



Universitas Negeri Surabaya
UNIVERSITY PRESS

Kampus Unesa Ketintang
Gedung C-15 Surabaya
Telp. 031-8288598; 8280009 ext. 109
Fax. 031-8288598
Email. unipress@unesa.ac.id
unipressunesa@yahoo.com

ISBN : 978-979-028-848-5



978-979-028-848-5

Martinus Legowo, dkk

Penulis
Martinus Legowo
FX Sri Sadewo
M. Jacky

Editor
FX Sri Sadewo



MODERNISASI PASAR, MARGINALISASI PEDAGANG

ISBN : 978-979-028-848-5

MODERNISASI PASAR, MARGINALISASI PEDAGANG

1

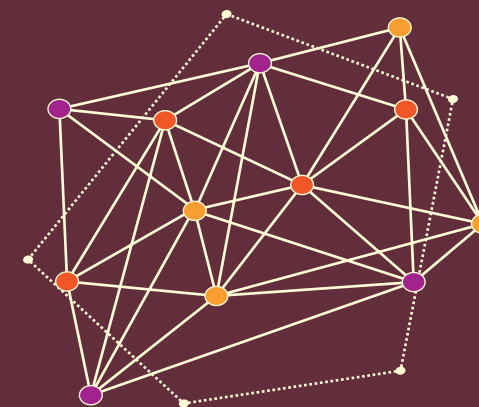
2

3

Meskipun dengan kondisi yang susah, pasar sementara Bronggalan lebih ramai dibandingkan Pasar Tambora (Baru). Oleh karena itu, hingga saat ini ada sebagian masih berjualan di Pasar Perumahan Bronggalan. Mereka umumnya punya stan di pasar baru Tambora, tetapi disewakan. Hal itu yang dilakukan Sema (60 tahun)

"...Sekarang ini yang dibarengi modalnya bukan antingnya, sekarang nggak bisa beli baju, yang digunakan untuk bayar modalnya. Kalau modalnya, di situ beli...." (Sema, 70 tahun)

"...Terkadang bahan-bahan itu harga lumayan mahal aja yang dijualnya pembeli sementara yang menjualnya. Kalau itu aja ngga dibarengi pembeli, akhirnya para penjualnya pada menyer. Sampai-sampai setelah tiga hari bilang ia tidak sanggupkan biaya satu meter tapi hasilnya biaya lima bayar parkir. Pedagang itu dia punya stan 45 meter dia sewa bayar oleh pihak pasar selang Rp. 650 juta. Ia menjualnya harga stan dan hasil dengan dagangannya 1 minggu. Satu hari dia bisa dapat untung Rp. 2000,-. Uang itu dia pakai biaya lain bayar parkir, dia 1000, ditambah pembelian selang 700 ribu rupiah...." (Nurjani, 45 tahun)



MODERNISASI PASAR, MARJINALISASI PEDAGANG

**Studi tentang
Usaha-usaha Rasional Pedagang dalam menghadapi Plasanisasi
di Pasar Wonokromo dan Pasar Tambahrejo, Surabaya**

**Penulis
Martinus Legowo
FX Sri Sadewo
M. Jacky**

**Editor
FX Sri Sadewo**



**Penerbit
Unesa University Press**

MODERNISASI PASAR, MARJINALISASI PEDAGANG

Studi tentang
Usaha-usaha Rasional Pedagang dalam menghadapi Plasanisasi
di Pasar Wonokromo dan Pasar Tambahrejo, Surabaya

Penulis
Martinus Legowo
FX Sri Sadewo
M. Jacky

Editor
FX Sri Sadewo

Diterbitkan Oleh
UNESA UNIVERSITY PRESS
Anggota IKAPI No. 060/JTI/97
Anggota APPTI No. 133/KTA/APPTI/X/2015
Kampus Unesa Ketintang
Gedung C-15 Surabaya
Telp. 031 – 8288598; 8280009 ext. 109
Fax. 031 – 8288598
Email: unipressunesa@yahoo.com
unipress@unesa.ac.id

viii, 97 hal., Illus, 15.5 x 23

ISBN: 978-979-028-848-5

copyright © 2016, Unesa University Press

All right reserved

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini dengan cara apapun baik cetak, fotoprint, microfilm, dan sebagainya, tanpa izin tertulis dari penerbit

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami ucapkan pada Tuhan Yang Maha Esa, atas berkat dan rahmatNya dan karuniaNya telah bisa kami selesaikan buku yang berjudul **“MODERNISASI PASAR, MARGINALISASI PEDAGANG” (Studi tentang Usaha-usaha Rasional Pedagang dalam menghadapi Plasanisasi di Pasar Wonokromo dan Pasar Tambahrejo, Surabaya)**. Selain itu berbicara masalah modernisasi tidak terlepas dari persoalan perubahan sosial masyarakat. Perubahan yang terjadi akibat modernisasi ini karena kebijakan suatu pembangunan yang telah dilaksanakan. Pembangunan pasar tradisional menjadi modern ini berimbas pada marginalisasi pedagang pasar itu sendiri..

Oleh karenanya, pasar tradisional di kota masih tetap bertahan, meski pertumbuhannya sangat lamban. Pertumbuhan pasar tradisional yang lamban tidak terlepas dari kebijakan pemerintah kota yang ingin mengurangi dan menggantikan dengan pasar modern. Ada beberapa alasan pemerintah kota mengadakan peremajaan pasar tradisional. Pertama, pasar tradisional dipandang mengganggu kebersihan dan ketertiban kota. Pasar tradisional terkesan kumuh dan kotor. Hal ini berbeda dengan pasar modern yang mudah ditata dan bersih. Kedua, dengan hanya menarik redistribusi pada setiap pedagang, pemerintah tidak memperoleh pendapatan asli daerah yang besar.

Sebaliknya, melalui penjualan, pajak dan sejumlah redistribusi, pemerintah kota memperoleh pendapatan yang tinggi. Sementara itu, akses politik pedagang tradisional yang lemah semakin menguatkan kebijakan tata ruang tersebut. Akibatnya, kebijakan peremajaan tersebut terus dijalankan, meski di lapangan harus berhadapan dengan para pedagang, seperti kasus Tanah Abang di Jakarta, kasus Pasar Wonokromo dan Pasar Tambakrejo di Surabaya.

Meskipun demikian, sebagai konsekuensi dari kebijakan tersebut, pemerintah kota tetap menyediakan bagi ruang bagi pedagang tradisional, seperti telah dilakukan pada pedagang Pasar Wonokromo. Namun demikian, pedagang tersebut kemudian dikenakan aturan sebagaimana pasar modern, antara lain waktu kerja yang dibatasi, selain harus membayar stan yang ditempati.

Max Weber (1977: 11-42) menyebutkan bahwa pasar yang dikategorikan sebagai tradisional ini tumbuh seiring dengan pertumbuhan kota. Di dalam fungsinya menghubungkan antara produsen dan konsumen, kota mengembangkan pasar tradisional. Sementara itu, keberadaan fungsi kota sebagai pusat pemerintahan dan *benteng* (keamanan) memberikan jaminan pasar untuk terhindar dari ancaman keamanan. Pendapat ini didukung oleh teori-teori tentang *Pusat Pertumbuhan Kota (Central Place Theory)* (Nas, 1984; 40). Di dalam teori tersebut, pertumbuhan kota terjadi karena ada pusat-pusat ekonomi, yaitu pasar, yang menghimpun warganya. Karena menghubungkan antara produsen, atau setidaknya

tidaknya pedagang perantara dan konsumen, pemilihan tempatnya tidak beraturan bergantung pada jalur transportasi.

Peran institusi politik terhadap pasar terjadi tatkala ada kepentingan terhadap pasar. Oleh karenanya, gerak liar pasar pun dikendalikan oleh institusi politik. Pada masa kerajaan dan kolonial misalnya, pasar dikendalikan oleh matri pasar yang memelihara ketertiban dan kebersihan, sekaligus memberikan keuntungan dari pajak atau redistribusi pada pedagang (Belshaw, 1981: 95-100).

Perubahan ini kemudian berlanjut dengan peremajaan pasar tradisional, menjadi pasar modern mulai dari produk hingga mekanisme distribusinya. Di dalam peremajaan pasar, terjadi proses masuknya modal besar ke pasar tradisional (kapitalisasi). Di dalam proses tersebut, pelaku-pelaku ekonomi baru masuk dengan serta-merta merubah sistem redistribusi barang, mulai dari jenis barang, hingga pola interaksi antara penjual dan pembeli. Oleh karena itu, ada pendapat bahwa membanjirnya pasar modern akan mematikan pasar tradisional dan membangkrutkan pedagang tradisional. Mereka khawatir, dalam lima tahun mendatang pasar tradisional akan digeser supermarket dan hipermarket. Natawidjaja (2005) menyebutkan bahwa pertumbuhan pasar modern 85% per tahun antara tahun 1983 dan 1987, menurun menjadi 12% antara tahun 1993 dan 1997. Dari 2000 hingga 2004, pasar modern mengambil porsi penjualan 1-3% dari pasar tradisional. Kondisi ini sama seperti di China, berdasarkan riset AC Nielsen, sebanyak 49%, konsumen berbelanja di hipermarket, dan 43% di super-

market (**Kompas**, 22 Juni 2004, “Besarnya Peminat Supermarket Tantangan Pasar Tradisional”). Akibatnya, seperti dikatakan oleh Kustarjono Projolalito, daya beli masyarakat menjadi turun, kemudian banyak toko-toko kecil tutup karena kehilangan pasar (**Kompas**, 29 Januari 2003, “Hipermarket Ancam Peritel Kecil”). Meskipun demikian, ada pendapat lain bahwa pembangunan pasar modern tidak mengganggu pasar tradisional karena memiliki segmen berbeda. Selain itu, Munoz (2001) menyatakan bahwa pada kondisi tertentu pasar tradisional juga bisa berkembang secara berkelanjutan (*sustainable market*).

Dalam buku ini dibahas tentang masalah Badai Kosmopotanisasi Kota, Akhir Dua Pasar Tradisional (Pasar Wonokromo dan Pasar Tambahrejo), Memulai Hidup Baru (kondisi Sosial-Ekonomi Saat ini) yang dilatarbelakangi Kisah Pilu dari pasar Wonokromo dan pasar Tambahrejo, Menyesuaikan diri ditengah himpitan (minim akses Politik ke PD Pasar Surya), selanjutnya tentang Menyiasati Plasanisasi Pasar.

Surabaya. Mei 2016

Martinus Legowo

F.X Sri Sadewo

M. Jacky

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	vii
 Bab 1	 1
Badai Kosmopolitanisasi Kota	1
Mengubah Wajah Kota	1
Ruang Publik yang Diperebutkan	3
Metode Penelitian	9
 Bab 2	 10
Akhir Dua Pasar Tradisional	10
PD Pasar Surya	10
Pasar Wonokromo	15
Pasar Tambahrejo	21
Mencari Penyebab Kebakaran Pasar Tradisional	26
 Bab 3	 29
Memulai Hidup Baru	29
Kondisi Sosial-Ekonomi Saat ini	29
Kisah Pilu dari Pasar Wonokromo	32
Cerita Pilu dari Pasar Tambahrejo	44
 Bab 4	 52
Menyesuaikan diri di tengah Himpitan	52
Minim Akses Politik ke PD Pasar Surya	52
KPP Pasar Wonokromo	52
KPP Pasar Tambahrejo	60
Dari Mencari Hutang hingga menjadi “keluar” Pasar	67
Mencari Hutang ke Kerabat hingga Mencari Jalur Distribusi Baru	67
Beralih Menjadi PKL jauh Lebih Baik	74
 Bab 5	 79
Menyiasati Plasanisasi Pasar	79
 Bab 6	 89
Penutup	89
 Daftar Pustaka	 93
 Daftar Indeks	 97

Bab 1

Badai Kosmopolitanisasi Kota

Mengubah Wajah Kota

Kota-kota di dunia ketiga, termasuk Indonesia sejak pertengahan abad ke duapuluh mengalami pertumbuhan yang pesat. Kota yang semula tumbuh menjadi multifungsi. Kota tidak sekedar pusat pemerintahan, tetapi menjadi berbagai pusat dari segala aktivitas. Sebut saja Surabaya, pada masa pemerintahan Suharto, menumpuk gelar sebutan terkait dengan fungsinya. Surabaya sebagai kota Indramardi. Kata itu merupakan singkatan dari pusat Industri, Perdagangan, Maritim dan Pendidikan. Hal serupa pada kota Jakarta, Bandung dan Yogyakarta. Kota-kota di luar Jawa pun juga berubah, seperti: Kota Palembang, Medan, Makassar, Manado, Ambon dan Jayapura. Wajah-wajahnya kurang lebih sama. Di pusat kota, wilayah perdagangan dan perkantoran terus meluas. Tidak saja kantor pemerintah, perkantoran swasta jauh lebih banyak. Hal itu dilakukan untuk tetap mendekatkan diri dengan pusat pemerintahan. Ada wilayah industri di pinggirannya. Pabrik-pabrik dari pusat kota terus bergeser ke arah pinggiran. Pabrik-pabrik yang memberikan polusi yang nyata dan dirasakan

oleh warga didesak untuk berpindah. Terlebih lagi, pabrik-pabrik itu tidak memiliki ikatan yang cukup kuat dengan warga sekitarnya. Mereka tidak memperkerjakan warga sekitarnya dalam jumlah yang lebih besar.

Kehadiran pasar tradisional di perkotaan sebenarnya memenuhi kebutuhan pangan warga masyarakat. Pasar menjadi penghubung antara pedagang perantara (dari wilayah perdesaan) dan ibu-ibu rumah tangga. Produk yang dijualnya pun dari wilayah perdesaan. Sebagaimana juga diamati oleh Clifford Geertz pada tahun 1960-an di Mojokuto, pasar tradisional menjadi semakin menguat tidak saja menghubungkan antara produsen yang menjadi penjual dan pembeli dari masyarakat kota, tetapi juga terhubung dengan para pedagang-pedagang lain dari berbagai asal dan etnis. Pasar juga menghubungkan orang dari berbagai kelas sosialnya. Para priyayi ikut terlibat mengayomi pasar dan menarik sedikit pajak untuk keperluan itu. Mereka yang berdagang dan membeli pun merasa aman. Oleh karena itu, dalam konsep tata ruang Jawa, pasar tradisional tidak pernah jauh juga dari keraton. Oleh pemerintah kolonial Belanda, posisi ini dipertegas dengan memberi bangunan pasar di dekat alun-alun.

Keberadaan pasar itu diikuti oleh kehadiran kaum pendatang sebagai pedagang. Pedagang tradisional merupakan bagian dari sektor informal. Menurut *International Finance Cooperation* (2000: 3), sektor informal, termasuk pedagang tradisional, menyumbang 58% kesempatan kerja dan mampu membebaskan seseorang dari belenggu kemiskinan. Di Indonesia, catatan yang serupa juga ditunjukkan oleh Wiradi (1985: 48) bahwa ketika struktur penguasaan tanah di pedesaan tidak menguntungkan bagi kelompok miskin desa, maka bekerja di sektor *off-farm*, termasuk di perkotaan merupakan strategi adaptasi untuk memperoleh pendapatan tambahan.

Oleh karena itu, pasar tradisional di kota masih tetap bertahan, meski pertumbuhannya sangat lamban. Pertumbuhan pasar

tradisional yang lamban tidak terlepas dari kebijakan pemerintah kota yang ingin mengurangi dan menggantikan dengan pasar modern. Ada beberapa alasan pemerintah kota mengadakan peremajaan pasar tradisional. Pertama, pasar tradisional dipandang mengganggu kebersihan dan ketertiban kota. Pasar tradisional terkesan kumuh dan kotor. Hal ini berbeda dengan pasar modern yang mudah ditata dan bersih. Kedua, dengan hanya menarik redistribusi pada setiap pedagang, pemerintah tidak memperoleh pendapatan asli daerah yang besar. Sebaliknya, melalui penjualan, pajak dan sejumlah redistribusi, pemerintah kota memperoleh pendapatan yang tinggi. Sementara itu, akses politik pedagang tradisional yang lemah semakin menguatkan kebijakan tata ruang tersebut. Akibatnya, kebijakan peremajaan tersebut terus dijalankan, meski di lapangan pelaksana harus berhadapan dengan para pedagang, seperti kasus Tanah Abang di Jakarta, kasus Pasar Wonokromo dan Pasar Tambahrejo di Surabaya.

Meskipun demikian, sebagai konsekuensi dari kebijakan tersebut, pemerintah kota tetap menyediakan bagi ruang bagi pedagang tradisional, seperti telah dilakukan pada pedagang Pasar Wonokromo. Namun demikian, pedagang tersebut kemudian dikenakan aturan sebagaimana pasar modern, antara lain waktu kerja yang dibatasi, selain harus membayar stan yang ditempati. Proses dari awal peremajaan hingga berdirinya pasar modern tersebut sudah barang tentu menimbulkan krisis dan stress. Penelitian ini bermaksud untuk menggali tentang akses politik, kondisi krisis dan stress pada para pedagang, sekaligus bagaimana strategi penyesuaianannya.

Ruang Publik yang Diperebutkan

Perubahan pasar tradisional (*wet market*) ke pasar modern (seperti minimarket, supermarket bahkan hipermarket) tidak ter-

elakan. Hasil penelitian AC Nielsen menyebutkan, tingkat pertumbuhan pasar tradisional di Indonesia hanya 8,01%, sedangkan pasar modern (hipermarket) sebesar 31,4%. AC Nielsen merinci, pertumbuhan supermarket dan minimarket di Jakarta sebesar 16,9%, Jawa Barat 20%, Jawa Tengah 9,4 persen, Jawa Timur 13,3 persen (*Kompas*, 22 Juni 2004, “Besarnya Peminat Supermarket Tantangan Pasar Tradisional”).

Khusus Surabaya, dalam Rekapitulasi Hasil Rapat Koordinasi Perencanaan Penanaman Modal Daerah (RKPPMD) Surabaya tahun 2001, Pemerintah Kota Surabaya (Pemkot) telah membuat rencana strategis (Renstra) untuk merenovasi pasar tradisional di seluruh wilayahnya. Berdasarkan data statistik tahun 1999, Pemkot Surabaya memiliki 81 pasar yang dikategorikan “pasar resmi”, sedang “pasar liar” (*spontaneous market*) berjumlah 93 (Tabel 1). Kebijakan peremajaan pasar tradisional dilakukan terutama pada pasar dengan kondisi darurat, antara lain akibat kebakaran, seperti Pasar Wonokromo yang terbakar tahun 1992. Sementara itu, pada pasar yang tidak menguntungkan Pemkot Surabaya berencana melakukan tukar guling dan kemudian oleh pihak swasta dijadikan sebagai pasar modern (*Kompas*, 4 Februari 2005, PD Pasar Merencanakan Peremajaan 22 Pasar Tradisional”). Ada asumsi lain, karena menunjukkan kesan jorok, pasar tradisional dinilai tidak sehat, dapat menjadi tempat penyebaran penyakit, seperti pada kasus SARS dan Avian Influenza di Hongkong (Webster, 2004: 234).

Max Weber (1977: 11-42) menyebutkan bahwa pasar yang dikategorikan sebagai tradisional ini tumbuh seiring dengan pertumbuhan kota. Di dalam fungsinya menghubungkan antara produsen dan konsumen, kota mengembangkan pasar tradisional. Sementara itu, keberadaan fungsi kota sebagai pusat pemerintahan dan *benteng* (keamanan) memberikan jaminan pasar untuk terhindar dari ancaman keamanan. Pendapat ini didukung oleh teori-teori tentang *Pusat Pertumbuhan Kota* (*Central Place Theory*) (Nas,

1984; 40). Di dalam teori tersebut, pertumbuhan kota terjadi karena ada pusat-pusat ekonomi, yaitu pasar, yang menghimpun warganya. Karena menghubungkan antara produsen, atau setidaknya pedagang perantara dan konsumen, pemilihan tempatnya tidak beraturan bergantung pada jalur transportasi, seperti di Jawa Timur dengan alur sungai (Soekadri K., 1996: 25).

Peran institusi politik terhadap pasar terjadi tatkala ada kepentingan terhadap pasar. Oleh karenanya, gerak liar pasar pun dikendalikan oleh institusi politik. Pada masa kerajaan dan kolonial misalnya, pasar dikendalikan oleh mantri pasar yang memelihara ketertiban dan kebersihan, sekaligus memberikan keuntungan dari pajak atau redistribusi pada pedagang (Belshaw, 1981: 95-100).

Perubahan ini kemudian berlanjut dengan peremajaan pasar tradisional, menjadi pasar modern mulai dari produk hingga mekanisme distribusinya. Di dalam peremajaan pasar, terjadi proses masuknya modal besar ke pasar tradisional (kapitalisasi). Di dalam proses tersebut, pelaku-pelaku ekonomi baru masuk dengan serta-merta merubah sistem redistribusi barang, mulai dari jenis barang, hingga pola interaksi antara penjual dan pembeli. Oleh karena itu, ada pendapat bahwa membanjirnya pasar modern akan mematikan pasar tradisional dan membangkrutkan pedagang tradisional. Mereka khawatir, dalam lima tahun mendatang pasar tradisional akan digeser supermarket dan hipermarket. Natawidjaja (2005) menyebutkan bahwa pertumbuhan pasar modern 85% per tahun antara tahun 1983 dan 1987, menurun menjadi 12% antara tahun 1993 dan 1997. Dari 2000 hingga 2004, pasar modern mengambil porsi penjualan 1-3% dari pasar tradisional. Kondisi ini sama seperti di China, berdasarkan riset AC Nielsen, sebanyak 49%, konsumen berbelanja di hipermarket, dan 43% di supermarket (*Kompas*, 22 Juni 2004, “Besarnya Peminat Supermarket Tantangan Pasar Tradisional”). Akibatnya, seperti dikatakan oleh Kustarjono Projolalito, daya beli masyarakat menjadi turun, kemudian banyak toko-toko kecil tutup karena kehilangan pasar

Ramlan Surbakti (1996: 20-21) mencermati perubahan tata ruang kota, termasuk peremajaan pasar, dan pada akhirnya menyebabkan masalah sosial perkotaan ini sebagai interelasi antara pola distribusi ruang, proses sosial dan distribusi kekuasaan. Kedudukan ruang tidak lagi diperlakukan sebagai variabel independen, tetapi variabel dependen dan antara. Perebutan ruang dengan konflik atas tanah ini terjadi tidak saja karena ruang yang sempit diperebutkan banyak orang, tetapi juga karena pola distribusi ruang, proses sosial, dan pola distribusi penggunaan kekuasaan. Perebutan ini diawali dari pola konflik tanah yang melibatkan pemerintah daerah dengan ideologi yang mendasari dan membenarkan tindakan.

Di perkotaan, kebutuhan akan tanah yang semakin meningkat tidak hanya untuk kalangan swasta, tetapi juga untuk penduduk dan pemerintah, sementara tanah yang tersedia makin sempit. Tanah kemudian berubah menjadi komoditi, baik sebagai investasi maupun untuk tujuan produktif, sehingga harga tanah tidak terkendali. Dalam situasi ini, mereka yang buta hukum dan tidak memiliki informasi ekonomi pasti berada dalam posisi lemah dalam transaksi ekonomi. Sebaliknya, pemda dinilai gagal memberikan perlindungan karena mengadopsi cara berpikir dan aspirasi kalangan dunia usaha swasta dan mengabaikan cara berpikir dan aspirasi penduduk biasa yang lebih menekankan persamaan dan keadilan (Surbakti, 1996: 29).

Hal ini dirasakan oleh warga Surabaya. Bagong Suyanto (1996: 49) menunjukkan bahwa dengan dalih demi kepentingan pembangunan nasional, birokrasi (pemkot) sebagai kekuatan kelembagaan yang harus membela rakyat, justru sering tidak bertindak sebagai mediator yang adil dalam menyelesaikan masalah sengketa tanah antara rakyat dengan kekuatan komersial. Banyak aparat birokrasi justru *kongkalikong* dengan para pengusaha untuk menekan rakyat. Keinginan untuk mengejar pertumbuhan menyebabkan kekuatan kelembagaan dalam banyak hal memberi

kesempatan kepada kekuatan komersial untuk memanfaatkan lahan kota daripada warga kota sebagai kekuatan massa.

Para pedagang tradisional sering merupakan kelompok-kelompok miskin desa yang mencoba beradaptasi dari perubahan sosial-ekonomi desa untuk memenuhi kebutuhan hidupnya (Wiradi, 1985; kasus bakul di Yogyakarta, Abdullah, 1991). Sama seperti pada kasus di Afrika Selatan, di desa mereka adalah petani dengan sawah kecil atau buruh tani (di Indonesia, disebut *tunakisma*), partisipasinya ke dalam pasar sebagai usaha untuk menjual langsung produk. Mereka memperoleh sedikit keuntungan dari “memutus” mata rantai dari pedagang ke pedagang. Keuntungan yang juga sebenarnya biaya bagi konsumen ini dikenal dengan *transactional cost* (biaya transaksi) (Makhura, 2001).

