dalam kasus pedagang keringan seperti bu Dedeh, pasca kebakaran jenis komoditi yang dijualnya tetap sama. Kecuali jika ada permintaan, maka ia akan memenuhi permintaan dari pembelinya tersebut. Jika pembeli menghendaki jenis barang yang tidak ada di kiosnya maka pembeli akan dijanjikan untuk kembali ke kiosnya setelah pedagang belanja.

Pada peristiwa pengkotaan, komoditi yang di jual oleh para perempuan pedagang ada yang bertambah dan ada yang tetap sama. Komoditi andalan bu Yetty adalah ikan asin. Sejak awal berdagang dengan suaminya ia sudah berjualan berbagai jenis ikan asin. Pedagang di pasarpun menyebut bu Yetty dengan julukan “tukang asin”. Namun semenjak setelah krisis ekonomi, ia menambah komoditinya dengan berjualan kerupuk. Mayoritas dari kerupuk yang dijualnya adalah kerupuk Palembang yang terbuat dengan bahan baku ikan. Kerupuk tersebut sudah matang, dan dijual dalam kemasan berbagai ukuran. Ada yang ukuran jumbo, sedang dan kecil. Namun jika ada permintaan, ia akan selalu menyediakan sesuai dengan permintaan dari pembelinya. Selain kerupuk ikan, ia juga menjual kerupuk beras yaitu kerupuk yang bahan bakunya terbuat dari tepung beras. Dan ada beberapa jenis kerupuk udang mentah dan kerupuk aci (kanji).

Kerupuk-kerupuk tersebut sangat laku. Menurut bu Yetty, kerupuk tersebut ia jual karena ada tukang kerupuk yang menitipkan untuk dijualkan oleh bu Yetty.

Biasanya bu Yetty didatangi oleh tukang kerupuk setiap tiga hari sekali. Apabila kerupuk itu laku terjual maka kerupuk akan ditambahkan lagi. Namun apabila penjualan sedang kurang baik sehingga kerupuk tidak laku maka kerupuk yang sudah lama akan ditarik dan diganti dengan kerupuk yang baru. Selain kerupuk bu Yetty juga menyediakan berbagai jenis kacang tanah. Kualitas kacang tanah yang dijual kualitasnya yang baik.

Sedangkan untuk ikan asin yang sejak awal menjadi komoditi andalan dari bu Yetty, pasca krisis moneter juga bertambah jenisnya. Misalnya ikan teri yang paling banyak digemari dan di cari adalah ikan teri Medan atau ikan teri nasi. Akan tetapi harga ikan teri tersebut agak mahal. Apabila ada pembeli yang hendak membuat masakan dengan bahan dasar ikan teri Medan, namun keuangannya terbatas maka akan diberi pilihan dengan menggunakan teri kecil tapi lebih murah. Atau dengan menawarkan jenis lain seperti udang kecil. Demikian pula dengan ikan peda, bu Yetty menawarkan tiga jenis mulai dari yang paling mahal hingga yang paling murah.

Di samping komoditi yang tetap sama, ada pedagang yang terus menambah jenis komoditinya. Salah satunya adalah bu Tati sebagai penjual bahan baku kue seperti juga julukan yang diberikan kepadanya. Sebenarnya menurut bu Tati apa yang ia jual sudah mengalami penambahan. Pada awal berdagang, ia kebanyakan menjual bahan pengembang kue, mentega, tepung, pewarna kue dan tas plastik sebagai pembungkus. Pasca krisis moneter ia menambah pembungkus yang bukan kardus, tapi dari plastic dengan berbagai ukuran dan kualitas. Ia juga kemudian menjual alas kue dan berbagai

jenis kertas kue. Bahan bakunya kuenya pun semakin beragam. Bahkan bu Tati juga menjual bahan baku kue seperti keju.

Semenjak krisis ekonomi, bu Tati mulai menjual ayam potong. Sebelumnya dikelola oleh bu Tati, ayam potong merupakan jualan orang yang menyewa meja tepat didepan tokonya. Namun tukang ayam tersebut pindah dan ibu Tati memutuskan untuk tidak lagi menyewakan meja tersebut, bahkan mengambil alih dagangannya tersebut.

Seiring dengan perubahan pasar yang semakin besar dan semakin beragam, bu Tati pun selalu menambah komoditinya. Dengan berubahnya struktur pasar, sebagai pedagang bahan baku kue bu Tati tidak tinggal diam. Komoditi yang dijualnya terus bertambah dan semakin beragam. Meskipun sudah menyimpang jauh dari labelnya sebagai penjual bahan baku kue, ia tetap melakukan penambahan-penambahan sesuai yang diminta dan diminat oleh pembeli yang seringkali berbelanja ditempatnya. Meskipun ia tidak memaknai penambahan komoditi sebagai upaya mencari untung, tapi suatu upaya memberikan pelayanan dan kemudahan bagi pembeli. Sehingga seorang pembeli tidak perlu berpayah-payah putar-putar pasar atau mencari kemana-mana barang yang dibutuhkannya.

Salah satu perempuan pedagang yang selalu menambah komoditinya adalah ibu Iar. Sebagai pedagang sayur, ia menjual sayuran yang banyak dibeli orang dan dijual oleh pedagang sayur lainnya. Saat mulai jualan yakni pasca proses pengkotaan, komoditinya hampir sama dengan pedagang sayur pada umumnya. Sayuran yang dijual adalah tomat, kentang, wortel, buncis, ketimun, bawang putih, kacang panjang,

kol, sawi, jagung, cabe besar dan rawit, toge. Pilihan komoditi itu didasarkan atas kebanyakan permintaan pembeli. Dan sayuran jenis itu yang pernah ia jual saat berjualan warungan di rumahnya.

Pada saat mulai berjualan di pasar, pasar Ujung Berung tengah dalam proses perubahan. Pembelinya semakin banyak demikian pula pedagangnya. Komoditi yang dijualnya lambat laun bertambah. Pilihan komoditi tidak hanya apa yang biasa ia jual, namun juga mengikuti permintaan pembeli. Adakalanya pembeli meminta jenis sawi putih atau ada permintaan akan lobak putih. Selain itu ada pula pembeli yang menanyakan apakah ia menjual genjer, buah gandaria untuk sambal, atau leunca. Maka dari apa yang orang tanyakan dan cari menjadi masukan untuk dirinya. Kemudian ia menambahkan sayuran yang dicari pembeli. Meskipun jumlah yang dijual tidak terlalu banyak tapi ada.

Pasca krisis moneter, ibu Iar menambah lagi jenis sayur yang dijualnya. Seperti sawi pun ada berbagai jenis. Kentangpun ia sediakan beberapa jenis seperti kentang Lembang, kentang Dieng, kentang kecil. begitu pula dengan tomat, ia menjual tomat Lembang dan tomat lokal yang biasanya digunakan untuk membuat sambal, bawang lokal dan Sumenep. Selain menambah jenis sayuran, ia juga menerima titipan komoditi yang tidak di jual di kiosnya seperti ikan lele, ayam, daun kemangi. Komoditi yang tidak dijual di kiosnya tapi dipesan oleh seorang pembeli akan ia sediakan pula.

Pada tahun 2005 bu Iar mulai menjual Tupperware. Sebetulnya ia tidak merencanakannya, tapi merupakan barang dagangan anaknya. Sementara anak

putrinya yang kuliah di Universitas Pendidikan Indonesia Bandung tengah sibuk Ujian, maka ibu Iar diminta untuk mengurus barang dagangan tersebut. Ada produk Tupperware yang digunakan sendiri oleh ibu Iar yakni gelas dan tempat makan. Gelas dan tempat makan disimpan di tempat yang terlihat oleh pembeli, sehingga pembelinya sering menanyakan apakah ia jualan Tupperware. Pertanyaan tersebut selalu dijawab dengan situasi sesungguhnya. Ternyata banyak pembelinya yang tertarik juga untuk membeli Tupperware dari bu Iar. Lambat laun pesanan akan Tupperware semakin banyak. Banyaknya pesanan membuat bu Iar tidak lagi membantu anaknya, namun ia kemudian menjadi salah satu agen produk tersebut. Sebagai agen Tupperware bu Iar harus membagi waktunya antara pasar dengan menghadiri pertemuan sesama agen Tupperware tersebut.

Dalam kasus bu Iar, penambahan komoditi tidak melulu atas dasar permintaan pembeli. Adakalanya penambahan komoditi atas pertanyaan dari pembeli. Ada pula proses penambahan dikarenakan ada pedagang yang menawarkan produknya. Awalnya hanya karena rasa kasihan akhirnya menjadi salah bahan yang dijualnya. Semakin terbukanya pasar, permintaan pun semakin beragam. Seperti halnya bu Tati memaknai penambahan komoditi, bu Iar pun memaknai penambahan komoditi bukan semata-mata untuk mencari keuntungan, namun kasihan ada orang yang dengan susah payah mencari-cari sayuran jenis tertentu tapi tidak ada. Meskipun tidak melakukan pemesanan bu Iar tetap menyediakan sayuran yang pernah ditanyakan pembeli. Prinsipnya: “kalau-kalau ada yang mencari jenis sayuran itu lagi, sudah ada”. Selain itu penyediaan komoditi yang tidak dijual di kiosnya lebih dikarenakan ingin

membantu dan meringankan beban orang lain. Jadi makan penambahan komoditi itu adalah rasa kasihan dan kewajiban saling membantu sesuai dengan perintah agama.

Dalam merepon pasar yang mengalami perubahan, bu Nyai mengatakan bahwa pedagang tambah banyak tapi pembelinya ada juga. Sewaktu awal berjualan ia hanya menjajakan minuman bagi pedagang sesuai dengan permintaannya. Pasca krisis moneter, ia mulai berjualan makanan jadi untuk para pedagang yang belum sempat sarapan. Disela-sela menyiapkan makanan, ada pedagang atau pembuat kue yang menitipkan jualannya. Lambat laun yang orang menitipkan jualannya semakin banyak. Di samping melayani orang yang makan, ada pula permintaan untuk dibungkuskan masakan bu Nyai untuk di bawa pulang.

Banyaknya permintaan untuk dibungkuskan masakannya dan banyaknya orang yang menitipkan jualannya yang berupa kue baik basah maupun kering membuat bu Nyai memutuskan untuk berhenti berjualan air minum dan warung tempat makan. Selanjutnya ia memilih untuk berjualan makanan jadi yang dibungkus dalam plastik dan menerima titipan kue orang untuk dijualnya. Saat dagangannya tengah laris iapun menghilang dan memutuskan untuk berhenti berdagang. Penyebabnya adalah kematian suaminya dan konflik dengan putra putrinya. Setelah permasalahannya terselesaikan dengan baik, bu Nyai kembali berdagang. Komoditi yang dijualnya tetap sama dengan saat sebelum berhenti berjualan.

Pandangan bu Nyai sebagai pedagang mengenai perubahan pasar Ujung Berung sangat cepat. Pedagang semakin banyak dan pembelinya pun demikian. Di samping itu ada pula pembuat kue yang sebenarnya juga butuh berjualan. Tapi tidak

memungkinkan oleh karena itu ia siap menjadi perantara antara pembuat kue dan juga kue dari pabrik. Ia memaknai pasar sebagai tempat mengais rezeki bagi semua orang. Apabila ada orang yang harus dibantu, maka akan ia bantu. Tentunya tidak dengan memberikan uang melainkan dengan membantu memasarkan komoditi yang diproduksi oleh pembuat kue tersebut.

Lain halnya dengan perempuan pedagang yang terus berupaya menambah komoditi, ada pula perempuan pedagang yang komoditinya tidak pernah bertambah. Dari hari kehari setiap tahunnya, dagangannya tetap sama baik dari jenis maupun kuantitasnya. Seperti kasus bu Darsem yang berjualan lalapan, sambal dan daun pisang. Ia selalu ada di pasar dari pagi dengan mengais komoditi yang sama. Hampir semua pedagang kenal akan dirinya yang mendapatkan sebutan tukang lalap-lalapan yang dagangnya berpindah-pindah. Karena tidak pernah berubah jenis dagangannya, iapun menyebut dirinya dari dahulu jualannya hanya lalapan yang terdiri dari daun singkong dan daun papaya.

Hampir serupa dengan kasus pedagang lalapan, seorang perempuan pedagang tahu pun demikian. Dalam berdagang perempuan pedagang tahu yang bernama bu Omih ia tidak berpindah-pindah, hanya duduk di belakang meja yang dipenuhi tahu kuning dan putih. Menurut ceritanya dahulu ia berjualan di kios milik mertuanya. Namun semenjak mertuanya meninggal ia memutuskan untuk berdagang tahu. Dagangannya setiap hari selalu sama.

Di antara perempuan pedagang yang merespon perubahan pasar ada pula pedagang yang menerima perubahan secara pasif. Kasus bu Darsem dan bu Omih,

pasar merupakan satu pranata ekonomi untuk memenuhi kebutuhan subsistennya. Mereka banyak bergantung pada rutinitas sehari-harinya.

Cara Berjualan

Setiap pedagang yang berjualan di pasar mempunyai cara berjualan yang berbeda-beda. Upaya itu dilakukan untuk menarik pembeli. Semenjak pasar mengalami perubahan, cara berdagang yang dijalankan oleh pedagang secara umum masih tetap sama. Mereka menerapkan sistem pembayaran atas belanjaan dengan cara gabungan tunai dan kredit. Biasanya pembeli yang dapat melakukan kredit atau berhutang adalah yang sudah mempunyai hubungan baik dengan perempuan pedagang. Antara perempuan pedagang dan pembeli sudah tercipta hubungan saling percaya. Sementara pembeli yang tidak dikenal sebelumnya tidak akan mendapatkan fasilitas mengkredit, tapi harus di bayar lunas.

Selain hubungan antara perempuan pedagang dengan pembeli, hubungan saling percaya juga tercipta antara perempuan pedagang dengan para bandar, distributor dan toko. Setiap perempuan pedagang dapat mengambil barang di muka dan bayar di belakang. Rasa saling percaya juga terwujud dalam belanja dimana pedagang tidak harus selalu bertemu dengan bandar, distributor ataupun toko. Barang biasanya dipesan melalui telepon. Keesokan harinya barang akan langsung di antar ke kios atau ke lapak. Namun ada pula karyawan dari toko atau distributor yang mendatangi toko untuk menanyakan kebutuhan pedagang sekaligus mengambil uang yang harus dibayarkan.

Meskipun cara belanja masih tetap sama, para perempuan pedagang akan lebih berhati-hati dalam memberikan kepercayaan kepada pembeli. Kasus bu Dedeh pernah mempunyai pengalaman yang kurang menyenangkan saat hendak memberikan kesempatan kepada seorang pembeli yang memohon untuk membayar dengan cara kredit. Sebenarnya ada rasa kekhawatiran tertipu. Namun karena iba dan adanya perasaan ingin menolong dan meringankan beban pembeli yang tidak dikenalnya sebelum maka bu Dedeh mengabulkan permintaan pembeli tersebut dengan catatan harus meninggalkan Kartu Tanda penduduknya (KTP). Setelah berapa lama, pembeli tidak kunjung datang. Hingga suatu hari bu Dedeh sedang belanja dan suaminya menggantikannya menjaga kios. Tiba-tiba datanglah pembeli yang menghutang tersebut yang mengatakan bahwa akan mengambil KTP yang tertinggal di kios bu Dedeh. Ternyata bu Dedeh telah tertipu karena kebaikannya.

Cara berdagang yang dikembangkan oleh perempuan pedagang ternyata masih tetap sama sebagaimana sebelum peristiwa yang mengakibatkan terjadinya perubahan pasar. Namun di masa kini, perempuan pedagang akan lebih berhati-hati dalam melakukan transaksi dengan pembeli yang kurang mereka kenal.

Kecuali bagi perempuan pedagang seperti bu Darsem dan bu Omih. Dalam berjualan mereka tidak memberikan kredit melainkan selalu tunai. Walaupun bu Darsem atau bu Omih mengenal pembelinya, namun pembelinya pun sudah menyadari bahwa sangat tidak mungkin untuk menghutang kepada mereka. Mengingat kedua perempuan pedagang tersebut memang membutuhkan uangnya.

Para pembeli di Pasar

Dalam setiap bentuk transaksi jual beli, seorang pedagang sangat membutuhkan pembeli sebagai orang yang memakai atau membeli barang dan atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain. Demikian pula dengan pedagang di pasar Ujung Berung, perempuan pedagang membutuhkan dan mempunyai pembeli. Bagaimana situasi pembeli setelah pasar menjadi semakin besar dan kompleks.

Setelah Krisis Ekonomi, pembelinya dilihat dari jumlah agak berkurang. Karena harga ikut naik karena tidak semua produk yang dijual merupakan produk dalam negeri. Namun pembeli yang terdiri dari pedagang kue, catering, tukang martabak ataupun pemilik warung makan masih berbelanja kebutuhan mereka di kios bu Tati. Meskipun dilihat dari banyaknya, masih lebih banyak saat sebelum krisis moneter. Tetapi setelah Krisis Moneter hingga sekarang, pembeli adalah langganan yang bila belanjaan dalam jumlah besar. Atau saat bulan puasa dan menjelang hari raya Idul Fitri, jumlah pembelinya kembali bertambah banyak.

Seperti pedagang bahan baku kue, pedagang sayuran seperti ibu Iar dan bu Nining merasakan ada penurunan dari segi banyaknya pembeli hingga saat krisis moneter. Pembeli umum atau yang mereka sebut *orang saliwat* jumlahnya paling banyak. Namun setelah Krisis Moneter, pembeli yang terbanyak adalah pemilik warung, pedagang makanan di kaki lima, pedagang warung makan. Bagi ibu Iar, pembelinya tidak pernah berkurang bahkan semakin banyak. Agar pembeli senang berbelanja di tempatnya, ia tidak segan-segan memberi pelayanan sesuai dengan

kebutuhan pembeli. Dalam memberikan pelayanan khusus, ibu Iar tidak membedakan antara untuk langganan rutinnnya maupun pembeli yang bukan langganan. Bahkan ia bersedia mengantarkan sampai ke rumah pembelinya. Pembeli umum mulai berkurang justru pasca kebakaran 2010. Namun pembeli tetapnya masih tetap belanja ke kiosnya.

Dengan berubahnya pasar Ujung Berung menjadi pasar yang besar, kios perempuan pedagang sayur masih didatangi pembeli. Namun para perempuan pedagang harus pandai-pandai melayani pembeli. Oleh karena mereka dihadapkan dengan pembeli yang mempunyai berbagai pilihan pedagang. Biasanya pembeli akan merasa nyaman berbelanja di satu tempat. Dan saat ada banyak pilihan, pembeli tidak lagi berkonsentrasi di satu tempat saja tapi juga mendatangi pedagang yang lain yang secara kualitas barang lebih bagus. Selain melihat kualitas produk, pembeli juga memilih pedagang yang menawarkan produk yang lebih bervariasi. Maksudnya ada berbagai jenis pilihan produk. Semakin banyak jenis produk yang diperdagangkan maka pembeli dapat lebih leuasa membuat pilihan.

Pasca Krisis Moneter maupun pada saat munculnya toko swalayan dan setelah kebakaran 2010, bu Dedeh tidak kehilangan pembeli. Meskipun pembeli sembako relative turun, karena bersaing dengan toko swalayan yang harganya seringkali lebih murah. Namun secara umum pemasukan tetap ada. Kalau dibandingkan dengan sebelum krisis ya agak turun, tapi tidak banyak. Pembelinya tetap ibu rumah tangga, pedagang warteg, pedagang kue dan ada juga pedagang dari dalam pasar Ujung Berung seperti tukang makanan jadi. Apa yang membedakan sebelum krisis dan

sesudahnya adalah jenis barang yang banyak dibeli orang dan pembelinya. Dengan berubahnya pasar, pedagang keringan tetap memiliki pembeli meskipun tidak sebanyak. Agar pembeli tidak menghilang pedagang harus pandai-pandai memilih komoditi yang di jual di kiosnya.

Berbeda dengan pedagang lainnya, perempuan pedagang ikan asin yaitu bu Yetty menanggapi perubahan pasar Ujung Berung sebagai hal yang biasa. Menurutnya kalau berdagang iya seperti itu adakalanya laku dan adakalanya tidak. Menurutnya pembeli yang mengunjungi kiosnya hampir dapat dikatakan sama dari waktu ke waktu. Dalam situasi apapun, ia tidak pernah sibuk-sibuk memanggil atau menelepon pembelinya. Ia tidak amat tergantung kepada langganannya. Ia melayani siapa saja yang membeli ke kiosnya. Meskipun tidak dipungkiri bahwa ia memiliki langganan tetap. Namun di antara pembeli yang merupakan langganannya tersebut ada yang menghilang dan tidak pernah datang lagi. Tapi ia tidak mencari-cari langganannya tersebut. Katanya kenapa mesti sibuk, orang umum yang bukan langganan yang berbelanja ikan asin kepada di kiosnya juga banyak. Apalagi pandangan kalau ikan asin tidak pernah berubah-ubah musimnya. Orang dapat makan ikan asin kapan saja. Tidak ada masa kapan orang makan ikan asin atau tidak. Sehingga pembeli ikan asin tidak pernah berlebihan. Mau ada acara pesta ataupun tidak ikan asin pasti sama. Lain halnya dengan kerupuk, biasanya kalau kerupuk akan sangat laku dan banyak dibeli orang yang hendak pesta. Mereka biasanya orang yang akan mengadakan pesta kawinan, selamatan akan membeli dalam jumlah banyak.

Untuk komoditi jenis ikan asin, pembelinya selalu sama dari waktu ke waktu. Mengingat komoditi jenis tersebut bukan jenis dagangan yang diperebutkan oleh pedagang. Karena jenis makanan tersebut bukan makanan yang dapat dibeli disembarang tempat. Pedagang sudah mengetahui siapa pembelinya sehingga ia tenang menghadapi perubahan yang terjadi dengan pasar.

