











dikatakan cukup baik. Cara pengaturan tempat dilakukan dengan rapi sehingga di samping dapat menampung barang dagangan yang ada juga memiliki daya tarik bagi pembeli. Seperti halnya yang dilakukan oleh pedagang sayur dan ikan, mereka mengelompokkan dan menatanya satu per satu.

Sedangkan pengaturan tata letak peralatan dengan meletakkan timbangan beserta anak timbangannya di depan penjual. Hal ini dimaksudkan untuk memudahkan penimbangan barang. Namun adapula pedagang yang meletakkan timbangan disampingnya, hal ini dilakukan untuk mengantisipasi hilangnya anak timbangan.

Untuk para penjual di pasar Simo Surabaya, sikap mempengaruhi calon pembeli ada 2 macam yaitu lemah lembut dan kasar. Kedua sikap tersebut dilakukan menurut keadaannya yakni, jika pembeli bersikap kasar, maka penjual pun bersikap kasar dan sebaliknya. Sebab sering terjadi calon pembeli menghina barang dagangan penjual. Penghinaan tersebut dimaksudkan agar mental penjual jatuh, kemudian menurunkan harga barangnya sedikit lebih rendah dari biasanya.

Bagi pedagang yang sebelumnya sudah siap mental, hinaan tersebut disambut dengan senyum-senyum saja, tetapi bagi yang tidak siap mental sebelumnya, maka tindakannya bukan menurunkan harga melainkan marah-marah, karena penjual merasa barang dagangannya dihina.

Dan untuk memudahkan jual beli, antara penjual dan pembeli perlu menggunakan bahasa yang dapat dipahami antara keduanya. Adapun bahasa

yang sering digunakan adalah bahasa Jawa dan Madura. Kerena mayoritas masyarakat Simo terdiri dari orang Jawa dan Madura. Namun dari pihak pembeli adapula yang menggunakan bahasa Indonesia, bahasa ini digunakan oleh masyarakat keturunan Tionghoa.

Adapun cara membahasakan ada 2 cara, yakni ada yang luwes dan ada yang kaku. Cara yang luwes disebabkan baik penjual ataupun pembeli sama-sama mengerti bahasa yang digunakan, sedangkan yang kaku disebabkan karena mereka tidak begitu mengerti bahasa yang enak digunakan, kadang ada sedikit bahasa Maduranya, tetapi mereka tetap mengerti apa yang diomongkan.

Bagi para penjual cara menawarkan harga antara pelanggan dengan yang bukan pelanggan memiliki perbedaan, terkadang selisihnya Rp 1000 sampai Rp 2000. Sedangkan cara mengemukakan tawar menawar bagi pihak penjual ada 2 cara yaitu cara yang wajar dan yang tidak wajar. Yang dimaksud wajar adalah suatu penawaran yang tidak bermaksud menjerumuskan pembeli dengan harga mahal. Misalnya harga standard yang digunakan adalah Rp 4000, maka pedagang menawarkan harga kepada pembeli sekitar Rp 4500 atau Rp 5000. Namun adapula pedagang yang menawarkan harga secara tidak wajar, hal ini dilakukan kepada calon pembeli yang telah biasa melakukan penawaran secara berbelit-belit.

Untuk akad jual beli dilakukan ketika jual beli berlangsung dan tempat akadnya pun diwaktu jual beli berlangsung, artinya antara akad jual beli dan tempat akadnya tidak terjadi tenggang waktu yang begitu lama. setelah itu







tersebut ada beberapa orang yang datang ke pasar simo untuk menawarkan penukaran uang logam tersebut dengan harga seratus rupiah menjadi tiga ratus rupiah.

Inilah awal dari proses penukaran uang logam tersebut, banyak warga yang mulai memburu serta mengumpulkan uang tersebut untuk ditukarkan dengan nilai yang lebih tinggi. Lambat laun karena uang tersebut mulai sulit dicari dan didapatkan, beberapa pedagang di pasar Simo mulai melakukan tawar menawar harga penukaran kepada pak Kusnadi (orang yang menukari uang logam).

Seperti yang dilakukan salah satu pedagang yang bernama Bu Sumi yang bertransaksi pada bulan Juli 2008, melakukan tawar menawar mulai dari harga 300, 400 kemudian sepakat dengan harga 500 rupiah. Hal serupa dilakukan oleh tacik Ice salah satu pedagang yang menjual jajanan pasar ini, mengaku telah menukarkan uang logam tipis sebanyak 800 keping, akan tetapi bukan dengan pak Kusnadi, beliau melakukan penukaran dengan Ibu Khotimah.

Menurut ibu Didik ketika diwawancarai pada tanggal 6 Agustus 2008, apakah tidak kasihan kepada si penukar, jika penukaran tersebut harganya lebih tinggi dari nilai yang tertera pada uang tersebut menjawab dengan logat Jawanya, *“yo jarmo mbak sing penting aku untung, barek an uwonge yo gelem nukari kok”* (ya biar mbak yang penting saya untung, lagi pula orangnya (pak Kusnadi) juga mau menukarkan).