Kegagalan akses politik pedagang pasar tradisional untuk mengubah keputusan pemkot/pemkab mengakibatkan terimbas oleh kebijakan peremajaan pasar tradisional. Di Surabaya, pada sejumlah kasus, peremajaan terjadi sesudah pasar tradisional tersebut terbakar, seperti kasus Pasar Wonokromo dan Tambahrejo. Sebenarnya, pola-pola ini serupa pada hampir pada semua kota. Di kota, ketidakmampuan melawan tuntutan “pasar” (modern) membuat mereka terpinggirkan, sama seperti kasus petani-pedagang kecil di Mojokuto (Nugroho, 2002). Bila mengadopsi teori krisis dari Luthans (1995: 299), maka peremajaan ini sebagai penyebab stress pada individu dan pekerjaan. Peremajaan merupakan penyebab stress dari tingkat makro, luar organisasi dan organisasi. Disebut dari luar organisasi, peremajaan tersebut berasal dari kebijakan pemkot sebagai bagian dari perubahan teknologi dan ekonomi sementara disebut sebagai organisasi karena ketidakmampuan organisasi pedagang tradisional dalam akses politik, sementara itu PD Pasar lebih berorientasi pada ekonomi, sebagaimana birokrasi induknya, pemkot, sekaligus representasi dari lingkungan sosial budaya perkotaan yang bertumbuh dalam kosmopolitan.

Metode Penelitian

Buku merupakan hasil penelitian yang dilakukan pada selama dua tahun, mulai tahun 2008 sampai 2009 akhir tahun 2009. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan perspektif teori konstruksi sosial. Penelitian melakukan wawancara secara mendalam pada para pedagang di Pasar Wonokromo dan Pasar Tambahrejo. Kedua pasar ini mengalami kebakaran dan renovasi menjadi pasar modern dengan beberapa lantai. Gerai-gerai di lantai dasar digunakan untuk para pedagang pasar tradisional. Gerai-gerai di lantai berikutnya digunakan pedagang pasar modern.

Aktivitas keseharian para pedagang di kedua pasar tersebut diamati. Pengamatan dimulai dari pagi hingga sore dalam beberapa hari. Peneliti mencermati apa yang dilakukan oleh penjual dan bagaimana berinteraksi dengan pelanggannya. Selain itu, tim peneliti melakukan wawancara secara mendalam. Pertanyaan tidak saja berkisar tentang kondisi sosial ekonomi sebelum dan sesudah pindah di lokasi yang baru, tetapi juga apa yang dirasakan dan dialami selama berada di tempat penampungan hingga memilih dan menempati gerai yang baru. Hal-hal itu juga ditunjang oleh data-data sekunder dari para pengelola masing-masing pasar.

Bab 2

Akhir Dua Pasar Tradisional

PD Pasar Surya:

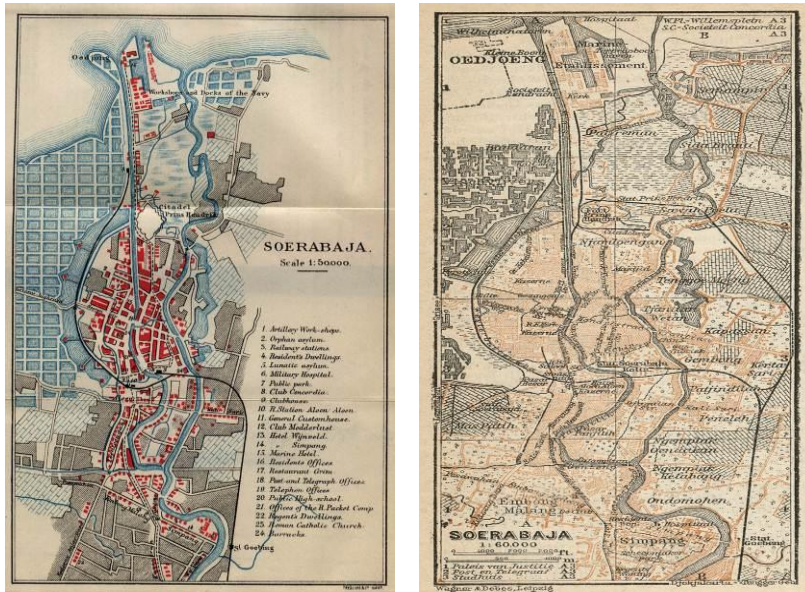
Perusahaan Daerah Pengelola Seluruh Pasar Tradisional di Surabaya

Bila mengikuti konsep Max Weber, pasar tumbuh sebagai konsekuensi dari perkembangan kota. Kebutuhan masyarakat kota dipenuhi oleh masyarakat perdesaan melalui perdagangan di pasar lokal. Hal yang serupa terjadi di Surabaya. Surabaya menjadi tumbuh pesat sejak tahun 1870-an di bawah penguasaan pemerintah kolonial Belanda. Meskipun demikian, pada mulanya Surabaya telah tumbuh sebagai pusat bandar (pelabuhan) penghubung antara wilayah pedalaman Jawa dan kapal-kapal dagang dari Jalur Sutra pada masa kerajaan Hindu pra-Majapahit dan sesudahnya. Pada masa pra-Majapahit, Surabaya masih menjadi embrio atau tepatnya perkampungan yang dikenal dengan nama Ujung Galuh. Perkampungan yang tepatnya bandar kecil ini menjadi perdagangan beras dan sutera. Pada masa Majapahit, Ujung Galuh berkembang sebagai bandar (pelabuhan) dan berganti nama seperti sekarang ini. Nama itu terkait dengan per-

tempuran atau tepatnya pengusiran tentara Tartar oleh pasukan Raden Wijaya (1293 M) (lihat Soekadri K, 2000).

Gambar 1

Peta Surabaya Tahun 1897 dan Tahun 1914



Tahun 1897²

Tahun 1914³

Ketika dikuasai oleh pemerintah kolonial Belanda atau masa sebelumnya oleh VOC, kota Surabaya secara intensif dikembangkan. Kota Surabaya dibangun tidak saja sebagai bandar (pelabuhan), tetapi menjadi kota benteng berikut pabrik-pabrik logam. Intensifikasi penggunaan lahan kota Surabaya di luar sektor pertanian meluas paska kebijakan membuka keran pasar melalui kebijakan liberalisasi ekonomi melalui *Agrarische Wet* (1872). Para investor diijinkan untuk membuka perkebunan komoditi ekspor di

² Diakses dari http://www.lib.utexas.edu/maps/historical/soerabaja_1897.jpg tanggal 12 April 2016.

³ Diakses dari http://www.lib.utexas.edu/maps/historical/baedeker_indien_1914/txu-pclmaps-soerabaja_1914.jpg tanggal 12 April 2016.

wilayah-wilayah pedalaman. Tanaman ekspor itu antara lain tebu (gula), teh dan kopi. Untuk kepentingan pengolahan hasil produksi dan eksportnya, Surabaya pun berkembang menjadi kota industri yang memenuhi kebutuhan peralatan bagi pabrik-pabrik. Surabaya juga menjadi tujuan dari jalur-jalur kereta api dari wilayah pedalaman (perhatikan gambar 2).

Singkat kata, pada akhir abad ke-19 dan awal abad ke-20 kota Surabaya berkembang pesat. Perkembangan ini pada gilirannya juga berakibat pada perluasan permukiman. Permukiman tidak lagi pada wilayah kota lama, sekitar pelabuhan hingga Kebon Raja (Tugu Pahlawan, sekarang), tetapi meluas ke Selatan. Sebagai konsekuensi perluasan permukiman, pasar-pasar pun berdiri di sekitar wilayah permukiman baru tersebut. Pemerintah kolonial Belanda, dalam hal ini *Gementee Soerabaia* (Kotapraja Surabaya) juga mendirikan sejumlah pasar, seperti: Pasar Pabean, Pasar Genteng, Pasar Pegirian dan Tunjangan.⁴ Untuk kepentingan pengelolaan, *Gementee Soerabaia* melengkapi satu unit pengelola yang menangani khusus pasar.

Unit ini pada masa kemerdekaan berubah menjadi Perusahaan Daerah Pasar Surya. Berdasarkan Surat Keputusan Walikota Nomor 6/WK tanggal 4 Januari 1973 tentang Peraturan Pelaksanaan Pengurusan Perusahaan Pasar sebagai Perusahaan Otonomi Terbatas, unit tersebut menjadi perusahaan daerah. Dengan status otonomi terbatas, perusahaan pasar dapat melaksanakan pembukuan sendiri, menghimpun pendapatan dan merehabilitasi pasar-pasar yang rusak sesuai kemampuan keuangannya. Status semacam ini cukup lama bertahan dan berubah menjadi Dinas Perusahaan Daerah Pasar terhitung sejak ditetapkan Surat Keputusan Walikota Nomor 106/WK/ 1981 tanggal 30

⁴ Diakses dari <http://ciptakarya.pu.go.id/profil/profil/barat/jatim/surabaya.pdf> tanggal 12 April 2016.

Maret 1981 tentang Perubahan Status Perusahaan Daerah Semi Otonomi menjadi Dinas Perusahaan Daerah.

Tabel 1.

Pasar Dalam Pengelolaan PD Pasar Surabaya Menurut Kelas Pasar dan Kondisinya Perkecamatan Tahun 2000 (BPS Surabaya, 2000)

Kecamatan Sub-district	Kelas Pasar/Market Class					Kondisi Pasar		
	Utama	I	II	III	Darurat	Baik	Sedang	Cukup
Surabaya Pusat								
a. Tegalsari	0	4	1	1	1	2	2	3
b. Genteng	1	4	0	2	1	3	4	1
c. Bubutan	0	0	1	2	0	0	1	2
d. Simokerto	1	1	0	1	1	2	0	2
Surabaya Utara								
a. Pabean Cantikan	0	3	0	3	2	2	0	6
b. Semampir	0	1	1	1	0	1	0	2
c. Krembangan	0	1	3	1	1	0	1	4
Surabaya Timur								
a. Tambak sari	0	2	1	2	1	1	1	5
b. Gubeng	0	3	2	0	0	1	1	3
c. Rungkut	1	0	0	0	0	1	1	2
d. Sukolilo	0	0	0	1	0	0	0	2
Surabaya Selatan								
a. Sawahan	1	1	3	1	0	2	1	2
b. Wonokromo	0	0	2	0	1	1	2	3
c. Karangpilang	0	0	1	1	1	1	0	3
d. Wonocolo	0	0	0	1	0	0	1	0
Surabaya Barat								
a. Tandes	0	0	0	3	0	1	2	4
b. Sukomanunggal	0	0	1	1	0	0	0	0
c. Asemrowo	0	0	2	0	0	0	0	0
d. Lakarsantri	0	0	0	2	0	0	1	1

Jumlah	4	20	18	23	9	18	18	45
--------	---	----	----	----	---	----	----	----

Surabaya berkembang menuju Kota Meropolis, dan Dinas Perusahaan Daerah Pasar semakin sulit berkembang di tengah-tengah tumbuh berkembangnya pusat-pusat perbelanjaan, ruko-ruko yang bermunculan di Kota Surabaya. Melalui Peraturan Daerah Nomor 10 Tahun 1982 Pemkot mendirikan Perusahaan Daerah Pasar Surya yang diberlakukan mulai 1 April 2000 hingga kini. Perusahaan ini menyediakan jasa, menyelenggarakan ke-manfaatan umum serta memupuk Pendapatan Asli Daerah yang diwujudkan dalam bentuk pelayanan umum di bidang perpasaran, membina pedagang pasar, ikut menciptakan stabilitas harga dan kelancaran distribusi barang. Dengan perubahan status ini diharapkan mampu mendorong tumbuh dan berkembangnya pasar-pasar tradisional menjadi pasar idaman bagi warga Surabaya.

Jumlah pasar yang dikelola oleh PD Pasar Surya terbilang besar. Pada tahun 2002, ada 74 buah pasar yang dikelola dengan berbagai kondisi, mulai dari kelas utama hingga darurat, sebagian besar kondisi cukup atau kurang, yaitu sebanyak 45 pasar (lihat tabel 1). Dalam situsnya, saat ini PD Pasar Surya mengelola 76 pasar. Pasar-pasar itu bisa diawali dari sengaja dibangun oleh pemerintah atau pedagang yang secara spontan berkumpul di tanah milik negara untuk berjualan dan pada akhirnya dijadikan pasar. Tidak seperti daerah lain, di Surabaya tidak ada pasar dari tanah perdikan. Tanah dalam sejarahnya dikelola secara perseorangan karena memperoleh hak istimewa dari kerajaan. Selain pasar tradisional, PD Pasar Surya juga mengelola sejumlah pasar tradisional yang diremajakan, seperti: Pasar Tambahrejo, Pasar DTC (Darmo Trade Center), dan Pasar Kapasan.

Pasar Wonokromo: Akhir dari Warisan Bung Karno

Bila mencermati tata letaknya, Pasar Wonokromo merupakan pasar lama. Pasar ini diduga telah ada pada masa pemerintahan kolonial Belanda, bisa pula pada masa sebelumnya. Letaknya yang dekat dengan sungai dan rel kereta api menunjukkan pasar ini menjadi penghubung antar wilayah-wilayah di luar Surabaya dan Surabaya. Para pedagang membawa barang jualan dengan berbagai cara. Mereka yang berasal dari jauh di sebelah Selatan Surabaya, seperti Mojokerto, Jombang hingga Kediri, bisa menggunakan perahu menyusuri sungai hingga kemudian berhenti di terminal Wonokromo. Untuk wilayah *jaba kota*, seperti daerah Sepanjang dan Kedurus, pada awal abad 20 para pedagang berebut naik trem. Trem menuju tidak saja ke Pasar Wonokromo, tetapi hingga ke Pelabuhan Tanjung Perak. Ada dua jalur, pertama melalui Jalan Diponegoro, Arjuno hingga Pasar Turi terus hingga ke Tanjung Perak. Jalur kedua melalui Jalan Darmo, Tunjungan, Blauran hingga ke Tanjung Perak.

Trem itu berupa kereta uap (*spoor klotok*) dengan tiga-empat gerbong. Di pinggir jalan Pasar Karang Pilang hingga Wonokromo (Kebun Binatang), bekas-bekas stasiun trem masih ada hingga sekarang. Trem itu terakhir (jalur Karangpilang-Tanjung Perak melalui Jalan Diponegoro) tidak difungsikan sejak tahun 1980-an. Masih ada dalam ingatan peneliti, proses penghentian itu tidak terlepas tuntutan masyarakat karena terjadi kecelakaan beberapa kali. Jalan Diponegoro dan jalan-jalan lain yang dilalui semakin ramai, sementara itu sebagaimana rel trem, tidak ada pembatas, sehingga tidak jarang terjadi kecelakaan. Meskipun demikian, sebenarnya laju trem itu juga tidak terlalu cepat dan selalu membunyikan peluit bila mendekati simpang jalan. Ketika saat ini jalan mulai padat dengan kendaraan, ada

pemikiran untuk memfungsikan kembali angkutan masa tersebut, tetapi terlambat.

Gambar 2
Keramaian Pasar Wonokromo tahun 1920-1930-an⁵



⁵ [https://commons.wikimedia.org/wiki/File:COLLECTIE_TROPEN_MUSEUM-Verkeersdrukte bij de pasar van Wonokromo TMnr 60044088.jpg](https://commons.wikimedia.org/wiki/File:COLLECTIE_TROPEN_MUSEUM-Verkeersdrukte_bij_de_pasar_van_Wonokromo_TMnr_60044088.jpg) dan [https://id.wikipedia.org/wiki/Wonokromo, Surabaya](https://id.wikipedia.org/wiki/Wonokromo,_Surabaya) diakses tanggal 10 Maret 2016.

Sesuai dengan data umum dari PD Pasar Surya, kawasan pasar Wonokromo terletak di daerah Surabaya Selatan yaitu di Kelurahan Wonokromo, Kecamatan Wonokromo. Batas-batas kawasan pasar ini dengan kawasan lainnya adalah: Sebelah Utara (Jalan Jagir Kawedanan), Sebelah Timur (Jalan Raya Wonokromo), Sebelah Selatan (Jalan Raya Wonokromo), Sebelah Barat (Jalan Stasiun Wonokromo). Luas dari daerah segitiga Wonokromo sekitar 2,5 Ha yang terbagi menjadi tiga bagian dengan luas masing-masing: luas bangunan induk: 9.000 m² luas bangunan di luar bangunan induk: 1.200 m² luas tempat berjualan di pelataran: 600 m²

Pasar Wonokromo dibangun kali pertama tahun 1955 dengan luas 9000 m² dengan arsitek Subiono, yang bekerja sebagai tenaga Pemda KMS. Arsitek pasar ini hanya tamat STM. Pasar ini dibangun atas kemampuan Pemda KMS dengan penyediaan anggaran yang diusahakan sendiri waktu itu oleh Pemda Surabaya. Dengan kata lain, bangunan pasar ini khas Indonesia. Padahal, pada era ini kebanyakan bangunan berkiblat pada gaya Eropa dan Amerika. Tak pelak, tahun 1955, Presiden Soekarno meresmikan pasar legendaris ini. Jadi, pasar Wonokromo adalah bangunan fenomenal, selain bangunan Tugu Pahlawan dan Hotel Olympic (Oranye), yang juga diresmikan Bung Karno.

Pasar Wonokromo pun menjadi kebanggaan warga dan Pemda Surabaya. Apalagi setelah penambahan bangunan lantai 2 tahun 1959 dan pembangunan terminal bis kota “Joyoboyo”, stasiun KA Uap “Wonokromo” dan Kebun binatang. Dengan ketiga fasilitas itu, pasar tersebut semakin ramai dan terkenal sampai ke manca negara. Pasar Wonokromo kala itu dianggap sebagai pasar terbesar di Asia Tenggara. Tak hanya orang Surabaya, orang luar Surabaya pun menganggap bahwa pasar ini sebagai pusat perdagangan yang mampu melayani kawasan kota bahkan sampai wilayah Jawa Timur.

Gambar 3
Pembangunan Pasar Wonokromo tahun 1954⁶



Masa kejayaan pasar Wonokromo mulai pudar tahun 1969 setelah pembangunan fasilitas terminal angkutan colt dan bemo di sebelah Utara pasar Wonokromo dan pembangunan pelebaran jalan raya. Pasar Wonokromo tidak lagi menjadi pusat kegiatan manusia. Mereka membuka usaha pada lahan-lahan kosong yang ada dan merusak tata ruang kota yang telah ditetapkan oleh Pemda Surabaya.

Masa suram pun berlanjut ketika pasar Wonokromo dilanda kebakaran beruntun. Pertama, tahun 1959, waktu itu pasar Wonokromo belum selesai dibangun lantai 2. Kebakaran terjadi di bagian Selatan pasar dekat masjid dan hanya menghanguskan sebagian kios, sehingga kerugian tidak begitu besar. Kedua, tahun 1970. Tragedi kebakaran yang menghanguskan hampir sepertiga bagian pasar dengan kerugian mencapai 900 juta rupiah. Ketiga, tahun 1985, hanya berupa kebakaran kecil yaitu menghanguskan

⁶ Diambil dari <https://id.pinterest.com/pin/397724210816380144>. Diakses tanggal 10 Maret 2016.

bagian toko emas di sebelah Timur bangunan induk pasar. Keempat, tahun 1989, yang melanda kios-kios di lantai atas bagian Selatan dan hanya menimbulkan kerugian kecil saja. Kelima, tahun 1992 yang dinilai cukup menyebabkan kerugian yang sangat besar mencapai total sebesar 8,2 milyar rupiah yang menghancurkan hampir 80% bangunan kompleks pasar dengan perincian 760 kios/stan bagian bawah dan 20 kios/stan di lantai atas ludes terbakar. Sedikitnya 2.400 pedagang kehilangan tempat berjualan dan kehilangan mata pencaharian. Hal itu menyebabkan kegiatan jual beli menjadi lumpuh total. Setelah kebakaran itu, pasar ini berstatus menjadi pasar darurat. Keenam, selama tahun 2002, pasar Wonokromo telah mengalami kebakaran sebanyak 3 kali yaitu pada bulan Februari 2002, 19 Mei 2002 tapi hanya menghancurkan lima kios di pasar seluas sekitar 5.537 meter persegi itu dan terakhir pada 26 Mei 2002 menghancurkan sekitar 3.000 kios di Pasar Wonokromo.

Total luas bangunan induk pasar Wonokromo sekitar 10.200 m² dengan jumlah kios/stan sekitar 5.000 buah dan menampung sekitar 4.703 pedagang. Dari sekitar 5.000 jumlah kios/stan dapat diperinci sebagai berikut: pertama, tempat berjualan di dalam bangunan induk pasar, yakni lantai atas (tidak berfungsi sama sekali) dan lantai bawah dengan jumlah toko/ stan dan los/bedak adalah 1.050 buah. Bangunannya merupakan bangunan permanen yaitu sebagian besar dindingnya dari tembok dan atap genting. Kedua, tempat berjualan diluar bangunan induk pasar, jumlah toko/stan dan los/bedak adalah 2.075 buah. Bangunannya merupakan bangunan semi permanen yang didominasi dari kayu dan atap genting. Ketiga, pelataran, yaitu tempat berjualan para pedagang di pelataran dalam areal pasar sejauh 100 m. Jumlah los/bedak adalah 1.875 buah. Bangunannya tetap sama masih didominasi dari kayu dan atap seng.

Gambar 4
Pasar Wonokromo Baru



Tampak Depan⁷



Tampak Samping⁸
(Depan Stasiun KA Wonokromo)

Pasar Wonokromo, setelah terbakar tahun 2002, total luas tempat berjualan sekitar 4.670 m² dengan jumlah kios/stan sekitar 1.945 buah dan menampung sekitar 2.176 pedagang. Dari 1945

⁷ <http://surabayagaleri.blogspot.co.id/2015/08/darmo-trade-centre-dtc-surabaya-selatan.html> diakses tanggal 5 Mei 2016.

⁸ <http://www.matarama.co.id/pasar-wonokromo> diakses tanggal 5 Mei 2016.

jumlah kios/stan dapat diperinci sebagai berikut: pertama, tempat berjualan di dalam bangunan induk pasar yang terdiri dari lantai atas (tidak berfungsi sama sekali) dan lantai bawah dengan jumlah toko/stan dan los/bedak adalah 420 buah. Dengan karakteristik bangunan semi permanen yang didominasi dari kayu dan atap seng, sehingga udaranya sangat panas kalau siang hari. Kedua, tempat berjualan diluar bangunan induk pasar, jumlah toko/ stan dan los/bedak adalah 1.780 buah. Bangunannya tetap sama, bangunan semi permanen yang didominasi dari kayu dan atap seng. Ketiga, pelataran, yaitu tempat berjualan para pedagang di pelataran dalam areal pasar sejauh 100 m. Semakin dipadati pedagang liar.

Banyak anggapan bahwa penyebab kebakaran yang terjadi di pasar Wonokromo adalah akibat arus pendek (*konsleting*) di salah satu kios/stan yang ada. Khusus tahun 2002, kebakaran terjadi diduga kompor di salah satu stand terbakar (*njeblug*, dalam Bahasa Jawa). Meskipun telah terjadi kebakaran berulang-ulang bangunan pasar Wonokromo tetap merupakan bangunan asli sejak dulu didirikan.

Pasar Tambahrejo: Pasar Tradisional Masyarakat Kampung “Lama”

Tidak banyak cerita tentang pasar ini. Pasar ini terletak di pertigaan Jalan Tambahrejo dan Jalan Kapas Krampung. Di dalam catatan sejarah wilayah Tambahrejo merupakan wilayah perluasan permukiman pada abad ke-20. Meskipun demikian, wilayah Tambahrejo sebenarnya terletak tidak jauh dari kota lama Surabaya, baik wilayah kota lama pada abad ke 16-17, seperti wilayah Boto Putih dan Ampel dan perkembangan pada abad ke 17-18, seperti Alun-alun Kepatihan, Alun-alun Contong dan seterusnya di sekitar Tugu Pahlawan. Letak wilayah-wilayah tersebut tidak jauh dari wilayah Tambahrejo, kurang lebih 2 s/d 5 km. Ada juga

wilayah perdagangan abad ke 18-19, seperti daerah pecinan dekat Jembatan Merah.

Gambar 5

Berjuang memadamkan kebakaran Pasar Tambahrejo⁹



Namun demikian, perkembangan kota Surabaya nampaknya tidak memadat dan menempati keseluruhan wilayah seperti saat ini. Di beberapa tempat, masih ada wilayah pertanian yang kini berangsur-angsur berubah menjadi wilayah permukiman. Di dekat Tambahrejo, hingga tahun 2000-an masih ada beberapa wilayah persawahan, seperti daerah Bronggalan. Ketika kebutuhan permukiman meningkat, sawah-sawah itu diurug dan dialihkan menjadi permukiman, baik secara perseorangan maupun dibangun oleh pengusaha properti. Pengusaha properti membeli dari penduduk lokal (asli) dan membangun menjadi perumahan. Ada perguruan tinggi juga yang dibangun di sekitar Tambahrejo, yaitu: Universitas Katolik Widya Mandala di Kalijudan.