Seorang pedagang yang juga memberikan respon positif tentang perubahan pasar terhadap pembelinya adalah seorang perempuan pedagang kue dan makanan jadi yaitu bu Nyai. Di antara pedagang kue dan makan jadi, ia adalah satu-satunya pedagang kue dan makanan jadi yang sering memasak makanannya di kios, sehingga makanan yang disajikannya masih panas atau paling tidak hangat. Kue-kue yang di jualnya terdiri dari jajanan pasar *dadakan*¹² seperti bala-bala, pisang goreng, lumpia, pisang roma, tahu isi, cireng, onde-onde, risoles, nagasari, lempur dan berbagai jenis kue yang disebut sebagai kue pabrik seperti berbagai jenis roti, ager-ager dan biskuit.

Sepanjang berdagang di pasar Ujung berung, bu Nyai sempat menghilang dari aktifitas pasar karena sakit. Setelah kembali berdagang, pembelinya kembali membeli jualannya. Menurutnya pembelinya dari waktu ke waktu tidak pernah berubah dan berkurang. Dagangannya hampir selalu habis. Kecuali kue pabrik yang tahan lama yang agak sulit habisnya. Para pembeli terdiri dari umum seperti ibu rumah tangga, anak-anak, kuli di pasar, tukang ojeg. Selain itu ada pula pedagang pasar, pedagang warungan, pedagang kue atau makanan jadi. Karena harganya yang relatif murah, pembeli senang jajan di tempatnya. Seringkali sambil jajan, pembeli juga bergosip

¹² Maksud dari *dadakan* adalah kue-kue atau makanan yang tidak dapat bertahan lebih dari satu hari. Di buatnya pun sesaat sebelum dibawa ke pasar.

dan bergurau di dekat lapak bu Nyai. Kepada anak-anak dari pembelinya, bu Nyai seringkali memberikan tambahan kue sebagai hadiah. Pembelinya tidak pernah sepi.

Sudah dua tahun ini teteh Telly berdagang di pasar Ujung Berung. Meskipun terhitung baru, menurutnya:” *yah lumayan juga hasilnya*”. Dari hasil penjualan telur, teteh telly cukup menguntungkan. Pembelinya kebanyakan adalah umum, pedagang kue dan pedagang warungan. Apalagi orang yang akan membuat kue seringkali juga membutuhkan telur. Sebagai pedagang telur yang berjualan bersama ibunya, teh Telly diuntungkan karena tidak jarang pembelinya merupakan langganan ibunya. Selain itu ia juga meringankan pembeli karena mereka tidak perlu bersusah payah membeli telur ditempat lain.

Meskipun baru dua tahun, teh Telly mengamati perkembangan pasar Ujung Berung yang semakin besar dan kompleks ditinjau dari jumlah pedagang. Adanya berbagai peristiwa yang membawa perubahan terhadap pasar Ujung Berung ditanggapinya positif. Baik pedagang maupun pembeli yang banyak jumlahnya juga semakin pandai membuat maupun menentukan pilihan kepada siapa dan kemana mereka akan belanja. Kalau takut tidak dapat pembeli dan tidak positif katanya ia tidak akan memutuskan untuk berjualan di pasar Ujung Berung.

Bagi pedagang tanpa kios ataupun lapak dan dengan lapak tapi kecil, perkembangan pasar Ujung Berung dirasakan lebih menguntungkan karena banyak pembeli. Pembelinya pun sangat dari berbagai tempat. Setiap hari pasti ada yang membeli dagangannya. Meskipun tidak selalu sampai habis. Karena pedagangnya

juga banyak. Namun paling tidak mereka memperoleh keuntungan yang dapat memenuhi kebutuhan hidupnya.

Asal Komoditi

Setelah Krisis Moneter, bu Iar memilih untuk tidak lagi berbelanja semua sayurannya dari pasar Caringin. Karena setelah dikalkulasi, biaya yang harus dikeluarkan cukup besar terutama dengan adanya lonjakan harga. Seperti kasus harga cabe baik rawit maupun cabe merah, juga harga bawang merah dan bawang putih yang tidak stabil. Setelah lama berjualan di pasar Ujung Berung, ia menjadi tahu apa yang dicari pembeli dan siapa pembelinya. Selain itu, ia juga tahu ada bandar-bandar yang menawarkan sayuran di pasar Ujung Berung. Demi menghemat biaya, ia kemudian memilih untuk lebih banyak belanja dari bandar atau maupun bandar yang juga berdagang di pasar Ujung Berung. Keuntungan belanja dari bandar atau bandar yang pedagang di pasar Ujung Berung sangat membantunya karena dapat dipesan melalui telepon. Bila ada permintaan atas beberapa jenis sayur yang cukup tinggi, padahal persediaannya terbatas maka untuk dapat memenuhi permintaan pembeli dalam waktu singkat ia akan membeli atau sering dikatakan di antara pedagang dipinjam (*ditambut heula*) dari pedagang lain. Selain itu ia juga membeli sayuran dari petani lokal atau dari luar daerah Ujung Berung seperti dari Garut, Tanjungsari karena harganya biasanya jauh lebih murah. Meskipun ia sudah punya banyak tempat membeli sayuran, ia juga tetap membeli dari pasar induk Caringin dan Gede Bage

terutama sayuran yang tidak ada di pasar Ujung Berung atau kalau pun ada kualitasnya kurang bagus.

Dari kasus ibu Iar dapat disimpulkan bahwa sebagai seorang pedagang yang berhadapan dengan perubahan yang datang silih berganti membuatnya harus selalu mengatur strategi dalam berbelanja dan mencari tahu kemauan pembeli. Selain itu ia tidak bisa menunggu, namun harus mencari tahu keadaan di pasar. Pengetahuan mengenai pasar diperoleh berdasarkan gossip, ngobrol dengan sesama pedagang. Di samping itu, ia harus mencari dan memanfaatkan akses-akses yang ada di pasar maupun di luar pasar.

Tempat beli komoditi setelah pasar mengalami perubahan ditanggapi perempuan pedagang sayur lainnya secara berbeda. Semenjak awal berdagang hingga kini ia belanja dari pedagang sayur yang juga petani di Palintang dari pasar induk Caringin. Pilihannya berbelanja di pasar Caringin karena barangnya bagus dan segar. Selain itu ia sudah mempunyai banyak langganan di pasar induk tersebut. Hanya kadang kala ia membeli dari pedagang yang ada di pasar Ujung Berung. Misalnya ada permintaan sayur yang cukup besar, pasokan miliknya kurang maka ia akan membeli dari pedagang sayur lainnya yang memiliki sayuran sejenis.

Selain itu, bu Nining juga menjual keringan untuk melengkapi kebutuhan pembelinya. Keringan tersebut ia beli sebahagian dari pasar induk caringin dan sebahagian lainnya seperti kopi, kecap, mie ia beli dari distributor atau toko yang sekaligus mengantarkan barang tersebut. Semua belanjaan dibeli oleh suaminya. Kecuali barang-barang yang dari toko atau distributor bu Nining yang menanganinya.

Dalam kasus seperti bu Nining, pedagang yang tetap menggunakan akses yang ia miliki dalam berbelanja. Ia tidak terganggu oleh perubahan pasar. Meskipun ada penawaran dari bandar-bandar di pasar, namun bu Nining tidak terpengaruh dengan tawaran yang diajukan oleh bandar. Keputusan dan strategi dagang tersebut bersumber pada pengalaman berdagangnya selama hampir 40 tahun.

Bagaimana tanggapan bu Tati mengenai asal komoditi seiring dengan perubahan pasar Ujung Berung. Komoditi yang dijualnya ia peroleh dari berbagai sumber, misalnya kardus dan plastik ia beli di Caringin. Ia sudah mempunyai beberapa langganan tetap di pasar tersebut. Karena sejak memilih untuk berdagang kotak kemasan dan plastik, ia sudah mengetahui harus membeli dimana. Karena sudah berlangganan maka sekarang semua kebutuhan dagangnya dikirim oleh toko tersebut. Begitu pula dengan bahan baku untuk pembuat kue, ia beli dari toko langganan suaminya sejak ia mulai berdagang. Oleh toko tersebut, bu Tati seringkali diperkenalkan atau direkomendasi ke toko lainnya. Pada saat Ujung Berung belum masuk kota, bu Tati dan suami silih berganti mengunjungi toko bahan baku kue. Semenjak tahun 2000an, begitu telepon mulai ada semua pemesanan dilakukan melalui telepon. Sehingga toko akan segera mengantarkan barang. Jika ada pesanan khusus dari pelanggan akan bahan baku kue yang ia tidak miliki bahkan tidak dapat diperoleh dari toko langganannya, maka ia akan pergi sendiri untuk mencarinya.

Sementara ayam potong yang mulai dikelolanya pasca krisis moneter diperoleh dari bandar di Ujung Berung. Ayam yang sudah di bersihkan akan di antarkan ke meja yang terletak persis di depan kios bu Tati. Siang atau sore harinya akan datang

karyawan dari bandar yang akan menarik uang tagihannya. Seperti halnya bu Tati, teh Telly juga tidak pernah pergi belanja telur dagangannya ia hanya menunggu di kios. Telur di antar oleh toko langganannya. Uang diambil saat kembali mengantar barang pesanan.

Seperti yang dilakukan oleh bu Tati juga dilakukan oleh bu Dedeh. Semenjak mulai berdagang ia sudah dikenalkan dengan toko langganannya membeli kebutuhan untuk jualan. Kebiasaan tersebut ia manfaatkan. Kecuali jika ada penawaran di toko yang lebih murah dari toko langganannya maka bu Dedeh akan belanja sendiri. Sedangkan kerupuk hingga ikan asin, ia dapatkan dari pasar induk Caringin. Namun semenjak ada telepon semua ia pesan dan kemudian barang akan di antar oleh pihak toko. Demikian pula dengan tusuk sate yang ia jual, sudah ada langganannya tempat ia biasa belanja. Sehingga ia hanya tinggal menunggu di toko.

Seperti pedagang keringan lainnya, bu Yetty yang berjualan ikan asin menanggapi hal yang sama. Bahwa sebelum ada telepon, ia dan almarhum suaminya yang selalu pergi belanja ke pasar induk Caringin. Agak repot memang katanya, tapi adanya telepon sangat membantu dirinya. Apalagi setelah ditinggal suaminya, ia hanya dibantu oleh anaknya. Tapi dengan sistem pengantaran barang oleh toko, ia merasa sangat diuntungkan. Transaksi ia lakukan melalui telepon.

Tanggapan tempat memperoleh bahan baku untuk jualan dari bu Darsem adalah dari kebun tetangga. Setiap hendak dagang bu Darsem diizinkan untuk memetik daun singkong dan daun papaya dari kebon tetangganya. Namun kesulitannya, apabila sudah dipetik berkali-kali hingga habis bu Darsem tidak bisa jualan. Baru setelah

pohon lainnya berdaun kembali bu Darsem kembali berjualan. Jadi dalam berjualan bu Darsem sangat tergantung dari ada atau tidaknya daun singkong dan papaya di kebon tetangga.

Tempat Berdagang

Di pasar yang masuk kategori pasar tradisional¹³ ada beberapa tempat berdagang yakni kios, lapak dengan meja, lapak hanya menggelar, tanpa kios dan lapak. Bagi para pedagang, tempat yang ideal untuk berjualan adalah kios. Karena di kios setiap pedagang dapat menyimpan barang-barang dagangannya. Namun untuk mendapatkan kios bukanlah hal yang mudah. Pertama jumlah kios yang tersedia di pasar terbatas jumlahnya dan adanya di pasar dalam. Kalaupun ada kios yang akan di jual biasanya harganya cukup mahal. Alternatif yang banyak dilakukan oleh pedagang yang ingin mempunyai kios namun terbatas adalah dengan menyewa dari pedagang pemilik kios. Namun untuk dapat menyewa kios pun membutuhkan biaya yang cukup besar meskipun ada kios yang dapat di sewa, belum tentu ada pedagang yang berani menyewanya. Bagi pedagang yang tidak memiliki modal dan keuntungan dari komoditi dagangannya hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan subsistennya, kios tidak akan dipilih sebagai tempat untuk berjualannya.

Menurut seorang perempuan pedagang sayur, banyak kepemilikan kios sudah berganti. Namun apakah kios di jual atau hanya di sewa agak sulit untuk

¹³ P.D.Pasar Bermartabat Kota Bandung sebagai pengelola pasar mendefinisikan “pasar tradisional sebagai tempat usaha berupa toko, kios, los, lapak dan meja yang disewakan kepada pedagang dengan usaha skala kecil dengan proses jual beli melalui tawar menawar (pasal 1 ayat 8 Perwal No.117 tahun 2008).

membedakannya. Sebab penyewa atau pembeli suatu kios akan berjualan komoditi yang sama dengan pemilik atau pedagang sebelumnya. Hal itu dilakukan untuk memudahkan pembeli atau penyewa baru dalam mencari pembeli. Semakin banyak pembeli yang sering datang ke kios yang di jual atau di sewa maka semakin tinggi pula harganya.

Proses jual beli kios yang dilakukan antar pedagang pemilik kios dengan pembeli atau penyewa kios. Mereka tidak pernah melibatkan pihak dari Kantor Pasar. Hal itu telah berlangsung lama dan terjadi berulang-ulang. Menurut peraturan yang dikeluarkan oleh Dinas Pasar, apabila pemilik kios akan menjual kiosnya harus melapor pada Kantor Pasar. Demikian pula dengan pemilik baru diwajibkan melapor dan mendaftarkan diri sebagai anggota pedagang pemilik kios yang baru. Konsekuensinya Kepala Pasar tidak mempunyai data yang akurat siapa yang berdagang di kios.

Semenjak kios-kios permanen di pasar dalam selesai dibangun hingga saat ini, kepemilikan kios sudah banyak berubah. Menurut perempuan pedagang bahan baku kue, kios seringkali di jual atau di sewakan dikarenakan pemiliknya kekurangan modal. Terutama setelah banyaknya perumahan di Ujung Berung lalu diikuti oleh masa Krisis moneter, pedagang di pasar semakin bertambah. Umumnya pedagang pendatang berjualan di kaki lima atau di pasar luar. Para pedagang tersebut dengan menyebabkan pembeli tidak sampai ke pasar dalam. Kalaupun ada pembeli biasa jumlahnya terbatas. Akibatnya ada pedagang kios yang menyewakan atau bahkan menjual kiosnya lalu pindah menjadi pedagang di pasar luar. Di antara pedagang

kios yang paling banyak menjual kiosnya adalah pedagang sayur dan pedagang keringan.

Salah seorang perempuan pedagang sayur, bu Iar mulai berdagang di pasar Ujung Berung tanpa kios. Ia berjualan di lapak di pasar luar. Menurutnya memang jika dibandingkan dengan di pasar dalam, pembeli yang berbelanja di pasar luar lebih banyak. Terutama setelah tahun 1990, pedagang semakin bertambah karena banyak pembelinya. Sebahagian besar dari pembelinya adalah orang yang berjualan makanan jadi di warung tegal, pemilik warung di rumah dan tukang sayur keliling. Setelah Krisis Ekonomi pembelinya semakin bertambah. Pembelinya tidak hanya pedagang yang berjualan makanan atau warung melainkan ibu rumah tangga.

Sebagai konsekuensi dari pertambahan jumlah pembeli, perempuan pedagang pun memutuskan untuk membeli kios di pasar dalam. Kios dibeli dari seorang pedagang sayur yang sudah kurang laku. Dengan adanya kios, perempuan pedagang sayur tersebut dapat menghemat biaya karena tidak perlu menyewa gudang seperti yang biasa ia lakukan saat belum mempunyai kios. Selain itu sayuran yang tersisa saat berjualan di pasar luar dapat di jual kembali di kios. Dengan adanya kios, waktu jualannya pun semakin bertambah panjang.

Semenjak Ujung Berung mulai menjadi kota dan mulai banyak kompleks perumahan, model berdagang yang terpisah yaitu suami berjualan di pasar luar sedangkan istri berjualan di kios banyak dipilih pedagang pasangan suami istri. Menurut perempuan pedagang sayur yang mengelola usahanya bersama suami, berjualan dengan cara itu sangat membantu dalam situasi yang terus berubah dan

tidak menentu. Menurut perempuan pedagang sayur yang sudah berjualan 38 tahun, sebenarnya ia dan suami sudah mempraktekan cara dagang seperti itu sebelum proses pengkotaan. Alasan memilih dagang seperti karena ukuran kios yang kecil sehingga sulit untuk dapat berdua berada dalam kios. Sebenarnya bagi pedagang yang berjualan di luar, berjualan di kaki lima di tahun 1987 awal merupakan hal yang tidak menyenangkan karena sering diusir-usir oleh Kepala Pasar. Sebenarnya ada pedagang yang beritikad baik yaitu dengan meminta izin ke Kepala Pasar sebelum berjualan di luar. Namun permohonan itu ditentang oleh pihak Kepala Pasar. Meskipun sudah meminta izin kepada Akibatnya ia harus berdagang pindah-pindah.

Sekitar tahun 1990 an, pedagang yang berjualan dengan cara menggelar dengan mengambil tempat di pasar luar jumlahnya semakin meningkat. Ironisnya Kepala Pasar sudah tidak lagi melakukan tindakan apapun malahan para pedagang tersebut diharuskan membayar uang retribusi. Banyaknya pedagang yang berjualan di bagian luar pasar, menurut perempuan pedagang sayur, sebenarnya merugikan pedagang di pasar dalam. Terutama bagi pedagang yang berjualan sayur karena komoditi yang paling banyak di jual di pasar luar adalah sayuran. Meskipun pembelinya juga banyak, namun kebanyakan berbelanja di pasar luar. Khususnya untuk sayuran. Jadi pedagang di pasar dalam hanya mendapatkan sisa pembeli dari pasar luar. Untuk mengatasi situasi itu, perempuan pedagang sayur tersebut memulai jualannya di pasar semenjak pukul 04.00. Menurut aturannya pasar dalam baru dibuka pukul 06.00 pagi. Upaya yang dilakukan perempuan pedagang sayur cukup ampuh karena ia bisa mendapatkan pembeli dan meningkatkan terus keuntungannya Selain di sewa atau di

jual, ada kios yang diwariskan oleh orang tuanya kepada anaknya. Selain kios, pedagang dapat berjualan di meja¹⁴ ataupun lapak.

Kerentanan Usaha dan Rumah Tangga

Kekhawatiran tidak dapat berjualan dan kehilangan pembeli karena kurang modal merupakan gejala yang dirasakan oleh setiap perempuan pedagang. Upaya meminjam uang bukan sesuatu yang mudah bagi pedagang tanpa modal yang kuat karena sesama pedagang membutuhkan uang. Cara yang biasa yang dilakukan oleh pedagang adalah dengan mengambil barang dari seorang pedagang atau bandar dan di bayar dibelakang. Salah satu perempuan pedagang yang berdagang bersama suami mempraktekan cara itu adalah ibu Iar (40 tahun) yang sehari-harinya berjualan sayuran. Keterlibatannya sebagai pedagang di pasar Ujung Berung berawal pada tahun 1990. Saat itu Ujung Berung baru berubah status administrasi menjadi kota. Sebelum berjualan di pasar, ia membuka usaha warungan yang menjual berbagai komoditi di rumahnya. Namun semenjak perubahan status administrasi Ujung Berung, banyak orang disekitar rumahnya yang membuka usaha warung seperti yang ia lakukan¹⁵. Akibatnya warung ibu Iar yang pada awalnya banyak dikunjungi

¹⁴Los merupakan tempat untuk berjualan yang hampir sama dengan lapak. Bedanya los sudah dilengkapi dengan meja yang permanen maksudnya terbuat dari semen sehingga pedagang tidak perlu memindahkan atau menyimpan barang dagangannya ke tempat lain. Sementara lapak hanyalah ruang dengan hamparan kosong. Kelebihannya pedagang memiliki kebebasan untuk menentukan bagaimana ia akan berjualan. Apakah pedagang akan menggunakan meja atau hanya menggelar di lantai. Namun kelemahan dari memiliki lapak adalah ia harus mengangkut barangnya setiap hari dan menyimpan di tempat lain.

¹⁵ Usaha warungan dilingkungan rumah banyak dilakukan orang seiring dengan berkembangnya perumahan dan banyaknya usaha-usaha baru dilingkungan Ujung Berung dan sekitarnya.

pembeli menjadi kurang laku. Padahal keuntungan dari jualan di warung sangat diperlukan untuk membayar biaya sekolah anak-anaknya maupun belanja kebutuhan sehari-harinya. Jadi pendapatan dari usaha dagang merupakan sumbangan yang sangat berarti. Apalagi suaminya tidak mempunyai pekerjaan yang tetap. Dengan bermodalkan uang tabungan¹⁶ dari keuntungan usaha warungan, bu Iar yang kemudian memutuskan untuk berjualan di pasar, berhasil membeli lapak di pasar luar. Selain untuk membeli lapak, uang modal juga digunakan untuk membeli timbangan dan uang panjer untuk berbagai komoditi dagangannya.

“waktu saya bingung mau nyekolahkan anak ke pesantren, saya dan suami mulai mikir untuk jualan di pasar. Kebetulan di pasar ada juga saudara suami yang dagang. Tapi kalau mau dagang butuh modal. untung saya punya tabungan sedikit dan juga saya masih punya uang yang ada di pembeli. Saat warungan saya mengizinkan pembeli utamanya para langgan untuk bayar kalau pada punya uang. Nah uang itu juga yang menjadi modal saya. Emang tidak besar-besar sekali uang yang saya punya, tapi cukup untuk beli lapak di pasar luar. Jumlah uang yang ada saat itu Rp.500.000,-. Dari uang segitu, saya juga bisa beli kiloan (timbangan). Untuk sayurnya mah bisa ngambil dulu ke langganan waktu saya masih warungan.para langganan waktu saya warungan percaya sama saya jadi bayarnya bisa setelah dagangan laku maksudnya bayarnya mah bisa dibelakang”.

Selain modal ekonomi sangat dibutuhkan dalam berdagang, perempuan pedagang juga memanfaatkan hubungan-hubungan kepercayaan (trust relationship)¹⁷ yang sudah mereka bangun. Hubungan-hubungan kepercayaan sangat membantu dan meringankan beban para perempuan pedagang terutama bila modal ekonomi sangat

¹⁶ Uang tabungan ibu Iar itu merupakan kumpulan dari uang-uang belanja yang belum dibayarkan oleh pembeli.

¹⁷ Hubungan-hubungan kepercayaan dalam interaksi sosial yang saling menguntungkan sering juga disebut dengan modal sosial. Besarnya peranan hubungan sosial dalam usaha dagang di pasar tradisional juga dikemukakan oleh Alexander (1987)

terbatas. Pengalaman berdagang warungan seperti pernah dialami ibu Iar yang berbelanja di pasar Ujung Berung memberikan keuntungan karena sudah punya banyak kenalan. Sehingga saat mulai berjualan di pasar, ia tidak mengalami banyak hambatan dalam memperoleh komoditi meskipun tanpa kekuatan modal ekonomi.

Dengan demikian uang sebagai modal ekonomi memang merupakan faktor yang penting dalam berdagang, namun, hubungan sosial¹⁸ di iringin dengan saling percaya antara pedagang dengan pembeli menjadi sesuatu yang sangat berharga bagi seorang pedagang. Dan modal sosial itulah yang harus ia bangun. Oleh karena itu semenjak ia mulai berdagang, bu Dedeh selalu mulai membangun hubungan pertemanan antara sesama pedagang maupun dengan pembeli. Salah satu tujuannya untuk memperoleh pengakuan dengan harapan jika sewaktu-waktu ia membutuhkan sesuatu tidak mengalami kesulitan. Peristiwa yang cukup berpengaruh pada perdagangan bu Dedeh adalah saat Ujung Berung menjadi bagian dari kota. Pedagang yang berjualan keringan di pasar semakin banyak yang diikuti oleh banyaknya pembeli. Akibatnya pembeli punya banyak pilihan tempat untuk belanja kebutuhan akan keringan. Keuntungan dari berjualan keringan, komoditi dagangannya tidak cepat kadaluarsa seperti sayuran, Namun bila pembelinya kurang maka ia tidak dapat modal untuk belanja lagi. Dengan modal sosial yang ada dan kepercayaan yang tercipta antara dirinya dengan pensuplai barang, ia menjadi tidak terlalu khawatir akan kemampuannya dalam modal ekonomi. Karena seperti perempuan pedagang lainnya, ia dapat mengambil barang di depan dan bayar belakangan. Saat kekurangan modal

¹⁸ Hal yang sama juga diungkap oleh Geertz dalam penelitiannya mengenai kehidupan pedagang di Jawa (1963)

ekonomi maka ia akan meminta pinjaman uang dari suami maupun anak-anaknya. Lalu ia pun selalu memenuhi segala permintaan pembeli terutama langganannya. Semua langganannya akan memperoleh hadiah lebaran. Cara itu merupakan upaya mengikat pembeli agar tidak meninggalkan dirinya. Strategi dengan melakukan tindakan serupa itu membuat ia tidak akan kehilangan pembeli. Dengan adanya pembeli, ia mampu mengakumulasikan uang keuntungannya dan disimpan sebagai tabungan bila sewaktu-waktu diperlukan menabung. Tindakan serupa ini diharapkan paling tidak ia tidak akan kehilangan pembeli.

Pasca Ujung Berung menjadi bagian dari kota, banyak pedagang yang berjualan di pasar luar. Mereka berjualan di lapak-lapak. Ada yang menyimpan dagangannya di meja dan adapula yang hanya menggelar di atas tanah. Berjualan di meja itulah yang dilakukan oleh ibu Iar. Setelah mulai berdagang di pasar, ibu Iar merasa beruntung karena lapaknya banyak dikunjungi oleh pembeli. Keberuntungannya dikarenakan letaknya lapaknya yang tidak terlalu jauh dari jalan raya. Sebahagian besar dari pembelinya adalah orang-orang yang tidak dikenal sebelumnya. Keuntungan terus diperoleh sehingga peristiwa Krisis Ekonomi yang terjadi tidak berpengaruh pada dagangannya. Namun di tengah kebahagiaan karena dagangannya memberikan keuntungan, ibu Iar dihadapkan dengan permasalahan baru yaitu ia diceraikan oleh suaminya. Persoalan pribadi yang dihadapi oleh seorang pedagang dapat berakibat pada permodalan dalam usaha dagangnya. Akibat dari perceraian, ibu Iar yang biasa berjualan dengan suami harus mencari orang yang membantunya. Untuk itu ia mempekerjakan seorang perempuan yang ia sebut dengan teteh sebagai pembantu

dalam berdagang. selain dari teteh, ibu Iar pun membutuhkan kuli untuk menyiapkan meja dan menyimpan sisa dagangnya di gudang sewaan. Meskipun sudah menabung, uang yang ada tidak cukup untuk modal menggaji pembantu dan kuli. Untuk mengatasi masalah keuangan tersebut, ibu Iar memperoleh pinjaman uang dari Koperasi. Meskipun tidak sering memanfaatkan jasa Koperasi, sebagai anggota ia memiliki tempat untuk meminjam uang bila sewaktu-waktu diperlukan. Selain menjadi anggota koperasi, ibu Iar pun memutar uang dengan cara ikut arisan dengan sesama pedagang dan pembeli. Uang hasil arisan dapat digunakan untuk tabungan tetapi jika ada kekurangan dana dalam usahanya maka uang tersebut digunakan untuk menambah modal. Cara lain yang ia gunakan untuk menghindari kekurangan modal ialah merubah cara memperoleh sayur untuk dagangannya. Pada saat bersama suami, ia mengandalkan satu sampai dua orang untuk mensuplai sayuran kepadanya. Saat ia harus berdagang sendiri, ia tidak bergantung pada satu pedagang namun ia belanja sayur dari bandar yang berbeda-beda. Bandar-bandar tersebut juga berjualan di pasar Ujung Berung. Pada mulanya ia merasakan sulit melakukan hal tersebut karena harus mengunjungi setiap bandar sebelum berdagang, namun ditinjau dari sisi modal lebih menguntungkan.

Perempuan pedagang yang berjualan sendiri tanpa modal juga menghadapi kerentanan usaha yang akan berdampak pada rumah tangganya rumah tangga. Salah satu seperti kasus bu Darsem. Seorang perempuan tua yang dikenal dengan nama bu Darsem berjalan mengais baskom menuju ke emper kios. Setibanya di emper kios, baskomnya diletakkan di sebelah tempat ia duduk. Baskom tersebut berisi sayuran

seperti rebusan daun singkong dan daun papaya, sambal terasi dan daun pisang. Sambal melipat kain pengais baskom, bu Darsem kemudian menawarkan jualannya kepada orang yang lalu lalang di depan tempat ia duduk. Orang yang sudah mengenalnya menyapa dan menanyakan keadaannya. Dengan ceria bu Darsem menjawab semua sapaan yang dilontarkan kepadanya.

Untuk berdagang segala kebutuhan bu Darsem diperoleh dari kebun tetangganya. Oleh tetangganya ia diperbolehkan mengambil daun singkong maupun daun papaya untuk di jual ke pasar. Semua sayuran dan daun pisang itu diperolehnya secara cuma-cuma. Kebaikan hati tetangganya dikarenakan bu Darsem sudah lama mengenal orang yang memiliki kebun tersebut. Hanya pada saat tertentu ibu Darsem akan diminta untuk membantu tetangganya memanen cengkeh dari pohon berikut menjemurnya.

Menurut bu Darsem, ia sudah berjualan semenjak tahun 1986-an. Jenis dagangannya tidak pernah berubah sama sekali. Dari saat pertama berdagang hingga kini, ia menjual lalap-lalapan. Demikian pula cara berjualannya selalu dengan cara *ngider* atau menjajakan dengan cara memutari pasar dan mendatangi pembeli yang sedang berbelanja di pasar. Apabila ada pedagang yang membutuhkan bantuan, ia selalu siap menolong pedagang lain tersebut.

Pada awal berdagang, bu Darsem membantu suami yang penghasilannya pas-pasan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Lalu dengan bu Darsem berdagang, hasil keuntungan dari berdagang ia gunakan untuk keperluan biaya sekolah anak-anaknya. Terlebih setelah suaminya meninggal, ia yang harus membiayai semua kebutuhan rumah tangganya. Dari hasil berdagang dan terkadang bekerja membantu orang, bu Darsem dapat menyekolahkan anaknya hingga lulus Sekolah Dasar. Walau

sebatas lulus Sekolah Dasar, bu Darsem sudah puas karena anak-anaknya paling tidak punya ijazah.

Segala bahan baku untuk berjualan, bu darsem peroleh dari kebun tetangganya. selain tanaman singkong, pohon pisang tetangga bu Darsem menanam pohon cengkeh. apabila musim panen, bu Darsem akan membantu memanen cengkeh dan juga membantu menjemurkan cengkeh-cengkeh tersebut. Atas kebaikan tetangganya, bu Darsem diperbolehkan mengambil daun-daunan untuk dijual di pasar selama ada daunnya. Sejak saat itu ia memanfaatkan dedaunan yang ada di tetangganya. Namun bila tidak ada dedaunan karena terlalu sudah terlalu sering atau terlalu banyak dipetik sebelumnya maka bu Darsem tidak dapat berjualan. Jadi bu Darsem hanya berjualan saat ada dedaunan di kebun tetangga. Mengingat dirinya tidak punya modal namun ada kesempatan, bu Darsem memutuskan untuk memanfaatkan berjualan di pasar sayuran dalam bentuk *lalapan* (sayuran yang direbus) meski hanya saat ada dedaunan di kebun. Jadi perempuan pedagang seperti bu Darsem sangat mengandalkan modal sosial dalam berdagang. Jika tidak ada bahan yang dapat diolah, perempuan pedagang dengan kategori seperti bu Darsem maka ia memutuskan untuk tidak berjualan. Namun bila bu Darsem mendapatkan singkong dari kebun maka ia akan membuat kue “ketimus”. Selanjutnya kue ketimus itu dijual di pasar.

Sementara untuk berjualan, bu Darsem lebih banyak berputar-putar di pasar. Pada pagi hari, ia akan duduk di muka sebuah kios barang kelontong. Biasanya ia duduk di muka kios hingga pemilik toko buka. Oleh pemilik toko ia diizinkan duduk di depan kios. Asalkan setelah berdagang, ia bersedia membantu menyapu kotoran yang ada di depan kios tersebut.

Adaptibilitas Perempuan Terhadap Perubahan

Dalam berdagang, para perempuan pedagang mengaktifkan berbagai tipe transaksi. Pertama, tawar-menawar, yang konon merupakan ciri utama jual beli di pasar tradisional. Tipe transaksi ini membutuhkan ketrampilan dan kesabaran yang dianggap merupakan kekuatan perempuan pedagang di pasar tradisional. Kedua adalah dengan berutang atau mengambil kredit dari agen, bandar atau toko. Melalui cara ini maka perempuan pedagang memberikan utang kepada pembeli yang mereka kenal dengan baik (*langganan*) atau kepada orang yang mereka yakin perlu dibantu karena kasihan. Ketiga, transaksi secara kontan, yang umumnya dilakukan dengan pembeli yang sama sekali tidak dikenal sebelumnya (*urang saliwat*). Sedangkan yang keempat, transaksi dengan harga mati diaktifkan oleh pedagang yang menjual komoditas skala kecil. Harga mati diberlakukan karena ada sejumlah keuntungan yang harus dibagi dengan pemasok barang dagangan. Tentunya semua pilihan cara bertransaksi itu dilatari oleh pengetahuan dan pengalaman pedagang masing-masing, yang erat terkait dengan lamanya masa mereka berdagang di pasar.

Apabila dilihat dari peranan perempuan baik sebagai istri maupun sebagai perempuan pedagang, tampaknya perempuan cukup dominan. Sehari-harinya para perempuan pedagang adalah manajer dari rumah tangga. Semua urusan rumah tangga pedagang -- baik yang suami istri pedagang maupun hanya istri atau suami yang berdagang -- mulai dari bayar listrik, pajak, telepon dan biaya anak-anak dihitung dan diatur oleh istri. Dan jika ada kekurangan uang, ia seringkali mengatasinya dengan usahanya sendiri. Demikian pula dengan kerjanya di pasar, sebagai pedagang

seorang perempuan merupakan sosok yang berani dan tidak selalu bergantung kepada suaminya.

Rangkuman:

Bagi para perempuan pedagang pasar merupakan satu ruang yang tidak akan mereka tinggalkan karena sudah menjadi bagian dari kehidupan dan penghidupannya. Untuk dapat tetap bertahan sebagai perempuan pedagang, perempuan harus berhadapan dengan pasar yang tidak diam. Geraknya pasar ditenggarai oleh berbagai peristiwa yang muncul seperti proses urbanisasi di Ujung Berung yang sudah lama terjadi yang diikuti dengan perubahan status Ujung Berung dari bagian kabupaten menjadi kota diikuti dengan penambahan penduduk dengan keragamannya juga masuk ke pasar, status pasar Ujung Berung menjadi pasar transisi diikuti dengan pertumbuhan pedagang dan perluasan tempat usaha secara spontan hingga pasar menjadi sumber PAD kota dan dianggap penyumbang kemacetan serta kekumuhan, sebagai penyebab kemacetan dan kekumuhan diisukan rencana relokasi pasar menimbulkan keresahan, faktor eksternal yang tidak terbendung adalah krisis moneter yang menimbulkan kenaikan harga barang dan PHK besar-besaran dampaknya mantan korban PHK menjadi pesaing pedagang, kebakaran berulang di pasar diikuti dengan hilangnya pembeli serta bertambahnya saingan, dan persaingan dari *retail* modern di sekitar pasar Ujung Berung.

Akibatnya dari peristiwa-peristiwa di atas muncul penyebab kerentanan seperti pertumbuhan pedagang pesaing yang terus menerus, maskulinitas yang terus

berlanjut, kebakaran sebagai ancaman relokasi, pengaruh krisis moneter yang kian terasa. Dalam berhadapan dengan pola penyebab kerentanan tersebut, perempuan pedagang tidak pasif namun terus aktif bersiasat menanggapi pola kerentanan tersebut. Tentunya siasat yang dibangun perempuan pedagang sesuai dengan latar belakang yang berbeda-beda.

Adanya pertumbuhan pedagang pesaing yang terus menerus, maskulinitas pasar yang masih berlanjut, ancaman kebakaran dan isu relokasi yang terus hidup serta pengaruh krisis ekonomi yang fluktuatif menyebabkan perempuan pedagang terus aktif bersiasat dalam menjalankan usahanya. Walau usaha yang dijalankan ada yang turun, bertahan dan naik, perempuan pedagang tetap berdagang. Agar terus dapat bertahan di pasar yang tidak diam tersebut perempuan pedagang meresponnya dengan mengembangkan strategi-strategi yang dimiliki atas dasar pengalaman, negosiasi, pertemanan, kekerabatan yang diwujudkan dalam usaha dagangnya. Selain itu, perempuan pedagang tidak lagi pasif terhadap negara. Mereka juga menjadi lebih resisten saat kebijakan pemerintah dapat menimbulkan kerentanan usaha seperti ikut berdemo, terlibat dalam pengambilan keputusan organisasi. Dengan kata lain perempuan pedagang melakukan perjuangan untuk mempertahankan usahanya yang menjadi sumber penghidupan bagi rumah tangganya.

Salah satu bentuk perjuangan perempuan pedagang menghadapi peristiwa kebakaran yang berakibat pada: rusak atau hilang modal dan ancaman relokasi. Respon perempuan pedagang. Pertama melakukan perlawanan dengan menuntut renovasi pasar dan tidak di relokasi. Karena tidak ada bantuan dari pemerintah, pedagang menuntut izin untuk membangun sendiri, mengaktifkan organisasi

pedagang yaitu Himpunan Pedagang Pasar Ujung Berung untuk mengatur jalannya pembangunan yang bersifat swadaya, menghimpun dana dari pedagang yang dikelola oleh pedagang dan membentuk satgas dan membentuk koperasi. Kedua bertahan di pasar dengan datang setiap hari di pasar, memantau terus perkembangan keputusan pemerintah dengan hadir di pasar, mengusahakan sekuat tenaga dana untuk dapat segera membangun ruang untuk berdagang dengan cara meminjam uang dari koperasi, keluarga, memanfaatkan uang arisan, mengambil dari tabungan, terlibat dalam Himpunan Pedagang Pasar Ujung Berung.

Krisis moneter 1998: kebangkrutan industri perkotaan, penambahan populasi pedagang seperti adanya buruh putus hubungan kerja(phk) beralih ke perdagangan informal di pasar Ujung Berung. Konsekuensi krismon bagi pedagang pasar Ujung Berung: merugikan. Untuk itu respon perempuan pedagang: menambah modal, merubah strategi berdagang dengan cara menambah variasi pada dagangannya, merubah strategi belanja seperti tidak terfokus di satu sumber atau tempat namun menyebar diberbagai tempat, memanfaatkan teknologi telepon, memberi servis yang lebih baik kepada pembeli.

Ada beberapa strategi yang dipraktikan oleh pedagang di Indonesia dalam menghadapi ketidakpastian pasar dan kembangkan dalam rangka menanggapi terjadi resiko. Untuk selanjutnya saya akan menggunakan istilah rentan sebagai pengganti kata resiko. Kerentanan usaha terwujudkan dalam kegagalan usaha. Penyebab yang mendasar dari kegagalan suatu sektor informal adalah kondisi pasar yang rentan harus

dihadapi oleh pedagang. Istilah yang oleh Evers dan Mehmet disebut sebagai risk (1994).

Berbagai strategi yang dikembangkan oleh para perempuan pedagang di pasar Ujung Berung antara lain a) perpanjangan waktu berjualan, b) melakukan diversifikasi dagangan, c) mengurangi jumlah pasokan dagangan, d) memformalisasikan usaha dagang melalui penjalinan kerjasama dengan suatu perusahaan atau dengan membuka akses dengan bank, 5) tidak membeli barang dengan cara memborong menggunakan dana sendiri melainkan menjual barang dengan sistem komisi. Sehingga apabila barang tidak laku terjual dapat dikembalikan. Oleh sebab itu bagi para perempuan pedagang pasar merupakan satu ruang yang tidak akan mereka tinggalkan karena sudah menjadi rumah keduanya.

BAB VI
ADAPTIBILITAS PEDAGANG TERHADAP PASAR UJUNG BERUNG
YANG SEDANG BERUBAH

Berdasarkan hasil pengkajian mengenai: 1) bagaimana perempuan pedagang memahami dan merespon perubahan-perubahan di Pasar Ujung Berung, 2) bagaimana wujud respon itu dalam praktik perdagangan, 3) bagaimana pengaruh/ akibat praktik tersebut bagi Pasar Ujung Berung, ditarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Bagaimana Perempuan Pedagang Memahami dan Merespon Perubahan-Perubahan di Pasar Ujung Berung

Penelitian ini menunjukkan bahwa pasar Ujung Berung merupakan pasar tradisional di kota Bandung bagian timur. Pasar yang pada awalnya adalah pasar dari dan untuk masyarakat lokal Ujung Berung telah mengalami perubahan menjadi pasar transisi. Perubahan status pasar tersebut disebabkan oleh faktor eksternal seperti urbanisasi, krisis moneter dan faktor internal seperti kebakaran. Akibatnya dari perubahan terjadi pertumbuhan populasi pedagang maupun pembeli serta perluasan pasar secara spontan. Sehingga pasar semakin ramai dan beragam. Dengan demikian pasar tidak diam namun terus bergerak mengikuti arah perubahan yang telah dan tengah berlangsung.

Adanya berbagai peristiwa yang mengakibatkan terjadinya ketidakajegang pasar dipahami perempuan pedagang sebagai suatu yang mengancam keberadaannya.

Mengingat pasar merupakan sumber kehidupan dan penghidupan dari perempuan pedagang. Apalagi para perempuan pedagang pada umumnya merupakan generasi kedua atau ketiga dari keluarga pedagang. Satuan usaha para perempuan pedagang pun merupakan satuan rumah tangganya. Oleh karena itu apapun yang terjadi dengan pasar sebagai tempat usahanya, perempuan pedagang tidak akan tinggal diam. Hal itu diwujudkan dengan merespon berbagai perubahan yang ada dengan mengembangkan berbagai strategi yang dianggapnya rasional untuk keberlanjutan usahanya dan menghindari kerentanan, memindahkan sebahagian tugas reproduksi sosial ke pasar.

Jadi perubahan-perubahan yang terjadi di pasar Ujung Berung sumber-sumbernya berasal dari external maupun internal telah meningkatkan kompetisi antarpedagang, insecurity, dan mengurangi ciri sosial dalam kegiatan jual beli di pasar tradisional.

2. Bagaimana Wujud Respon itu dalam Praktik Perdagangan,

Perubahan pasar Ujung Berung menjadi pasar transisi yang diikuti dengan pertumbuhan populasi pedagang terus menerus. Pertumbuhan populasi di pasar menyebabkan perluasan ruang kegiatan jual beli. Akibatnya perubahan berangsur-angsur terjadi pada sarana berjualan dari yang sederhana seperti lapak tanpa kios hingga menjadi kios permanen. Lokasi berdagang berkembang menjadi pasar dalam dan pasar luar. Ruang berjualan pasar dalam dipadati oleh pedagang meja maupun tanpa meja dan ruang berdagang di pasar luar terus melebar secara spontan hingga mengambil bahu jalan raya.