Singkat kata, sejak awal 20-an wilayah itu menjadi semakin ramai. Oleh karena itu, tidak salah penduduk lokal memberi nama Tambahrejo. Dari Bahasa Jawa, *tambah* artinya bertambah dan *rejo*

⁹ <http://news.liputan6.com/read/40396/pasar-tambak-rejo-surabaya-terbakar> diakses tanggal 12 April 2016

berarti ramai. 'Tambahrejo berarti menjadi bertambah ramai. Ada pula yang menyebutkan *Tambahrejo*. Kalau disebut demikian, maka wilayah itu berarti kolam ikan atau tanah berair. Dalam pengetahuan lokal masyarakat Jawa, tanah dapat difungsikan sebagai *tambak* atau kolam ikan, atau tanah itu memang berair karena dekat dengan laut atau sumber air lainnya, seperti sungai. Di Surabaya, ada banyak wilayah dengan nama lokal tambak, seperti: Tambak Segaran, Tambakbayan, dan Tambaksari. Wilayah Tambahrejo kurang juga sama karena daerah sekitarnya juga demikian. Selain dengan Kapas Krampung, daerah Tambahrejo sangat berdekatan dengan wilayah Tambaksari. Di Tambaksari, ada stadion yang didirikan oleh Bung Karno. Stadion itu bernama Stadion 10 Nopember, tetapi orang-orang Surabaya lebih mengenalnya sebagai Stadion Tambaksari. Dengan demikian, bisa diartikan juga wilayah yang dahulu berupa tambak yang semakin ramai.¹⁰

Sebelum terbakar, kondisi pedagang Pasar Tambahrejo tidak berbeda jauh. Pedagang di Pasar Tambahrejo (TR) dapat diklasifikasikan menjadi beberapa kriteria pedagang: pedagang besar (agen), pedagang sedang (pedagang eceran), pedagang kecil (pedagang eceran). Di sini kriteria yang dimaksud adalah berdasarkan jumlah serta besarnya tingkat ekonomis barang-barang dagangan yang ada atau dijual oleh pedagang tersebut. Di dalam jenis barang dagangan yang akan didistribusikan atau di salurkan kepada para pedagang-pedagang yang berada di bawahnya pedagang yang lebih rendah tingkatannya untuk dijadikan barang dagangan oleh para pedagang-pedagang yang mengambil stock dari pedagang besar tersebut. Dalam arti pedagang besar memiliki andil yang penting atau peran yang besar dalam distributor barang

¹⁰ Dalam sejarah, kajian terkait dengan nama asal ini atau *toponimi* turut diperhatikan. Penamaan suatu daerah sering menggambarkan apa yang terjadi pada masa lalu. Orang merekamnya dalam pemberian nama.

dalam struktur pasar tersebut, pedagang ini di pasar Tambah Rejo terdiri dari sekitar atau kurang lebih 30 pedagang berdagang besar atau grosir. Tingkat penghasilan yang diperoleh pedagang besar ini antara 3 sampai dengan 4 juta/bulan hal tersebut merupakan laba bersih lalu diberikan ke beberapa pegawainya sekitar 400 hingga 500 ribu per orang sebagai gaji mereka umumnya. 1 grosir atau agen umumnya memiliki 3 hingga 4 orang pegawai hal itu tergantung besar kecilnya agen tersebut.

Gambar 6
Pasar Tambahrejo setelah Terbakar¹¹



Di dalam kriteria pedagang sedang ciri hampir sama yaitu dilihat dari besar kecilnya barang yang terdapat pada usaha mereka umumnya pedagang sedang disini mendapatkan distributor barang dagangan mereka dari agen atau grosir yang terdapat baik di luar atau di dalam struktur pasar tersebut. Tingkat penghasilan yang diperoleh pedagang sedang berkisar antara Rp. 1.000.000,- - Rp. 2.500.000,- per bulan. Hal itu diperoleh dengan suatu hasil dari usaha yang mereka keluarkan atau merupakan laba bersih dan

¹¹ <http://news.liputan6.com/read/40438/penyebab-kebakaran-pasar-tambah-rejo-belum-jelas> diakses tanggal 12 April 2016

barang dagangan merekapun didapat dari berbagai sumber pasar yang ada di Surabaya tidak terkecuali dan agen-agen yang berada di pasar Tambah Rejo.

Gambar 7
Pasar Tambahrejo Baru



Tampak Depan
(Pertigaan Tambahrejo-Kapas Krampung)



Tampak Samping
(Dari Jalan Kapas Krampung)

Di dalam kriteria pedagang kecil ini yang lebih difokuskan pada tingkat besar / kecilnya barang dagangan tersebut dapat pula kita lihat dari berbagai jenis barang/produk yang mereka jual yaitu jika barang dagangan dalam suatu pedagang tersebut. Terdiri dari berbagai macam jenis barang dagangan. Hal itulah yang menjadi corak dari pedagang kecil/eceran. Penghasilan yang diterima Rp. 200.000,00 - Rp. 1.000.000,00 bulan dan hal itu belum termasuk biaya angkutan/transportasi yang digunakan untuk distribusi barang tersebut. Di dalam pola distribusi barang pedagang kecil/eceran ini sifatnya lebih fleksibel, karena barang/produk yang didapat umumnya bisa di dapat dari pedagang besar/grosir yang terdapat di luar struktur dari pasar Tambahrejo.

Hal itu disebabkan oleh tingkat kemampuan/daya beli yang disajikan di pasar Tambah Rejo sekelas/setara dengan kemampuan masyarakat menengah ke bawah umumnya, makan tetapi tidak juga menutup kemungkinan masyarakat menengah ke atas juga mengunjungi pasar tersebut. Hal itu tidak terlepas dari barang dagangan yang ditawarkan di Pasar Tambah Rejo. Di dalam pasar, ada beberapa stan, toko yang menjual barang-barang elektronik yang berkualitas cukup tinggi, sehingga tidak sedikit pengunjung dari kalangan menengah ke atas. Meskipun demikian, sebagian besar terfokus pada kebutuhan sembako yang meliputi kebutuhan faktor-faktor seperti beras, sayur buah serta kebutuhan hidup sehari-hari.

Mencari Penyebab Kebakaran Pasar Tradisional

Ketika terjadi peremajaan, hampir seluruhnya pasar tradisional tersebut diawali dengan peristiwa kebakaran. Hal itu seolah-olah menimbulkan kecurigaan ada kesengajaan yang dilakukan oleh Pemerintah Kota/Kabupaten atau pihak-pihak lain yang berkepentingan. Namun demikian, menurut Iman Supriyono (2002) ada beberapa faktor yang menyebabkan pasar tradisional

memiliki potensi besar terhadap bahaya kebakaran. Pertama, ketidaktegasan konsep antara pasar tradisional dan pusat perbelanjaan modern. Pusat perbelanjaan modern ditandai dengan kerapian penataan ruangan, kerapian penataan barang dagangan, penampilan yang menarik, dan harga barang yang relatif lebih tinggi. Ciri pusat perdagangan modern ini mengakibatkan resiko terjadinya kebakaran dapat diturunkan sampai tingkat yang sangat rendah. Kontrasnya, pasar tradisional biasanya tidak teratur, *semrawut*, *handling* barang dagangan yang tidak baik, penataan ruangan yang tidak rapi, dan penampilan yang tidak menarik. Akibatnya, sangat besar kontribusinya dalam meningkatkan resiko terjadinya kebakaran. Hanya saja, ciri fisik seperti ini tidak didukung dengan konsep pasar tradisional yang mendukung. Secara konsep, pembangunan pasar tradisional tidak terdapat perbedaan yang signifikan dengan pusat perbelanjaan modern. Resiko terjadinya kebakaran di pasar tradisional bertambah dengan adanya instalasi listrik yang cenderung *semrawut* dan seadanya. Kabel-kabel menggantung begitu saja di sana-sini, kualitas kabel yang rendah dan sudah tua, sistem pengamanan (*sekring*) yang cenderung seadanya, sehingga mengakibatkan tingginya resiko terjadinya hubungan arus pendek (*konsleting*) dan menimbulkan kebakaran.

Kedua, kesadaran pengamanan diri. Pedagang yang berjualan di pusat perdagangan modern biasanya menjual barang dengan *margin* yang lebih tinggi, sehingga mereka berusaha melakukan upaya pencegahan kebakaran, misalnya dengan menyediakan alat-alat pemadam kebakaran. Ketiga, desain pasar tradisional tidak dipersiapkan untuk penanggulangan kebakaran. Pasar tradisional terdiri dari stan-stan dengan lorong-lorong yang hanya bisa dilalui pejalan kaki. Lorong-lorong ini tidak bisa dilalui kendaraan, apalagi kendaraan roda empat sebesar truk pemadam kebakaran. Desain pasar semacam ini menyulitkan petugas pemadam kebakaran memadamkan api secara dini. Permasalahan ini

masih diperparah lagi dengan minimnya fasilitas hidran sebagai tempat pengambilan air bagi mobil pemadam kebakaran.

Terakhir, para pedagang di pasar tradisional banyak yang memanfaatkan kompor minyak tanah sebagai sarana memasak. Kompor minyak tanah memiliki karakter yang lebih berisiko bagi terjadinya kebakaran. Pada kompor minyak tanah, umumnya tangki bahan bakar diletakkan hampir tidak berjarak dengan tungku bakar. Kesalahan penanganan sedikit saja akan mengakibatkan kebakaran. Mengisi minyak tanah pada saat kompor sedang menyala -- yang terkadang sulit dihindari -- sangat rawan terhadap terjadinya kebakaran. Bila itu tumpah, minyak tanah akan menggenang dan dengan sulutan api akan berubah menjadi bahan bakar bagi barang-barang sekitarnya. Sifat ini sangat berbeda dengan kompor gas. Bila karena suatu hal tangki bocor, bahan bakar gas tidak akan tergenang dan akan segera naik ke atas karena memiliki berat jenis yang jauh lebih kecil dibanding udara. Kelebihan kompor gas dibandingkan dengan kompor minyak tanah adalah terkompensasikan dengan harga yang tinggi, sehingga tidak menarik bagi para pedagang pasar tradisional.

Bab 3

Memulai Hidup Baru

Kondisi Sosial-Ekonomi Saat ini

Kondisi sosial ekonomi pedagang tradisional dari kedua pasar sebenarnya tidak berbeda jauh. Sebagian besar dari mereka berasal dari masyarakat kelas menengah ke bawah. Untuk pedagang Wonokromo, sebelum terbakar sekitar 4.703 orang. Dari barang dagangannya, mereka terbagi empat golongan. Golongan pertama berjumlah 197 orang, golongan kedua berjumlah 1.182 orang, golongan ketiga berjumlah 1.310 orang, dan terakhir golongan keempat berjumlah 2.014 orang. Golongan I adalah pedagang yang menjual perhiasan: logam mulia/permata dan elektronik: radio, tape, mesin jahit. Golongan II adalah pedagang yang menjual arloji/kacamata, kain/batik, barang pecah belah, alat teknik/biro reklame, sepeda. Golongan III adalah pedagang yang menjual palen, konveksi, buku/alat tulis, depot/ warung, merancang, sepatu, daging/ikan basah, beras, burung/ ayam hidup. Golongan IV adalah pedagang yang menjual palawija, sayur-mayur, buah-buahan, rombeng/loak, sepuh/kemasan. Mereka menempati kios/toko (765 orang), los (1.890 orang), dan pelataran (2.048 orang). Tempat berjualan ini juga menjadi penanda dari

status ekonomi pedagang tersebut. Pedagang golongan I dan II merupakan pedagang yang memiliki omzet lebih besar dibandingkan pedagang lainnya. Mereka lebih tinggi status ekonominya.

Tidak berbeda jauh dari Pasar Wonokromo, pedagang Pasar Tambahrejo merupakan pedagang menengah dan kecil. Keuntungannya berkisar dari paling rendah sekitar 50 ribu hingga 60 ribu rupiah, tetapi juga ada yang memperoleh hingga 200 ribu dan paling tinggi 400 ribu per hari. Keuntungan yang terbesar justru didapat oleh informan yang berdagang ayam potong. Ia mengatakan bahwa sehari bisa menjual dan memperoleh keuntungan 1,5 juta rupiah. Ia telah memiliki pelanggan yang tetap di satu sisi. Di sisi lain, tidak banyak pedagang ayam potong di pasar tersebut.

Dari sisi barang yang dijual, ada tujuh jenis pedagang di Pasar Tambahrejo. Kelompok pertama adalah pedagang alat-alat rumah tangga, seperti: panci, sendok, piring, wajan, sapu, dan mug. Pedagang ini biasanya menempati kios. Kelompok kedua adalah pedagang sayur-mayur, mulai dari sawi, kubis hingga terong. Sebagian mereka berjualan di kios, sebagian lain di lorong atau jalan sekitar pasar. Pedagang berikutnya adalah peracangan yang menjual berbagai jenis kebutuhan pokok, beras, bumbu, gula, minyak goreng, dan mi instan. Ada pula pedagang yang menyediakan makanan dan jajanan. Mereka membuka warung atau depot. Selain itu, ada pedagang ikan dan daging. Mereka memperoleh ikan dari Pasar Pabean yang jaraknya tidak lebih dari 5 km. Sementara itu, daging yang dijual, antara lain: ayam potong, daging sapi dan daging babi. Penjual daging babi membuka kios sendiri di luar pasar. Pedagang lain adalah pedagang kain dan pakaian jadi. Mereka menjual di kios depan atau di lantai atas. Bila dicermati lebih dalam, status pedagang mereka bervariasi, mulai sebagai pedagang agen (besar), pedagang grosir yang menjual dalam jumlah partai, dan pedagang eceran (kecil). Pedagang agen ini jarang dijumpai. Mereka biasanya tidak berada di pasar, tetapi

membuka toko di depan pasar. Sebagian besar lebih tepat sebagai pedagang eceran, memang ada beberapa yang menjual secara partai.

Sebagian besar dari mereka adalah kaum urban, berasal dari luar Surabaya. Mereka datang menyambung hidup dengan berjualan. Jaringan komoditi yang dijual tidak jarang berasal dari sekitar daerah asalnya, khususnya untuk sayur mayur dan kebutuhan pokok lainnya. Para pedagang antar kota pada waktu subuh dengan colt mengirim. Mereka tinggal mengambil dan membayar. Tidak jarang mereka membayar setelah barang dagangannya laku. Hal yang serupa juga pada daging dan ikan. Hal yang berbeda adalah barang peralatan rumah tangga. Biasanya, mereka didatangi oleh para tenaga *marketing* dari perusahaan distributor (*agen*). Mereka membayar ketika barangnya laku. Bila tidak, mereka bisa mengembalikan. Namun demikian, ada pula yang harus dibayar di muka.

Secara etnis, sebagian besar pedagang, khususnya kelas menengah ke bawah berasal dari etnis Madura. Di Pasar Tambarejo, jumlah pedagang Madura jauh lebih banyak dibandingkan di Pasar Wonokromo (DTC). Salah satu faktornya adalah letaknya yang tidak jauh dari Pulau Madura, apalagi tidak lebih dari 2 km terdapat kampung-kampung orang-orang Madura, seperti daerah Kapasan. Sebelum jembatan Suramadu berdiri, mereka datang dengan menggunakan jalur laut (ferry) ke pelabuhan Tanjung Perak. Di Pasar Wonokromo, pedagang Madura tidak lebih dari 60%, sisanya penduduk lokal (25%) dan pedagang Tionghoa (Cina) berjumlah 10% dari keseluruhan. Pedagang etnis Tionghoa biasanya berjualan alat-alat elektronik, kain dan pakaian. Mereka memiliki jaringan dengan perusahaan distributor. Etnis lain adalah Arab. Pedagang Arab biasanya berjualan kain atau minyak wangi.

Para pedagang tersebut terhimpun dalam HPP (Himpunan Pedagang Pasar). Di Pasar Wonokromo, mereka dihimpun dalam HPP Unit Wonokromo. Kepengurusan himpunan ini Surat Ke-

putusan Kepala Unit Pasar Wonokromo Nomor 12 Tahun 1990 atau Surat Perintah Kepala Dinas Perusahaan Daerah Pasar Kotamadya Dati II Surabaya No.511.2/44/411.62/1983. Wadah ini diharapkan dapat menjembatani antara pedagang dan PD Pasar Surya. HPP membantu kinerja PD Pasar dalam hubungannya dengan pedagang, seperti bila terjadi kerusakan sarana instalasi pasar, HPP secara swadana bersama pedagang memperbaiki instalasi tersebut. Ketika kebakaran tahun 2002, HPP menjamin masuknya instalasi listrik dengan biaya sendiri dan bila renovasi dimulai rela dicabut tanpa ganti rugi. Pada 19 November 2002 dikeluarkan surat pencabutan pembentukan HPP oleh Keputusan Direksi Perusahaan Daerah Pasar Surya Kota Surabaya No. 184 tahun 2002. HPP dianggap sebagai organisasi kemasyarakatan yang mandiri dan tidak mempunyai hubungan struktural maupun kelembagaan dengan PD. Pasar Surya. Setelah itu HPP berganti nama menjadi KPP atau Kumpulan Pedagang Pasar Wonokromo dan masih terdiri dari pengurus HPP. Hal yang serupa juga dialami oleh para pedagang di Pasar Tambahrejo. Mereka terhimpun dalam KPP Tambahrejo yang sebelumnya bernama HPP unit Pasar Tambahrejo.

Kisah Pilu dari Pasar Wonokromo: Kebakaran itu telah mengkandaskan Mimpi

Kebakaran.... Lagi-lagi kebakaran ... itulah kata yang menakutkan bagi para pedagang tradisional di kedua pasar tersebut. Para pedagang di kedua pasar sempat mencurigai bahwa pasar lama sengaja dibakar untuk menggusur pedagang tradisional. Dengan kebakaran, mereka terpaksa harus pindah. Pemerintah dapat membangun pasar yang baru. Meskipun demikian, hal itu hanya menjadi wacana keseharian mereka, terutama pada saat berada di pasar penampungan.

“...Sebelum dibangun ada kebakaran dua kali, dan penyebabnya tidak jelas, ada yang bilang dari kompor, kejadiannya itu malam hari, tapi sebelum kebakaran itu udah dengar-dengar katanya itu mau dibangun gitu, berarti kalau mau dibangun bisa saja memang sengaja dibakar....”

Setelah kebakaran, mereka direlokasi. Relokasi tidak jarang terjadi tidak sekali saja. Pedagang eks Pasar Wonokromo misalnya, mereka harus mengalami relokasi dua kali. Pertama, relokasi pertama di depan Mangga Dua. Relokasi berikutnya di tanah Royal Plasa sebelum dibangun. Hal yang serupa juga para pedagang Pasar Tambahrejo. Pada saat relokasi, mereka mengalami stres luar biasa. Betapa tidak, mereka harus kehilangan para pelanggannya.

“...setelah kebakaran yang kedua itu sebelum dipindah ke pasar penampungan itu kan sebelumnya banyak yang masih menempati pasar lama yang terbakar dibangun lagi di gunakan untuk berdagang, bahkan ada yang berdagang di pinggir-pinggir jalan, juga ada yang pindah ke Mangga Dua, para pedagang di pinggir jalan sering di-“obrak,” mulailah kita dipindah ke pasar penampungan, yang sekarang dibangun Royal itu, biaya pemindahan ditanggung oleh PD Pasar. Waktu itu dikasih uang Rp 15.000 untuk ongkos pindah. Tempatnya disediakan PD Pasar, dan kios kita bangun sendiri. Cara memperoleh kios itu dengan memperlihatkan surat kepemilikan stan lama, kemudian dilakukan pengundian, mengambil kertas grlintiran kecil yang di dalamnya sudah ada lokasi stan di sebelah mana. Kalau gak mempunyai surat ya tidak bisa berjulan dan di-“obrak”...”

Memang tidak seperti pada waktu sebelum kebakaran, di tempat penampungan Bu Siti Fatimah (52 tahun) misalnya masih mengaku lebih mudah mencari pelanggan. Sejumlah pelanggan lamanya mengalami kesulitan menemukan kiosnya, tetapi pelanggan baru hampir setiap hari pasti ada. Hal itu disebabkan oleh tempat penampungan yang terbuka. Pembeli dengan mudah dapat menemukan kios yang menjual kebutuhannya. Lebih dari itu,

tempat parkirnya pun luas. Pembeli dapat membawa belanjanya lebih banyak. Mereka dapat membawa mobil dan tidak perlu repot membawa belanjanya. Hal ini yang dicermati oleh Bu Siti Fatimah.

Namun demikian, menurut pengakuannya, bukanlah hal yang mudah memulai berjualan lagi setelah kebakaran. Dengan status jandanya, Bu Siti Fatimah harus berjuang mencari modal lagi. *“...Setelah kebakaran itu, semuanya habis, buah yang besok pagi mau saya jual habis, padahal baru dikirim sore harinya, modal habis...”* Ia mencari modal dengan menjadi pembantu di Jakarta. Ia juga berhutang pada kakaknya. Selain itu, ia berhutang pada *Bang Titil* sebesar Rp 1.300.000,00. Setiap hari, ia harus membayar Rp 20.000,00 sampai dua bulan. Semua perhiasannya pun digadaikan. *“....Semua digadai sekarang hilang. Saya tidak bisa tebus....”* Jumlah hutangnya semakin membengkak karena harus ditambah dengan bunganya, apalagi bila meminjam di *Bang Titil*. *“....Hampir semua orang sini hutang di Bang Titil, bagaimana lagi memang itu yang paling mudah tidak perlu jaminan, cepat lagi, banya menyerahkan KTP, orang sini juga banyak yang menggadaikan habis butuh dana...”*

Keadaan ini dari hari ke hari semakin berat, apalagi bila dibandingkan ketika di pasar penampungan. Para pedagang tradisional mengaku pasar yang baru ini lebih sulit ketimbang pasar yang dulu. Kondisi pasar sekarang membuat pedagang mengalami tekanan batin, mental dan stres. *“... Waktunya dibatasi. Jam 7 malam lampu sudah dimatikan. Kita harus harus cepat-cepat keluar. Orang takut kalau masuk gak tahu pintu keluarnya di mana. Parkiran juga pun sempit. Selain itu, saingannya banyak. Apalagi pungutannya....”* Akibatnya, seperti dialami Bu Siti Fatimah (52 th) yang kehilangan pelanggan, penurunan pendapatan dan naiknya mengeluarkan karena pungutan. Stan yang baru ini sepi dari pembeli. Penghasilannya hanya bisa untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

“...Keuntungan yang di peroleh kalau dibanding-bandingkan besaran di pasar lama dalam sehari itu mudah untuk mendapatkan uang Rp 100.000,00, kalau di penampungan itu ya merosot tapi masih lumayan di bandingkan sekarang ini mencarai uang Rp 20.000,00 itu aja sudah ngoyo saya, kadang jualan sehari seperti ini ya saya hanya dapat keuntungan Rp 10.000,00...”

.....bagaimana saya bisa membuka stan lagi, saking sepiunya saya jaga stan ini bisa saya tinggal ngobrol-ngobrol ke sana kemari, duduk-duduk, tidur-tidur...”

Kebutuhan-kebutuhan dasar lainnya, seperti pendidikan tak bisa diraihinya. Kondisi semacam itu membuat salah satu anak Fatimah putus sekolah. Anak-anaknya pun dipulangkan ke desa, tempat orang tuanya, di Madura. Penghasilan tidak bisa mencukupi untuk kebutuhan hidup di Surabaya.

“....Saya pertama kali berdagang di Surabaya ini sudah dari muda, belajar dari orang tua, dulunya berdagang berdagang dengan modal sendiri, dulu punya banyak pelanggan tetap, pelanggan tetap saya banyak dari PLN, kalau ada resepsi atau pesta, katering juga pesan buah di saya. Hasilnya luar biasa...”

...sekarang gak bisa lagi. Hanya cukup dibuat makan, bahkan kadang kurang, anak saya saja gak ikut saya, ikut neneknya di Madura. Anak SMA dan SMP gak mau sekolah lagi. Mereka mengerti kondisi saya. Mereka juga tidak minta uang... Saya banyak mengirim kalau bisa. Kalau ada sisa.”

Kesulitan diawali ketika harus memiliki stan. Untuk satu stan, seorang pedagang, seperti Siti Fatimah, harus merogoh kocek seharga Rp.14 juta dengan mengangsur Rp 25 ribu per hari di Bank Bumi Putra. Harga sangat mahal bila dibandingkan dengan harga sebelum kebakaran. Bila mau sedikit lebih murah, stan berada di belakang, tidak depan. Bila terletak di depan, pembeli stan harus membayar lebih mahal. Keuntungannya, toko itu lebih sering dikunjungi oleh calon pembeli. milik toko memiliki Pembeli lebih suka belanja di stan yang di depan, sementara Siti mendapatkan stan yang berada di belakang. Sudah letaknya di belakang

dan juga sempit hanya 3x3 meter, padahal di pasar yang lama stanya 4x3 meter. Karena keuntungannya setiap hari tidak terlalu besar, para pedagang, termasuk Siti Fatimah menunggak angsuran.

“...Sebenarnya saya itu tidak setuju dipindah di pasar baru ini, buktinya ya sekarang itu mencari uang di sini menjadi sulit, karena tempatnya tertutup pasar tambah sepi, kita ini orang kecil nglawan juga kalah. Setelah pasar ini dibangun saya membeli stan ini seharga, Rp 14.000.000,00 nyicil Rp 25.000, tiap hari, selama tujuh tahun, kalau sudah selesai ya suruh membayar lagi, nyicil stan itu ke bank Bumi Putra, banyak sih yang tidak membayar, mau gimana lagi memang tidak mempunyai uang, jualan juga sepi, awalnya pihak bank nekan tetapi mau bagaimana lagi, dan lama-lama mulai gak nekan, kalau retribusi yang bayarnya ke PD Pasar ya harus dibayar karena kalau tidak membayar stannya akan di segel, untuk mendapatkan kios baru itu harus di undi, biasanya yang dapat stan di depan itu yang ramai, gak seperti stan saya yang berada di belakang ya sepi, apalagi dulu stan saya itu pajangnya 4 meter, sekarang dapatnya 3 meter, harganya mahal dapetnya gak sebanding, sekarang stan satu meter harganya Rp 4.000.000,00 kalau nyicil ya 4 x lipatnya, biaya membeli stan ya dari hutang juga mengadakan perbiasan...”

Kondisi yang demikian membuat sebagian pedagang gulung tikar atau berhenti berdagang. Mereka tidak mampu membayar stan. Beberapa di antaranya akhirnya jatuh sakit, mengalami serangan jantung karena kaget, terkena setrok, hartanya habis, konflik dengan suami, suaminya mencari istri yang lebih kaya. Ada yang menjual mobil dan rumah untuk menghidupi keluarganya. Pedagang mengalami penurunan usaha dan tekanan kemiskinan akibat perubahan pasar di Wonokromo. Sebagian lagi menjadi pedagang keliling. Mereka juga tidak bisa memenuhi kebutuhan seperti dulu. Pakaian yang dikenakan juga mengalami penurunan, kalau dulu membeli pakaian bermerek sekarang asal pakai pakaian. Sebagian juga ada yang menjadi pengemis. Persis yang dikatakan Fatimah:

“...Setelah pindah ke sini itu banyak teman-teman yang berhenti berdagang, banyak cicilan yang harus dibayar, dan gak mampu lagi membayar ya harus berhenti, ada yang sampai terkena serangan jantung karena kaget, terkena setrok, hartanya habis, bertengkar dengan suami, suaminya mencari istri lain yang lebih kaya, kayak contohnya Bu Khotimah ini, aslinya Madura dulu orang kaya punya mobil, rumah banyak, anak banyak, tapi sekarang setelah kejadian itu mobil dan rumahnya habis dibuat membayar bank, hutangnya Rp 35.000,00 di bank, ibu Khotimah ini dulu pedagang daging, dulu stannya habis dijual, sekarang jualan kacang keliling, dulu gak mau pakai baju sembarangan mesti bermerek sekarang baju sembarangan jelek juga mau, sampai makan aja juga minta-minta orang...”

Kondisi yang dialami oleh Ibu Siti Fatimah juga mengenaskan. Ibu Siti Fatimah sekarang pedagang buah semangka di Pasar Wonokromo. Untuk menuju kearah stannya, pelanggan harus melewati dari arah parkir sepeda motor sebelah selatan. Setelah itu, berjalan terus lurus ke Barat hingga ada pintu masuk yang ke dua yang mengarah ke kumpulan pedagang buah. Pintu itu berada di sebelah Utara. Pintu menghadap ke arah pedagang buah di bagian Barat. Stan Fatimah terletak persis dekat pintu. Buah yang dijual adalah melon dan semangka. Buah-buah itu diletakan di meja-meja kecil yang hanya berukuran 3x3 meter. Stannya tidak berpenyekat atau berpintu. Antar stan, sekatnya berupa meja dan triplek. Stan yang demikian tanpa penyekat dan pintu dinamakan los. Stan atau los, oleh pengurus PD Pasar Surya, berada di lantai dasar. Semua stan dan los di lantai dasar atau paling bawah dari 7 lantai diperuntukkan untuk pedagang tradisional. Keenam lantai di atasnya digunakan toko dan mall. Keenam lantai itu dikelola oleh PT Arwinto, sebuah investor yang membangun Pasar Wonokromo.

Kondisi stan untuk pedagang buah dan sayur setiap hari sepi jarang dikunjungi pembeli. Dalam sehari pengunjungnya hanya dapat dihitung dengan tangan, tidak sampai 10 orang.

Karena sepi, sebagian buah busuk. Buah itu dikumpulkan dan dibuang. Salah satu penyebab pelanggan tidak mau mampir adalah jalan-jalan sangat sempit sekali, hanya setengah meter. Ketika tidak ada pengunjung, anak-anak bermain.

Gambar 8
Kios Sempit, Barang Jualan Tumpah di Lorong



Harga kios atau los yang mahal juga dikeluhkan oleh Bapak Musahir (60 tahun). Selain itu, letaknya juga tidak strategis. Menurut pengakuannya, ia sebenarnya tidak berniat berjualan. Ia berjualan karena diawali dengan membantu ibunya. Ia pun akhirnya menjadi suka sekali berdagang. Ia pun berdiri sendiri dengan modal awal dari orangtuanya. Ia lambat laun mulai memiliki pelanggan tetap. Pelanggannya berasal dari wilayah Ngagel. Letak kios lama yang ia beli dari orang lain dan bersertifikat itu juga tepat. Kios menghadap ke arah barat, arah Ngagel. “...*Dengan kios itu, saya bisa menafkahi seluruh anggota keluarga saya...*”

Ia masih ingat kapan Pasar Wonokromo itu terbakar dan bagaimana reaksi teman-temannya ketika tahu akan diremajakan. Pada waktu itu, menurutnya, tidak semua orang setuju terhadap peremajaan, apalagi menggandeng investor yang bernama PT Arwinto Intan Jaya. Mereka yang tidak setuju memilih tetap bertahan di bekas pasar terbakar. Mereka mendirikan kios, meski hanya darurat. Kios darurat itu terdiri dari tenda menutup sinar matahari dan ditambah meja-meja untuk berdagang. Ketika mau dibangun, kios-kios itu pun dihancurkan oleh PD Pasar Surya. Mereka, termasuk Bapak Musahir, dipindahkan ke tempat penampungan. Uang yang diberi sedikit lebih banyak daripada Ibu Siti Fatimah, yaitu: Rp. 20.000,00. Sama seperti dikatakan Ibu Siti Fatimah, ia memperoleh kios pengganti dengan sistem undian. Kiosnya sudah ada, “...*bedaknya membangun sendiri...*” Waktu di tempat penampungan, ukuran kios lebih besar

Kisah Bapak Musahir ini tidak berbeda jauh dengan Ibu Julaikah (65 tahun). Ibu Julaikah yang telah berjualan selama kurang lebih 50 tahun ini harus membeli kios. Kios lamanya telah terbakar. Ia begitu sedih karena kios itu merupakan warisan dari orangtuanya. Ia masih ingat. Kios itu dulu berdiri terpisah antara satu dan kios lainnya. Di kios itu, ia meneruskan usaha ibunya sebagai pedagang jamu. Waktu ibunya berjualan, keuntungannya sangat besar. Ibunya bisa membelikan rumah keempat anaknya.

Masing-masing rumah itu mempunyai garasi. Ia juga bisa membantu anaknya membeli mobil. Selain itu, ibunya dapat mengerjakan 4 (empat) pembantu. Hal itu juga yang dia lakukan setelah ibunya tua dan akhirnya meninggal. Sebelum kebakaran, ia juga terbilang sukses. Kini, nasibnya memilukan.

Ibu Siti Aminah (60 th) juga mengalami hal yang sama dengan Ibu Juliaiah. Ibu Siti Aminah telah berdagang sejak tahun 1980. Sama seperti lainnya, ia belajar berdagang dari orangtuanya. Oleh orangtuanya, ia diwarisi kios. Usaha dagang pun berlanjut sesudah itu. Berbeda dengan pedagang lainnya,. Ketika setelah terjadi kebakaran, ia pindah sendiri ke pasar penampungan dengan biaya sendiri. *“...Ya biayanya sendiri membangunnya, ya membangun sendiri. Memang siapa yang mau menolong kita kalau tidak biaya sendiri..”* Setelah kejadian kebakaran itu, sama seperti pedagang lainnya, ia kehabisan modal. Untuk itu, ia menggunakan uang simpanannya, *“...pinjam dikeluarga dan hutang di Bank Mandiri jaminannya sertifikat rumah, modalnya untuk membangun stan dan belanja barang....”* Ia kehilangan pelanggan dan mempunyai hutang di bank. Pendapatannya pun merosot tajam. Dulu sehari mencari uang satu juta rupiah amat mudah sekarang mendapatkan uang lima puluh ribu saja sudah kesulitan.

Murkimah (60 th) juga mengeluhkan nasibnya yang tidak menentu. Kesulitan membayar uang cicilan stan, iuran sampah dan keamanan dan ditinggal lari pelanggan. Ia bercerita bahwa dulu ia pertama kali berdagang *rombengan*. Ia kemudian berjualan di pasar. Modalnya sendiri. Barangnya diperoleh dari pasar turi. Usahanya terus berkembang sehingga mampu membeli kios dengan harga per meter 3.000.000.00. Waktu itu ada kebakaran hingga dua kali, ia terpaksa pindah ke tempat penampungan. Waktu itu, sama seperti pedagang lainnya, ia masih mempunyai pelanggan.

“...Dipindah ke pasar baru setuju saja ini kan tempat yang asli. Untuk mendapatkan kios yang baru ini pertama bayar Rp 600.000.00 nyicil tiap hari di bank Bumi Putera Rp 24.000.00 lampu Rp 25.000.00 tiap bulan, retribusi dan sampah Rp 45.000.00 tiap bulannya kalau dibuat usaha ya ini sebanding dengan stan yang diperoleh soalnya diumet-umetkan...

...kalau pindah dari TPS ke yang baru ini banyak yang berhenti teman-teman tidak kuat nyicilnya. Organisasi masih berusaha membantu sampai sekarang masih belum selesai. Aturan yang ada tidak mengganggu mencari pelanggan meski pelanggan sekarang berkurang beda dengan dulu. Cara saya memperoleh pelanggan kembali yaitu dengan menjual barang tidak mahal-mahal...”

Jayus tak berbeda dengan pedagang lainnya. Pertama kali ia berdagang di Pasar Wonokromo Surabaya pada tahun 1974. Ia hijrah ke Surabaya karena di desanya mengalami kerugian dari hasil panennya. Jayus berdagang pertama kali dengan barang dagangan jenis merancang, yang sebagian besarnya adalah beras dan telur. Barang dagangannya itu dikirim langsung dari Jombang. Jayus berdagang dibantu oleh suaminya, tetapi belum lama berdagang suaminya meninggal. Ia melanjutkan dagangannya sendirian, lama-kelamaan menambah barang dagangannya yang diperoleh dari sales-sales yang setiap hari menghampiri kios tempat berdagangnya.

Jayus berdagang di Pasar Wonokromo awalnya atas inisiatif dari suaminya yang memperoleh informasi dari temannya. Pertama kali berdagang modalnya diperoleh dari keluarganya sendiri, dengan cara menjual kambing dan sawah miliknya yang ada di desanya. Ia mendapatkan kios di Pasar Wonokromo dengan cara membeli dari Pemkot Surabaya. Jayus terpuruk ketika pasar terbakar, kios dan barang-barang dagangannya terbakar. Ia memulai dari awal lagi dengan dana Rp. 2.500.000, dan dibantu oleh beberapa saudaranya dari desa. Belum ada satu bulan kios yang didirikan Jayus diabrak oleh petugas pasar untuk direlokasi ke TPS

(Tempat Penampungan Sementara), dengan diberi uang Rp. 15.000 sebagai biaya pemindahan barang dagangan ke TPS.

Salam (65 th) mulai berdagang di Pasar Wonokromo tahun 1970. Ia berdagang dengan istrinya. Ia memperoleh kios pertama kali dari mengganti milik temannya. Ia mulai mengganti barang dagangannya dari cowek menjadi barang-barang dari plastik tahun 1990. Barang dagangan itu diperoleh dari etnis Tinghoa yang memasok barang-barang plastik di sejumlah kios-kios di Pasar Wonokromo. Pertama kali berdagang modal yang diperoleh Salam dari keluarganya sendiri dan sempat menjual sapi ternaknya, lalu di tahun 1985 ia meminjam modal dari Bank Dagang. Ia sempat dua kali pinjam dan yang kedua di tahun 2000 pada Bank BRI. Salam banyak mengajak saudara-saudaranya dari desa untuk ikut berdagang di pasar tersebut.

Waktu kebakaran dulu, Salam sempat mau beralih profesi, sampai kebakaran kedua. Waktu itu ia dipindah ke TPS tanpa ganti rugi dari Pemkot, hanya diberi tempat di TPS. Itupun harus disertai surat-surat kepemilikan kios di pasar lama. Kalaupun suratnya sampai terbakar, ia harus mengurusnya lagi. Menurut Salam, waktu di TPS dulu banyak mendapatkan pelanggan karena masih sedikit persaingan, itu berbeda dengan sekarang sudah banyak persaingan di mana-mana dengan jenis barang dagangan yang sama dan modal yang lebih besar.

Salam berdagang di TPS selama 1,5 tahun lalu dipindah kembali ke Pasar Wonokromo baru. Di tempat yang baru, ia mempunyai dua kios. Kios itu dianggap terlalu mahal, per meter-nya Rp 4.500.000. Ia masih mengansur selama dua tahun yang perharinya Rp. 24.000 selama tujuh tahun. Itu semua belum termasuk bayar listrik dan retribusi sampah setiap harinya. Pelanggan-nya kebanyakan dari Balongpanggang, Gresik, kadang juga ada yang keliling-keliling dan toko-toko di Surabaya. Selain dipasok dari pedagang barang-barang plastik besar, ia juga *kulakan* di pasar Turi.

Menurut pengakuan Edi (60 th), mulai berdagang di Surabaya sejak tahun 1958. Cara berdagangnya pertama kali berpindah-pindah, tidak menetap. Lalu, di tahun 1960, ia mulai berdagang di dalam Pasar Wonokromo dengan kios yang diperolehnya pertama kali dari saudara laki-laki istrinya yang digantinya dengan cara cicilan, sehari dia mencicil Rp 25 ribu. Pertama berdagang di Pasar Wonokromo, ia menjual beras dan kebutuhan sehari-hari lainnya (meracang). Modal awalnya yang didapat untuk berdagang diperoleh dari modalnya sendiri. Hasil yang didapat dari jualan itu hanya pas-pasan, hanya cukup untuk makan sehari-hari. Setelah kebakaran pertama di tahun 1997, dagangannya mengalami keterpurukan dan dia sedikit mengalami stres. Setelah kebakaran yang kedua di tahun 2000, Edi mengganti barang dagangannya menjadi hiasan bunga plastik. Modal yang diperolehnya untuk mengganti barang dagangannya itu berasal dari pinjam modal ke bank yang berada di daerah Kembang Jepun, Surabaya. Usaha dagangannya sudah mulai bisa diandalkan dan terus berjalan sampai sekarang.

Dulu waktu jualan di TPS, bunga plastiknya bisa laku banyak. Pelanggannya banyak yang datang dari berbagai daerah. Waktu akan dipindah ke Pasar Wonokromo baru, sebenarnya dia sempat tidak setuju dan juga dulu pernah ikut demo agar mall DTC tidak jadi dibangun di atas Pasar Wonokromo. Selain itu kalau mau menempati pasar baru harus membayar uang ganti kios lagi. Kiosnya seluas 6 m² dan permeternya seharga empat juta rupiah. Setelah pindah ke Pasar Wonokromo baru, pendapatannya semakin berkurang karena semakin merosotnya pelanggan. Menurutny, banyak pelanggannya dulu yang pergi pindah ke mal-mal yang memberikan barang dagangan yang berupa bunga yang lebih bagus dan bermacam-macam jenisnya. Sekarang tinggal orang-orang biasa yang kadang-kadang membeli kadang juga seharian sepi pembeli. Barang dagangannya diperoleh dari kulakan di pasar Turi. Edi sangat mengeluh akan berkurangnya pelanggan

akibat persaingan, belum lagi setiap bulan harus membayar retribusi sampah sebesar Rp 20 ribu dan listrik Rp 80 ribu.

Nur Hawi (60 th) juga merasakan sulitnya berusaha di tempat yang baru. Harga stan, iuran dan pelanggan yang sepi membuat ia pusing, bahkan beberapa temanya gulung tikar karena tidak kuat menanggung beban yang berat. Sama seperti pedagang lainnya, ia mengaku bahwa meskipun tidak begitu bagus, di tempat penampungan jauh lebih baik daripada sekarang ini.

“...Di pasar penampungan suasananya lebih sepi dari Pasar Wonokromo lama. Pendapatan saya juga ikut menurun drastis. Kalau di Pasar Wonokromo lama sehari saya bisa dapat uang Rp.1000.000, kadang bisa lebih kalo pas rame, di penampungan sehari saya hanya dapat Rp.500.000, itupun jarang banget. Sering sekali kios saya itu sepi, gak ada pelaris sama sekali. Kalo pas gitu ya buat makan sehari-hari saya pinjam uang ke saudara-saudara saya dulu. Tapi untungnya di Di TPS tidak dipungut TPS itu gak ada tarikan/retribusi sama sekali. Karcis gak usah retribusi. Bayar dan gak usah bayar kios juga. Jadi kami hanya bayar lampu saja sehari Rp.500. Kalo sekarang kan banyak tarikan. Perbulan saya harus bayar retribusi sekitar Rp.60.700. Besar kecilnya retribusi tergantung sama besar kecilnya stan yang dimiliki pedagang. Belum lagi bayar lampu perhari Rp.400 (@lampu banyak bayar Rp.200). Ditambah lagi biaya sewa kios yang saya cicil setiap hari sebesar Rp.20.000, diangsur selama 7 tahun. Tapi untuk sewa kios itu sampai sekarang belum saya bayar sama sekali. Kalo dibayar lunas kios saya ini tahun 2004 dulu diberi harga Rp.30.000.000 (kios luas 3x1 m² dan lokasinya di Retribusi disesuaikan tengah-tengah pasar). Kalo lokasinya di depan meskipun besar kecilnya dan luasnya sama, harganya ya beda lagi...”

Cerita Pulu dari Pasar Tambahrejo:

Betapa susahnyanya sekedar untung sedikit saja...

Bila dibandingkan dengan kondisi pedagang tradisional Pasar Wonokromo, pedagang tradisional Pasar Tambahrejo lebih memprihantinkan bahkan mengenaskan. Pedagang tradisional

enggan membuka dan menggunakan stan. Banyak stan yang tidak difungsikan. Pedagang yang terpaksa membuka stan ditandai dengan fenomena tidur massal. Karena sepi pembeli, pedagang menggunakan waktunya untuk hanya duduk-duduk dan beristirahat. Jalan-jalan di sekitar stan juga tampak sepi, hanya satu dua pembeli yang tampak berjalan. Persis yang dikeluhkan oleh Jumiati (45 tahun):

“...Sebenarnya suami saya sudah melarang membuka stan atau berjualan. Tapi saya tidak kerasan tinggal di rumah seharian. Saya ini sejak kecil terbiasa kerja keras. Setelah tamat SMP saya diajak orang tua untuk berjualan di pasar lama Tambahrejo dari pagi dini hari sampai larut malam. Ya ketimbang tidur di rumah mendingan tidur di sini. Siapa tahu ada pembeli yang lewat syukur-syukur jika ada yang borong daganganku. Kamu tau sendiri sudah satu jam lebih belum ada pembeli yang melirik jualanku. Itu ada pembeli baru mampir. Paling-paling hanya lihat barang dan membandingkan harga....”

Perubahan pasar Tambahrejo yang semakin sepi ini membuat pedagang tertekan. Mereka pusing dan tertekan (stres) karena pendapatannya berkurang. Hal itu dialami oleh Ibu Maya (50 tahun) yang berjualan buah.

“...Dulu sebelum terbakar para pedagang meraup untung yang berlipat-lipat karena banyak pembeli yang bersliveran di pasar tersebut. Saat saya berjualan di pasar lama bisa meraup untung bersih yang cukup lumayan. 3 hari aja saya bisa menghabiskan kontainer pisang. Sementara sekarang ini jangankan satu kontainer, 30 biji saja belum tentu laku. Sekarang saya tidak lagi ambil pisang dari probolinggo, cukup membeli dengan ngeteng dari pasar Wonokromo. Saya hanya membeli 20 biji atau paling banyak 50 biji...”

Menjadi lebih tertekan lagi, pedagang tradisional harus membatasi jam kerja sesuai aturan pengelola. Selain itu, mereka tertekan karena kehilangan barang dagangan. Kehilangan itu terjadi karena stan pedagang tradisional hanya diberi pengaman berupa terpal (plastik).

“...Dulu di pasar Tambahrejo lama, aktivitas berjualan dibuka semalam suntuk. sekarang semuanya serba diatur jam 9 malam lampu harus dimatikan. Belum tahu kalau ada orang yang menyelip masuk kalau waktu tutup bisa mencuri barang berapa biji gitu walaupun di sini ada keamanannya juga...”

Maya merasakan bahwa pasar lama sangat menguntungkan. Ia bisa membeli 3 rumah dan memiliki 8 stan, naik haji ke Mekkah, memodali anak dan menantunya berjualan. Sementara, ayah Maya, haji Ramli di pasar lama bisa membeli 11 stan, membeli rumah seharga 400 juta serta satu rumah seharga 80 juta. Baik Maya maupun orang tuanya, Ramli (65 tahun), sekarang dilanda bangkrut. Rumah telah dijual untuk membeli sewa stan yang baru sebanyak 7 stan yang baru ia cicil dengan 80 juta itu. Namun, stan ternyata sepi, walau ia mendapatkan stan di tempat yang strategis. Hal itu juga terjadi pada Misni (60 tahun) yang letak stannya tidak jauh dari stan Ibu Maya dan Bapak Ramli. Juga mengalami nasib yang hampir sama. Ia telah 40 tahun berjualan di Tambahrejo. Ia mengakui walau pasar lama itu sering dilanda banjir, tetapi pembeli tetap ramai.

“....Saya sudah lama berjualan di sini. Sekitar 40 tahun yang lalu. Memang benar bahwa pasar lama itu menjadi langganan banjir. Pasar lama itu seperti alas dan kuburan. Saya sering urug-urug tanah kalau sedang banjir. Tapi pembeli tetap antri. Dulu lantai tanah dan becek sekali kalau hujan, tapi sekarang lantai keramik mewah tapi membuat membeli lari. Pembeli takut kepeleset mungkin atau takut pendingin ruangan...”

Berbeda dengan Ibu Maya dan Ibu Misni yang mendapat stan strategis, Ibu Emilia (40 tahun) mengalami nasib lebih sial karena mendapatkan stan paling belakang. Di pasar yang lama ia memiliki stan yang strategis. Menurutnya, ketika sebelum terjadi kebakaran, pedagang memiliki animo besar untuk memperoleh stan. Sayangnya, jumlahnya terbatas. Sekarang, pedagang lebih

suka berjualan di luar pasar. Ia sendiri kalau malam sampai pagi hari berjualan di luar pasar Tambahrejo. Ia mengikuti jejak teman-temannya yang lain berjualan di pasar senggol dan pasar dadakan. Seperti yang dikatakan Emilia sebagai berikut:

“.. Enak pasar yang dulu Mas. Nggak ada pasar krempyeng (kaget) sekarang jualan jadi sepi. Saya dulu memiliki stan yang strategis di bagian muka sehingga jualanku laris namun sekarang saya mendapat undian stan di bagian belakang yang jarang dilewati oleh para pembeli apalagi dengan para langganan yang entah kabur kemana karena dua bulan ditinggal ke Bronggalan. Libat sendiri aja banyak stan yang tutup. Stan itu sudah ada yang punya tetapi mereka lebih memilih berjualan di luar pasar Tambahrejo. Sebagian berjualan di pasar senggol. Saya sendiri kalau malam sampai pagi berjualan di luar. Alhamdulillah dapat untung banyak di luar. Kalau di sini cari makan saja susah....”

Selain itu yang membuat pedagang tradisional stres adalah harga stan yang begitu mahal. Seorang pedagang areng harus membeli stan Rp. 200 juta untuk mengembalikan stan di pasar lama. Sebelum terbakar stannya memiliki panjang 50 meter, setelah terbakar dan dibangun pasar yang baru ia tetap mendapatkan 50 meter tapi harus membeli Rp. 200 juta. Pedagang yang lainnya, saat di pasar lama hanya mengeluarkan uang Rp. 3,5 juta sekarang harus mengeluarkan uang Rp. 30 juta mendapatkan stan itu kembali. Pedagang sayur-mayur, Wati mengatakan:

“...Dulu saya menempati stan blok F61. Saya membeli stan itu dengan harga 3, 5 juta rupiah. Sekarang harga stan mencapai 30 jutaan Mas. Itupun harus dibayar dengan uang kontan, kalau dicicil nilainya bisa mencapai 90 jutaan. Kios itu sudah mahal tapi tak bisa digunakan untuk stock barang. Sekarang nggak bisa untuk setok barang Mas. Barang barang yang boleh ditaruh disini harus terbatas...”

Gambar 9
Pembeli Sepi. Hanya sekedar melihat, tidak membeli



Tidak saja dibandingkan pada waktu sebelum terjadi kebakaran, keadaan sebenarnya jauh lebih baik ketika berada di tempat penampungan. Saat dipenampungan pasar sementara di Bronggalan, pedagang tradisional sebenarnya mengalami masa stres. Mereka kehilangan barang dagangan. Mereka harus mencari modal lagi. Lebih penting lagi, mereka kehilangan pelanggan. Mereka mengakui juga bahwa mereka tidak ditarik sepeser pun untuk membangun pasar sementara tersebut. Meskipun dengan

kondisi yang susah, pasar sementara Bronggalan lebih ramai dibandingkan Pasar Tambahrejo (Baru). Oleh karena itu, hingga saat ini ada sebagian masih berjualan di Pasar Penampungan Bronggalan. Mereka umumnya punya stan di pasar baru Tambahrejo, tetapi disewakan. Hal itu yang dilakukan Saena (60 tahun).