Melalui penelitian lapangan terhadap empat tipologi perempuan pedagang, penelitian saya memperlihatkan dalam menjalankan usahanya, perempuan pedagang harus memperhatikan unsur-unsur sebagai berikut modal, komoditi, tempat berdagang, cara berdagang dan pembeli. Dalam hal ini, modal dapat dibagi atas modal ekonomi, modal sosial dan modal budaya. Modal ekonomi mencakup segala yang berhubungan dengan keuangan, termasuk cara memperolehnya seperti dari koperasi, bank, arisan, keluarga. Modal sosial seperti keluarga, sesama pedagang, bandar, agen, langganan; modal budaya seperti pengetahuan berdagang, harga, seluk beluk berdagang, sementara modal budaya mencakup pengalaman dan pengetahuannya masing-masing. Pengelolaan modal dari masing-masing pedagang di peroleh dari proses yang panjang. Saat usaha dagang dimulai, perempuan pedagang mulai melakukan pengelolaan akan modal berdagang. Kemampuannya memahami serta mengelola beragam urusan dan keperluan rumah tangga didapatkan melalui proses belajar yang panjang, pengalaman pribadi dan imitasi dari apa yang pernah dilihat. Walau berdagang di pasar yang sama, masing-masing perempuan pedagang memiliki strategi dagang yang berbeda.

Saat terjadi peristiwa kebakaran, para perempuan pedagang berupaya keras untuk memperoleh modal dari berbagai sumber termasuk kerabat. Adanya kebakaran telah menyebabkan hilangnya wilayah kekuasaan mereka yakni kios maupun lapaknya. Hilangnya kekuasaan membuat mereka menggerakkan relasi-relasi yang telah terbangun di antara sesama pedagang. Tujuan dari penggalangan kekuatan adalah untuk mempertahankan ruang kekuasaannya. Karena dengan hilangnya ruang

dagangnya, para perempuan pedagang harus tunduk pada kekuasaan lain yakni pemerintah dengan peraturannya. Agar ruang kekuasaan tidak hilang, maka perempuan pedagang melibatkan diri dalam Himpunan Pedagang Pasar Ujung Berung.

3. Bagaimana Pengaruh/ akibat Praktik tersebut bagi Pasar Ujung Berung.

Respon-respon perempuan pedagang yang jumlahnya lebih kecil dari jumlah laki-laki pedagang sangat berpengaruh terhadap kelangsungan pasar Ujung Berung. Pengaruhnya pasar yang awalnya pasar lokal dapat terus bertahan bahkan hingga terus menerus mengalami perubahan menjadi pasar transisi di kota. Selain itu juga pasar menjadi pasar di kota dengan keragaman mulai dari komoditi, sarana maupun pedagang serta aktor-aktornya.

Adanya kekuatan perempuan pedagang, pasar dapat menjadi ruang bagi aktor-aktor lain untuk dapat memperoleh penghasilan di pasar tersebut. Seorang perempuan pedagang dapat memberdayakan lebih dari satu orang pekerja.

Untuk itu pengambil keputusan dalam membuat kebijakan harus senantiasa mempertimbangkan perempuan sebagai aktor di pasar. Dari kasus empat tipe perempuan pedagang terlihat adanya otonomi perempuan pedagang atas ruang usaha, termasuk pada perempuan yang bermitra dagang bersama suami. Nilai 'mencari keuntungan' di pasar menguatkan otonomi perempuan pedagang dalam pengambilan keputusan bisnis, baik untuk kelanjutan atau pengembangan usaha dagangnya maupun memenuhi kebutuhan rumah tangga. Otonomi mereka di pasar merupakan landasan bagi adaptabilitas perempuan pedagang dalam mempertahankan usahanya

masing-masing mau pun mempertahankan pasar. Pasar tradisional akan selalu penting bagi mereka, karena selain merupakan ruang penghidupan yang memberikan otonomi, juga merupakan tempat kerja yang luwes untuk memadukan tugas produksi dan reproduksi sosial.

Implikasi Teoritis

Dalam mengkaji pasar, pasar tidak dapat dilihat sebagai suatu yang statis. Pasar sebagai pranata ekonomi akan mengalami perubahan mengikuti perubahan di eksternal maupun internalnya secara spontan.

Penelitian menunjukkan bahwa perempuan pedagang sebagai agen (pelaku) yang bukan sebagai agen yang taat kepada kebudayaan atau struktur yang ada.

Atas dasar itu sebagai agen, seorang perempuan pedagang dapat menentukan tindakan apa yang ia hendak lakukan dalam memenuhi kebutuhan: usaha dan keluarganya. Bahkan seringkali dikatakan bahwa ia dapat menentukan struktur atau pun kebudayaan.

Implikasi Praktis

Untuk studi selanjutnya perlu diberikan perhatian pada perjuangan perempuan pedagang di pasar dan eksistensi pasar tradisional di perkotaan.

Bila hendak mengurangi kerentanan pasar dan kerentanan usaha perempuan pedagang di pasar, perlu perhatian terhadap hal-hal berikut:

- Harus diperhatikan sejarah dan perkembangan pasar

- Lokasi pasar
- Jika akan merenovasi pasar hendaknya melibatkan pedagangnya
- Pedagang harus dilihat berdasarkan gender



DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Irwan. 1989. *Wanita Bakul di Pedesaan Jawa*. Pusat Penelitian Kependudukan. Yogyakarta : Universitas Gadjah Mada.
- Abdullah, Irwan. 2000. *Sex, Reproduksi dan Kekuasaan*. Yogyakarta : Pelajar Pejuang Press.
- Abdullah, Irwan. 2006. *Sangkan Paran Gender*. Pusat Penelitian Kependudukan. Yogyakarta : Universitas Gadjah Mada.
- Ahimsa Putra, Heidy Shri.(ed)., Sumintarsih., Sarmini., Destha T. Raharjana. 2003. *Ekonomi Moral, Rasional dan Politik : Esei-esei Antropologi Ekonomi*. Yogyakarta : Kepel Press
- Alexander, Jennifer. 1987. *Traders, Trader and Trading in Rural Java*. Singapore : Oxford University Press
- Amstrong and T.G. McGee.1985. *Theatre and Accumulation : Studies in Asian and Latin Urbanization*. New York : Methuen
- Babb.Florence, 1998.*Between Field And Cooking Pot*, The Poitical Economy of Marketwomen in Peru. University of Texas, Austin
- Belshaw, Cyril. 1981. *Traditional Exchange and Modern Markets*. Englewood Cliffs. N.J: Prentice-Hall
- Bohannon, Paul. & G. Dalton (eds). 1962. *Market in Africa*. Evanstone : North Western University Press.
- Boserup, Ester. 1970. *Women in Economic Development*
- Brenner, Suzanne April. 1998. *The Domestication of Desire : Women, Wealth and Modernity In Java*. United Kingdom : Princeton University Press.
- Bruner, Edward M. 1974. *The Expression of Ethnicity in Indonesia*.
- Brunt, Dorient . 1992. *Mastering the Struggle : Gender, Actors and Agrarian Change In a Mexico*.
- Chandler.Glen. 1984.*Market Trade in Rural Java*.Monash : Centre of South Asian Studies Monash Papers on Southeast Asia no.11.
- Clark, Gracia. (ed). 1981. *Traders Versus the State : Anthropological approaches to unofficial Economies*. Boulder : Westview Press.
- Clark, Gracia. 1994. *Onions Are My Husband : Survival and Accumulation by West African Market Women*. North America : Indiana University Press.
- Clark, Gracia., Andrea Cornwall (ed). 2001. *Reading Gender in Africa*. North America : Indiana University Press.
- Clark, Gracia. 2010. *Gender Fiction and Gender Tensions Involving "Traditional" Asante Market Women*. African Studies Quarterly/volume 11, issues 2&3. Spring Press. North America : Indiana University Press.
- Cohen, Abner. 1976. *Two Dimensional Man : An Essay of The Anthropology of Power and Symbolism in Complex Society*. Berkeley and Los angeles : University of California Press.
- Creswell. 1994. *The Essence of Research Metodology : A Concise Guide for Master and PhD Student In Management Science*.
- Darvas's, Huseby. 2001. Rural Market in Hungary. In Seligmann, Linda J.(ed). 2001. *Women Traders in Cross-Cultural Perspective : Mediating Identities, Marketing Wares*. Stanford, California : Stanford University Press.
- Dewey, A.1963.*Marketing in Java*. Glencoe, III. : Free Press
- Effendi, Nursyirwan. 2006. *Minangkabau Rural Markets – Trade and Traders in West Sumatra in Indonesia*. Identitas Politik und Interkulturalitat in Asienein Multidisziplinaires Mosaik.Berlin : Lit Verlag
- Fanselow, F.S. 1980. *The Bazaar Economy or How Bizarre is the The Bazaar Really?*. In Man no.25
- Gardner, Katty & David Lewis. 1996. *Anthropology, Development and The Post Modern Challenge*. London : Pluto Press
- Geertz, Clifford. 1963. *Social Development and Economic Change in Two Indonesian Towns Peddlers and Princes*. London : The University of Chicago Press.

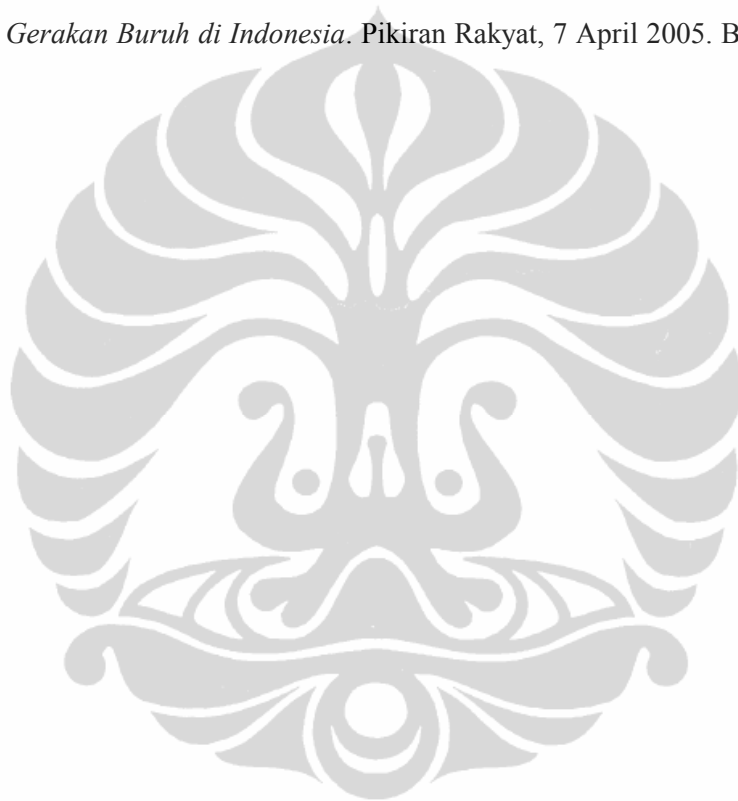
- Geertz, Clifford. 1970. *Princes and Peddlers : Social Change and Economic Modernization in two Indonesian Towns*. Chicago : University Press
- Gordon, Kathleen.E, 2009.*Marketplace Vendors, Decision Making and The Household in Bolivia, in Economic Development, Integration and Morality in Asian and the Americas Research in Economic Anthropology*, Volume 29, 123146 by Emerald Group Publishing Limited.
- , 2011*What is Important to Me is My Business, Nothing More: Neoliberalism, Ideology and the Work of Selling in Highland Bolivia*, Volume XXXII, Number 1 & 2011 by the American Anthropological Association.
- Grijns, Mies. 1994. *Different Women, Different Work : Gender and Industrialisation in Indonesia*.
- Hann, Chriss & Keith Hart. 2011. *Economic Anthropology : History, Ethnography, Critique*. Cambridge : Polity Press.
- Hardjasaputra, A. Sobana. 2002. *Perubahan Sosial di Bandung 1810-1906*. Disertasi. Depok. Universitas Indonesia.
- Keppy, P. 2001. *Hidden Business: Indigenous and Ethnic Chinese Entrepreneurs in the Majalaya Textile Industry, West Java*.
- Krisnawati, Tati & Artien Utrecht. 1992. *Women's Economic Mediation : The Case of Female Petty traders In Northwest Lombok*. In Bemmelen, Sita Van (ed)., Madelon Djajadiningrat-Niewenhuis, Elsbeth Locher-Scholten., Elly Touwen-Bouwsma. 1992. *Women and Meditation In Indonesia*. Leiden : KITLV Press.
- Kunto, Haryoto. 1986. *Semerbak Bunga di Bandung Raya*. Bandung : Granesia.
- Kutanegara, Pande Made. 2006. *Perdagangan : Kosmologi dan Konstruksi "Dunia Wanita" dalam Sangkan Paran Gender*. Irwan Abdullah (ed). 2001. Pusat Penelitian Kependudukan. Yogyakarta : Universitas Gajah Mada Press.
- Long, Norman. 1977. *An Introduction to the Sociology of Rural Development*. United States of America : Westview Press.
- _____. 1987. *Sosiologi Pembangunan Pedesaan*. Penerbit : Bina Aksara
- _____. 2001. *Development Sociology : Actors Perspectives*. London : Routledge.
- Mai, Ulrich, dan Helmut Buchholt. 1987. *Peasant Pedlars and Profesional Traders : Subsistence Trade in rural Markets of Minahasa, Indonesia*. Singapore: Institute of Southeast Asian.
- Mintz. Sydney. 1961. *Haitian Personal Economic Relationship : Proeeding of the 1961 Annual Spring Meeting of the American Ethnological Society*
- Mulyanto, Dede. 2010. *Antropologi Marx: Karl Marx tentang Masyarakat dan Kebudayaan*. Bandung : Ultimus.
- Murray, Alison. 1987. *No Money No Honey: A Study of Street Traders and Prostitutes in Jakarta*. Oxford : University of Oxford.
- Nastiti, Titi Sunarti. 2003. *Pasar Di Jawa Masa Mataram Kuna Abad VIII-XI Masehi* ,Dunia Pustaka Jaya.
- Noritake, Ayami. 2009. *Ambiguous Agency and Change:Life Stories of Working Women in a Seoul Marketplace*. The Review of Korean Studies Volume 12 Number 4 (December 2009): 57-86. Academy of Korean Studies. All rights reserved.
- Pelto, P.J., and Gretel H. Pelto. 1978. *Anthropological Research*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Peluso. N.L. 1984. *Occupational Mobility and the Economic Role of Rural Women*. Yogyakarta : Population Studies Centre.
- Pietila, Tuuliki. 2007. *Gossip, Market and Gender : How Dialogue Constructs Moral In Post Socialist Kilimanjaro*. Madison, Wisconsin : The University of Wisconsin Press.
- Plattner, Stuart. *Markets and Marker Marketing*. Lanham : University Press of Amerika

- Prihandana, Ramalis Subandi. 2002. *Redefining the Pasar: Trading Enterprise, Livelihoods, Networks and Urban Governance in Urban Markets of West Java*. Disertasi
- Redfield, Robert. 1985. *Masyarakat Petani dan Kebudayaan*. Jakarta : CV. Rajawali.
- Rival. L. 1994. *Locating Power in the Market : Anthropological Contribution to study of Food Trading*. Oxford: University of Oxford
- Rutz,Werner. 1984. *Cities and Towns in Indonesia*. Gebruder Borntrager : Berlin- Stuttgart.
- Sairin.S (et al. ed). 2002. *Pengantar Antropologi Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar Press.
- Schindler, Kati. 2006. *Credit for What? Informal Credit a Coping Strategy of Market Women in Northern Ghana*. Berlin. DIW Berlin, 10 Sept, 2006.
- Seligmann, Linda J.(ed). 2001. *Women Traders in Cross-Cultural Perspective : Mediating Identities, Marketing Wares*. Stanford, California : Stanford University Press.
- , 2004. *Peruvian Street Lives, Culture, Power and Economy among Market Women of Cuzco*, university of Illinois
- Setyobudi, Imam. 2001. *Menari di Antara Sawah dan Kota : Ambiguitas Diri, Petani-petani Terakhir di Yogyakarta*. Magelang : Indonesiatara.
- Sihite, Romany. 1995. *Perempuan Pedagang Sayur di Pasar dalam T,O.Ihromi. Perempuan dalam Pembangunan*. Jakarta : Yayasan Obor Indonesia.
- Smeru Newsletter. 2007. *Pasar Tradisional di Era Persaingan Global (Traditional Markets in the Era of Global Competition)*. Lembaga Penelitian Smeru / The Smeru Institute Smeru Newsletter No. 22: Apr-Jun/2007.
- Spradley, James. 1980. *Participant Observation*. Holt, Rinehart and Winston publisher University of Minesotta.
- Stoler. A. 1975. *Land, Labour and female in Javanese Villlage*. New York : Department of Anthropology, Columbia University.
- Sullivan, Norma. 1994. *Masters and Managers study of Gender Relations in Urban Java*. Allen & Unwin Publisher
- Supangkat-Iskandar, Budiawati. 1998. *Women in the Market (Case Study in Ujung Berung, Bandung-West Java, Indonesia)*, M.A. Thesis at the University of Kent at Canterbury : United Kingdom.
- Szanton. M. 1972. *Right to Survive*. University Park.Pennsylvania State : University Press.
- White, Ben. 1986. *Rural Non-Farm Employment in Java; Recent Development, Policy Issues and Research Needs*. The Hague : Institute of Social Studies Advisory Service. [Report for UNDP / ILO].
- Winarto, T. Yunita, dkk. 1998. *Karya Tulis Ilmiah Sosial : Menyiapkan, Menulis dan Mencermatinya*. Jakarta : Yayasan Obor Indonesia.
- Williams, Water. 1995. *Do the Right Thing – the People Economists Speaks*. United States : Hoover Press Publication.

SUMBER LAIN : DOKUMEN, MAKALAH DAN JURNAL

- Biro Pusat Statistik Kota Bandung. 1990. Bandung.
- Biro Pusat Statistik Kota Bandung. 1994. Bandung.
- Biro Pusat Statistik Kota Bandung. 1999. Bandung.
- Biro Pusat Statistik Kota Bandung. 2005. Bandung.
- Biro Pusat Statistik Kota Bandung. 2007. Bandung.
- Biro Pusat Statistik Provinsi Jawa Barat. 2010. Bandung.

- Brosur dan Leaflet Kota Bandung. 2008. Peraturan Walikota Kota Bandung PD. Pasar Bermartabat Kota Bandung.: tidak dipublikasikan.
- Marie Elka Pangestu. 2000. *Pasar Tradisional yang Modern : Dalam Rangka Peningkatan Daya Saing Pasar Tradisional*. Buku Putih Kementerian Perdagangan.
- Harian Umum Kompas. 2009. Jakarta : Kompas Press.
- Ismarini, Ani. 2011. *Dari Ujung Berung ke Bandung : Perubahan Wilayah Administratif Distrik Bandung Kabupaten Bandung 1871-1942*. Konferensi Nasional Sejarah XI.
- Jejaring Suara Rahima (edisi 12). 2009.
- Monografi Kecamatan Ujung Berung. 2009-2010.
- Onderzoek, Mindere Welvaart. 1930.
- Resmi, Setia. 2005. *Nasib Gerakan Buruh di Indonesia*. Pikiran Rakyat, 7 April 2005. Bandung : Pikiran Rakyat.
- Resmi, Setia. 2005. *Nasib Gerakan Buruh di Indonesia*. Pikiran Rakyat, 7 April 2005. Bandung : Pikiran Rakyat.





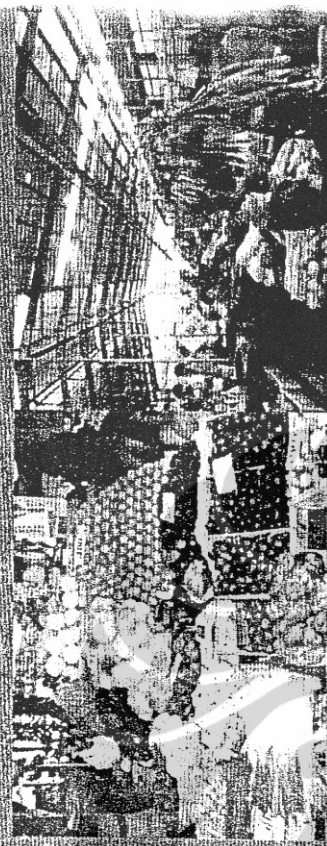
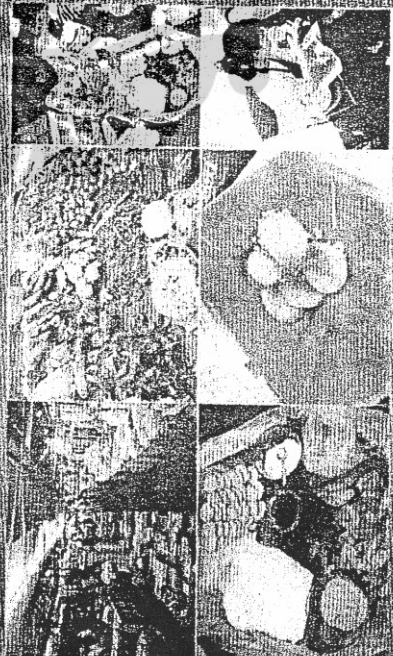
PEMERINTAH KOTA BANDUNG PERUSAHAAN DAERAH PASAR BERMARTABAT

Jalan Jurang No. 3 telepon - 022-20501891 fax - 022 - 2063747

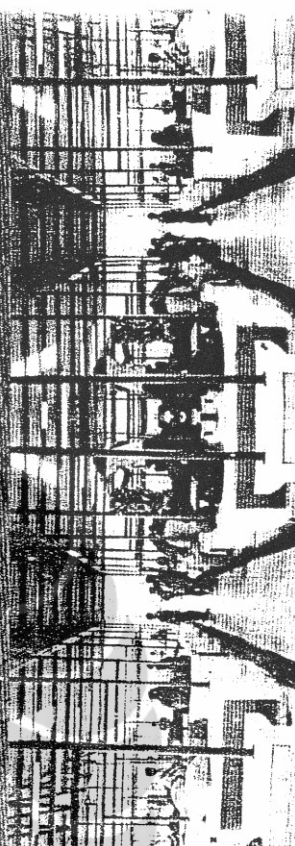
Kemajuan pasar tradisional di Kota Bandung sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Tidak terkecuali kalangan menengah ke bawah masyarakat menengah ke atas. Sehingga saat ini masih memberikan keberadaan pasar tradisional. Dengan kondisi seperti ini, pemerintah Kota Bandung merubah perhatian khusus terhadap keberadaan pasar tradisional sehingga keberadaannya bisa sebanding dengan pasar modern.