“...Saya punya 2 adik yang berjualan di sini. Adik saya Muna punya 2 stan dan Murti punya 3 stan. Tapi adik stan-stan adik saya itu disewakan semua. Muna memilih berjualan di pasar senggol sedangkan Murti tetap berjualan di Bronggalan. Bahkan kata adik saya, di Bronggalan sekarang sangat ramai dan sudah dibangun pasar permanen. Mumpung di sini sepih. Kalau nanti udah ramai mereka akan kembali ke sini lagi. Tapi kapan ya ramai pembeli. Kalau PKL tetap saja tidak tertibkan kondisi pasar Tambahrejo akan tetap seperti sekarang. Bahkan adik saya yang Muna sekarang sukses di pasar Senggol...”

Pedagang mengaku belum bisa beradaptasi dengan pasar yang baru. Pasar ini menurut mereka justru membuat bangkrut. Di pasar lama mereka tidak mengeluarkan biaya untuk kebutuhan makan dan minum selama di pasar. Sekarang mereka harus serba membeli kebutuhan tersebut. Mereka dilarang menyalakan kompor. Uang toilet Rp. 1000 juga dianggap memberatkan. Pantas saja, mereka memberikan istilah *pedagang bukan makan untungnya, tapi makan modalnya*. Persis yang dikatakan oleh Sumiati dan Nurjanah sebagai berikut:

“...Sekarang ini yang dimakan modalnya bukan untungnya, sekarang nggak brani beli baju, uang digunakan untuk bayar retribusi kebersihan lampu, cicilan bank....” (Sumiati, 30 tahun)

“...Sekarang serba susah, untung telur aja 100 rupiah dibuat bayar toilet 1000 rupiah, bayangkan kalau sehari 10 kali ke toilet dah berapa habis uang. Memasak pakai kompor dilarang. Pengennya memasak sendiri biar bisa hemat. Kalau masak singkong atau nasi pun kita juga memberikan pada keamanan PD pasar dan mereka pun juga memakannya. Sementara gandum cuman untung 25 perak. Benar-benar menderita Mas. Dulu wargu wetenge

sekarang garing ring gulune. Karena cicilan banyak juga cicilan sewa restribusi listrik kebersihan dsb...” (Sumiati, 50 tahun).

“...Sekarang bebar-benar sepi hanya bagian muka aja yang didatangi pembeli sementara yang menjorok kedalam dua stan nggak dilewati pembeli akibatnya para penjualnya pada tidur. Sampai-sampai sebelah saya ini bilang ia telah mengeluarkan biaya satu miliar tapi hasilnya hanya bisa bayar parkir. Pedagang cina itu punya stan 45 meter disuruh bayar oleh pihak pasar seharga Rp. 650 juta. Ia mengaku harga stan dan total dengan dagangannya 1 milyar. Satu hari cuman dapat untung Rp. 3000,-. Uang itu katanya hanya bisa bayar parkir, ke WC, retribusi perbulan sebesar 700 ribu rupiah....” (Nurjanah, 45 tahun)

Kondisi krisis bercampur stres tersebut mengakibatkan ada seorang pedagang tewas terkena *struk* (stroke¹², pen)., yaitu Haji Ramli (70 tahun). Ia meninggal karena terlalu banyak memikirkan pembeli yang berkurang dan biaya sewa tujuh stan yang demikian besarnya. Tiga buah stan milik Ramli dikelola anaknya, yang bernama Luluk (55 tahun). Namun Luluk nggak mau berjualan di stan tersebut. Ia lebih memilih berjualan di pasar senggol karena pasarnya lebih rame pembeli dan bisa meraup untung sebanyak-banyaknya. Sementara itu Isa, adiknya Luluk mencicil satu kepemilikan stan yang diberikan orang Haji Ramli. Sementara Ropiah yang paling besar dapat melunasi stan dengan biaya utang sana sini.

Sejumlah pedagang ada yang mengaku bahwa PD Pasar Surya sudah berusaha untuk menangani kasus PKL dengan menyediakan tempat bagi PKL di dalam pasar Tambahrejo. Tempat yang disediakan itu tidak cukup untuk menampung PKL. PKL yang berada di luar sekitar 400 orang, sementara yang

¹² Serangan pada otak akibat tekanan darah yang tinggi. Sranan ini mengakibatkan pembuluh darah di otak pecah, sehingga mengalami pendarahan dalam. Akibatnya, penderita bisa lumpuh atau bahkan mengalami kematian.

tersedia di dalam cuman sedikit. Harga stan PKL 25 juta rupiah *cash*. Stan itu juga boleh disewa dengan harga Rp. 50.000,00. Sementara uang pendaftaran pertama Rp. 250.000,00.

Menurut pedagang masalah sepinya pembeli baru bisa diatasi bila PKL bersedia masuk ke dalam pasar. Keberadaan PKL dan *pasar krempyeng* telah membuat pedagang stres. Para pembeli tidak mau masuk ke pasar, cukup di PKL dan *pasar kempyeng*. Penurunan pendapatan akibat PKL dan *pasar kempyeng* ini dirasakan oleh Zaenab (35 tahun). Ibu Zaenab seorang pedagang yang menghidupi dua orang anaknya. Seorang anak berumur 13 tahun, seorang lagi umur 5 tahun. Ia menikah dalam usia muda (17 tahun). Menurutny, Dulu di pasar lama keuntungannya bisa mencapai 2 juta rupiah sehari, sekarang cuma Rp. 100.000,00 kalau pagi sampai malam bisa capai Rp. 350.000,00. Keuntungan itu diperoleh dari stannya yang sekarang hanya ukuran 6 meter persegi dengan harga 35 juta rupiah kalau dicicil total bisa mencapai 99 juta rupiah.

“...Sekarang masih punya 3 stan di Bronggalan, nggak dijual. Dipakai sendiri.... Sebenarnya, pasar kempyeng dan stan-stan itu tidak Bronggalan saja. Banyak sekali... Itu bikin orang nggak ada yang pergi ke pasar Tambahrejo. Langganan hilang semua. Sekarang cari langganan baru. Konsumen gak ada....”

Bab 4

Menyesuaikan diri di tengah Himpitan

Minim Akses Politik ke PD Pasar Surya

KPP Pasar Wonokromo:

Gagal Dialog, Langsung Turun Jalan

Secara umum dapat dikatakan bahwa, pedagang tradisional memiliki akses politik yang minimalis. Saluran politik yang dimiliki mereka masih lemah. Institusi politik yang dimiliki pedagang itu tak mampu melakukan tawar-menawar dengan pemerintah yang cenderung represif dan membela investor. Seperti yang dikatakan oleh Musahir bahwa pedagang tradisional memiliki organisasi pedagang yang bernama KPP (Kumpulan Pedagang Pasar):

“...Ada organisasi yang dibentuk di pasar penampungan yang menyalurkan aspirasi para pedagang ke pemerintah, dan itu sudah ada sebelum pasar ini kebakaran, pengeraknya seorang pengacara terkenal Bapak Haji Abu Siri, dia mempunyai saudara di sini dan membela saudaranya, organisasi itu namanya KPP (Kumpulan Pedagang Pasar), kelibatanya organisasi itu gagal kalah dengan pemerintah, orang pasar itu banyak dibohongi, dulu sering disuruh tanda tangan gitu sekarang hasilnya juga gak ada, keinginan yang

digagas dulu ingin kalau tetap berdagang di Pasar Wonokromo lama, bukan seperti sekarang ini, juga menurunkan tarikan-tarikan untuk yang sekarang ini, dulu itu sampai terjadi demo besar-besaran, orang sepasar itu demo dilawan oleh tentara-tentara. Tentaranya banyak sekali. Orang pasar banyak yang di tangkapi....”

Banyak hal yang dilakukan organisasi pedagang tersebut, yakni mendatangkan pengacara untuk menangani proses hukum. Selain itu juga menggalang solidaritas pedagang. Organisasi ini juga yang menggalang aksi demonstrasi guna melawan rencana relokasi. Perkumpulan pedagang itulah yang memperjuangkan pedagang tradisional dalam memperoleh hak-haknya seperti mendapatkan stan. Seperti yang dikatakan oleh Musahir sebagai berikut:

“...Melihat itu organisasi masih berupaya sering ada demo juga, bahkan masih diselesaikan di pengadilan. Setelah pasar ini dibangun aturan baru memang ada itu mengganggu saya mencari pelanggan, apalagi dengan ditarik pajak dimana-mana misalnya saja, ditarik oleh bank Bumi Putra Rp 20.000 tiap hari. Tarikan PD Pasar untuk retribusi dan lampu sebesar Rp 40.000 per bulan dan lampunya Rp 200,00 per hari. Sudah jarang pelanggan, penghasilannya sedikit masih saja disuruh bayar pajak, untuk makan saja masih kurang, pelanggan lama sudah gak tahu kita pindah ke mana, mencari pelanggan ya ditunggu sampai ada yang mau lewat dan membeli. Harganya gak mahal-mahal...”

Hal senada juga dikatakan Julaikeh bahwa KPP yang memperjuangkan aspirasi pedagang dianggap gagal menangani masalah yang menimpa pedagang tradisional. Organisasi itu gagal memperjuangkan stan/kios yang layak bagi pedagang tradisional, dan pungutan yang sangat membebani pedagang.

“...Waktu di pasar penampungan memang ada organisasi yang memperjuangkan aspirasi pedagang ke pemerintah, sampai sekarang. Itu sudah ada dari dulu namanya KPP, organisasi ini

kelihatannya kalah dengan pemerintah, keinginannya agar tarikan-tarikan ini ditinggalkan. Waktu dipindahkan di sini saya setuju saja, bagaimana lagi sudah dibangun, untuk mendapatkan kios ini saya nyicil Rp 12.000,00 tiap hari jadi delapan tahun, di bank Bumi Putra, lampunya Rp 35.000,00 perbulan, sampah dan retribusi Rp 45.000,00, per bulan, awal masuk sini dulu ibu membayar Rp 1000.000,00. lebih. Kalau bayar kiosnya Rp 12.000.000. Awalnya anak-anak saya gak setuju karena tidakimbang kurang luas, banyak yang setelah pindah ke sini tidak berdagang lagi, banyak cicilan, dan hutang, Bank Bumi Putra sendiri jarang saya bayar. Aturan itu mengganggu mencari pelanggan, banyak tarikan-tarikan pelanggan sepi, pelanggan lama tidak seperti dulu, pelanggan lama banyak yang tidak tahu, saya berdagang, cara mencari pelanggan dengan melayani orang dengan ramah....”

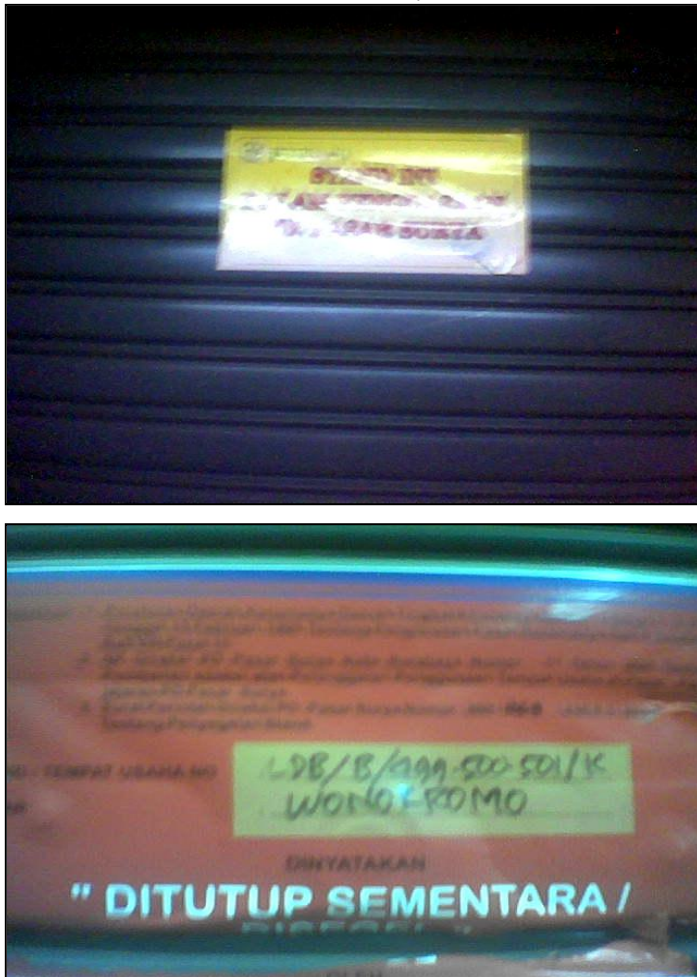
Tidak semua pedagang tradisional mengetahui jika ada institusi politik seperti paguyupan pedagang. Menurut Siti Aminah pedagang sayur, tidak terikat dengan organisasi pedagang. Ia sendiri tidak mengetahui kalau ada organisasi pedagang. Pedagang yang memiliki akses politik, terutama pedagang buah dan kain. Merekalah yang aktif melakukan aksi turun jalan memprotes ketidakadilan dan tekanan pemerintah serta PD Pasar Surya. Persis yang dikatakan Siti Aminah sebagai berikut:

“....Kalau mengenai organisasi-organisasi saya tidak tau karena tidak ikut demo wong demo hasilnya juga tetep kalah sama pemerintah, lha wong kita ini wong kecil ya kala sama yang besar, pedagang buah sama kain yang demo kalau sayur tidak. Disuruh pindah disini ya setuju saja kalau jualan dimana. Di pasar yang baru ini untuk mendapatkan kios satu meternya Rp 3500.000.00, saya peroleh ini dari inves habis Rp 43600.000.00 bayar cesh, uang membelinya dari hutang tadi, kios ini sudah pantas pokoknya bisa dibelikan murah, kalau dibuat usaha bisa kan gak apa-apa, ada banyak teman yang tidak berdagang setelah pindah di sini, ada yang dijual ganti usaha lain karena di sini usahanya sulit....”

Siti Aminah ternyata tidak sendirian, Jayus (55 th) juga tidak mengetahui jika ada perkumpulan pedagang. Di mata Jayus

yang ada hanyalah PD Pasar dan HPP (Himpunan Pedagang Pasar). Salah satu temuan yang menarik pedagang yang tidak terintegrasikan ke dalam paguyuban pedagang (KPP) cenderung pasif, menerima begitu saja nasib yang dialami. Mereka tidak ikut demonstrasi dan menyetujui program pemerintah.

Gambar 10
Tanda disegel atau Disita oleh PD Pasar Surya
karena Tidak Membayar Cicilan



Jayus ketika dipindah dari TPS ke Pasar Wonokromo baru hanya setuju-setuju saja. Ia hanya ikut-ikutan walaupun banyak para pedagang yang menolaknya. Di Pasar itu, Jayus mempunyai dua kios dimana satu kios dibelinya seharga Rp. 20.000.000, yang bisa dicicil selama tujuh tahun. Bila tidak bisa membayarnya, kios akan disegel dan diberi gembok berwarna merah. Dalam hal organisasi pasar, menurut Jayus, di Pasar Wonokromo baru tidak ada, hanya ada PD Pasar saja, sedangkan dulu waktu di TPS dan pasar lama ada organisasi pedagang yang bernama HPP (Himpunan Pedagang Pasar) atau KPP (Kumpulan Pedagang Pasar). Dalam kondisi disegel atau di bawah penguasaan PD Pasar Surya, HPP tidak bisa membantu.

Di mata pedagang ada upaya dari pemerintah agar pedagang tidak memiliki saluran politik. Sebagaimana yang diakui Salam¹³ bahwa pemerintah pembubarkan Himpunan Pedagang Pasar (HPP). Organisasi inilah yang turut serta membidani aksi-aksi protes yang dilancarkan pedagang di tempat penampungan sementara. Untuk membubarkan organisasi ini pemerintah menciptakan konflik internal di organisasi. Para anggota diadu domba dan akhirnya pecah dan hancur:

“...Waktu mau dipindah ke Pasar Wonokromo baru dari TPS, juga sempat protes bersama para pedagang lainnya dengan demo yang banyak diikuti dari HPP(Himpunan Pedagang Pasar) karena biaya ganti kios cukup mahal, tapi mau bagaimana lagi keputusan itu sudah paten kami saja bisa setuju saja, walaupun masih banyak yang protes sampai sekarang. Dulu waktu di pasar lama dan di TPS memang sempat ada HPP itu tapi bubar. Konflik. Gara-gara orang Madura. Mereka suka ngaku-mengaku daerah tempat penjualan.

¹³ Meski memiliki stan sendiri, Pak Salam ini mendapatkan pendapatan sehari kurang lebih Rp 200.000, dan sebulannya harus menyeter unag ke bosnya seorang Cina yang ada Mulyorejo sebesar Rp 3.000.000,00 Uang itu digunakan untuk membayar barang dagangannya.

....Aturan-aturan baru yang dibuat PD Pasar di Pasar Wonokromo baru seperti dagangan atau pasar mulai dibuka jam dua pagi dan harus ditutup jam delapan malam. Di setiap kios terdapat garis hitam sebagai batas dagangan namun sering kali dilanggar oleh para pedagang. ..”

Diakui pedagang bahwa organisasi pedagang sangat menguntungkan pedagang tradisional. Tugas mereka tak hanya melakukan negosiasi dengan pemerintah, PD Pasar Surya dan investor juga mengatasi masalah pemalakan oleh preman dan pungutan liar. Seperti yang dikatakan oleh Nur Hawi sebagai berikut:

“...Dulu di Pasar Wonokromo lama dan di TPS ada. Organisasi pedagang yang bernama HPP (Himpunan Pedagang Pasar). Tapi sekarang namanya diganti menjadi KPP (Kumpulan Pedagang Pasar). Organisasi pedagang ini sangat membantu para pedagang dalam menyalurkan aspirasi, dan selain itu juga membantu pedagang dalam mengatasi permasalahan-permasalahan lain seperti pemalakan preman dan iuran liar. Sebenarnya dulu waktu dipindah ke Pasar Wonokromo Baru ini saya kurang setuju. Tapi gimana lagi, la wong TPS terpaksa dibongkar sama petugas, jadi ya terpaksa semua Pasar Wonokromo pedagang pindah ke sini....

...Lagian kalo saya gak pindah ke sini baru. Keluarga saya dirumah mau makan apa, la wong ini adalah penghasilan utama keluarga saya. Alasan para pedagang tidak setuju untuk pindah karena: harga penggantian kios terlalu mahal, penggantian kios yang sekarang tidak adil, karena dulu. Kios yang saya punya lebih besar daripada sekarang, tapi malah diganti dengan kios yang lebih kecil. Tempatnya di tengah-tengah lagi, kan kurang strategis. Padahal ada pedagang yang dulu kiosnya kecil malah sekarang diganti. Banyak kasus belum terselesaikan. Waktu pindah ke sini saya juga harus membayar administrasi sebesar Rp.600.000. Uang itu gak tau dibuat apa sama PD Pasar soalnya gak ada pertanggung jawabannya. Penggantian sistem status kios yang awalnya hak milik sekarang menjadi hak sewa. Ini dilakukan tanpa sepengetahuan pedagang. Sekarang persoalan ini sudah sampai ke pengadilan...”

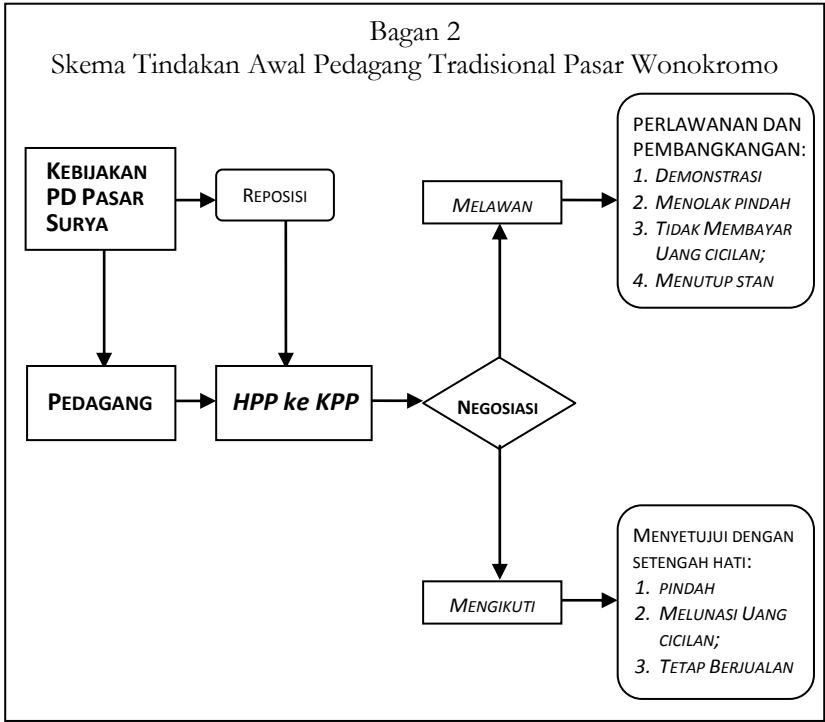
Kesimpulan sementara yang dapat dipetik adalah organisasi pedagang selain memperjuangkan nasib pedagang tradisional dengan menggalang aksi-aksi turun jalan, juga melalui jalur hukum. Satu lagi aksi yang digalang para pedagang yakni melakukan pembangkangan sipil berupa enggan membayar uang kios yang diakui terlalu mahal. Seperti yang dikatakan oleh Nur Hawaii sebagai berikut ini:

“...Para pedagang menunjuk ketua KPP (Kumpulan Pedagang Pasar) Bapak H. Busyiri SH. sebagai pengacara dalam proses membela hak pedagang, sedangkan lawannya ketua PD Pasar Surya, menyewa 3 orang pengacara. Sekarang ketua PD Pasar, Bapak Ganis malah sudah menjadi tersangka. Karena hal ini jugalah sampai sekarang saya dan beberapa teman pedagang lainnya tidak mau membayar uang sewa kios. Tapi kalo retribusi saya tetap bayar, soalnya kalo tidak membayar uang bayar bisa-bisa kios saya disegel. Sampai sekarang, kami sewa kios. Semua tidak tahu bagaimana keputusan dari pengadilan tersebut. Semoga saja masih ada keadilan bagi kami semua, para pedagang Pasar Wonokromo...”

Dapat dikatakan bahwa pedagang sebagian pedagang tradisional memiliki akses politik, sebagian lagi tidak memiliki saluran politik. Pedagang yang tergabung dalam organisasi pedagang seperti Kumpulan Pedagang Pasar (KPP) dan Himpunan Pedagang Pasar (HPP) umumnya pedagang besar sementara pedagang kecil seperti penjual sayur tidak terwadahi dalam organisasi tersebut¹⁴. Pedagang yang terintegrasi ke dalam organisasi umumnya lebih kritis, melakukan aksi turun jalan, menuntut hak-haknya, dan melakukan pembangkangan sipil dengan

¹⁴ Menurut informasi Bapak Mushir, waktu itu yang kontra kebanyakan orang Madura, orang pedagang buah, konveksi di lantai dua blok B/A, pedagang ayam ras ada pengeraknya, dan yang pro itu pedagang gerabah, sayur, ayam potong, mereka kontra itu karena tidak puas dengan berbagai hasil kebijakan PD Pasar, dianggap melenceng misalnya ada tarikan-tarikan.

menolak membayar kios. Studi ini juga menemukan ada upaya sistematis dari “pemerintah” untuk melemahkan saluran politik pedagang tradisional. Organisasi pedagang berupa “himpunan” dibubarkan dan digantikan dengan “kumpulan”.



Singkat kata, ada beberapa kebijakan PD Pasar Surya di Wonokromo paska kebakaran. Kebijakan pertama adalah memindahkan pedagang eks pasar yang terbakar ke tempat penampungan yang baru. Setelah pasar baru selesai, mereka diajak lagi untuk meempati. Sebagai catatan, perpindahan ke tempat penampuangan untuk pedagang Pasar Wonokromo terjadi dua kali. Mereka mengakui kebakaran telah menghancurkan sendi-sendi ekonomi keluarganya. Mereka kehilangan tempat berdagang. Mereka kehilangan modal. Modal itu berupa barang dagangannya.

Barang dagangan habis terbakar. Oleh karena itu, bila tetap berjualan, mereka ingin meilih berdiri di atas stannya yuang lama. Dengan demikian, mereka tidak kehilangan pelanggan.

Kebijakan berikutnya, setelah pasar baru, DTC selesai dibangun, mereka dipaksa pindah ke lantai satu. Berbeda pada waktu pindah ke penampungan, mereka juga harus membayar harga yang baru dengan luas yang lebih sempit. Pembayaran juga dibatasi waktunya. Setelah menempati, mereka juga ditarik berbagai iuran dan dikenakan aturan pembatasan waktu kerja.