Alasan masyarakat selama ini mendapat paket tradisional terkesan dengan ketidaknyamanan mulai dari kondisi jalan yang kotor, sempit, tidak sehat, kelainan busi, musim hujan, merajai, becek dan kondisi ketidakaturan lainnya yang membuat masyarakat enggan berkunjung ke pasar tradisional.

Pada hal pasar tradisional juga memiliki banyak kelebihan yang tidak dimiliki pasar modern. Di antaranya adalah masih adanya komunitas sosial yang rawat, metawia antara pedagang dan pembeli. Tidak seperti pasar modern yang memaksa konsumen untuk mematuhi harga yang sudah ditentukan.

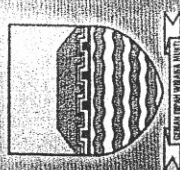


Lingkungan bersih, sehat dan nyaman adalah dambaan masyarakat Kota Bandung. Mari kita wujudkan pasar tradisional yang terib, bersih, aman dan nyaman mulai dari kita sendiri.





PEMERINTAH KOTA BANDUNG PERUSAHAAN DAERAH PASAR BERMARTABAT



Jalan Jember No. 1 telepon : 022-2036189 Fax : 022 - 2033747

PROFIL PD. PASAR BERMARTABAT KOTA BANDUNG

PERKEMBANGAN KELEMBAGAAN PENGELOLAAN PASAR

Sejarah Dinas Pengelolaan Pasar (Dinas) untuk pengembangan pasar dan Perumahan Hemat Kota Bandung tahun 1934 / Provincial Blad Van West Java Tanggal 28 April 1934 No. 10.
Tahun 1971, Biro Perusahaan Pasar pada Dinas Pendayagunaan Daerah Dipimpin oleh Kepala Seksi Perumahan.
Tahun 1975 DPTD Pasar pada Dinas Pendayagunaan Daerah Dipimpin oleh Kepala Seksi Perumahan.
Tahun 1988, dibentuk Dinas Pasar Kotamadya Daerah Tingkat II Bandung berdasarkan Peraturan Daerah Nomor 13 tahun 1985 tentang pembentukan Dinas Pasar Kotamadya Daerah Tingkat II Bandung.
Sejalan dengan perkembangan Dinas Pengelolaan Pasar Kota Bandung mengalami perubahan nomenklatur dikemukakan Peraturan Daerah nomor 05 tahun 1987 tentang Susunan Organisasi dan Tata Kerja Dinas Pengelolaan Pasar Kotamadya Daerah Tingkat II Bandung dan Peraturan Daerah Nomor 13 tahun 1985 tentang pembentukan Dinas Pengelolaan Pasar Kotamadya Daerah Tingkat II Bandung berubah menjadi Dinas Pengelolaan Pasar Kota Bandung berdasarkan Peraturan Daerah Nomor 05 tahun 2001 tentang pembentukan dan susunan organisasi Dinas Daerah Kota Bandung.
Tahun 2004, Dilingkupi PD. PASAR BERMARTABAT Kota Bandung, sebagai perwujudan dari visi PD. PASAR BERMARTABAT Kota Bandung sebagai lembaga yang dapat dilimpahkan seluruh kelembagaan (lekap Dinas Pengelolaan Pasar.
Perintah Kota Bandung membentuk Perusahaan Daerah Pasar BERMARTABAT yang dilepaskan melalui Perda 15 tahun 2007, tanggal 4 Desember 2007 dan berlaku efektif 1 Januari 2008

PASAR-PASAR YANG DIKELOLA PD PASAR BERMARTABAT

- A. Pasar Kelas I (satu)
 1. Pasar Baru
 2. Pasar Anyar
 3. Pasar Unjungberung
 4. Pasar Andir
 5. Pasar Kosambi
 6. Pasar Kiercondong
- B. Pasar Kelas II (dua)
 1. Pasar Sederhana
 2. Pasar Moch Tohu Dewi Santika
 3. Pasar Cicadis
 4. Pasar Cibeunbering
 5. Pasar Cibinong
 6. Pasar Paksiat
 7. Pasar Jalituy
 8. Pasar Cicalatum
 9. Pasar Karapitan
 10. Pasar Kawadira
 11. Pasar Cibeunbering
 12. Pasar Leuwisengang
 13. Pasar Sedingsengang
 14. Pasar Cierah
 15. Pasar Gegerkalong
 16. Pasar Sempang
 17. Pasar Cibeunbering
 18. Pasar Cibeunbering
 19. Pasar Biringa Wastukencana
 20. Pasar Sukahaji
 21. Pasar Bancayu
 22. Pasar Croyem BERMARTABAT
 23. Pasar Pagarsih
- C. Pasar Kelas III (tiga)
 1. Pasar Gg. Saleh
 2. Pasar Sanjidi
 3. Pasar Cikaso
 4. Pasar Kebonsari
 5. Pasar Puyuh
 6. Pasar Basallimah
 7. Pasar Gempol
 8. Pasar Kota Kembang

MAKSUD DAN TUJUAN PD. PASAR BERMARTABAT KOTA BANDUNG

PD. Pasar BERMARTABAT didirikan dengan maksud dan tujuan:
1. Menyediakan pelayanan kepada masyarakat (Pedagang) sesuai dengan ruang lingkup usahanya.
2. Mengembangkan pendapatan Daerah.
3. Untuk serta melaksanakan pembangunan Daerah (Pasal 4 Perda No. 15 tahun 2007)

SIKAP

Perusahaan Daerah Pasar BERMARTABAT yang abadi, Profesional dan Dinamis untuk mewujudkan Pasar Tradisional yang tertib, bersih, aman dan nyaman.

SIKAP

- 1. Meningkatkan kualitas sumber daya Manusia (SDM) stakeholder perusahaan
- 2. Meningkatkan kualitas dan kuantitas pelayanan fasilitas pasar
- 3. Meningkatkan Sistem administrasi dan keuangan Perusahaan Daerah
- 4. Meningkatkan daya saing pasar tradisional
- 5. Menjangkau pertumbuhan ekonomi dan pembangunan Daerah

JASA PELAYANAN FASILITAS PASAR

- Jasa pelayanan Pasar meliputi:
1. Pemohonan Surat Sewa Tempat Usaha
 2. Pemohonan Perpanjangan Surat Sewa Tempat Usaha
 3. Pemohonan baik pemindahan hak sewa tempat usaha
 4. Jasa pelayanan fasilitas halian pasar
 5. Jasa pelayanan fasilitas kelengkapan
 6. Jasa pelayanan fasilitas listrik (tali air)
 7. Jasa pelayanan fasilitas MCK
 8. Jasa pelayanan fasilitas Paskir
 9. Jasa pelayanan fasilitas longgar mint
 10. Jasa pelayanan fasilitas reklame (Pasal 3 Perwal No. 117 tahun 2006)

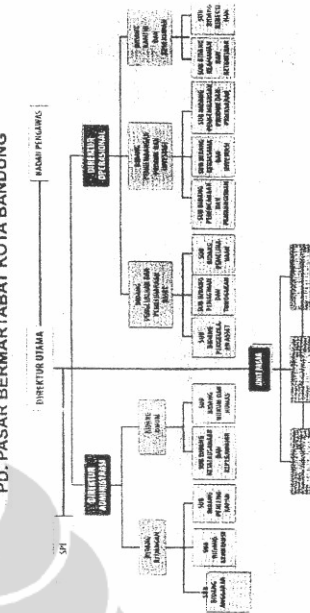
PASAR TRADISIONAL

Pasar tradisional adalah Pasar yang dikelola oleh Perusahaan Daerah tempat usaha berupa toko, kios, los, lapak dan meja yang disediakan kepada pedagang dengan keahlian skala kecil dan modal kecil dengan proses jual beli melalui lamar menawarkan (Pasal 1 ayat 6 Perwal No. 117 tahun 2006)

Dalam rangka HUT-KOTA BANDUNG KE 199 dan turut serta mendukung meraih kembali PIALA ADIPURA, serta mewujudkan visi PD. Pasar yaitu PASAR YANG TERTIB, BERSIH, AMAN DAN NYAMAN maka dihimbau kepada para pedagang berperan aktif dalam melaksanakan K3 di pasar-pasar tradisional, karena pasar merupakan salah satu objek yang dinilai dalam penilaian Adipura dengan cara:

1. Diharapkan setiap pedagang untuk membersihkan/menyapu sampah dan memisalkannya antara organik (sampah basah) dan non organik (sampah kering). lalu dimasukkan ke dalam kantong plastik yang berbeda kemudian disimpan di depan kos/pengkompleja lapak masing-masing atau dibuang langsung ke tong sampah yang sudah disediakan
2. Jangin membuang sampah dimana saja yang dapat menyumbang seokan air.
3. Jasa Pelayanan kebersihan yang dipergut PD. Kebersihan peruntukannya untuk pembersihan sampah dan TPS (Tempat Pembuangan Sementara) ke TPA (Tempat Pembuangan Akhir) bukan untuk jasa pelayanan kebersihan di dalam pasar.
4. Tingkatkan kesadaran dan merubah perilaku untuk mendukung melaksanakan Perda Kebersihan lauhwa menjaga kebersihan merupakan bagian dari ibadah.
5. Ketersihan jangsan listrik dalam memasang kabel-kabel jangsan listrik harus sesuai dengan standar minimum kabel dan teknik teknik pemasangan instalasi jangsan listrik.
6. Para Stesepuh Pasar (DKM) agar turut serta memberikan masukan kepada para Pedagang untuk merencanakan pasar yang bersih, tertib, aman dan nyaman.

STURKTUR ORGANISASI PD. PASAR BERMARTABAT KOTA BANDUNG



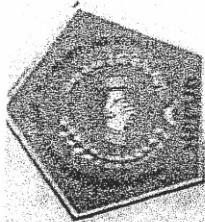
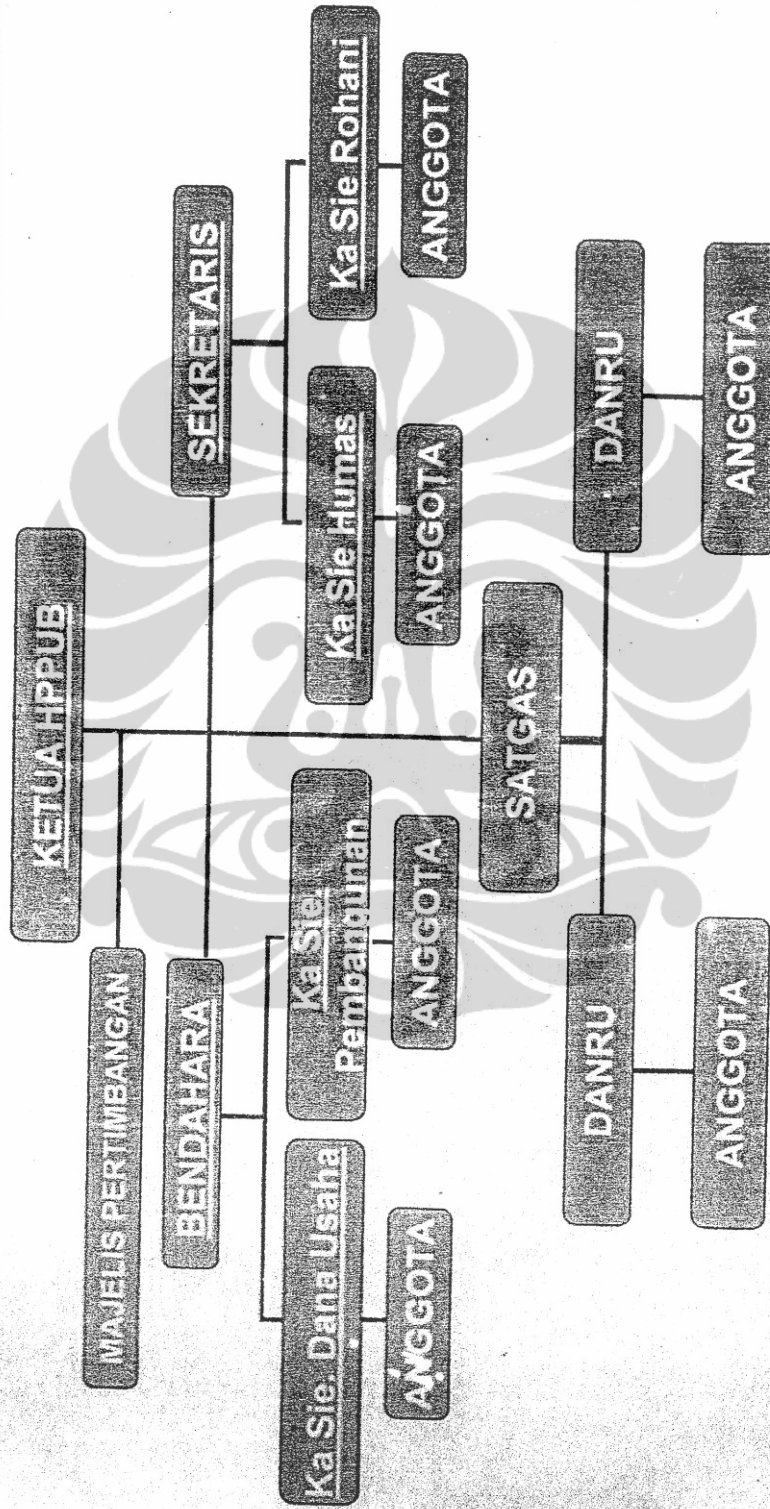


DIAGRAM KEPENGURUSAN

H.P.P.U.B.

Himpunan Pedagang Pasar Ujungbering Bersatu



Ket : SATGAS HAKOINOMI LANGSUNG KEKETAJA



Akta Notaris : Irma Rachmawati SH, No 28 Tanggal 21 November 2007
Jalan Pasar Kaler No 3 Ujungberung - Bar.dung Telp : 022.7656.6969 - 0856.2475.7952 - 022.7611.1567

STRUKTUR KEPENGURUSAN HIMPUNAN PEDAGANG PASAR UJUNGBERUNG BERSATU

I. Ketua : Usep Iskandar Wijaya
Sekretaris (Plts) : Dadan Rindayana Wijaya SE
Bendahara : 1. Hj Tati Sumarni
2. Yayah Rokayah
3. Siti Fatimah

Seksi – Seksi :
Seksi Humas : 1. Agus Heriadi
2. Wawan Sofyan (Awan)
3. Oman

Seksi Keamanan : 1. Yosef
2. Dede Juhana

Seksi Kerohanian : 1. Ust Lajang
2. Ust Ade Yos

Seksi Usaha : 1. Hj Rohani
2. Uni

Satuan Tugas (SATGAS) HPPUB :

Danru I : Agus Juanda Much Noerdin
Anggota : 1. Sola Rusmaia
2. Yoyo Sunaryo
3. Endang Hermansyah

Danru II : Yanto Rugianto
Anggota : 1. Dede Karnaludin
2. Yudi
3. Sudiyono

II. Majelis Pertimbangan / Sesepeuh Pasar Ujungberung :

1. H Fatulloh Ali
2. H Ibin Hartobi
3. H Dulloh Abdulloh Ali
4. H Adeng
5. H Permadi Effendi
6. H Iding
7. H Ade Darma
8. Undang Abdulloh
9. Kurnia

Blok A	Blok D
1. Toko Emas (Perhiasan) - Pemilik : Erna - Asal : Kalimantan	1. Sembako
2. Service Elektronik - Pemilik : Aceng - Asal: Bandung	2. Sembako
3. Toko Alat Tulis - Pemilik : Ayu - Asal : Tasik	3. Sembako
4. Toko Alat Tulis - Pemilik : Toto - Asal : Jawa	4. Sembako
5. Toko Emas (Perhiasan) - Pemilik : H.Purnama - Asal : Sukabumi	5. Sembako
6. Toko Alat Tulis - Pemilik: - - Asal: Bandung	6. Toko Karpet
7. Toko Alat Tulis - Pemilik: Ali - Asal: Padang	7. Plastik dan Kemasan Makanan
8. Toko Emas (Perhiasan) - Pemilik: Engko - Asal: Bandung(Tionghoa)	8. Sembako
9. Servise Playstation - Pemilik: Aswin - Asal: Bandung	9. Sembako
10. Toko Alat Tulis - Pemilik: Ari - Asal: Bandung	10. Batik dan Kerudung
11. Toko Buku - Pemilik: Agus Stiana - Asal: Bandung	11. Sembako
12. Toko Alat Tulis - Pemilik: Alili - Asal: Garut	12. Sayuran
13. Alat Kecantikan - Pemilik: Ibu Lili - Asal: Bandung	13. Aneka Makanan Ringan
14. Toko Emas (Perhiasan) - Pemilik: Im - Asal: Bandung (Tionghoa)	14. Aneka Makanan Ringan
-	15. Sembako
	16. Kelapa dan Pisang
	17. Sembako
	18. Sayuran
	19. Aneka Makanan Ringan
	20. Aneka Makanan Ringan
	21. Sayuran
	22. Daging Ayam
	23. Tukang Rampe
	24. Alat Rumah Tangga
	25. Plastik dan kemasan
	26. Daging Sapi
	27. Daging Sapi
	28. Daging Sapi
	29. Pisang
	30. Pisang dan Kelapa
	31. Sembako
	32. Sembako
	33. Sembako
	34. Toko Obat
	35. Sayuran
	36. Daging Sapi
	37. Daging Sapi
	38. Telur
	39. Daging Sapi
	40. Plastik dan kemasan Makanan
	41. Pisang
	42. Daging Sapi

15. Toko Emas (Perhiasan) - Pemilik: Hen Song Moy - Asal: Bandung (Tionghoa)	43. Daging Sapi
16. Toko Sepatu, Sandal & Tas - Pemilik: H.Engkus - Asal: Garut	44. Sayuran
17. Toko Emas (Perhiasan) - Pemilik: Agus - Asal: Bandung	45. Plastik dan Kemasan Makanan
18. Toko Emas (Perhiasan) - Pemilik: Yanto - Asal: Bondowoso	46. Tahu dan Tempe
19. Toko Kosmetik - Pemilik: Yuyun - Asal: Bandung	47. Penjual Beras
20. Toko Pakaian	48. Sembako
21. Toko Tas	49. Sembako
22. Toko Emas (Perhiasan)	50. Kerupuk
23. Toko Seragam Sekolah - Pemilik: Resko Sport	51. Kerupuk
24. Jual Dvd	52. Aneka Makanan Ringan
25. Toko Pakaian	53. Aneka Makanan Ringan
26. Toko Aksesoris - Pemilik: H. Yadi - Asal: Bandung	54. Aneka Makanan Ringan
27. Toko Sepatu dan Sandal - Pemilik: Yuyus - Asal: Ujung Berung	55. Aneka Makanan Ringan
28. Aksesoris	56. Sembako
29. Jual dvd	57. Sembako
30. aksesoris	58. Penjual Beras
31. Toko Pakaian	59. Sayuran
32. Aksesoris	60. Sembako
33. Toko Pakaian	61. Sembako
34. Toko Pakaian	62. Penjual Beras
35. perkakas	63. Toko Emas
36. Konter Pulsa	64. Toko Emas
37. Mie Rebus	Blok E
38. ayam goreng	1. Kerupuk
39. Mie Ayam	2. Kosmetik
40. pangkalan ojeg	3. Sayuran
41. Warteg	4. Ikan Asin
42. Kios rokok	5. Pisang
43. RM padang	6. Bahan dan Bumbu Bakso
44. Toko Pakaian	7. Bahan dan Bumbu Bakso
45. Aneka Makanan Ringan	8. Pisang dan Kelapa
	9. Aneka Makanan Ringan
	10. Kosmetik
	11. Kosmetik dan Obat-obatan
	12. Bahan dan Bumbu Bakso
	13. Plastik
	14. Telur
	15. Bumbu Masakan
	16. Kelapa
	17. Warung Makan
	18. Kerupuk
	19. -
	20. -
	21. Ikan Asin