Kebijakan-kebijakan ini sangat memberatkan mereka. Keresahan mereka disalurkan melalui KPP. KPP yang semula bernama HPP. Berbeda dengan HPP, secara struktural KPP terlepas dari PD Pasar Surya. Hal itu direspon KPP mulai dari menyampaikan secara lisan, tertulis dan pada akhirnya demonstrasi. Hasilnya tidak sepenuhnya terpenuhi. Ketika tidak berhasil, ada dua tindakan, melawan dan menyetujui apa yang menjadi kebijakan PD Pasar Surya yang posisinya sangat kuat. Tindakan melawan diwujudkan dalam pembangkangan dengan tidak mencuil dan membiarkan stannya disegel. Sementara itu, tindakan menyerah dengan mengikuti arahan secara setengah hati.

KPP Pasar Tambahrejo:

Tidak kompak, Lebih Mengandalkan “orang dalam”

Dibandingkan dengan pedagang tradisional di Pasar Wonokromo, pedagang tradisional Pasar Tambahrejo memiliki akses politik sangat minim. Pasar yang indentik dengan “pasar perempuan” ini kurang tersentuh oleh himpunan pedagang pasar (HPP). Walau ada pengurusan HPP tetapi mayoritas pedagang tradisional tidak terdaftar sebagai anggota bahkan sebagian besar tidak mengetahui kalau ada himpunan pedagang pasar. Mereka hanya mengetahui kalau ada institusi yang bernama PD Pasar. Ketika pasar terbakar dan dipindah ke penampungan pasar

sementara lalu dipindah lagi ke Pasar Tambahrejo yang baru (mal Tambahrejo) pedagang tradisional lebih berurusan dengan PD Pasar. Sebagaimana yang dikatakan oleh pedagang tradisional dari Lamongan, Indah dan Sanusi sebagai berikut:

“...Tidak ada organisasi pedagang di sini. Selama saya berdagang di pasar lama juga tidak ada. Yang saya ketahui hanya ada Pak Ganis. Ia yang mengurus pasar sekarang ini. Ia menggantikan Pak Hutomo yang meninggal medadak akibat ulahnya sendiri. Pak Hotomo banyak menipu pedagang. Ia banyak janji-janji manis tapi hanya janji mlulu. Dalu saat pasar terbakar, kami dikumpulkan oleh Pak Hotomo. Ia berkata kita cuman sewa bangunan aja. Bapak-bapak untuk sementara akan ditempatkan di Bronggalan, nanti kalau pasar sudah jadi, bapak akan dipanggil dan disuruh menempati stan yang sudah jadi tersebut. Namun ternyata setelah pasar yang baru jadi para pedagang disuruh membayar uang sewa yang demikian tinggi. Dulu saya punya stan di pasar lama tapi atas nama orang tua saya yang sudah almarhum, tetapi saya sekarang tidak dapat ganti. Saya udah berjuang mati-matian untuk mendapatkan stan. Tapi PD Pasar tetap tidak memberi. Tak ada yang membantu saya memperjuangkan hak-hak saya. Sekarang kamu sendiri lihat. Stan kecil ini saya sewa seharga 3 juta untuk satu tahun....”

Tak adanya akses politik dan organisasi yang mendukung keberadaan pedagang tradisional di Pasar Tambahrejo membuat posisi tawar mereka lemah. Mayoritas pedagang tradisionial di Tambahrejo ini adalah pedagang perempuan sehingga cenderung menerima dengan pasrah nasib yang menimpa mereka. Mereka tak kuasa melawan setiap kebijakan yang merugikan nasib dan kepentingan mereka. Selain itu tidak ada satupun partai politik maupun anggota DPRD yang turun tangan untuk membela nasib dan kepentingan mereka. Mereka dibiarkan sendirian membela kepentingannya yang telah ditekan oleh kekuasaan dominan yang mengelola keberadaan pasar tersebut. Pedagang tradisional Pasar Tambahrejo menganggap nasib yang dialami pedagang tradisional

Pasar Wonokromo lebih bagus ketimbang nasib mereka. Sebagaimana yang dikatakan oleh pedagang asal Bangkalan, Madura Istiatun sebagai berikut:

“...Saya lihat pedagang Wonokromo nasibnya lebih bagus daripada kami karena di sana ada yang memperjuangkan. Ada kumpulan pedagang yang peduli. Mereka mengajak memprotes, demonstrasi terhadap ketidakadilan. Mereka berani memprotes PD Pasar, sementara kami tak berani. Kami tidak satu suara sehingga menerima apa yang dikatakan Pak Hutomo dan Pak Ganis. Perjuangan pedagang Wonokromo membuahkan hasil. Pedagang kaki lima yang berada di sekitar Pasar Wonokromo dibersihkan. Mereka dipindah ke Manggadua. Sementara di Tambahrejo sangat berbeda. Jualan kami tidak laku karena banyak pedagang kaki lima di sekitar Pasar Tambahrejo. Tak ada yang berani protes. Pak Ganis juga tak berani. Jadinya seperti ini. Apa kami bisa memprotes pedagang kaki lima di sekitar Pasar Tambahrejo? Bagaimana caranya....”

Pedagang tradisional Tambahrejo diliputi dengan kebingungan. Pendidikan yang rendah dan tiadanya organisasi pedagang yang kuat membuat mereka tidak mengetahui apa yang harus dilakukan. Sejauh ini mereka lebih berinteraksi dengan PD Pasar. Sampai-sampai pedagang tradisional tidak mengetahui cara protes, cara berdemonstrasi. Kondisi semacam itu membuat mereka berjuang sendiri. Mereka mengandalkan jaringan dan kedekatan dengan PD Pasar yakni Hutomo dan Ganis. Sebagai ilustrasi, Indah dan Istiatun memiliki nasib yang berbeda. Indah tidak punya kedekatan dengan PD Pasar, sementara Istiatun memiliki keluarga yang bekerja menjadi PD Pasar. Indah kehilangan stan sementara Isniatun memiliki stan yang strategis. Ia punya 5 stan.

Sebelum terbakar saya dulu punya stan juga di muka seperti sekarang ini. Aku dulu punya 3 stan. Tetapi sebelum diundi, Pak Hutomo sudah menjanjikan saya stan yang strategis. Ternyata saya mendapatkan sekarang. Tapi jujur saja bahwa saya punya saudara yang bekerja sebagai PD Pasar (Isniatun, 50 tahun)

Karena tidak memiliki kerabat yang bekerja di PD Pasar Surya, Indah tidak memperoleh stan yang strategis. Oleh karena itu, wajar bila Indah memiliki pandangan berbeda. Dengan lantang, ia mengatakan:

“...Orang-orang PD Pasar itu banyak makan uang haram. Ia dapat uang dari pengembang dan dari pedagang yang mintak diperjuangkan. Jika pedagang besar atau kaya, mereka diperjuangkan tetapi pedagang kecil seperti saya ini justru dibuang. Kalau pedagang kaya dihubungi, didatangi dan diberikan kemudahan. Mereka mendapat uang dari pedagang kaya. Kami ini jangan kan didatangi dan dihubungi, di sapa saja tidak. Saya dulu menemui Pak Hutomo justru malah disindir. Mereka itu penghianat. Wajar saja cepat mampus. Pak Hutomo itu tidak sakit tapi langsung mati. Semua pedagang di sini sudah tau semua sepak terjang Pak Hutomo dan Pak Ganis....”

Hal yang serupa juga dikatakan Bapak Sanusi. Bapak Sanusi secara geram mengatakan ada perbedaan sikap para pegawai di PD Pasar Surya. *“...Kayak masalah stan itu, mereka yang memiliki modal besar didatangi oleh PD Pasar, dibujuk-bujuk, dirayu-rayu, sementara yang tidak punya uang kayak kita gak digubris sama sekali...”*

Namun, ada juga pedagang tradisional Tambahrejo yang punya pandangan lain. Sebagian kecil pedagang tradisional Tambahrejo mengetahui jika ada paguyupan pedagang. Pendapat ini diakui oleh Sutini dan Emilia. Keduanya berasal dari Ponorogo. Menurut Sutini yang berjualan kebutuhan sehari-hari ini, ada kumpulan pedagang di Pasar Tambahrejo. Emilia menyatakan

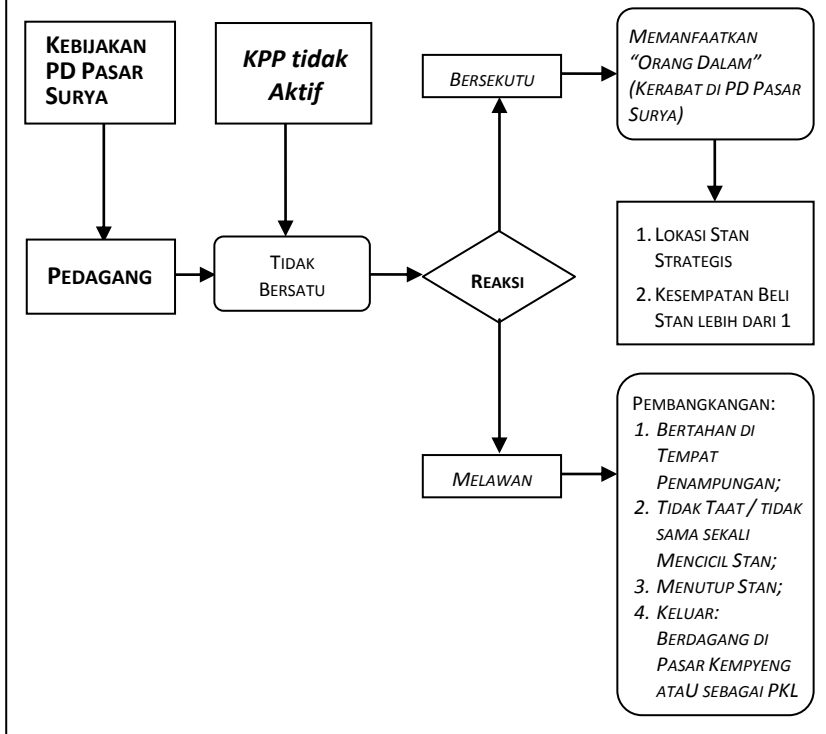
bahwa ketika pasar terbakar dan pedagang terancam, perkumpulan pedagang itu menjadi solid dan kompak. Ia mencontohkan ketika pasca terbakarnya Pasar Tambahrejo, kala itu PD Pasar Surya memerintahkan para pedagang pasar Tambahrejo untuk dipindah sementara ke penampungan di atas sungai yang terletak di Bronggalan. Saat itu himpunan para pedagang (HPP) mengadakan rapat diantara para anggotanya yang kemudian memunculkan beberapa tuntutan ditujukan pada PD Pasar Surya. Tuntutan itu di antaranya adalah surat stan yang dipunyai diberlakukan sebagai hak milik bukan hak sewa dan adanya penertiban PKL yang berada di luar Pasar Tambahrejo.

Tuntutan itu tidak digubris oleh PD Pasar, permintaan hak milik stan pun tidak dipenuhi. Pedagang diberi hak sewa saja. Hak sewa itu berumur 8 tahun, setelah itu diperbaharui dengan biaya yang kurang lebih sama atau lebih tinggi. PD Pasar juga tidak melakukan penertiban terhadap para PKL yang dengan kasat mata menggelar *dagangan*-nya di luar pasar, seperti dikatakan oleh penjual krupuk upil, Darmijho:

“...Pedagang yang berdagang di luar bisa berjualan sampai larut malam Mas. Mereka tidak dibatasi jam kantor. Sementara pedagang yang berjualan di dalam Pasar Tambahrejo diberikan batasan sampai jam 10 malam. Tapi jam 9 malam stan sudah harus tutup. Kami sudah memintak pada HPP untuk menertibkan pedagang kaki lima. Tapi kata HPP pedagang kaki lima didukung oleh ketua RT, RW, Lurah dan perangkat lainnya. Mereka mendapat setoran dari PKL. ...”

Keberadaan PKL yang tak mampu ditertibkan sangat mengganggu pedagang tradisional Tambahrejo. PKL mengakibatkan pembeli tidak mau masuk kepasar karena di tarik ongkos parkir. *“Pembeli lebih suka belanja kebutuhan di luar pasar yang tidak ditarik ongkos parkir. Masak pembeli mau beli bumbu harga 500 rupiah sementara ongkos parkir 1000 rupiah. Mereka akhirnya lebih memilih membeli di luar.”* (Sutini, 50 tahun).

Bagan 3
Skema Tindakan Awal Pedagang Tradisional Pasar Tambahrejo



Dapat dikatakan bahwa perkumpulan para pedagang Pasar Tambahrejo tidak mengakar ke pedagang tradisional. Hanya sedikit dari pedagang tradisional yang paham peran HPP, sebaliknya sebagian besar tidak mengetahui kehadiran HPP dan perannya. Dalam memperkuat eksistensinya serta *bargaining position* terhadap kekuatan yang lebih besar para pedagang yang berada di pasar Tambahrejo melakukan pengelompokan diri dalam sebuah asosiasi perhimpunan pedagang pasar. Namun, keberadaan asosiasi perkumpulan itu kurang begitu terasa karena tidak adanya struktur kepengurusan yang jelas dan tidak adanya keterlibatan

serta peran aktif para pedagang pasar Tambahrejo yang cenderung memikirkan keuntungan ekonomi waktu kondisi pasar dalam keadaan normal.

Kondisi semacam itu membuat pedagang tradisional Tambahrejo jarang melakukan perlawanan terbuka, seperti dengan demonstrasi. Walau begitu bukan berarti hanya pasrah dengan keadaan yang merugikan, mereka melakukan perlawanan. Mereka melakukan perlawanan atau pembangkangan secara sendiri-sendiri sesuai dengan kepentingannya. Ada yang dengan sengaja tidak membayar cicilan bulanan sewa stan yang telah ditetapkan oleh pihak PD Pasar Surya. Ada yang hanya membayar cicilan sekali dan tidak mau membayar cicilan berikutnya. Ada pula tidak membayar sama sekali stan. Tindakan tersebut dilakukan karena pedagang tradisional kecewa dengan pihak PD Pasar Surya yang tidak membela kepentingan mereka. PD Pasar Surya tidak melakukan penertiban terhadap para PKL. Sebenarnya kalau untuk melunasi sewa stan itu para pedagang ada yang mampu.

Dengan kata lain, dapat dikatakan bahwa pedagang sebagian pedagang tradisional Tambahrejo memiliki akses politik yang lebih kecil ketimbang pedagang tradisional Wonokromo. Sebagian besar pedagang tradisional Tambahrejo tidak tergabung ke dalam HPP. Hal ini dipicu oleh karakteristik yang mayoritas pedagang tradisional Tambahrejo adalah perempuan, sehingga menganggap perkumpulan pedagang tidak diperlukan. Hal semacam itu membuat pedagang tradisional Tambahrejo rentan dipermainkan oleh PD Pasar. Kerugian terbesar pedagang tradisional Tambahrejo adalah mereka tak memiliki kekuatan untuk menentukan masa depan Pasar Tambahrejo sekaligus masa depan nasibnya.

Mekanisme Survival: Dari Mencari Hutang hingga menjadi “keluar” Pasar

Mencari Hutang ke Kerabat hingga Mencari Jalur Distribusi Baru (Pedagang Wonokromo)

Mayoritas pedagang tradisional mengalami kesulitan modal dan susahny menjangring pelanggan. Tempat stan yang di lantai dasar menjadi penyebab sepinya pembeli. Mereka jarang melirik stan di bawah apalagi di belakang. Padahal, pedagang tradisional kebanyakan mendapat stan di belakang. Sepinya pelanggan mengakibatkan penghasilan menurun. Jangankan untuk modal, guna memenuhi kebutuhan sehari-hari, yakni sandang, pangan dan biaya pendidikan saja pedagang mengalami kesulitan. Persis yang dikatakan Mushir sebagai berikut:

“..Setelah kejadian itu memang kurang modal, untuk memperoleh tambahan modal itu dengan pinjam ke Bank, juga pinjam ke saudara, pinjam agen-agen. Modal saya gunakan untuk membangun kios dan kulakan, waktu itu di pasar penampungan tidak ada tekanan, tetapi saya kehilangan pelanggan, dulu meski tempatnya jorok, persaingan sedikit, keuntungan yang diperoleh besar, untuk mendapat uang Rp 1.000.000,00. itu mudah dalam sehari, waktu di penampungan itu sudah mengalami kemerosotan, langganan hilang, saingan banyak, apalagi sekarang semakin merosot sehari untuk memperoleh keuntungan Rp 100.000,00 itu loh sulit, pembeli sekarang ini terbatas, misalnya tempat parkir mobil juga kurang.

Untuk mendapatkan kios yang baru ini beli pertama biaya provisi kios Rp 315.000,00 delapan kali angsuran per meter, untuk jenis kios ada 4 golongan yang menentukan standart harga selain itu juga dikenai biaya pembongkaran sekat, dikenai juga retribusi pasar dan sampah, Rp 40.000,00 per bulan, membayar cicilan ke bank Bumi Putra, Rp 30.000,00. per hari saya juga belum bayar, kalau menurut saya sgak sebanding uang yang di keluarkan dengan kios yang didapatkan, tetapi kalau dibuat usaha kan juga jalan terus

nanti, banyak juga teman-teman yang berhenti berdagang, karena ingin buka usaha baru atau juga karena gak mempunyai modal.

Kalau aturan baru tidak mengganggu mencari pelanggan cuma pelanggan berkurang karena penempatannya, dan jalannya kurang begitu lebar, tembusan jalannya juga minim, saingannya juga banyak jadi pelanggan berkurang, awalnya pelanggan tidak tahu tetapi sekitar 5-6 bulan pelanggan lama baru tahu, cara memperoleh pelanggan baru lagi mengasih kartu nama, dan memberi tabukan sekarang stanya di mana....”

Banyak bank, koperasi memang yang menawarkan peminjaman, tetapi pelanggan yang sepi membuat pedagang tidak mampu membayar cicilan dan bunga. Juliahkah hanya bisa pasrah menanti pelanggannya kembali. Ia berharap pelanggannya yang dulu bisa menemukan stannya di lantai bawah. Harapan itu tampaknya sulit terwujud, banyaknya stan dan pedagang membuat persaingan memperebutkan pembeli semakin tajam. Belum lagi adanya kecenderungan pembeli lebih suka belanja di mal, di atas stan mereka. Lihat keluhan Juliahkah dan Aminah sebagai berikut:

“...Waktu itu saya memang mengalami kekurangan modal tapi masih ada celengan saya buat membangun kios, karena masih kurang ibu pinjam di koperasi tentara karena suami ibu sendiri tentara, nama koprasinya KBN.

Waktu di penampungan itu ya tidak mendapatkan tekanan malah gak disuruh bayar, beda dengan sekarang ini bayar banyak, kalau mengenai pelanggan itu ya memang banyak yang hilang.

Kebanyakan pelanggan saya itu dulunya orang tuanya beli jamu saya sekarang anaknya juga ikut membeli, pelanggan yang hilang lama kelamaan mencari sendiri, sekarang ini sepi jadi keuntungan berkurang, apa-apa mahal harus bayar ini itu, beda dengan dulu mencari uang mudah, sekarang sehari dapat Rp 20.000,00 aja sulitnya minta ampun.

Aturan yang baru tidak mengganggu memang pasanya sepi pelanggannya ya sepi pelanggan dulu hilang semua ganti yang baru sekarang, pelanggan datang sendiri siapa yang mau beli pasti dilayani dengan baik...”

Sebagian lagi pedagang juga menggunakan jasa penggadaian untuk mencari modal, tetapi banyaknya pedagang yang menggadaikan barangnya membuat lembaga penggadaian yang untung besar, tetapi pedagang tetap mengalami nasib yang kurang beruntung. Modal didapat tapi pelanggan sepih membuat modal tak bertahan lama bahkan habis untuk konsumsi. Lihat pengakuan Ulfi sebagai berikut:

“...Sebelum pasar ini direlokasi pedagang juga menggunakan lembaga ini untuk menggadaikan barangnya, tetapi jumlahnya masih sangat kecil uang yang hasil penggadaian itu di gunakan untuk modal. Pedagang menggadaikan barangnya hanya sedikit sekali. Sebelum pasar dibangun kalau dilihat dari sudut pandang penggadaian itu karena masih banyaknya PKL yang berdagang di luar, di jalan-jalan di sekitar penggadaian. Sehingga menutupi jalan dan sedikit orang yang tau kalau ada penggadaian, beda kalau sekarang sudah dibangun semua pedagang masuk ke dalam pasar. Banyak yang tahu penggadaian, sehingga para pedagang yang menggunakan lembaga keuangan ini malah bertambah banyak, karena pedagang sendiri semakin banyak yang membutuhkan modal dengan begitu omset penggadaian naik besar sekali sampai dua kali lipat bila dibandingkan sebelum dibangun pedagang itu biasa menggunakan perhiasannya sebagai jaminan untuk digadaikan....”

Jayus sempat kekurangan modal, ia mencari modal dari deposito bank BNI yang ada di Jombang. Ia hanya menggunakan deposito bank atau pinjam dari saudaranya dalam mencari modal, tidak pernah ke penggadaian atau bank titil. Menurutnya, dalam memperoleh pelanggan itu tergantung dari tempat jualannya. Menurutnya pada waktu di TPS dulu pelanggan kurang begitu rame karena tempat kiosnya berada di belakang tapi sekarang sudah agak rame karena kiosnya terletak agak depan. Menurutnya, dulu juga ada enaknya, misalnya pedagang telur dulu sedikit, sehingga barang dagangannya cepat habis. Sekarang, pedagangnya lebih banyak. Meskipun demikian, menurutnya, hal itu bergantung

jumlah pelanggan. Jumlah pelanggan ditentukan oleh tempat berdagang.

Sardi mempunyai empat stan yang ada di Pasar Wonokromo ini. Stan yang di bawah satu kios yang digunakannya sendiri untuk jualan sayur *bung* (tunas bambu, pen), sedangkan tiga lainnya berada di atas, yang disewakan ke orang lain. Ia memulai jualanannya di Pasar Wonokromo tahun 1964 dengan modal awalnya diperoleh dari keluarganya sendiri. Sardi ini juga sempat menjual mobil panther dan kijang untuk menambah modal dagangannya. Pertama kali memperoleh kiosnya dari mengganti milik orang lain.

Sardi mengaku, pada jaman pemerintahan Megawati dulu sebenarnya setiap pedagang yang ada di Pasar Wonokromo dipinjami modal lima juta per pedagang, modal itu berasal dari pinjaman bank mandiri yang dulunya ditunjuk sebagai salah satu bank pembantu pedagang. Namun demikian, hal itu tidak jadi terlaksana karena ada pihak bank lain yang melarang yaitu dari Bank Bumi Putra, yang menurutnya merupakan permainan dari pihak-pihak PD Pasar. Seperti juga waktu pengundian tempat, Sardi sempat didatangi orang-orang berdasi yang mengaku dari salah satu bank dan meminta bayaran sebesar Rp 1.500.000.

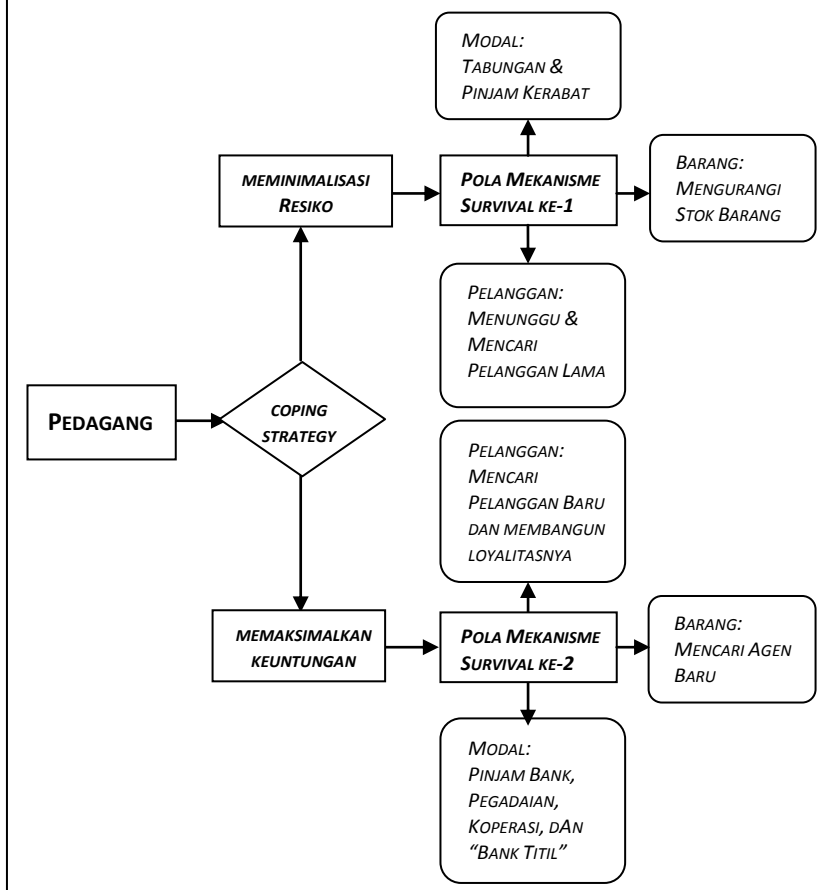
Sardi mendapat barang dagangannya langsung didatangkan dari Pasuruan. Dulu sewaktu sebelum berjualan di Pasar Wonokromo baru, dagangannya semusim bisa menghabiskan sepuluh ton sayur bung, tetapi sekarang di Pasar Wonokromo baru semusimnya tidak lebih dari dua ton. Pelanggan di Pasar Wonokromo baru sekarang tambah berkurang. Dulu Sardi pernah ikut organisasi pedagang HPP (Himpunan Pedagang Pasar), tetapi sekarang tidak lagi. Sekarang HPP diganti dengan KPP (Kelompok Pedagang Pasar) yang menurutnya anggota-anggotanya banyak berasal dari stan atau kios buah dan ayam. Kelompok itu sering melakukan demo tentang keberadaan kios tempat *dagangan* di dalam pasar. Seperti PD Pasar yang diharapkan bisa menampung aspirasi pedagang malah tidak bisa berjalan dengan baik.