46. Warteg	22. -
47. Warkop	23. -
48. RM padang	24. -
49. mie bakso	25. -
50. Bubur Ayam	26. Daging Sapi
51. Es Campur	27. Daging Sapi
52. Kios	28. Plastik, kemasan makanan dan terigu
53. Kios	29. Peralatan Dapur
54. Kios	30. Bumbu Masakan
55. Peralatan Menjahit	31. Buah-buahan dan Sayuran
56. Toko Pakaian Anak	32. Bahan dan Bumbu Bakso
57. Toko Pakaian	33. Telur, Tahu dan Tempe
58. Toko Pakaian	34. Ikan Asin
59. Toko Pakaian	35. -
60. Aksesoris	36. Daging Ayam
61. Pakaian Bayi	37. Plastik dan Kemasan Makanan
62. Alat Rumah Tangga	38. Plastik dan Kemasan Makanan
63. Toko Pakaian	39. --
64. Toko Pakaian Anak	40. Kerupuk
65. Toka Emas	41. Ikan asin
66. Toko Pakaian	42. -
67. Toko Pakaian	43. Sayuran
68. Toko Pakaian	44. --
69. Toko Pakaian	45. Daging Sapi
70. Toko Pakaian	46. Pisang
71. Toko Pakaian Dewasa	47. Bumbu Masakan
72. Toko Pakaian dewasa	48. -
73. Toko Pakaian Dewasa	49. -
74. Toko Pakaian Dewasa	50. Sayuran
75. Makanan Ringan	51. -
76. Toko Kain	52. -
77. Toko Pakaian Dalam	53. -
78. Toko Pakaian Muslim	54. -
79. Toko Pakaian dalam wanita	55. plastik dan keEmasan
80. Sembako dan Sayuran	56. pisang
81. Bahan Pengawet Makanan	57. -
82. Toko Pakaian Wanita	58. Warung Makan
83. Gudang	59. Makanan Ringan
84. Bahan Kue dan Plastik	60. -
85. Sembako (beras)	61. Daging Sapi
86. Sembako	62. Plastik Kemasan dan Terigu
87. Sembako (beras)	63. Telur dan Gula Aren
88. Plastik dan Kemasan Makanan	64. -
Perabot Rumah Tangga	65. -
	66. -
	67. Telur

Blok B	68. –
1. Toko Pakaian Perempuan	69. –
2. Toko Pakaian Perempuan	70. –
3. Toko Pakaian Perempuan	71. –
4. Toko Pakaian Perempuan	72. –
5. Toko Pakaian Perempuan	
6. Toko Pakaian Perempuan	
7. Toko Pakaian Perempuan	
8. Toko Pakaian Perempuan	
9. Aneka Makanan Ringan	Blok F
10. Toko Pakaian Perempuan	1. –
11. Toko Pakaian Perempuan	2. Plastik
12. Toko Pakaian	3. Bumbu Makanan
13. Toko Pakaian Dalam Perempuan	4. Perlengkapan jahit
14. Toko Pakaian	5. Pakaian
15. Toko Seragam Sekolah	6. Beras
16. Toko Pakaian	7. –
17. Toko Pakaian Muslim	8. Warung
18. Toko Pakaian Anak	9. Bumbu Makanan
19. Toko Tas, Sepatu dan Sandal	10. –
20. Toko Pakaian Anak	11. –
21. Toko Pakaian Anak	12. –
22. Toko Pakaian Anak	13. –
23. Toko Pakaian	14. Daging
24. Toko Plastik dan Aneka Kemasan Makanan	15. –
25. Aneka Makanan Ringan	16. Kerupuk dan Plastik
26. Toko Pakaian	17. Kerupuk dan Telur
27. Toko Pakaian Anak	18. Perabotan Rumah Tangga
28. Toko Tas, Sepatu dan Sandal	19. Plastik dan Perabotan Rumah Tangga
29. Toko Tas, Sepatu dan sandal	20. –
30. Aneka Makanan Ringan	21. –
31. Toko Perlengkapan Bayi	22. –
32. Toko Pakaian	23. Plastik dan Kemasan Makanan
33. Toko Sepatu	24. –
34. Toko Tas, Sepatu dan Sandal	25. –
35. Toko Perlengkapan Bayi	26. Penjual Beras
36. Toko Tas, Sepatu dan Sandal	27. Perabotan Rumah Tangga
37. Toko Pakaian Anak	28. Ikan Asin
38. Toko Pakaian Anak	29. Ikan Asin
39. Toko Pakaian Anak	30. Daging Sapi
40. Toko Pakaian Anak	31. –
41. Toko Pakaian	32. –
42. Toko Pakaian	33. Aneka Makanan Ringan dan Plastik
43. Tukang Rampe	34. Daging Ayam
	35. Sayuran
	36. Bahan dan Bumbu Bakso

44. Toko Sepatu	37. Anek Makanan Ringan
45. Toko Pakaian.	38. Aneka Makanan Ringan
46. Tukang Rampe	39. Daging Sapi
47. Toko Pakaian	40. Daging Sapi
48. Toko Pakaian Perempuan	41. Sayuran
49. Toko Pakaian	42. Daging Sapi
50. Toko Fakain Anak	43. Sembako
51. Toko Pakaian Anak	44. Sembako
52. Toko Pakaian Perempuan	45. Buah-buahan
53. Toko Pakaian Perempuan	46. Sayuran
54. Toko Pakaian Perempuan	47. Sembako
55. Toko Pakaian Perempuan	48. Pisang dan Kelapa
56. Toko Pakaian Perempuan	49. Sayuran
57. Toko Pakaian Perempuan	50. Sembako
58. Toko Pakaian Perempuan	51. Sembako
59. Toko Pakaian Dalam	52. Sembako
60. Toko Pakaian Dalam	53. Sembako
61. Toko Pakaian	54. Sembako
62. Aneka Makanan Ringan	55. Sembako
63. Aneka Makanan Ringan	56. Sembako
64. Toko Plastik dan Aneka Kemasan Makanan	57. Sembako
65. Penjual Beras	58. Alat Rumah Tangga
66. Aneka Makanan Ringan	59. Pisang
67. Aneka Makanan Ringan	60. Sayuran
68. Aneka Makanan Ringan	61. Plastik dan Kemasan Makanan
69. Aneka Makanan Ringan	62. Bahan Pembuatan Kue
70. Aneka Makanan Ringan	63. Sayuran
71. Toko Pakaian	64. Sembako
72. Toko Pakaian Perempuan	65. Sayuran
	66. Sembako
	67. Sayuran
Blok C.	68. Makanan Ringan
1. Toko Pakaian Anak	69. Sembako
2. Toko Pakaian Anak	70. Roti dan makanan ringan
3. Toko Pakaian Anak	71. Roti dan makanan ringan
4. Toko Tas	72. Aneka Makanan Ringan
5. Aneka Makanan Ringan	73. Buah-buahan
6. Toko Pakaian	74. Buah-buahan
7. Toko Pakaian	75. Buah-buahan
8. Toko Pakaian Dalam	76. Penjual Roti
9. Toko Pakaian Anak dan Bayi	77. Buah-buahan
10. --	78. Sembako
11. Alat Rumah Tangga (piring)	79. Sembako
12. Alat Rumah Tangga	80. Bumbu Masakan
13. Toko Karpet	81. Sayuran
14. Toko Pakaian Anak	82. Sayuran

15. Toko Pakaian Anak
16. Toko Pakaian Anak
17. Toko Pakaian
18. Toko Pakaian
19. Toko Pakaian
20. Toko Pakaian Anak
21. Perabot Rumah Tangga
22. Alat Rumah Tangga
23. –
24. Toko Perlengkapan Bayi
25. Toko Kain dan Kerudung
26. –
27. Toko Buku
28. Toko Tas, Sepatu dan Sandal
29. Toko Pakaian Anak
30. Toko Tas, Sepatu dan Sandal
31. Toko Pakaian Anak
32. Toko Pakaian
33. Toko Pakaian
34. Toko Pakaian
35. Toko Pakaian
36. Toko Pakaian Anak
37. Toko Pakaian
38. Toko Pakaian
39. Toko Pakaian
40. Toko Emas
41. Toko Emas
42. Gudang
43. Toko Tas
44. Toko Pakaian
45. Toko Pakaian
46. Toko Pakaian
47. Toko Pakaian
48. Toko Pakaian
49. Toko Pakaian Dalam
50. Toko Pakaian Anak

51. Toko Pakaian
52. Toko Pakaian
53. Toko Kain
54. Toko Pakaian
55. Toko Pakaian Perempuan
56. Toko Tas, Sepatu dan Sandal
57. Aneka Makanan Ringan
58. Aneka Makanan Ringan
59. Aneka Makanan Ringan

83. Aneka Makanan Ringan
84. Aneka Makanan Ringan
85. Aneka Makanan Ringan
86. Aneka Makanan Ringan
87. Sembako
88. Sembako

Blok X

15. RM Padang
16. Tukang Lontong
17. Makanan Ringan (oleh-oleh)
18. Ikan hias
19. Sembako
20. Pisang
21. Daging Ayam
22. Daging Ayam
23. Sembako
24. Sembako
25. Sembako
26. Kelapa Parut
27. Bumbu Masakan
28. Kelapa
29. Penggilingan bakso bewo
30. WC umum
31. Sayuran
32. Sayuran
33. Kelapa Parut
34. Penjual Beras
35. Penjual Beras

Blok Z

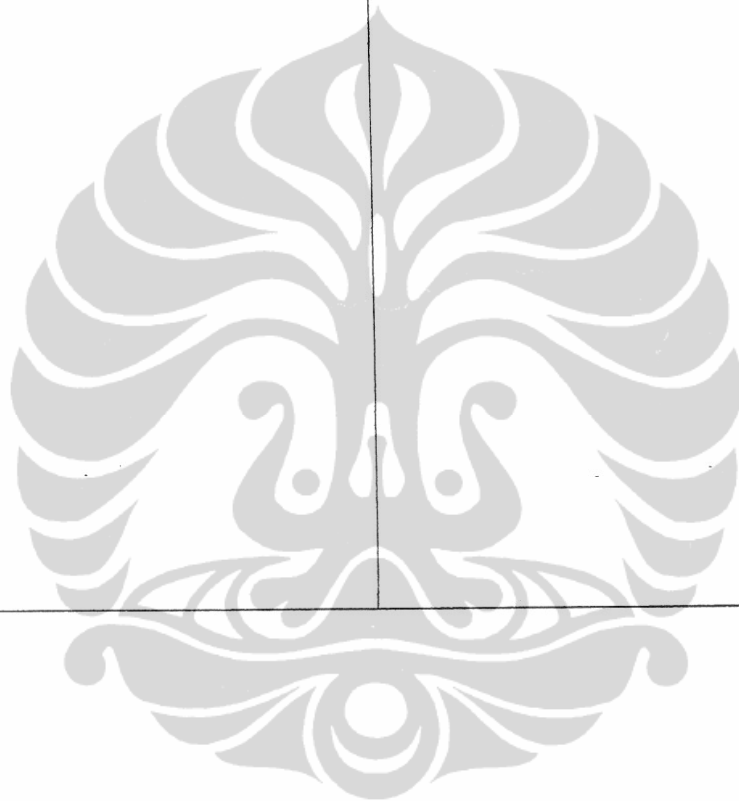
1. Toko Pakaian Anak
2. Toko Pakaian Anak
3. Toko Pakaian Anak
4. Penjual Beras
5. Bahan kue, Plastik dan aneka kemasan
6. Buah-buahan
7. Bubur dan Kupat Tahu
8. Kelapa Parut
9. Mie Bakso
10. Mie Ayam
11. Penjual Beras
12. Penjual Beras

- 60. Aneka Makanan Ringan
- 61. Aneka Makanan Ringan
- 62. Aneka Makanan Ringan
- 63. Alat Rumah Tangga
- 64. Aneka Makanan Ringan

- 13. Gudang
- 14. WC umum
- 15. Kantor Terminal
- 16. Mushola

Ket:

- : Kosong atau Tutup



No	Nama Pemilik	Jenis Dagangan	Asal Daerah	Lama Berdagang
1	Erna	Toko Emas	Kalimantan	-
2	Aceng	Service Elektronik	Bandung	-
3	Ayu	Toko Alat Tulis	Tasik	-
4	Toto	Toko Alat Tulis	Jawa	-
5	H. Purnama	Toko Emas	Sukabumi	-
6	-	Toko Alat Tulis	Bandung	
7	Ali	Toko Alat Tulis	Padang	
8	Engko	Toko Emas	Tionghoa	
9	Aswin	Service Playstation	Bandung	
10	Ari	Toko Alat Tulis	Bandung	
11	Agus Setiana	Toko Buku	Bandung	
12	Alili	Toko Alat Tulis	Garut	
13	Ibu Lili	Toko Kosmetik	Bandung	
14	Im	Toko Emas	Tionghoa	
15	Hen Song Moy	Toko Emas	Tionghoa	
16	H.Engkus	Toko Sepatu, Sandal & Tas	Garut	
17	Agus	Toko Emas	Bandung	
18	Yanto	Toko Emas	Bondowoso	
19	Yuyun	Toko Kosmetik	Bandung	
20		Toko pakaian		
21		Toko Tas		
22	Engko	Toko Emas	Tionghoa	
23	Resko Sport	Toko Seragam Sekolah		
24		Jual Dvd		
25		Toko Pakaian		
26	H.Yadi	Toko Aksesoris	Bandung	
27	Yuyus	Toko Sepatu, Sandal & Tas	Bandung	
28		Aksesoris		
29		Jual Dvd		
30		Aksesoris		
31	Rima	Toko Kelontong	Padang	7 Tahun
32	Aang	Pisang	Pangandaran	10 Tahun
33	Mariah	Toko Kelontong	Bandung	20 Tahun
34	H. Agus	Beras	Bandung	20 Tahun
35	Ani Mariana	Tembakau, Kopi dll		
36	H. Ade	Toko Mas	Bandung	8 tahun
37	H. Agus	Pisang	Tasik	

38	Hj.Nunung	Bumbu Masakan	Bandung	17 Tahun
39	Iis	Bumbu Masakan	Bandung	14 Tahun
40	Ade	Aneka makanan ringan	Garut	1 Tahun
41	Jejen	Bumbu Masakan	Bandung	10 Tahun
42	Mulyana	Bumbu Masakan	Bandung	20 Tahun
43	Nobelson	Plastik dan kemasan makanan	Padang	5 Tahun
44	Hj. Yeti	Plastik dan kemasan makanan	Bandung	30 Tahun
45	Jamal	Bumbu Masakan	Padang	10 Tahun
46	Setiabudin	Aneka makanan ringan	Bandung	30 Tahun
47	Rian	Apotik	Bandung	1 Tahun
48	Asal	Beras	Bandung	15 Tahun
49	Arifin	Kosmetik	Cirebon	24 Tahun
50	Wardiman	Toko Pakaian	Bandung	15 Tahun
51	-	-		
52	Rina	Toko Tas, Sepatu & Sandal	Bandung	15 Tahun
53		-		
54	-	Toko Mas	Tionghoa	10 Tahun
55	-	Toko Mas	Tionghoa	10 Tahun
56	Pepen Afandi	Toko Bahan Pakaian	Bandung	25 Tahun
57	Surya	Toko Pakaian	Padang	2 Tahun
58	Ues	Toko Pakaian	Bandung	20 Tahun
59	Sari Agustin	Toko Pakaian	Bandung	19 Tahun
60	H. Basirun	Toko Pakaian	Bandung	25 Tahun
61	Engkus	Pakaian Bayi	Bandung	20 Tahun
62	M. Soleh	Alat Rumah Tangga	Bandung	30 Tahun
63	Rukosasih	Toko Pakaian	Bandung	8 Tahun
64	Puarti	Toko Mas	Padang	-
65	Sopiah	Toko Pakaian	Cirebon	30 Tahun
66	Sopiah	Toko Pakaian	Cirebon	30 Tahun
67	Mariki	Toko Pakaian	Padang	2 Tahun
68	Nur Apni	Toko Pakaian	Padang	24 Tahun
69				
70	Juliardi	Toko Pakaian	Padang	10 Tahun
71*	H. Buyung	Toko Pakaian	Padang	21 Tahun
72	H. Buyung	Toko Pakaian	Padang	21 Tahun
73	Lina	Toko Pakaian	Bandung	5 Tahun

74	Aan	Toko Pakaian	Bandung	35 Tahun
75	H. Buyung	Toko Pakaian	Padang	21 Tahun
76	H. Duloh	Bahan Pakaian	Bandung	40 Tahun
77				
78	Santi	Pakaian Muslim	Bandung	-
79	Hera	Pakaian dalam perempuan	Bandung	3 Tahun
80	Didik	Sembako dan Sayuran	Bandung	7 Tahun
81	Nani	Toko Kelontong	Bandung	48 Tahun
82	Nedi	Beras	Bandung	40 Tahun
83	Andi	Toko Kelontong	Bandung	30 Tahun
84	Yayan	Bahan Kue dan Plastik	Bandung	5 Tahun
85	Nandang	Sembako	Bandung	10 Tahun

Blok b

No	Nama Pemilik	Jenis Dagangan	Asal Daerah	Lama Berdagang
1	Yusuf	Toko Pakaian	Bandung	35 Tahun
2		Toko Pakaian		
3		Toko Pakaian		
4		Toko Pakaian		
5		Toko Pakaian		
6		Toko Pakaian		
7		Toko Pakaian		
8		Toko Pakaian		
9		Aneka Makanan Ringan		
10		Toko Pakaian		
11	Rianti	Toko Pakaian	Padang	3 Tahun
12	Ibu Dani	Toko Pakaian	Jawa	25 Tahun
13	Herin	Toko Pakaian Dalam Perempuan	Padang	1 Bulan
14		Toko Pakaian		
15	Sarip	Pakaian Seragam Sekolah	Cirebon	20 Tahun
16	Trial	Toko Pakaian	Padang	6 Tahun
17	Roni	Toko Pakaian Muslim	Bandung	10 Tahun
18	Ervida	Toko Pakaian Anak	Bandung	8 Tahun
19	Jessi Apriyuda	Tas, Sepatu & Sandal	Padang	20 Tahun

20	H. Jahri	Toko Tas, Sepatu dan Sandal	Cirebon	33 Tahun
21	Solihin	Toko Pakaian Anak	Bandung	30 Tahun
22	H. diman	Toko Pakaian Anak	Bandung	20 Tahun
23	Hj. Tati	Toko Pakaian	Garut	20 Tahun
24	H. Endang R	Toko Perlengkapan Bayi	Tasik	20 Tahun
25	Hj. Mumu	Toko Pakaian	Ciamis	25 Tahun
26	Hj. Mumu	Toko Pakaian	Ciamis	25 Tahun
27	Iwan	Toko Pakaian Anak	Bandung	30 Tahun
28	Erlin	Toko Tas, Sepatu dan Sandal	Bandung	10 Tahun
29	Sopiah	Toko Tas, Sepatu dan Sandal	Cirebon	25 Tahun
30	Enis	Aneka Makanan Ringan	Bandung	15 Tahun
31	H. Endang R	Toko Perlengkapan Bayi	Tasik	20 Tahun
32	Hj. Fatimah	Toko Pakaian	Bandung	20 Tahun
33	Bukhori Azis	Toko Sepatu	Cirebon	22 Tahun
34	H. Jahri	Toko Tas, Sepatu dan Sandal	Cirebon	33 Tahun
35	H. Jahri	Toko Tas, Sepatu dan Sandal	Cirebon	33 Tahun
36	Jessi Apriyuda	Toko Tas, Sepatu dan Sandal	Padang	20 Tahun
37	Anni	Toko Pakaian Anak	Cirebon	15 Tahun
38	Ade Waqiah	Toko Pakaian	Cirebon	25 Tahun
39	Atang	Toko Pakaian	Bandung	18 Tahun
40		Toko Pakaian Anak		
41	Anah	Toko Sepatu	Bandung	20 Tahun
42	Vina Haryani	Toko Pakaian	Bandung	20 Tahun
43	Dedeh Rohama	Toko Pakaian	Bandung	33 Tahun

44	Ibin Hartobi	Tukang Rampe	Bandung	33 Tahun
45	Yuli	Toko Pakaian	Bandung	25 Tahun
46	-	Toko Pakaian	Padang	
47	-	Toko Pakaian	Padang	-
48	Hj. Ellis	Pakaian Perempuan	Bandung	30 Tahun
49		Toko Pakaian		
50		Toko Pakaian Anak		
51	-	Toko Pakaian Anak		
52	Atang	Toko Pakaian	Bandung	18 Tahun
53	Ade Waqiah	Toko Pakaian	Cirebon	25 Tahun
54		Toko Pakaian		
55	H. Yayat	Toko Pakaian	Bandung	20 Tahun
56	-	Toko Pakaian		
57	Irvan	Toko Pakaian	Bandung	20 Tahun
58	-	Toko Pakaian Dalam		
59	Dadan Hamdani	Toko Pakaian Dalam	Bandung	10 Tahun
60	Hj. Lili	Pakaian	Bandung	30 Tahun
61	Sabina	Pakaian	Padang	5 Tahun
62	Sabina	Pakaian	Padang	5 Tahun
63	H. Azam	Beras	Bandung	35 Tahun
64	Bang Men	Pakaian	Bandung	1 Tahun
65	Bang Men	Pakaian	Bandung	1 Tahun
66	Euis	Plastik dan Kemasan Makanan	Bandung	2 Tahun
67	Ade	Bahan dan bumbu bakso	Bandung	20 Tahun
68	Ade	Bahan dan bumbu bakso	Bandung	20 Tahun
69	Maman	Aneka Makanan Ringan	Ciamis	20 Tahun
70	H. Rudi	Aneka Makanan Ringan	Tasik	10 Tahun
71	H. Rudi	Aneka Makanan Ringan	Tasik	10 Tahun
72	H. Yayat	Toko Pakaian	Bandung	20 Tahun