PD Pasar menurutnya cenderung memihak kepada orang-orang etnis Madura karena kepalanya sendiri adalah orang Madura. Menurut Sardi, orang-orang Madura yang berjualan di Pasar Wonokromo lebih enak dibanding dengan orang-orang Jawa, hal itu terlihat dari tempat kiosnya. Banyak dari orang Madura yang mendapatkan kios yang letaknya lebih strategis. Mungkin dulu waktu undian tempat jualan ada “sogokan” dari orang-orang Madura itu.

Berbeda dengan pedagang yang tak beruntung, Setri (62 th) mendatangkan barang dagangan langsung dari Probolinggo. Ia lebih beruntung mempunyai banyak pelanggan tetap yang berasal dari hotel-hotel di Surabaya. Ia bisa sedikit mempertahankan pelanggan karena mempunyai cara tersendiri yaitu dengan cara memberi kemudahan bagi para pelanggan dengan membayar kredit atau *bon*. Setri dulu mendapatkan kios dari orang tuanya yang juga pernah berjualan di pasar itu. Ia mempunyai satu kios dengan sapsap berjumlah lima buah. Waktu di TPS dulu ia mempunyai lebih banyak kios, karena waktu masuk di Pasar Wonokromo baru ada undian lagi ia hanya mendapat satu kios saja. Namun demikian, ia bisa mengajak saudara-saudaranya untuk ikut berjualan di pasar itu. Dulu pertama masuk Pasar Wonokromo baru ia harus mengganti kios seharga empat puluh lima juta rupiah.

Setri dulu pernah kekurangan modal berjualannya sewaktu kebakaran. Ia sempat meminjam modal di bank Danamon sampai pindah ke Pasar Wonokromo baru dengan jaminan surat-surat kiosnya. Setelah pindah ke Pasar Wonokromo baru, surat-surat kios harus diserahkan dan ditahan oleh pihak PD Pasar, lalu ia tidak bisa lagi pinjam ke bank Danamon. Menurutnyanya itu hanya permainan dari pihak PD Pasar dengan Bank Bumi Putra, karena setelah mengganti kios, surat-surat kepemilikan kios masih ditahan oleh pasar dan dikreditkan ke bank Bumi Putra. Waktu masuk kios di Pasar Wonokromo baru, ia harus membayar Rp 3.750.000, itu belum lagi cicilan sebesar Rp 45.000.000.

Bagan 4
Mekanisme Survival Pedagang Tradisional Pasar Wonokromo



Menurut pengakuan Surayi (55 th), dahulu waktu di pasar lama dan TPS bisa dapat banyak pelanggan, tetapi sekarang para pelanggannya pada pindah ke pasar yang ada di mangga dua. Menurutny, pelanggan atau pembeli malas ke Pasar Wonokromo baru karena tempatnya, selain harus bayar parkir, akses menuju ke pedagang harus melewati beberapa anak tangga. Sebenarnya sempat ada demo agar pedagang yang ada di pasar liar mangga dua ditertibkan agar di pindah ke dalam Pasar Wonokromo semua,

tapi sampai sekarang belum ada buktinya. Suyari ini juga harus bayar listrik dan retribusi sampah setiap harinya sebesar seribu rupiah. Dulu Suyari juga pernah ikut demo mengenai pintu akses masuk ke dalam pasar yang kurang jumlahnya. Selain itu, isunya juga tuntutan pemisahan antara pedagang budah dan sayur. Dalam permodalannya, ia tidak pernah kekurangan. Dia sudah merasa cukup dengan apa yang didapat sehari-hari.

Memang ada juga pedagang yang menabung dan tidak tertarik untuk meminjam di bank atau menggadaikan barang ke pengadaian. Ia takut akan bunga yang tinggi dan bisaanya bank mintak jaminan sertifikat. Seperti yang dituturkan Nur Hawi sebagai berikut:

“...Pertama kali berdagang di Surabaya, saya ikut paman. Saya menabung uang sedikit demi sedikit. Setelah uang yang saya kumpulkan saya rasa cukup banyak, akhirnya saya memberanikan diri untuk membuka usaha dagangan sendiri. Dari pertama kali saya dagang, jenis dagangan saya tetap konveksi sampai sekarang. Di Pasar Wonokromo lama saya sudah memiliki kios sendiri. Saya pernah kekurangan modal tapi saya tidak pernah pinjam ke bank ataupun menggadaikan barang. Soalnya kalau ke bank, saya takut, selain harus ada jaminannya (biasanya yang dijaminakan itu rumah atau kios yang saya tempati ini, bunganya juga terlalu tinggi. Kalau saya tidak bisa membayar bisa-bisa rumah atau kios saya bisa disita. Kalau menggadaikan barang, saya tidak punya barang berharga di rumah, paling cuma TV, sepeda motor, sama rumah yang saya tempati saja. Kalau benar-benar butuh pinjaman uang, biasanya saya meminjam ke saudara-saudara saya yang ada di Madura ataupun di Surabaya. Kalau pinjem ke saudara kan enak, gak pake jaminan apa-apa, gak pake bunga, dan bayarnya bisa kapan saja kalo saya sudah punya uang. Di Pasar Wonokromo lama ada retribusi, tapi gak sebanyak sekarang, dulu cuma bayar sampah Rp.2000 sama lampu Rp.500, bayarnya setiap hari.

Di Pasar Wonokromo lama saya sudah punya banyak pelanggan tetap. Itu adalah salah satu keuntungan mempunyai Kios sendiri, pelanggannya bisa lebih mudah mencari tempat saya berjualan, soalnya tempatnya kan tetap, gak pindah-pindah kayak PKL

(pedagang kaki lima). Belum lagi kalo ada razia satpol PP, tambah repot mbak, mendingan punya kios sendiri kayak gini, lebih enak...”

Pedagang yang enggan meminjam modal di bank atau pengandaian selain mengandalkan tabungan juga meminjam pada sanak saudaranya. Mereka lebih nyaman pinjam ke jaringan keluarga karena tanpa bunga dan persyaratan yang rumit dan memberatkan. Dengan kata lain, yang dikeluhkan pedagang tradisional bukanlah modal, tapi hilangnya pelanggan. Ada modal tapi tidak ada yang membeli jelas mereka bangkrut.

Beralih Menjadi PKL jauh Lebih Baik (Pedagang Tambahrejo)

Sama dengan pedagang tradisional Wonokromo, mayoritas pedagang tradisional Tambahrejo juga mengalami kesulitan modal dan susahny menemukan kembali pelanggan semula. Pembangunan pasar baru yang disertai dengan aturan berupa uang parkir dan munculnya pasar-pasar kremyeng (senggol atau PKL) menjadi penyebab sepi nya pembeli. Pembeli enggan masuk pasar baru Tambahrejo. Bila di Pasar Wonokromo, stan strategis masih dilirik pembeli, di Pasar Tambahrejo ini stan strategis tidak memiliki pengaruh yang signifikan. Sepi nya pembeli dan pelanggan membuat omzet penjualan menurun dratis. Jangankan untuk pemodal an kembali, guna memenuhi kebutuhan sehari-hari, yakni sandang, pangan dan biaya pendidikan, kesehatan saja pedagang tradisional diterpa kesulitan. Persis yang dikatakan oleh pedagang sayur, Silas sebagai berikut:

“....Setelah pasar terbakar, saya tidak ikut berjualan di pasar sementara, Bronggalan. Ya malas, dalam benak saya pasti di pasar penampungan ribet. Selain tempatnya tidak memadai juga pembeli akan susah di sana. Saya lebih memilih nunggu. Lama tidak

berjualan membuat saya kekurangan modal. Saya telah menjual mobil dan teman saya ada yang menjual rumah untuk membeli stan ini. Setelah mobil saya jual dengan harga yang murah karena tergesa-gesa ternyata stan sepih pembeli. Ya nasib lagi sial. Sekarang saya tak punya apa-apa lagi. Teman saya yang jual rumah juga mengalami nasib yang sama. Saya sebenarnya ingin membeli stan lagi di muka tapi ya tadi sudah ngak punya uang...”

Silas tidak sendirian, pedagang buah pisang Mujiati dan penjual nasi Rohmini juga mengalami nasib yang sama:

“...Kami ini pedagang kecil Nak. Dulu di pasar lama saya punya stan tapi sekarang tidak. Saya gak punya uang untuk membeli stan walau kami diberi potongan harga 50%. Separuh harga bagi kami tetap saja besar. Siapa yang punya uang Rp. 30 juta.

Saya ini gak punya siapa-siapa di sini. Suami saya sudah meninggal. Saya tidak punya anak. Saya dan Mujiati dulu sama-sama punya stan tapi sekarang menyewa saja. Ya sudah tua bentar lagi akan mati. Kalau saya mati siapa yang membayar cicilan di bank...”

Banyak bank, koperasi memang yang menawarkan pinjaman tetapi sepihnya pelanggan membuat pedagang tidak mampu membayar cicilan dan bunga. Lebih-lebih pedagang tradisional Tambahrejo agak trauma dengan bank. Sejuah ini pernah ada 10 stan yang disegel bank. Ini membuat pedagang tradisional takut untuk hutang ke bank. Sebagaimana dikatakan pedagang kelontong Misna:

“...Aduh Mas, bank dan pengadaian itu kejam-kejam. Selama setahun di sini sudah ada 10 stan yang disegel. Mereka ngak mau menerima alasan kami. Yang penting bagi mereka adalah uang cicilan. Mereka ngak mau tau kondisi pasar di sini. Saat menawarkan pinjaman mulut mereka manis sekali. Tetapi saat kita tidak bisa membayar datanglah algojo-algojanya. Serem sekali...”

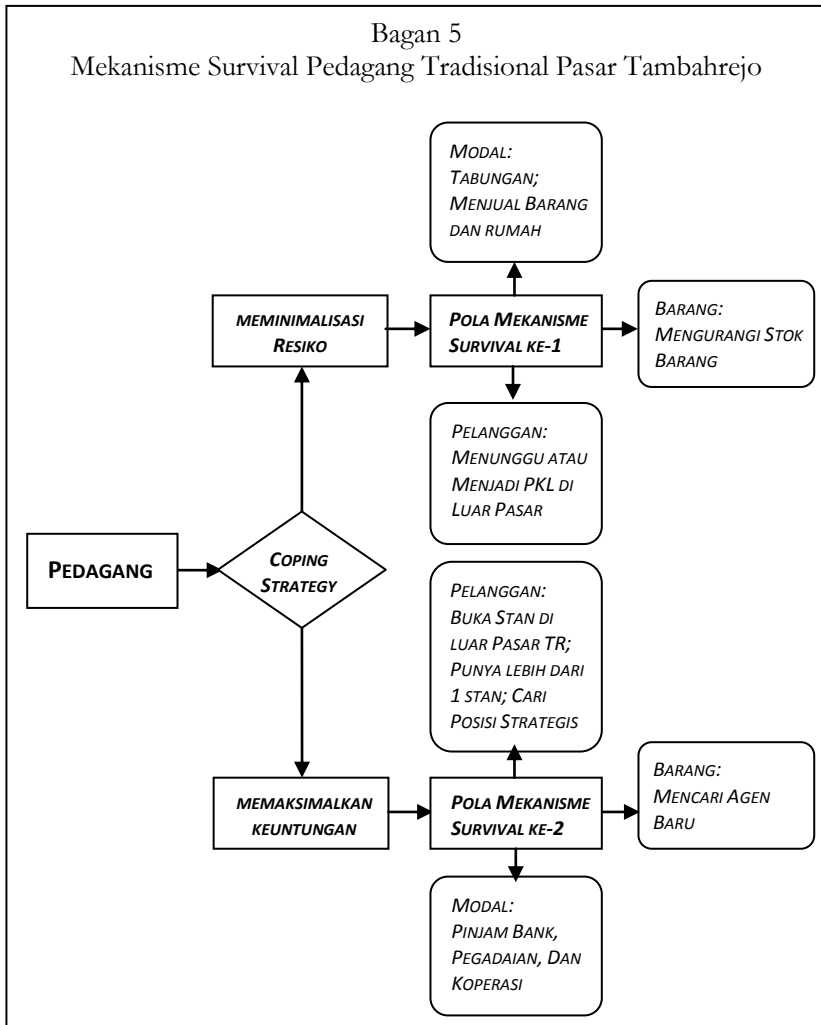
Namun demikian, ada juga pedagang tradisional yang tidak mengalami masalah soal modal. Mereka umumnya memiliki tabungan berupa uang dan benda-benda berharga lainnya. Mereka takut jika pinjam uang ke bank atau penggadaian. Kalaupun modal yang dimiliki masih kurang, mereka lebih memilih pinjam ke sanak keluarga yang dianggap tidak berbunga dan tidak berbelit-belit. Bahkan sebagian pedagang tradisional yang mengaku ditawari bank. Mereka datang dan meminta pedagang untuk meminjam uang, seperti yang dikatakan pedagang arang, Noer (60 tahun):

“...Masalah modal sebenarnya gak ada masalah. Saya masih punya simpanan uang hasil berjualan selama ini. Tetapi saya gak mau membayar stan karena tuntutan kami tak digubris. PKL yang ada di luar tidak ditangani. Saya sering dipanggil Pak Ganis, tetapi gimana lagi saya katakan aja bahwa saya gak punya uang karena pembeli sepih. Tetapi seringkali saya didatangi bank. Mereka memintak saya mengambil pinjaman ke bank dengan memberikan kemudahan pengurusan. Tapi ya itu saya takut pinjam ke bank. Saya juga heran kenapa bank-bank itu sering menemui saya. jangan-jangan ada kerjasama antara bank dengan PD Pasar di sini....”

Tentang pelanggan, ada juga pedagang tradisional yang bisa mengatasinya. Mereka ini mampu menemukan kembali pelanggan lama. Umumnya pelanggan yang kembali lagi adalah pembeli yang tempat tinggalnya tidak begitu jauh dari Pasar Tambahrejo. Selain itu, pedagang menerapkan taktik berupa pelayanan yang baik, yakni ramah dan memuaskan pembeli, seperti dilakukan Yani (50 tahun):

“....Awalnya pelanggan banyak yang hilang ketika pasar ini terbakar dan saya dipindahkan ke pasar sementara Bronggalan. Begitu pindah ke sini banyak pelanggan saya yang balik kembali. Resepnya baik sama pelanggan, sering guyon dan sebagainya. Jadi pedagang jangan betutut tapi harus mengumbar senyum. Pembeli itu raja jadi harus dilayani yang baik. Jika mereka dilayani yang baik walau harga di sini agak mahal

sedikit dibandingkan dengan yang lain, pembeli masih tetap memilih ke sini....”



Satu hal yang menarik pada pedagang tradisional Tambahrejo adalah strategi “lompat katak” yang dilakukan pedagang. Mereka tetap mengambil stan yang disediakan oleh pengembang PD Pasar Surya. Tak hanya pedagang tradisional di dalam pasar,

mereka yang selama ini berjualan di luar pasar juga mengambil stan-stan yang tersedia. Namun, karena kondisi pasar yang masih sepih, beberapa pedagang tradisional melakukan strategi adaptif berupa berjualan di luar pasar baru Tambahrejo. Sebagian pedagang tetap berjualan di bekas pasar sementara, Bronggalan agar tidak kehilangan pelanggan. Sebagian lagi berjualan di sekitar pasar baru Tambahrejo. Mereka ini dikenal dengan istilah “pedagang PKL”. Sebagian lagi tersebar ke dalam pasar-pasar krempyeng atau pasar senggol untuk memulihkan pendapatan. Mereka berharap pasar yang baru bisa segera pulih seperti di pasar lama, seperti dikatakan Yusuf (45 tahun):

“...Saya berharap pasar ini segera selesai dibangun. Ramayana segera di buka sehingga banyak pembeli yang datang ke pasar ini. Jika berlarut-larut, maka pedagang di sini segera kabur mengikuti jejak-jejak pedagang lain. Mereka meninggalkan stan di sini. Kalau itu terjadi maka menjadi petaka. Tapi kami semua paham akan tindakan kawan-kawan. Kalau tidak begitu maka kami makan apa. Banyak kebutuhan untuk hidup di sini. Belum memikirkan biaya pendidikan anak-anak. Kami sudah satu tahun mengalami kondisi semacam ini...”

Bab 5

Menyiasati *Plasanisasi* Pasar

Kebakaran di kedua pasar memang telah menghancurkan seluruh sendi-sendi ekonomi pedagang tradisional. Mereka kehilangan segala barang dagangan. Barang dagangan merupakan modal yang dimilikinya. Ketika pindah di pasar penampungan, mereka memulai lagi dari awal. Mereka menjalankan dua strategi, yaitu meminimalisir resiko dan memaksimalkan keuntungan. Kedua strategi ini menghasilkan dua pola mekanisme yang berbeda. Ada pedagang yang menggunakan dua strategi itu secara bersamaan, ada pula yang hanya meminimalisir resiko lebih dahulu. Secara kasat mata, strategi ini juga terkait dengan modal sosial yang dimiliki oleh pedagang. Modal sosial juga ditentukan oleh etnisitasnya. Pedagang Madura lebih berharap pada diri sendiri dan kerabatnya daripada dengan bank, koperasi atau pegadaian dalam permodalan. Sementara itu, pedagang Jawa lebih berharap pada tabungannya dan pinjaman koperasi atau bank. Namun demikian, persoalan etnisitas ini perlu diuji kembali kebenarannya.

Kata kuncinya sebenarnya adalah akses politik. Akses politik pedagang tradisional baik di Pasar Wonokromo dan Pasar Tambahrejo sangat minim. Mereka memiliki organisasi seperti

Himpunan Pedagang Pasar (HPP), Kumpulan Pedagang Pasar (KPP) tetapi daya tawar atau negosiasi dengan pemerintah dan pengembang termasuk PD Pasar Surya amat lemah. Bahkan ada upaya dari pemerintah dan investor untuk memandulkan organisasi mereka dengan menciptakan konflik internal di organisasi pedagang. Perubahan dari HPP menjadi KPP adalah bukti ikut campurnya pemerintah dalam membonsai organisasi pedagang tradisional. Studi ini menemukan akses politik yang berbeda antara di pasar Wonokromo dengan Pasar Tambahrejo. HPP di Pasar Wonokromo lebih memiliki akses ke pedagang ketimbang di pedagang tradisional Tambahrejo. Di Pasar Tambahrejo walau ada HPP tetapi daya tawar organisasi ini amat lemah. Pedagang banyak yang tidak terintegrasi ke dalam HPP.

Selain menghadapi persoalan internal, yakni HPP yang tak bisa bekerja secara maksimal, secara internal institusi politik baik eksekutif dan legislatif tidak berpihak pada pedagang tradisional. Bahkan Pemerintah Kota Surabaya, DPRD Surabaya dan Pemerintah Provinsi Jawa Timur lebih berpihak pada pembangunan pasar modern. Keperpihakan semacam itu tanpa ada kebijakan yang melindungi pedagang tradisional pada akhirnya membuat pedagang ini tersisih dari peremajaan pasar tersebut. Belajar dari kasus Pasar Wonokromo dan Tambahrejo, ketika pasar itu terbakar, pedagang tradisional mengalami nasib yang memprihatinkan, tragis dan memilukan. Pemerintah kota Surabaya lebih mementingkan pengusaha, investor, developer dengan membangun pasar modern ketimbang pasar tradisional.

Di mata Pemkot, pasar tradisional dianggap mengindap kelainan (*otherness*). Pertama, mengganggu kebersihan dan ketertiban kota. Pasar tradisional dikesankan memiliki infrastruktur yang jelek, kondisi fisik yang rusak, jorok, kumuh, kotor, berbau busuk, susah diatur, liar, tidak sehat, dapat menjadi tempat penyebaran penyakit dan rawan pencopet serta mudah terbakar. Hal ini ber-

beda dengan pasar modern yang mudah ditata dan bersih seperti Tunjungan Plaza, Surabaya Plaza, Galaxy Mal, DTC.

Kedua, dengan hanya menarik restribusi pada setiap pedagang, di pasar tradisional pemerintah tidak memperoleh pendapatan asli daerah (PAD) yang besar. Sebaliknya, melalui penjualan stan, pajak dan sejumlah restribusi, Pemkot memperoleh pendapatan yang tinggi di pasar modern seperti DTC, Jembatan Merah Plaza, Royal Plaza, City of Tomorrow, Giant Hypermarket, Carrefour, Plaza Marina, World Trade Center (WTC), THR dan seterusnya.

Di lain pihak, akses politik pedagang tradisional yang lemah semakin memuluskan kebijakan plasanisasi. Meski di lapangan Pemkot harus berhadapan dengan para pedagang tradisional, seperti kasus Pasar Wonokromo dan Pasar Tambah-rejo. Sejauh ini pedagang hanya ditopang Himpunan Pedagang Pasar (HPP). Tidak semua pedagang tergabung dalam organisasi itu. Mereka yang tak masuk ke dalam organisasi rentan dipermainkan oleh PD Pasar, preman dan investor.

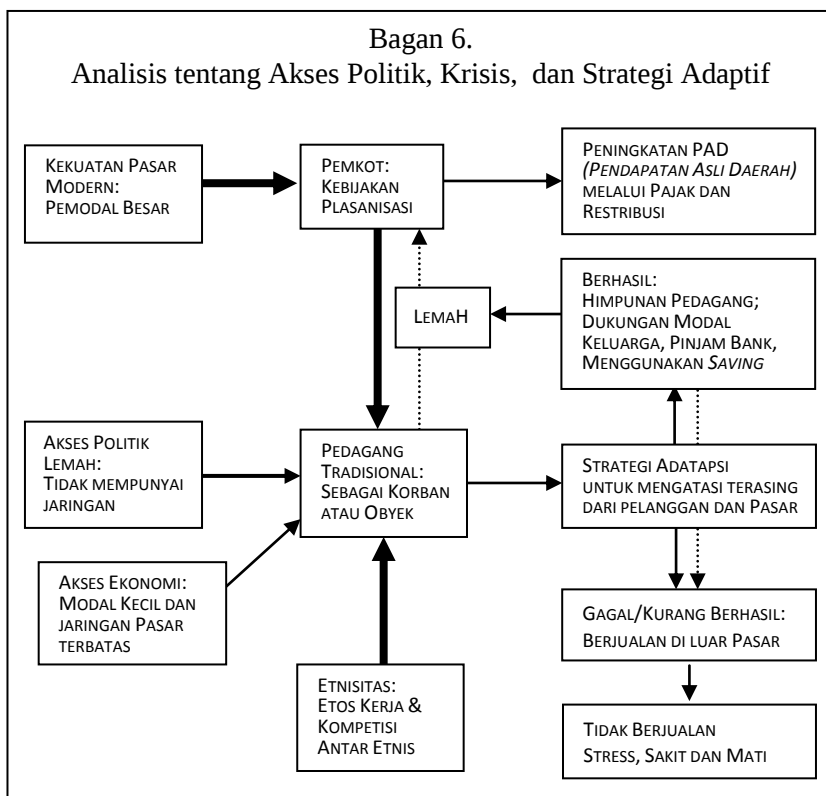
Walau begitu organisasi pedagang tradisional itu masih bisa membuat mereka memiliki ruang untuk melakukan perlawanan atau setidaknya menyalurkan aspirasi politik mereka. Pedagang yang terintegrasi di organisasi, lebih kritis ketimbang yang tidak tergabung. Mereka aktif melakukan aksi turun jalan (demonstrasi), bahkan pembangkangan sipil dengan menolak membayar uang stan. Hal itu terjadi di pasar Wonokromo. Sementara itu, pedagang yang tidak tergabung dalam organisasi lebih pasrah, tidak ikut demonstrasi dan kalau tidak bisa membayar stan memilih gulung tikar atau ganti profesi.