Blok c

No	Nama Pemilik	Jenis Dagangan	Asal Daerah	Lama Berdagang
1	H.Eueun	Pakaian Anak	Bandung	32 Tahun
2	H.Eueun	Pakaian Anak	Bandung	32 Tahun
3	Habibie	Toko Pakaian	Padang	10 Tahun
4	Habibie	Toko Pakaian	Padang	10 Tahun
5	Cecep	Toko Kelontong	Bandung	10 Tahun
6		Toko Pakaian		
7	Engkus	Toko Pakaian		
8	Ate	Pakaian Dalam Perempuan	Bandung	30 Tahun
9	Devita	Pakaian Anak dan Bayi	Bandung	20 Tahun
10	-	-	-	-
11	Ija Suwija	Toko Kelontong	Bandung	35 Tahun
12	Cecep	Toko Kelontong	Bandung	10 Tahun
13	Iis	Toko Karpas	-	-
14	Uloh	Pakaian Anak	Bandung	23 Tahun
15	Uloh	Pakaian Anak	Bandung	23 Tahun
16	H. Ung	Pakaian Anak	Bandung	15 Tahun
17	Habibie	Toko Pakaian	Padang	15 Tahun
18		Toko Pakaian		
19	Yayat	Toko Pakaian	Ciamis	15 Tahun
20	Yayat	Toko Pakaian	Ciamis	15 Tahun
21	Karim	Toko Kelontong	Bandung	25 Tahun
22	Karim	Toko Kelontong	Bandung	25 Tahun
23	Rini	Toko Pakaian	Bandung	25 Tahun
24		Perlengkapan Bayi		
25	Anni Rohani	Toko Kain dan Kerudung	Indramayu	30 Tahun
26				
27		Toko Buku & alat2 tulis		
28	Warnis	Tas, Sepatu & Sandal	Bandung	1 Tahun
29	Faozan	Tas, Sepatu & Sandal	Bandung	6 Tahun
30	Faozan	Tas, Sepatu & Sandal	Bandung	6 Tahun
31	Rojab	Toko Pakaian	Bandung	25 Tahun
32	Rojab	Toko Pakaian	Bandung	25 Tahun

33	Opid Mustofa	Toko Pakaian	Bandung	25 Tahun
34	Opid Mustofa	Toko Pakaian	Bandung	25 Tahun
35	Api	Toko Pakaian	Bandung	4 Tahun
36	Bang Zul	Pakaian Anak	Padang	1 Tahun
37	H. Masum	Toko Pakaian	Bandung	30 Tahun
38	H. Masum	Toko Pakaian	Bandung	30 Tahun
39	Asup	Toko Pakaian	Garut	4 Bulan
40	Sumadi		Bandung	7 Tahun
41	Sumadi		Bandung	7 Tahun
42	Baidiah	Toko Mas	Padang	10 Tahun
43	Baidiah	Toko Mas	Padang	10 Tahun
44		Toko Pakaian		
45	Hj. Anne	Toko Pakaian	Bandung	20 Tahun
46	Hj. Anne	Toko Pakaian	Bandung	20 Tahun
47	Hj. Haenaningsih	Toko Pakaian	Bandung	15 Tahun
48		Toko Pakaian		
49	Apuardi	Pakaian Dalam Perempuan	Padang	10 Tahun
50		Pakaian Anak		
51	Aris	Toko Pakaian	Padang	2 Tahun
52	Hj. Anne	Toko Pakaian	Bandung	20 Tahun
53	H. Atang	Bahan pakaian	Garut	25 Tahun
54	H. Atang	Toko Pakaian	Garut	25 Tahun
55	Baidiah	Tas, Sepatu & Sandal	Padang	10 Tahun
56	Baidiah	Tas, Sepatu & Sandal	Padang	10 Tahun
57	Abbas	Aneka Makanan Ringan	Bandung	40 Tahun
58	Lilih	Aneka Makanan Ringan	Bandung	2 Tahun
59	Lilih	Aneka Makanan Ringan	Bandung	2 Tahun
60		Aneka Makanan Ringan		
61	Nuraeni	Aneka Makanan Ringan	Cirebon	10 Tahun
62		Aneka Makanan Ringan		
63	Bubun Azmudin	Toko Kelontong	Garut	9 Tahun
64	H. Abdurrohman	Aneka Makanan Ringan	Bandung	20 Tahun

Blok d

No	Nama Pemilik	Jenis Dagangan	Nama Pemilik	Lamanya Berdagang
1	Yayat	Sembako	Bandung	10 Tahun
2	H. Uus	Sembako	Bandung	5 Tahun
3	Desrion	Sembako	Padang	10 Tahun
4	Siti Hasanah	Sembako	Bandung	15 Tahun
5	Raydi	Sembako	Padang	
6	Raydi	Sembako	Padang	
7	Tedi	Plastik dan Kemasan Makanan	Tasik	10 tahun
8	Tedi	Plastik dan Kemasan Makanan	Tasik	10 tahun
9	Dede Susilawati	Sembako	Bandung	40 Tahun
10	Ros	Batik & Kerudung	Cilacap	15 Tahun
11	Raydi	Sembako	Padang	
12	Nining	Sayuran	Bandung	-
13	Tedi Muhtadi	Aneka Makanan Ringan	Bandung	12 Tahun
14	Oman	Aneka Makanan Ringan	Bandung	50 Tahun
15	H. Uus	Sembako	Bandung	5 Tahun
16		Kelapa & Pisang		
17	Rudiyanto	Sembako	Bandung	2 tahun
18	Alwi	Sayuran	Padang	5 tahun
19		Aneka Makanan Ringan		
20	Tedi Muhtadi	Aneka Makanan Ringan	Bandung	12 Tahun
21		Sayuran		
22		Daging Ayam		
23	Imas	Tukang Rampe	Garut	10 Tahun
24	Cuncun	Toko Kelontong	Bandung	10 tahun
25	Jajat	Plastik & Kemasan Makanan	Bandung	30 tahun
26		Daging Sapi		
27		Daging Sapi		
28		Daging Sapi		
29	Tono	Pisang	Bandung	5 tahun
30	Pepen	Pisang & Kelapa	Bandung	20 tahun

31	Hj. Yati	Sembako	Bandung	30 tahun
32	Ade untung	Sembako	Garut	13 tahun
33		Sembako		
34		Toko Obat		
35		Sayuran		
36		Daging Sapi		
37		Daging Sapi		
38	Oom Khareuman	Telur	Bandung	3 tahun
39		Plastik & Kemasan Makanan		
40	Ruhyat	Daging Sapi	Bandung	30 tahun
41		Pisang		
42		Daging Sapi		
43		Daging Sapi		
44		Sayuran		
45		Plastik & Kemasan Makanan		
46	Sri Rohayati	Tahu & Tempe	Bandung	1 Tahun
47	Maman Suherman	Sembako	Bandung	30 Tahun
48	Denny	Beras		15 Tahun
49	-	Sembako		
50		Kerupuk		
51		Kerupuk		
52	Dede	Aneka Makanan Ringan	Bandung	2 Tahun
53		Aneka Makanan Ringan		
54		Aneka Makanan Ringan		
55		Aneka Makanan Ringan		
56		Sembako		
57	Dodo	Sembako	Bandung	30 tahun
58	Ace	Beras	Bandung	3 tahun
59		Sayuran		
60		Sembako		
61		Sembako		
62		Beras		
63		Emas		
64	Entin Sumiati	Emas	Bandung	24 tahun

Blok e

No	Nama Pedagang	Jenis Dagangan	Asal Daerah	Lama Berdagang
1	Nici		Sukabumi	25 Tahun
2	Yayan	Kosmetik	Bandung	8 Tahun
3	Usep	Sayuran	Bandung	19 Tahun
4	Solihin	Ikan Asin	Bandung	30 Tahun
5	Sonny	Pisang	Pangandaran	1 Tahun
6	Kokom	Bahan & Bumbu Bakso	Bandung	6 Tahun
7	Dikdik	Bahan & Bumbu Bakso	Bandung	5 Tahun
8	Jajang Rohiyat	Pisang & Kelapa	Bandung	15 Tahun
9	Wiwi	Aenka Makanan Ringan	Bandung	30 Tahun
10	H. Sodik	Kosmetik	Bandung	20 Tahun
11	Akmal	Kosmetik & Obat-obatan	Bandung	10 Tahun
12	Andrian	Bahan & Bumbu Bakso	Bandung	11 Tahun
13	Amay Setiadi	Plastik & Kemasan Makanan	Bandung	14 Tahun
14	Amir Malik	Telur	Padang	18 Tahun
15	Aman	Bumbu Masakan	Tasik	4 Tahun
16	Asep Ridwan	Kelapa	Garut	4 Tahun
17	Yuyun	Warung Makan	Bandung	4 Bulan
18	H. Eruk	Kerupuk	Bandung	20 Tahun
19	Ahmad Kosasih	-	Bandung	30 Tahun
20	Ahmad Kosasih	-	Bandung	30 Tahun
21	H. Yono	Ikan Asin	Jawa	15 Tahun
22	H. Yono	Ikan Asin	Jawa	15 Tahun
23		-		
24		-		
25	Ahmad Toha	-	Bandung	27 Tahun
26	Priyoko	Daging Sapi	Bandung	24 Tahun
27	Asep	Daging Sapi	Bandung	20 Tahun
28	Iis	Plastik, Terigu & Kemasan Makanan	Bandung	10 Tahun
29	Slamet	Toko Kelontong	Jawa	15 Tahun
30	Hj. Mimin	Bumbu Masakan	Bandung	30 Tahun
31	Ai	Buah-buahan & Sayuran	Bandung	30 Tahun

32	Yadi	Bahan & Bumbu Bakso	Garut	1 Tahun
33	H. Nandang	Telur, Tempe & Tahu	Bandung	20 Tahun
34	Sentana	Ikan Asin	Bandung	40 Tahun
35	Sentana	Ikan Asin	Bandung	40 Tahun
36	Asep	Daging Ayam	Bandung	17 Tahun
37	-	Plastik & Kemasan Makanan		
38	-	Plastik & Kemasan Makanan		
39	-	Kerupuk		
40	Rizki	Ikan Asin	Bandung	10 Tahun
41	Rizki	Ikan Asin	Bandung	10 Tahun
42	Oleh	Sayuran	Bandung	34 Tahun
43	Oleh	Sayuran	Bandung	34 Tahun
44	Acep	-	Bandung	25 Tahun
45	Syahid	Daging Sapi	Bandung	40 Tahun
46		Pisang		
47	Endang	Bumbu Masakan	Subang	30 Tahun
48	Asep	-	Bandung	5 Tahun
49	Agus	-	Bandung	5 Tahun
50	Eman	Sayuran	Majalengka	47 tahun
51		-		
52		-		
53	Hj. Enok	-	Bandung	41 Tahun
54	Wawan	-	Bandung	4 Tahun
55				
56	Koko	Pisang	Bandung	10 Tahun
57	-			
58	Siti Saonah	Warung Makan	Bandung	5 Tahun
59	Nana	Aneka Makanan Ringan	Bandung	30 Tahun
60	Pa Haji	-	Bandung	10 Tahun
61	Heri	Daging Sapi	Bandung	30 Tahun
62	Dede Rohaeti	Plastik, Terigu & Kemasan Makanan	Bandung	17 Tahun
63	Iwan	Telur & Gula Aren	Garut	1 Tahun
64	Imas	-	Bandung	10 Tahun
65				
66	Yadi		Garut	6 Tahun

67		Telur		
68	Entis		Garut	20 Tahun
69				
70				
71				
72	H. Yayat		Bandung	25 Tahun

Blok f

No	Nama Pedagang	Jenis Dagangan	Asal Daerah	Lama Berdagang
1	Asep	-	Bandung	30 tahun
2		Plastik & Kemasan Makanan		
3	Undang	Bumbu Masakan	Bandung	40 tahun
4	Asep	Peralatan Jahit	Bandung	5 tahun
5	Deden	Pakaian	Bandung	5 tahun
6	Cecep	Beras	Bandung	10 tahun
7	Adesta		Bandung	31 tahun
8	Geklai	Warung	Garut	12 tahun
9	Anna	Bumbu Masakan	Medan	4 bulan
10	Dermarbo		Medan	20 tahun
11				
12	Ugan		Bandung	20 tahun
13				
14	Encas	Daging	Cirebon	20 tahun
15	Randi		Tasik	4 tahun
16	Undang	Bumbu Masakan	Bandung	40 tahun
17	-	Plastik & Kemasan		

		Makanan		
18	-	Toko Kelontong		
19	Wawan	Toko Kelontong & Plastik	Bandung	10 tahun
20	-			
21	-			
22	Sutardi		Bandung	30 tahun
23	Kholid	Plastik & Kemasan Makanan	Bandung	2 Bulan
24	-			
25	-			
26	-	Beras		
27	H. Anda	Toko Kelontong	Bandung	40 tahun
28	Agus	Ikan Asin	Jawa Tengah	20 tahun
29	Budi	Ikan Asin	Bandung	7 tahun
30	Ucun	Daging Sapi	Bandung	3 tahun
31	Deden		Bandung	20 tahun
32	Wanti	Aneka Makanan Ringan	Bandung	25 tahun
33	Wanti	Aneka Makanan Ringan	Bandung	25 tahun
34	-	Daging Ayam		
35	-	Sayuran		
36	Salam	Bahan & Bumbu Bakso	Jawa	2 bulan
37	Yadi	Aneka Makanan Ringan	Ciamis	30 tahun
38	Yadi	Aneka Makanan Ringan	Ciamis	30 tahun
39	Yanto	Daging Sapi	Bandung	15 tahun
40	Ade	Daging Sapi	Bandung	40 tahun

41	-	Sayuran		
42	Ade	Daging Sapi	Bandung	40 tahun
43	Nyai	Sembako	Bandung	20 tahun
44	Nyai	Sembako	Bandung	20 tahun
45	Obar	Buah-buahan	Bandung	30 tahun
46	Engkus	Sayuran	Cianjur	30 tahun
47	Daman	Sembako	Bandung	30 tahun
48	Ramli	Pisang & Kelapa	Cirebon	20 tahun
49	Ade	Sayuran	Bandung	40 tahun
50	Wati	Sembako	Solo	6 bulan
51	Uhun	Sembako	Tasik	10 tahun
52	Yanto	Daging Sapi	Bandung	15 tahun
53	lis	Sembako	Bandung	20 tahun
54	lis	Sembako	Bandung	20 tahun
55	Kurnia	Sembako	Bandung	30 tahun
56	Enung	Sembako	Bandung	3 bulan
57	-	Sembako		
58	Nunung	Toko Kelontong	Bandung	5 bulan
59	Sukamto	Pisang	Solo	25 tahun
60	Nani	Sayuran	Bandung	10 tahun
61	Anjen	Plastik & Kemasan Makanan	Bandung	5 tahun
62	Elis	Bahan Pembuat Kue	Bandung	10 tahun
63	Kurnia	Sembako	Bandung	30 tahun
64	Dedi	Sembako	Bandung	45 tahun

65	Erat	Sayuran	Bandung	5 tahun
66	Oding	Sembako	Garut	4 tahun
67	Sukanti	Sayuran	Bandung	45 tahun
68	Iding	Aneka Makanan Ringan	Bandung	25 tahun
69	-	Sembako		
70	Nepi rokacitra	Aneka Makanan Ringan	Bandung	20 tahun
71	Atin	Aneka Makanan Ringan	Karang Anyar	4 tahun
72	Dedi	Aneka Makanan Ringan	Bandung	5 tahun
73	Ayep	Buah-buahan	Tasik	10 tahun
74	Ganda	Buah-buahan	Bandung	42 tahun
75	Imas	Buah-buahan	-	-
76	Didi	Aneka Makanan Ringan	Bandung	55 tahun
77	Ondi	Buah-buahan	Bandung	24 tahun
78	Atang	Sembako	Tasik	30 tahun
79	Wahid	Sembako	Bandung	10 tahun
80	Ramli	Bumbu Masakan	Bandung	20 tahun
81	Dadan	Sayuran	Bandung	5 tahun
82	-	Sayuran		-
83	-	Aneka Makanan Ringan		
84	-	Aneka Makanan Ringan		
85	-	Aneka Makanan Ringan	Medan	20 Tahun
86	Sembiring	Aneka Makanan Ringan	Medan	20 tahun
87	Rosmiah	Sembako	Ciamis	4 tahun
88	Tuti	Sembako	Garut	14 tahun

**DAFTAR KOMODITAS BERAS
PASAR UJUNG BERUNG**

No	Nama Varietas	Nama Ilmiah	Asal Barang	Harga
1	Beras burung wali	<i>Oryza sativa</i> L.	Cianjur	Rp 5.500,- per kg
2	Beras IR 64	<i>Oryza sativa</i> var. <i>japonica</i>	Cianjur	Rp 6.800,- per kg
3	Beras jembar super	<i>Oryza sativa</i> var. <i>indica</i>	Cianjur	Rp 6.800,- per kg
4	Beras jembar wangi	<i>Oryza sativa</i> var. <i>indica</i>	Cianjur	Rp 6.000,- per kg
5	Beras kepala biasa (IR 2)	<i>Oryza sativa</i> var. <i>japonica</i>	Sumedang	Rp 5.500,- per kg
6	Beras kepala super (IR 1)	<i>Oryza sativa</i> var. <i>japonica</i>	Cianjur	Rp 6.600,- per kg
7	Beras ketan putih	<i>Oryza sativa</i> L.	Sumedang	Rp 10.000,- per kg
8	Beras pandan wangi	<i>Oryza sativa</i> L.	Cianjur	Rp 7.000,- per kg
9	Beras pn	<i>Oryza sativa</i> L.	Sumedang	Rp 6.000,- s.d. Rp 6.200,- per kg
10	Beras sadane	<i>Oryza sativa</i> L.	Sumedang	Rp 5.700,- per kg
11	Beras setra ramos	<i>Oryza sativa</i> var. <i>indica</i>	Sumedang	Rp 6.000,- per kg
12	Beras setra wangi	<i>Oryza sativa</i> var. <i>indica</i>	Cianjur	Rp 7.000,- per kg

DAFTAR KOMODITAS BARANG DAGANG

PASAR UJUNG BERUNG

No	Nama Komoditas	Asal Barang	Harga
1	Bawang daun bikang	Caringin	Rp 4.000 /kg
2	Bawang daun jalu	Ujung Berung	Rp 4.000/kg
3	Bayam	Ujung Berung	Rp 1.000 /ikat
4	Bengkoang	Caringin	Rp 2.500 - Rp 3.000/ kg
5	Bonteng (mentimun)	Caringin, Lembang	Rp 4.000/ kg
6	Brokoli	Lembang, Palintang	Rp 7.000-8000/ kg
7	Buncis	Caringin	Rp 6.000/kg
8	Bunga kol	Gede Bage	Rp 7.000-8.000 /kg
9	Cabe gondol/gendot	Caringin	Rp 10.000 per kg
10	Cabe hijau (ΓW)	Caringin	Rp 24.000 per kg
11	Cabe hijau keriting	Gede Bage	Rp 8.000 per kg
12	Cabe merah	Caringin	Rp 12.000 per kg
13	Cabe merah keriting	Caringin	Rp 10.000 per kg
14	Cabe merah tanjung	Caringin	Rp 24.000 per kg
15	Cangkring	Caringin	Rp
16	Cengek	Gede Bage	Rp 12.000/kg
17	Cengkaleng (kolangkaling)	Gede Bage	Rp 5.000 per kg
18	Daun jeruk	Caringin	Rp 20.000 per kg
19	Daun melinjo	Gede Bage	Rp 300-500/bks
20	Daun pandan	Caringin	Rp 500 per ikat
21	Daun papaya	Caringin	Rp.
22	Daun pisang	Caringin	Rp 1.000 /2 tangkai
23	Daun salam	Caringin	Rp 500 per ikat
24	Daun seledri	Gede Bage	Rp 1.000 per ikat
25	Daun singkong	Banjaran	Rp 400 per beungket
26	Ercis (kacang kapri)	Caringin	Rp. 20.000 /kg
27	Genjer	Buah Batu, Lembang	Rp. 500 /ikat
28	Jagung manis	Caringin	Rp 4000/kg
29	Jagung semi	Caringin	Rp 16.000-18.000/kg
30	Jamur kipas coklat	Cikole	Rp 14.000 per kg
31	Jamur kipas putih	Cikole	Rp 10.000 per kg
32	Jamur kuping lebar	Jawa	Rp 9.000 kg
33	Jantung pisang	Caringin	Rp 2.000/buah
34	Jengkol	Caringin	Rp 10.000 - 14.000 per kg
35	Jeruk limau	Caringin	Rp 8.000 per kg
36	Jeruk nipis	Caringin	Rp 5.000 per kg
37	Kacang bandung	Lembang	
38	Kacang bogor	Lembang	
39	Kacang endul	Caringin, Cikawari, Palintang	Rp 10.000 per kg
40	Kacang gajih	Caringin	
41	Kacang hijau	Gede Bage	Rp 16.000-18.000 /kg

42	Kacang merah	Cikawari, Gede Bage, Palintang	RP 12.000/kg
43	Kacang panjang	Caringin, Lembang	Rp 6.000 per kg
44	Kacang polong	Caringin	
45	Kacang suuk	Caringin, Majalaya	Rp 13.000 per kg
46	Kacang suuk bali (OB)	Caringin	
47	Kangkung	Dayeuh Kolot	Rp 1.500 per dua ikat
48	Kedele	Caringin, Gede Bage	Rp 6.500 per kg
49	Kelapa	Gede Bage	Rp 1500/ buah
50	Kemangi	Ujung Berung	Rp 500 per 3 ikat
51	Kentang	Lembang	Rp 4.000 per kg
52	Kiciwis (kol kecil)	Lembang	Rp 4000 /kg
53	Kol	Caringin, Lembang	Rp 5.000 per kg
54	Kuca	Gede Bage	
55	Labu kuning	Caringin	Rp 4000/buah
56	Leunca	Ujung Berung	Rp 6000/kg
57	Lobak	Caringin	Rp 4000/kg
58	Melinjo	Caringin	Rp 10000/kg
59	Nangka	Gede Bage	Rp 3000/kg
60	Oncom	Gede Bage	Rp 4000/papan
61	Oyong	Caringin	Rp 4.000 per kg
62	Paria bandung	Gede Bage	Rp 4000/kg
63	Paria Jakarta	Gede Bage	Rp 4500-5000 /kg
64	Pete selong		1000/bks 20000/kg
65	Peteuy	Koja	Rp 1.000 - Rp 1.500 per papan
66	Ramanidam	Caringin	
67	Rebung	Majalaya	
68	Sawi hijau	Lembang	
69	Sawi putih	Lembang	
70	Sosin	Buah Batu	Rp 1.500 per dua ikat
71	Talas bogor	Bogor	
72	Terong ijo	Caringin, Gede Bage	Rp 4.000 per kg
73	Terong ungu	Gede Bage	Rp 3000/kg
74	Toge kacang ijo	Andir	Rp 10.000 per kg
75	Toge kedele	Andir	Rp 8.000 per kg
76	Tomat sayur	Lembang	Rp 5.000 per kg
77	Ubi jalar	Ujung Berung	Rp 3.000 - Rp 3.500 per kg
78	Waluh	Caringin	Rp 4.000 per kg
79	Wortel	Caringin	Rp 4000/kg
80	Adas manis	Caringin	Rp 25.000 per kg
81	Asam jawa	Caringin	Rp 5.500 per kg
82	Asam kandis	Caringin	Rp 25.000 per kg
83	Bawang batu biasa	Gede Bage	Rp 12.000 per kg
84	Bawang batu karet	Kawari	
85	Bawang Bombay		Rp 10.000 per kg
86	Bawang merah biasa	Caringin, Kawari	Rp 14.000 per kg
87	Bawang merah cibuc'ar	Gede Bage	Rp 14.000/kg
88	Bawang merah sumenep	Kawari	Rp 16.000/kg