Tabel 2. Akses Politik, Stress dan Strategi Adaptif

	Wonokromo	Tambahrejo
“Lembaga Politik Lokal”	Himpunan Pedagang relatif berfungsi	Himpunan Pedagang tidak berfungsi
Etnisitas	Terjadi Kompetisi antar Etnis Laten	Terjadi Kompetisi antar Etnis Manifest.
	Etnis Madura membangun jaringan dengan PD Pasar untuk memperoleh stan strategis	Dominasi Etnis Madura membangun jaringan dengan PD Pasar Surya Dominasi ini membubarkan HPP. Dominasi memperlemah posisi pedagang keseluruhan.
	Perbedaan Etos Kerja antar Etnis	Perbedaan Etos Kerja antar Etnis
Akses Politik (Kemampuan Tawar)	Sedang, Menuju Rendah	Tidak memiliki posisi tawar sama sekali.
Akses Modal	Lemah Meminjam pada kerabat dan/atau Bank Menggunakan <i>Saving</i>	Lemah Lebih mengandalkan kemampuan sendiri, seperti: <i>saving</i> dan menjual barang; Meminjam pada kerabat lebih diutamakan
Stress	Tinggi	Tinggi
Strategi Adaptasi	Bervariasi, tergantung akses modal dan akses politik	Bervariasi, tergantung akses modal dan akses politik
	Varian: Gagal/Kurang Berhasil Berhasil	Varian: Gagal/Kurang Berhasil Berhasil

Plasanisasi itu membuat pedagang tradisional mengalami krisis, stres, dan sebagian gulung tikar. Mereka dikenakan aturan baru sebagaimana di pasar modern, antara lain: waktu kerja yang dibatasi, harus membayar stan yang mahal, membayar iuran kebersihan, listrik, keamanan dan pungutan liar lainnya. Yang membuat mereka semakin tertekan adalah mereka kehilangan pelanggan setia. Dalam kasus Pasar Wonokromo, posisi stan di lantai bawah dan rata-rata pedagang tradisional mendapat stan di belakang membuat mereka tidak dilirik pembeli. Pedagang tradisional beberapa yang bangkrut, menjual mobil, rumah untuk memenuhi kebutuhan hidup. Penghasilan mereka tidak mencukupi untuk menyekolahkan anak-anaknya, sehingga terpaksa putus sekolah. Sebagian lagi memboyong anak-anaknya kembali ke desa. Banyak juga yang jatuh sakit, mengalami serangan jantung dan stroke.

Baik pedagang tradisional di Pasar Wonokromo dan Pasar Tambahrejo mengalami proses alienasi. Mereka terasing dari pasar, terasing dari pelanggan, terasing dari barang dagangannya dan terasing dari lingkungan. Pembangunan pasar baru membuat mereka mengalami kesulitan dalam beradaptasi. Walau secara fisik pasar modern yang dibangun cukup mewah, tetapi struktur bangunan pasar modern itu membuat mereka terasing dari kebiasaan lama. Pasar itu merasa membatasi gerak dan kebiasaan (habitus) pedagang tradisional. Di pasar tradisional pedagang bisa menimbun barang dagangan atau menjadikan stan menjadi gudang, tetapi di pasar modern stok barang dibatasi. Di pasar tradisional, pedagang bisa memenuhi kebutuhan makan dan minum dengan memasak sendiri, di pasar modern kebiasaan ini justru dihapus. Mereka dilarang menyalakan kompor karena dianggap membahayakan pasar modern dan membuat pemandangan buruk.



Pedagang tradisional mengalami keterasingan stan. Pembangunan pasar baru memunculkan persoalan pelik berupa penentuan tempat/lantai bagi pedagang dan posisi stan. Penentuan stan diwarnai dengan jual beli, walau isunya diundi. Bagi pedagang bermodal tinggi akan membeli stan yang strategis di dekat pintu masuk. Sementara pedagang “gurem” akan pasrah mendapatkan stan di belakang. Mereka pada pasar tradisional menempati stan strategis dengan adanya undian bahkan politik uang maka pedagang tradisional tersebut tersisih dengan mendapatkan stan “nomor sepatu”.

Keterasingan dari pelanggan menjadi momok terbesar pedagang tradisional. Momok itu sekarang di depan mata dan dihadapi pedagang tradisional. Selepas pasar tradisional itu terbakar,

pedagang tradisional mengalami kehilangan kontak dengan pelanggan. Pedagang tradisional Pasar Tambahrejo kehilangan pelanggan di pasar sementara Bronggalan. Setelah mendapat sedikit pelanggan di pasar sementara harus kehilangan pelanggan lagi setelah mereka kembali ke Pasar Tambahrejo. Setahun mereka di Pasar Tambahrejo baru, *recovery* pelanggan juga belum terjadi.

Pedagang tradisional Pasar Wonokromo kehilangan pelanggan di tempat penampungan sementara di Ketintang dan Mangga Dua. Di tempat pasar sementara (TPS), mereka kehilangan pelanggan dan penurunan pendapatan. Penantian yang panjang ini akan membuat pedagang tradisional kekurangan sandang, pangan dan kesulitan membayarkan uang pendidikan anaknya. Anak-anak pedagang tradisional rawan putus sekolah. Persis yang dialami pedagang tradisional Wonokromo saat di pasar sementara, di tempat sekarang dibangun Royal Plaza.

Terdapat upaya dari pedagang tradisional untuk menggait pembeli dengan menambah bahkan mengganti barang dagangan. Di pasar tradisional, pedagang menjual buah pisang di pasar modern barang dagangan diganti menjadi menjual bumbu dapur. Atau sebaliknya, awalnya berjualan bumbu dapur menjadi berjualan pisang. Pergantian barang dagangan ini membuat pedagang mengalami kebingungan, tapi tidak penuh karena alasan menjaring pembeli, beberapa pedagang terpaksa mengganti barang dagangan. Mereka awalnya berjualan pisang selama puluhan tahun tetapi karena di pasar modern ini kehilangan pelanggan, sepihnya pembeli membuat dagangan tidak laku. Hal itu membuat barang dagangan rusak, pisang cepat dan mudah busuk. Mereka pun mengambil langkah “seribu” dengan mengganti dengan barang yang tidak mudah busuk, seperti alat-alat dapur, bumbu masak yang kering, perlengkapan alat rumah tangga. Hal itu menghapus pola spesialisasi berdagang. Mayoritas pedagang tradisional menjual hal yang sama. Sesuatu yang membuat persaingan antar pedagang tradisional semakin berat.

Pedagang tradisional di pasar tradisional umumnya ditandai dengan hubungan sosial yang dekat, personal dan saling mengenal. Ketika pasar modern dibangun, hubungan sosial itu mulai tergerus. Antara pedagang yang satu dan yang lainnya sudah tidak saling mengenal. Pedagang tradisional sudah sulit menyebut nama di stan sebelahnya. Terjadi perubahan solidaritas sosial dari solidaritas mekanis ke solidaritas organis. Fenomena yang timbul adalah antara pedagang tidak terjalin kepedulian. Di pasar tradisional jarang terjadi pencurian karena mereka saling kenal dan saling membantu mengawasi barang. di pasar modern ini pedagang kerap kali kehilangan barang dagangan. Di pasar modern, pedagang tradisional kehilangan “pengawasan melekat” (*panoptikon*), sehingga memudahkan pencuri bereaksi.

Soal modal sebenarnya tidak masalah bagi sebagai pedagang tradisional. Sebagian pinjam ke bank, koperasi, penggadaian bahkan ada yang memanfaatkan jaringan keluarga karena takut bunga bank yang tinggi dan persyaratan berupa sertifikat. Beberapa pedagang tradisional di Tambahrejo bahkan ada yang secara langsung ditawarkan oleh bank untuk pinjam uang. Tetapi mereka takut karena ada beberapa kasus bank melakukan penyegelan terhadap stan. Di Pasar Tambahrejo terdapat 10 stan yang disegel karena pedagang tradisional tak mampu membayar cicilan bulanan.

Tetapi yang membuat mereka susah adalah hilangnya pelanggan. Memang ada sebagian kecil pedagang yang masih memiliki pelanggan tetap, sebagian besar sudah tak punya pelanggan. Dalam kasus Pasar Wonokromo, pembeli lebih memilih belanja ke mal di atas kios pedagang tradisional. Infrastruktur yang kurang memadai seperti jalan yang sempit, penuh sesak barang dagangan membuat pembeli tidak nyaman. Sementara di Pasar Tambahrejo, pedagang tradisional menghadapi proplem yang berbeda. Yang membuat sepih pembeli bukan mal di lantai atas karena belum buka justru pedagang kaki lima (PKL) dan pedagang tradisional di

luar Pasar Tambahrejo. Di Pasar Wonokromo, karena permintaan HPP, PKL di luar pasar ditertibkan sebagian di pindah ke Mangga Dua, sementara di Pasar Tambahrejo, PD Surya termasuk Pemkot Surabaya belum berani menertibkan PKL.

Di pasar yang baru Wonokromo, pedagang menghadapi masalah modal dan penurunan pendapatan. Stan yang mahal dan hilangnya pelanggan karena munculnya pelaku yang lebih besar membuat pedagang tradisional rentan gulung tikar. Sebagian terjebak ke dalam rentenir, tidak bisa membayar di bank, koperasi, pengadaian dan berakhir tergadainya barang, perhiasan dan disegelnya stan. Lembaga-lembaga semacam itu biasanya yang meraup untung, sementara pedagang merana.

Satu hal yang menarik terjadi di Pasar Tambahrejo, pedagang melakukan strategi adaptif berupa strategi “pembangkangan” dan “lompat katak”. Mereka tetap mengambil stan yang disediakan oleh pengembang PD Pasar Surya. Tak hanya pedagang tradisional di dalam pasar, mereka yang selama ini berjualan di luar pasar juga mengambil stan-stan yang tersedia. Pedagang tradisional melakukan pembangkangan sipil berupa menolak pembayaran stan. Penolakan pembayaran stan secara kolektif di Pasar Tambahrejo ini membuat PD Pasar Surya tidak bisa berbuat banyak dalam arti tidak bisa memaksa atau mensegel stan. Apalagi pedagang tradisional di Tambahrejo memberikan tuntutan bahwa akan membayar stan bila PD Pasar Surya mampu menertibkan PKL dan pedagang tradisional di luar Pasar Tambahrejo baru.

Kondisi pasar yang masih sepi, beberapa pedagang tradisional melakukan strategi adaptif berupa berjualan di luar pasar baru Tambahrejo. Sebagian pedagang tetap berjualan di bekas pasar sementara, Bronggalan agar tidak kehilangan pelanggan. Sebagian lagi berjualan di sekitar pasar baru Tambahrejo. Mereka ini dikenal dengan istilah “pedagang PKL”. Sebagian lagi tersebar ke dalam pasar-pasar krempyeng atau pasar senggol untuk memulihkan pendapatan.

Pembeli enggan belanja ke pedagang tradisional di pasar modern Tambahrejo. Mereka lebih suka belanja di pasar senggol, pasar dadakan yang berada di sekitar mal Tambahrejo. Selain, lebih murah juga mereka menghindari biaya parkir sepeda motor Rp.1000,00. Bagi ibu rumah tangga uang sebesar Rp.50,00 sangatlah berharga. Ia rela menawar barang selama bermenit-menit hanya untuk menurunkan harga sebesar Rp.100,00. Jika ia ingin membeli cabe Rp.1000,00 karena dikenakan biaya parkir maka harus mengeluarkan uang dua kali lipat (Rp.2000,00). Banyak kios yang tutup dan ditinggalkan pedagang. Sebagian pedagang tradisional masih menetap di TPS Bronggalan karena dianggap lebih baik ketimbang di mal Tambahrejo, bahkan sebagian pedagang menjadi PKL, dan berjualan di luar mal atau di jalan. Transaksi jual beli justru lebih besar di luar mal ketimbang di dalam mal.

Pedagang tradisional menjadi orang asing di pasarnya sendiri. Mereka tampaknya belum mau menerima perubahan yang tak berakar tersebut. Jika di pasar yang dulu ia bisa berjualan 24 jam sekarang diberi waktu pukul 01.00-21.00. Pedagang pun mengeluarkan uang yang lebih besar untuk konsumsi dan kebutuhan yang lain selama di pasar. Mereka dilarang menyalakan kompor sehingga harus membeli makan dan minuman (kopi dan teh). 3 kali makan, 2 kali kopi dan 3 kali teh panas sudah banyak mengeluarkan uang banyak. Mereka juga dikenakan biaya mandi, buang air kecil dan buang air besar. Uang Rp.10.000,00 habis untuk 2 kali mandi, 2 kali buang air besar dan 6 kali buang air kecil. Memang itu, aspek mikro tetapi berdampak bagi pedagang tradisional yang subsisten.

Bab 6

Penutup

Pedagang tradisional Pasar Wonokromo dan Tambahrejo menghadapi tiga masalah besar saat terjadi peremajaan pasar dari pasar tradisional ke pasar modern. Besaran masalah tersebut terletak pada tiga dimensi pokok yakni akses politik yang lemah, rentan stres dan kesulitan modal. Dari dua kasus pasar antara Pasar Wonokromo dan Tambahrejo memang terjadi persamaan dan beberapa perbedaan soal besaran masalah tersebut.

Secara umum pedagang tradisional baik di Pasar Wonokromo dan Tambahrejo memiliki akses politik yang minimalis. Di kedua pasar tersebut, pedagang tradisional hanya ditopang satu organisasi berupa Himpunan Pedagang Pasar (HPP) atau Kumpulan Pedagang Pasar (KPP). Akibatnya daya tawar pedagang tradisional amat lemah ketika berhadapan dengan kepentingan Pemerintah Kota Surabaya, pengembang dan Pemerintah Propinsi Jawa Timur. Pemkot dan Pemprop Jatim lebih memihak pada pengembang dan pedagang besar (pemain besar). Pemkot dan Pemprop sendiri lebih memilih pasar modern ketimbang pasar tradisional. Kedua pemerintah daerah tersebut menjadi pasar modern sebagai ikon pembangunan atau indikator pembangunan kota.

Tak hanya Pemkot Surabaya dan Pemprop Jatim yang mengabaikan eksistensi pedagang tradisional, lembaga legislatif seperti DPRD Surabaya dan DPRD Jatim pun turut serta dalam meminggirkan pedagang tradisional. Mereka dibiarkan sendiri berjuang dalam menghadapi ideologi kapitalistik di balik proyek pasar modern.

Walau begitu organisasi pedagang tradisional itu masih bisa melakukan perlawanan. Dibandingkan dengan Pasar Tambahrejo, organisasi pedagang di Pasar Wonokromo lebih aktif. Posisi tawar pedagang tradisional Wonokromo pun lebih kuat ketimbang pedagang tradisional di Pasar Tambahrejo. Tuntutan penertiban PKL yang dimintak pedagang tradisional Tambahrejo tidak ditanggapi serius oleh PD Pasar Surya. Padahal, sepihnya pembeli di Pasar Tambahrejo baru dikarenakan menjamurnya PKL dan pedagang tradisional yang berjualan di jalan-jalan Tambahrejo.

Mayoritas pedagang mengalami kondisi stres karena mahalunya stan/kios, iuran sampah, listrik, keamanan. Yang membuat mereka semakin tertekan adalah kehilangan pelanggan. Paska kebakaran dan lama berjualan di penampungan serta pembangunan pasar yang memakan waktu lama, membuat pelanggan beralih ke tempat, pasar dan pedagang lainnya. Pedagang tradisional di Pasar Wonokromo juga mengeluhkan posisi stan di lantai bawah dan rata-rata pedagang tradisional di pasar lama mendapat stan di belakang membuat mereka tidak dilirik pembeli. Sementara stan strategis justru dikuasai pedagang baru. Mereka mengalami kebangkrutan, menjual mobil, rumah untuk memenuhi kebutuhan hidup. Penghasilan mereka tidak mencukupi untuk menyekolahkan anak-anaknya, sehingga terpaksa putus sekolah. Sebagian lagi memboyong anak-anaknya kembali ke desa. Banyak juga yang jatuh sakit, mengalami serangan jantung dan stroke.

Soal modal sebenarnya tidak masalah. Sebagian pinjam ke bank, koperasi, penggadaian bahkan ada yang memanfaatkan

jaringan keluarga karena takut bunga bank yang tinggi dan persyaratan berupa sertifikat. Pedagang tradisional umumnya takut meminjam uang di bank karena dalam banyak kasus stan di segel oleh bank. Pedagang tradisional rata-rata kesulitan membayar uang cicilan bulanan karena sepihnya pembeli, hilangnya pelanggan. Memang ada sebagian kecil pedagang yang masih memiliki pelanggan tetap, sebagian besar sudah tak punya pelanggan. Di Pasar Wonokromo pembeli lebih memilih belanja ke mal di atas kios pedagang tradisional. Sementara itu, di Pasar Tambahrejo, pembeli beralih ke PKL dan pedagang tradisional di luar Pasar Tambahrejo yang baru.

Oleh karena itu, pada kasus peremajaan pasar, pemerintah pusat dan daerah harus memperhatikan aspirasi pedagang tradisional. Aspirasi ini dilakukan mulai dari perencanaan hingga pendistribusian dan tata kelola pasar. Dalam hal perencanaan, dengan keterbatasannya pedagang bisa diajak berdiskusi tentang tata ruang yang baik untuk integrasi pasar tradisional ke dalam pasar modern. Mereka akan memberikan sumbang saran luas ideal dan tata letaknya.

Ketika melakukan distribusi ruang/stan/kios, hal itu tidak diserahkan sepenuhnya pada investor atau PD Pasar. PD Pasar harus bersih dari unsur-unsur kepentingan apapun. Pertama, perlu strategi yang khusus untuk menetapkan harga stan/kios. Penentuan harga yang mengikuti nilai pasar tidak sepenuhnya diterapkan pada pedagang tradisional. Pedagang tradisional menyadari bahwa plasanisasi berimbas pada harga stan/kios, tetapi terkejut dan mengalami kepanikan yang luas biasa ketika harganya melonjak puluhan kali lipat dengan luas yang lebih kecil. Perlu diketahui, kebakaran telah menghabiskan modal yang dimiliki oleh pedagang tradisional. Oleh sebab itu, mereka tidak memiliki kemampuan untuk membeli kios dengan harga mahal. Meskipun dengan strategi mencicil setiap bulan, harga cicilan itu sering tidak

terjangkau karena keuntungan yang diperoleh semakin kecil di tempat yang baru. Mereka kehilangan pelanggannya.

Kedua, pemerintah bisa terlibat secara aktif dan adil dalam membagi kan stan/kios dan perlu ada pengawasan. Penyerahan distribusi stan/kios sepenuhnya pada PD Pasar atau investor pada kenyataan tidak bisa memberikan keadilan bagi pedagang. Hubungan yang intens dengan kedua lembaga tersebut, tidak jarang ada pedagang yang memiliki jaringan dan menarik keuntungan yang lebih besar dibandingkan pedagang lainnya. Hal tersebut menimbulkan reaksi pada pedagang lainnya. Dalam kasus itu, organisasi pedagang yang telah ada dapat diberdayakan untuk terlibat dan mengadvokasi pedagang dalam hubungna dengna PD Pasar. Meskipun demikian, perlu dicermati juga kepentingan individual pada organisasi pedagang tersebut. Kepentingan individual menjadi catatan untuk melibatkan dalam pengambilan keputusan.

DAFTAR PUSTAKA

Abdullah, Irwan.

1991 **Wanita Bakul di Pedesaan Jawa.** Yogyakarta: PPK-UGM.

Belshaw, Cyril.

1981 **Tukar-Menukar Tradisional dan Pasar Modern.** Diterjemahkan oleh Soebiyanto. Jakarta: Gramedia.

Castles, Lance.

1982 **Tingkah Laku Agama, Politik dan Ekonomi di Jawa. Industri Rokok Kudus.** Diterjemahkan oleh J. Sirait. Jakarta; Sinar Harapan.

Denzin, N and Lincoln, Y.,

1990 **Introduction: Entering the Field of Qualitative Research, Hand Book of Qualitative Research,** London and New York.

Geertz, Clifford.

1963 **Peddlers and Princes. Social Development and Economic Change in Two Indonesian Towns. Chicago and London: The University of Chicago Press.**

Luthans, F.,

1995 **Organizational Behavior, New York: Mc Graw-Hill Inc.**

Makhura, Moraka Thomas.

2001 **Overcoming Transaction Cost Barrier to Market Participation of Smallholder Farmers in the Northern Province of South Africa. Dissertation.** Pretoria: University of Pretoria. Dapat diakses dari <http://upetd.up.ac.za/ETD-db/NDLTD-OAI2/oai.pl>

- Malo, M.,
2001 **Sosiologi Ekonomi**, Jakarta: Pusat Penerbitan Universitas Terbuka.
- Moleong, Lexy J.,
1991 **Metodologi Penelitian Kualitatif**, Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Munoz, Lucio.
2001 The Traditional Market and The Sustainability Market: Is The Perfect Market Sustainable? **International Journal of Economic Development**. Vol. 3. No. 4.
- Nas, PJM.
1984 **Kota di Dunia Ketiga. Pengantar Sosiologi kota terdiri dari Tiga Bagian**. Jakarta: Bhratara Karya Aksara.
- Natawidjaja, Ronnie R.
2005 **Modern Market Growth and Changing Map of Retail Food Sector in Indonesia**. Bandung: Capas, Universitas Padjadjaran
- Nugroho, Ganjar.
2002 Dominasi Habitasi-Pasar dan Integrasi-Resistensi Struktural Wong Cilik, Studi tentang Habitus dari (Alokasi-Konsumsi) Pasar dan Orang Miskin di Mojokuto. Publik Lecture and Workshop, "Asian Studying Asia: Cultural Studies for Asia Context. Yogyakarta, 14-17 Mei. Dapat diakses di <http://kunci.or.id/asia/asagn.pdf>
- Piliang, Y.
1998 **Sebuah Dunia Yang Dilipat**, Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Smelser, Neils J.
1990 **Sosiologi Ekonomi**, Jakarta: Wirasari.

Soekadri K.,Heru.

1996 Partisipasi Pelabuhan Niaga Hujunggaluh dalam Lintasan Jalan Sutera (Suatu Kajian Awal). **Pidato Pengukuhan**. Surabaya: IKIP Surabaya.

Sparringa, Daniel.

1997 “Discourse, Democracy and Intellectuals In New Order Indonesia: a Qualitative Sociological Studi”. **Dissertation**, Flinders University, Australia.

Spradey, J.

1997 **Metode Etnografi**, diterjemahkan oleh Misbah Zulfah Elizabeth, Yogyakarta: Tiara Wacana Yogyakarta.

Strauss, A., dan Corbin, J.

1997 **Dasar-Dasar Penelitian Kualitatif: Prosedur, Teknik, dan Teori Grounded**, disadur oleh Djunaidi Ghony, Surabaya: Bina Ilmu.

Surbakti, Ramlan.

1996 Perebutan Ruang di Perkotaan dan Pembenaannya. **Prisma**. No. 9. Th. XXV.

Suyanto, Bagong.

1996 Pembangunan Kota dan Sengketa Tanah. Kasus Kota-madya Surabaya. **Prisma**.No. 9. Th. XXV.

Veeger, K.

1980 **Realitas Sosial: Refleksi filsafat sosial atas hubungan individu-masyarakat dalam cakrawala sejarah sosiologi**, Jakarta: Gramedia.

Wagner, Robert G.

2004. Wet markets-acontinuing source of severe acute respiratory syndrome and influenza? **The Lancet**. Vol. 363 Issue 9404.

Weber, Max.

1977 Apakah yang disebut Kota? Diterjemahkan oleh Darsiti Soeratman dan Amin Soendoro. Dalam Sartono Kartodirdjo (editor). **Masyarakat Kuno dan Kelompok-kelompok Sosial**. Jakarta: Bhratara Karya Aksara.

Wingjosoebroto, Soetandyo.

1995 “Grounded Research: Apa dan Bagaimana”, dalam Bagong Suyanto dkk., **Metode Penelitian Kualitatif**, Surabaya: Airlangga University Press.

Wiradi, Gunawan.

1985 Ketenagakerjaan dalam Struktur Agraris di Pedesaan Jawa. Dalam Peter Hagul. **Pembangunan Desa dan Lembaga Swadaya Masyarakat**. Jakarta: Rajawali.

Daftar Indeks

- AC Nielsen, 3, 5
- Bagong Suyanto, 7, 99
- Bank, 37, 42, 44, 57, 70, 73, 74, 85
- BRI, 44
- Bumi Putra, 37, 38, 56, 57, 70, 73, 74
- BPS Surabaya, 14
- Bronggalan, 23, 49, 50, 51, 53, 64, 67, 77, 79, 81, 88, 90, 91
- Clifford Geertz, 2
- etnis
- Arab, 33
- Madura, 33, 74
- Tionghoa, 33
- Gementee Soerabaia, 13
- hipermarket, 3, 5
- jaba kota, 16
- kompur minyak tanah, 29
- KTP, 36
- Kustarjono Projolalito, 5
- mall, 39
- DTC, 15, 33, 45, 63, 84
- Mangga Dua, 35, 88, 90
- margin, 28
- marketing, 33
- Max Weber, 4, 11
- Munoz, 6, 97
- njeblug, 22
- Pasar Surya, 11, 13, 15, 17, 34, 39, 41, 52, 55, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 66, 67, 69, 80, 83, 85, 90, 93
- Ramlan Surbakti, 7
- Royal Plasa, 35, 84, 88
- sekring, 28
- Soekarno, 18
- spoor klotok, 16
- supermarket, 3, 4, 5
- Suramadu, 33
- tambah*, 23, 25, 38, 73, 77
- Tambahrejo, 3, 8, 9, 15, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 32, 33, 34, 35, 46, 47, 48, 49, 51, 52, 53, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 77, 78, 79, 80, 82, 83, 84, 85, 86, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94
- tambak*, 23, 24
- Universitas Katolik Widya Mandala, 23
- Wonokromo, 3, 4, 8, 9, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 31, 32, 33, 34, 35, 38, 39, 41, 43, 44, 45, 46, 47, 55, 59, 60, 61, 62, 63, 65, 69, 70, 73, 74, 75, 76, 77, 82, 83, 84, 85, 86, 88, 89, 90, 92, 93, 94