89	Bawang putih	Caringin	Rp 17.000 per kg
90	Cabe jawa (cabe aray)	Caringin	Rp 12.000 per kg
91	Cengkeh	Caringin	Rp 60.000 per kg
92	Cikur	Bandar	Rp 1.000 per bungkus
93	Jahe gajah	Sumedang	Rp 12.000/kg
94	Jahe kampung	Caringin, Sumedang	Rp 16.000 per kg
95	Jahe prit (beureum)	Sumedang	
96	Jinten	Caringin	Rp 40.000 per kg
97	Kapol	Caringin	Rp 65.000 per kg
98	Kayu manis	Caringin	Rp 15.000 per kg
99	Kelewek	Caringin	Rp 15.000 per kg
100	Kemiri	Caringin, Gede Bage	Rp 17.000 per kg
101	Kencur	Caringin	Rp 12.000 per kg
102	Ketumbar	Caringin	Rp 20.000 per kg
103	Kulabet (alba)	Caringin	Rp 25.000 per kg
104	Kunyit	Caringin	Rp 5.000 per kg
105	Lengkuas	Caringin	Rp 6.000 per kg
106	Merica	Caringin	Rp 5.500 per kg
107	Merica hitam	Caringin	Rp 40.000 per kg
108	Pala	Caringin	Rp 95.000 per kg
109	Panili		
110	Sereh	Caringin	Rp 2.500 per kg
111	Tangkal asem	Bandar	Rp 1.000 per bungkus
112	Temu kunci	Caringin	Rp 10.000 per kg
113	Temulawak	Caringin	Rp 8.000 per kg
114	Alpukat		Rp 5.000-8.000/kg
115	Anggur	Caringin	Rp 50.000 per kg
116	Apel cina		Rp 10.000 per kg
117	Apel fuji	Caringin, Gede Bage	Rp 20.000 per kg
118	Apel malang	Caringin	Rp 18.000 per kg
119	Apel washington	Caringin	Rp 25.000 per kg
120	Belimbing		Rp 4.000 per kg
121	Gedang Thailand	Caringin	Rp 4.000 - Rp 5.000 per kg
122	Jambu air		Rp 6.000 per kg
123	Jeruk madiun		
124	Jeruk mandarin lokam	Caringin	Rp 15.000 per kg
125	Jeruk medan	Caringin	Rp 12.000 per kg
126	Jeruk medan brastagi	Caringin	Rp 13.000 - Rp 15.000 per kg
127	Jeruk ponkam		Rp 13.500 per kg
128	Jeruk pontianak	Caringin	Rp 12.000 per kg
129	Jeruk siem garut	Caringin	Rp 10.000 per kg
130	Kedondong	Caringin	Rp 3.000 - Rp 6.000 per kg
131	Melon biasa	Caringin	Rp 5.000 per kg
132	Nanas bogor	Bogor	Rp 2.500-3.000 per biji
133	Nanas kediri		Rp 1500.2000/buah
134	Pir bali	Ca.ingin	Rp 15.000 per kg
135	Pisang ambon	Banjar	Rp 3.000 per kg

136	Pisang emas	Banjar, Pangandaran	Rp 3.000 per kg
137	Pisang kapas	Banjar	Rp 3.000 per kg
138	Pisang mulih	Banjar	Rp 3.000 per kg
139	Pisang nangka	Banjar	Rp 2.500 per kg
140	Pisang raja cere, muluh	Banjar	Rp 4.000 – Rp 5.000 per kg
141	Pisang siem	Banjar	Rp 3.000 per kg
142	Pisang tanduk	Banjar	Rp 5.000 per kg
143	Salak pondoh	Caringin	Rp 8.000 - Rp 10.000 per kg
144	Salak tasik/salak manonjaya	Tasik	Rp 1.000 - Rp 3.000 per kg
145	Sankis manis	Caringin	Rp 25.000 per kg
146	Sawo sumedang	Sumedang	Rp 5.000 - Rp 6.000 per kg
147	Semangka non biji	Caringin, Gede Bage	Rp 5.000 per kg
148	Sirsak	Caringin	Rp 4.000 per biji
149	Bawal tawar		Rp 13.000 per kg
150	Belut	Caringin	Rp 30.000/kg
151	Cumi cilacap	Caringin	Rp 30.000 per kg
152	Cumi jablay	Caringin	Rp 30.000 per kg
153	Cumi-cumi	Andir	Rp 1.000 per bungkus
154	Daging ayam negeri	Tasik	Rp 22.000 per kg
155	Daging sapi		Rp 54.000 per kg
156	Ikan bandeng	Caringin, Ciroyom	Rp 16.000 per kg
157	Ikan bilis	Andir	Rp 1.500 – Rp 2.500 per bungkus
158	ikan deles	Caringin	Rp 1.500 – Rp 2.500 per bungkus
159	Ikan gurame	Ciroyom	Rp 14.000 per kg
160	Ikan janar	Caringin	Rp 1.500 – Rp 2.500 per bungkus
161	Ikan kakap merah	Caringin	Rp 30.000 per kg
162	Ikan kembung	Caringin, Ciroyom	Rp 14.000 per kg
163	Ikan kere	Andir	Rp 1.500 – Rp 2.500 per bungkus
164	Ikan krisi	Caringin	Rp 1.500 – Rp 2.500 per bungkus
165	Ikan lele	Caringin	Rp 24.000/kg
166	Ikan mas	Caringin	Rp 16.000 per kg
167	Ikan mujair	Caringin	Rp 12.000/kg
168	Ikan nila	Caringin	Rp 16.000/kg
169	Ikan patin	Caringin, Andir	
170	Ikan peda	Andir	Rp 7500/bks
171	Ikan salem	Ciroyom	Rp 12.000 per kg
172	Ikan sepat	Andir	Rp 20.000 per kg
173	Ikan tawes	Andir	Rp 45.000 per kg
174	Ikan tongkol	Andir, Caringin	Rp 16.000 per kg
175	Kerang dara		Rp 8.000
176	Kerang hijau	Caringin, Ciroyom	Rp 16.000 per kg
177	Kikil	Garut	Rp 12.500 per kg
178	Kulit sapi		Rp 24.000-30.000/kg
179	Rebon asin putih		Rp 32.000/kg
180	Rebon tawar merah		Rp 35.000/kg
181	Teri basah laut	Ciroyom	Rp 12.000 per kg
182	Teri lengki	Pamanukan, Surabaya	Rp 36.000/kg

183	Teri medan	Pamanukan	Rp 70.000/kg
184	Teri tawar	Pamanukan	Rp 20.000/kg
185	Tutut	Caringin	Rp 4.000 per kg
186	Udang panami	Caringin	Rp 32.000/kg
187	Udang peci	Ciroyom	Rp 28.000 per kg
188	Udang windu		Rp 40.000/kg
189	Agar rumput laut		Rp 2.000 per bungkus
190	Baso sapi	Caringin	Rp 9.000 per bungkus
191	Cireng		Rp 2.000 per bungkus
192	Gula beureum	Gede Bage	Rp 800 per bungkus
193	Kerupuk kulit	Banjaran	Rp 2.000 per bungkus
194	Kulit lumpia		Rp 2.500 per bungkus
195	Mie kuning		Rp 5.000 per kg
196	Mutiara		Rp 1.000 per bungkus
197	Nugget ayam		Rp 3.000 per bungkus
198	Nugget sapi		Rp 3.000 per bungkus
199	Oncom		
200	Otak-otak		Rp 2.000 - Rp 4.000 per bungkus
201	Rolade sapi		
202	Sosis ayam	Caringin	Rp 1000-1500/biji
203	Sosis sapi	Caringin	Rp 1000-1500/biji
204	Tahu cibuntu	Cibuntu	Rp 1.200 per bungkus
205	Tahu sumedang	Cioreat, Paruvung	Rp 1.250 - Rp 1.500 per bungkus
206	Telur ayam kampung		Rp 14.000 per kg
207	Telur ayam negeri		Rp 13.000 per kg
208	Telur bebek		Rp 14.000 per ka
209	Telur puyuh		Rp 2.200 per bungkus
210	Tempe	Cicadas	Rp 6.000 per bojor
211	Terasi udang		Rp 200/biji
212	Ulen		Rp 3.000 per gebieg

Daftar Pertanyaan

Identitas Diri Perempuan Pedagang atau Aktor Pasar

Nama :

Usia :

Jenis kelamin:

Pendidikan :

Status:

Pekerjaan Suami/istri :

Jumlah Anak :

Usia anak:

Pendidikan anak:

Alamat rumah:

Jenis usaha :

Daerah asal:

Pengetahuan Mengenai Ujung Berung:

1. Sudah berapa lama saudara tinggal di Ujung Berung
2. Adakah kerabat yang tinggal di Ujung Berung
3. Bagaimana Ujung Berung yang saudara ketahui
4. Apakah ada perubahan di Ujung Berung
5. Bagaimana perubahan di Ujung Berung
6. Apa saja yang berubah dibandingkan dulu

Pengetahuan Mengenai Pasar

1. Sudah berapa lama saudara berjualan di pasar Ujung Berung
2. Apa saudara mengetahui sejarah pasar Ujung Berung
3. Bagaimana situasi pasar dulu dan sekarang

4. Apakah pernah ada kebakaran
5. Peristiwa apa saja yang terjadi di pasar
6. Situasi mana yang paling tidak menyenangkan
7. Apa jenis komoditi dagangan saudara
8. Dengan siapa saudara berjualan di pasar
9. Dari siapa saudara belajar berdagang di pasar
10. Jenis komoditi apa saja yang saudara ketahui di jual di pasar
11. Dari mana kebanyakan asal komoditi di pasar
12. Dimana pedagang berjualan
13. Jam berapa pasar buka dan tutup
14. Jam berapa saudara mulai dan berhenti berdagang
15. Apakah ada penarik retribusi
16. Berapa rata-rata seorang pedagang harus membayar retribusi
17. Kepada siapa retribusi dibayarkan
18. Apakah saudara tahu penggunaan uang retribusi
19. Apakah saudara bayar uang iuran lain
20. Apa saudara menjadi anggota Koperasi
21. Apakah saudara menjadi anggota kelompok pedagang
22. Apakah saudara ikut arisan
23. Apa ada saudara yang juga berdagang di pasar ini

Pengetahuan Perempuan Pedagang tentang keluarga

1. Bagaimana saudara membagi waktu antara rumah dan pasar
2. Siapa yang mengurus anak-anak saat saudara berjualan
3. Apakah saudara sering mengajak anak-anak ke pasar
4. Jika ia, dimana anak-anak menunggu selama di pasar
5. Dari mana biaya pendidikan anak-anak saudara
6. Siapa yang berbelanja kebutuhan sehari-hari
7. Siapa yang masak sehari-hari
8. Bagaimana anda mengatur belanja untuk rumah tangga
9. Bagaimana biaya keperluan anak-anak sehari-hari
10. Apakah saudara membantu biaya hidup anak hingga dewasa
11. Apakah suami ikut membantu mengurus anak
12. Apakah saudara mengajarkan cara berjualan kepada anak
13. Apakah anak ikut membantu saudara
14. Apakah ada anak saudara yang kemudian menjadi pedagang
15. Bagaimana menurut saudara jika anak ingin berjualan

Pengetahuan Perempuan Pedagang tentang usahanya

1. Dengan siapa saudara berdagang
2. Bila dengan mitra bagaimana pengaturan cara berdagang
3. Bila sendiri bagaimana saudara mengatur waktu berdagang
4. Dari mana saudara memperoleh tempat berdagang
5. Dari mana modal untuk berdagang
6. Modal yang saudara dapatkan dalam bentuk apa
7. Siapa yang berbelanja komoditi untuk berdagang
8. Dimana dan dengan cara apa saudara belanja komoditi
9. Bagaimana pembayaran saat berbelanja
10. Apakah saudara punya langganan tempat belanja
11. Bagaimana dengan pembeli di pasar
12. Apa saudara punya langganan tetap
13. Bagaimana hubungan saudara dengan langganan
14. Bagaimana mana hubungan saudara dengan sesama pedagang
15. Bagaimana hubungan saudara dengan pengelola pasar
16. Bagaimana hubungan saudara dengan himpunan pedagang
17. Peristiwa apa yang saudara alami selama berdagang
18. Bagaimana saudara menganggapi situasi yang berubah
19. Bagaimana dengan keuntungan hasil berdagang
20. Untuk apa keuntungan berdagang
21. Bagaimana saudara mengatur keuntungan berdagang

Pengetahuan Pedagang mengenai Peristiwa di Pasar

1. Bagaimana peristiwa yang terjadi di pasar Ujung Berung
2. Apakah peristiwa tersebut mengakibatkan terjadinya perubahan
3. Apakah peristiwa yang terjadi menguntungkan atau merugikan
4. Perubahan apa yang terjadi dengan usaha saudara
5. Bagaimana saudara merespon perubahan tersebut
6. Bagaimana respon saudara atas modal berdagang
7. Bagaimana respon saudara atas komoditi jual
8. Bagaimana respon saudara dalam mendapatkan komoditi
9. Bagaimana respon saudara dengan tempat usaha dagang
10. Bagaimana saudara merespon pembeli
11. Bagaimana saudara merespon hubungan dengan sesama pedagang

CURRICULUM VITAE

- Nama** : Budiawati Supangkat Iskandar, SS. M.A.
Tempat dan Tanggal Lahir : Sydney, 29 Maret 1959
Pekerjaan : Staf Pengajar Jurusan Antropologi FISIP, Universitas Padjadjaran
Agama : Islam
Alamat Rumah : Jl. Permai V-A93, Cipadung Permai, Ujung Berung, Bandung 40614, Tlp. (022) 7802485
Alamat Kantor : Jurusan Antropologi Fakultas Ilmu Sosial dan Politik (FISIP), Universitas Padjadjaran, Kampus Jatinangor, Jalan Raya Bandung-Sumedang KM 21 Jatinangor, Sumedang, Jawa Barat Tlp. (022)-7797023.
- Pendidikan** :
- 1981 : Lulus Sarjana Muda (B.A), pada Jurusan Antropologi, Fak. Sastra, Universitas Padjadjaran Bandung.
1984 : Lulus Sarjana Antropologi Pada Jurusan Antropologi, Fakultas Sastra Universitas Indonesia, Jakarta.
1985 : Program Antropologi Indonesia di Kerja sama Indonesia– Belanda di Leiden – Belanda
1998 : Lulus S2/Master of Art (M.A) pada Department of Social Antropology, University of Kent at Canterbury, The United Kingdom.
2005 – sekarang : Tengah mengikuti Program S3 di PASCA Antropologi – Universitas Indonesia
- Pengalaman Kerja** :
- 1988 – sekarang : Staf Pengajar pada Jurusan Antropologi, FISIP, Universitas Padjadjaran Bandung
- Pengalaman Kursus** :
- 1989 : Kursus Singkat Tentang Metodologi Penelitian, di Universitas Indonesia, Jakarta.
1989 : Kursus Singkat Tentang Peranan Keluarga, di Universitas Indonesia, Jakarta
1991 : Kursus Singkat Tentang Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif, di Universitas Padjadjaran Bandung.
- Pengalaman Penelitian :**
- 1984 : Penelitian Tentang Perilaku Wirausaha Pengrajin Peci di Ulujami Jakarta.
1985 : Penelitian Tentang 'Mutual Help in Farmer Society' in Drenthe, the Netherlands
1986 : Penelitian tentang Sundanese Women In Priangan, West Java, Indonesia, using the literature available at the Library of Leiden University (KITLV).
1986 : Penelitian tentang Sundanese Women In Priangan, West Java, Indonesia, using the literature available at the library of Leiden University (KITLV).
1987 : Penelitian tentang air minum di Daerah Indramayu dan Cirebon, Jawa Barat. Laporan untuk IWACO Consultant, the Netherlands.

- 1988 : Penelitian tentang Women Cooperative di Daerah Bendungan Saguling, Jawa Barat, Laporan Untuk PPSDAL/Lembaga Ekologi, Unpad.
- 1989 : Penelitian tentang Sosial Budaya Masyarakat Pengaruh Proyek Dam Cirata, Jawa Barat. Laporan PPSDAL/Lembaga Ekologi, Unpad.
- 1990 : Penelitian tentang Pemantauan Sosial Budaya Masyarakat Akibat Dampak Proyek Cirata, Jawa Barat. Laporan Untuk PPSDAL/Lembaga Ekologi, Unpad.
- 1992 : Penelitian tentang Tenaga Kerja Wanita di Timur Tengah. Laporan untuk Fak. Kedokteran, Unpad.
- 1993 : Penelitian tentang pengetahuan lokal masyarakat dalam sistem talun-kebun (sistem pertanian tradisional) di Bandung Selatan. Laporan untuk Indonesian Research Centre for Indigenous Knowledge (INRIK), Unpad.
- 1996 : Penelitian tentang women and traditional market in Ujung Berung, Bandung West Java. Penelitian untuk program tesis M.A., at University of Kent at Canterbury, The United Kingdom.
- 2000 : Penelitian tentang Floating net economy in Saguling Dam. Laporan untuk kerjasama PPSDAL dan Lembaga Ekologi-Japan.
- 2000 : Penelitian mengenai Dampak Krisis moneter terhadap kehidupan Ekonomi Nelayan di Pematang-Jawa Tengah
Penelitian mengenai Konflik Sosial di Sulawesi Utara dari Forum Rektor
- 2001 : Penelitian mengenai Forum Warga di kota Bandung
- 2002 : Penelitian Kajian Ketahanan Sosial Masyarakat Sunda. Laporan Kerjasama FISIP-UNPAD dan Eks Kantor Menteri Masalah-Masalah Kemasyarakatan.
- 2003 : Penelitian mengenai kehidupan tiga perempuan pedagang di pasar Ujung Berung
- 2004 : Penelitian mengenai peranan wanita dalam pemanfaatan pekarangan di Cipadung Bandung.
- 2007 : Penelitian mengenai Anak Jalanan di Bandung
- 2008 : Penelitian mengenai Perempuan dalam Kaitannya dengan Globalisasi di pasar Ujung Berung

Publikasi, Makalah, dan Laporan

- 1990 : Budiawati. S. Iskandar and Johan Iskandar. Woman's Participation in Agricultural Systems in West Java. Papersubmitted on SUAN V Symposium on Rural-Urban Ecosystems Interactions in Development. Bandung: 21-24 May 1990. Institute of Ecology, Padjadjaran University and Southeast Asian Agroecosystem Network (SUAN).
- 1993 : Budiawati. S. Iskandar et al. Analysis of Agroecosystem for Watershed Management Case Study In Citarum Watershed, West Java. Institute of Ecology, Padjadjaran University, Bandung (In Indonesian).
- 1998 : Women in the market place (Case Study in Ujung Berung, Bandung, West Java). M.A. thesis at Department of Social Anthropology, University of Kent at Canterbury, United Kingdom.

- 2000 : J. Iskandar, O.S. Abdoellah dan Budiawati S. Iskandar. Moral Versus Interes: Perubahan Lingkungan Sosial-Budaya Dalam Perladangan Pada Masyarakat Baduy. Dalam I.B. Akbar, K. Setiono, J.S. Masjhur, dan S.E. Lambri (eds), *Manusia, Kesehatan dan Lingkungan*. Pusat Penelitian Kesehatan, lembaga Penelitian, Unpad.
- 2002 : Riawanti, S., Budiawati S. Iskandar, dan Suwarta Pradja. Laporan Kajian Ketahanan Sosial Masyarakat Sunda. Jakarta: Eks Kantor Menteri Masalah-Masalah Kemasyarakatan.
- 2004 : J. Iskandar dan Budiawati S. Iskandar. Kisah Perjalanan Ari. Bandung: Penerbit Rosda.
- 2005 : J. Iskandar dan Budiawati S. Iskandar. Pengobatan Alternatif Ala Baduy. Bandung: Humaniora Utama Pres.
- 2008 : Budiawati Supangkat, Kekerasan terhadap perempuan dalam ekonomi, dalam Bunga Rampai Kajian Perempuan Mengenai Kekerasan Terhadap Perempuan
- 2010 : Budiawati S. Iskandar. Wanita dan Perkarangan serta Tataguna Lahan Lain Pada Masyarakat Baduy; Seminar Kerjasama INRIK Unpad dengan USM (Universitas sains Malaysia), Penang Malaysia, 2010.
- 2011 : J. Iskandar dan Budiawati S. Iskandar. Agroerkosistem Orang Sunda. Bandung: PT Kiblat Buku Utama.

BANDUNG, Juli 2012

Budiawati Supangkat