MOBILITAS SOSIAL PEDAGANG PASAR INDUK PUSPA AGRO DI DESA JEMUNDO KECAMATAN TAMAN KABUPATEN SIDOARJO

SKRIPSI

Diajukan Kepada
Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
Untuk memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Ilmu Sosial (S.Sos)
Dalam Bidang Sosiologi

PERPUSTAKAAN
IAIN SUNAN AMPEL SURABAYA
No. KLAS K D-2012 017 SOS
No. REG : D-2012/SOS/017
ASAL BUKU :
TANGGAL :

Oleh:

MIRZA ASLAM
NIM. B05208042

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
FAKULTAS DAKWAH
PROGRAM STUDI SOSIOLOGI
JUNI 2012

PERNYATAAN

PERTANGGUNGJAWABAN PENULISAN SKRIPSI

Bismillahirrahmanirrahim

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama	: Mirza Aslam
NIM	: B05208042
Program Studi	: Sosiologi
Alamat	: Desa Bringin Bendo, Dusun Bringin Kulon, RT 02 RW III Kecamatan Taman – Kabupaten Sidoarjo
Judul Skripsi	: Mobilitas Sosial Pedagang Pasar Induk Puspa Agro di Desa Jemundo Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa:

1) Skripsi ini tidak pernah dikumpulkan kepada lembaga pendidikan mana pun untuk mendapatkan gelar akademik apapun.
2) Skripsi ini adalah benar-benar hasil karya saya secara mandiri dan bukan merupakan hasil plagiasi atas karya orang lain.
3) Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini hasil plagiasi, saya bersedia menanggung segala konsekuensi hukum yang terjadi.

Surabaya, 05 Juni 2012

Yang Menyatakan,

METERAI TEMPEL
55252ABF107666166
ENAM RIBU RUPIAH
6000

Mirza Aslam
NIM. B05208042

PERSETUJUAN PEMBIMBING SKRIPSI

Skripsi oleh Mirza Aslam telah diperiksa dan disetujui oleh dosen pembimbing untuk diujikan.

Surabaya, 05 Juni 2012

Dosen pembimbing,

Hushul Muttaqin, S.Ag., S.Sos., M.Si.
NIP. 197801202006041003

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi oleh Mirza Aslam telah dipertahankan di depan
Tim Penguji Skripsi

Surabaya, 09 Juli 2012

Mengesahkan,
Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel
Fakultas Dakwah
Dekan,

Dr. H. Aswadi, M.Ag
NIP. 19600412 199403 1 001

Ketua,

Husnul Muttaqin, S.Ag., S.Sos., M.Si.
NIP. 19780120 200604 1 003

Sekretaris,

Siti Azizah, S.Ag., M.Si
NIP. 19770301 200710 2 005

Penguji I,

Iva Yulianti Umdatul Izzah, S.Sos., M.Si
NIP. 19760718 200801 2 022

Penguji II,

Abid Rohman, S.Ag., M.Pd.I
NIP. 19770623 200710 1 006

ABSTRAK

Mirza Aslam, 2012, *Mobilitas Sosial Pedagang Pasar Induk Puspa Agro di Desa Jemundo, Kecamatan Taman, Kabupaten Sidoarjo.* Skripsi Program Studi Sosiologi Fakultas Dakwah IAIN Sunan Ampel Surabaya.

Kata Kunci: *Mobilitas Sosial, Modernisasi, Pedagang.*

Pedagang Pasar Induk Puspa Agro, mendapatkan penghasilan yang tinggi untuk meningkatkan perekonomian keluarga merupakan keinginan mereka. Usaha, doa, dan kebijakan manajemen pasar adalah penentu kesuksesan mereka. Namun tidak semua pedagang mengetahui bagaimana untuk mendapatkan penentu-penentu tersebut. Dengan adanya penelitian ini diharapkan pedagang mengetahui upaya-upaya untuk meningkatkan perekonomian mereka.

Ada tiga rumusan masalah yang hendak dikaji dalam skripsi ini, yaitu: (1) Apa latar belakang pedagang Pasar Induk Puspa Agro pindah dari pasar-pasar tradisional sebelumnya? (2)Bagaimana mobilitas sosial pedagang Pasar Induk Puspa Agro pada saat ini? (3)Apa dampak mobilitas sosial pedagang dengan kehidupan yang lainnya?

Untuk menjawab permasalahan tersebut, penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Metode ini dipilih agar diperoleh data penelitian yang bersifat mendalam dan menyeluruh mengenai mobilitas sosial pedagang Pasar Induk Puspa Agro di Desa Jemundo Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo. Data yang diperoleh kemudian disajikan secara deskriptif dan dianalisis dengan teori modernisasi David Mc Clelland serta teori pilihan rasional James S Coleman.

Setelah penelitian ini dilakukan akhirnya dapat ditemukan jawaban dari rumusan masalah yang diangkat, bahwa (1) Latar belakang pedagang pindah ke Pasar Induk Puspa Agro disebabkan oleh pasar yang bersih, strategis, prospek bagus, investasi masa depan, dan memperluas usaha dengan membuka cabang di pasar ini. (2) Mobilitas sosial pedagang Pasar Induk Puspa Agro pada saat ini yaitu berada di mobilitas sosial vertikal ke atas dan ada pula yang mengalami mobilitas sosial vertikal ke bawah. Hal yang menyebabkan mobilitas sosial mereka meningkat dikarenakan tingginya N'ach (*need for achievement*) yang tinggi dan sedangkan menurunnya mobilitas sosial mereka lebih disebabkan oleh kurangnya N'ach yang dimiliki oleh mereka. N'ach yang direalisasikan pedagang Pasar Induk Puspa Agro diantaranya ialah semangat dalam berdagang, kejujuran, kreativitas dalam menarik pelanggan, dan kesabaran melayani pembeli. (3) Dan mobilitas sosial mereka memberikan dampak terhadap gaya hidup, yang meliputi *food, fun, and fashion* . Begitu juga dengan tingkat pendidikan keluarga mereka, mereka melevelkan setara pendidikan masyarakat kelas atas ketika mobilitasnya meningkat dan sebaliknya. Serta keagamaan pedagang yang mereka tingkatkan ketika dagangannya tidak laku, berbeda ketika dagangan mereka meningkat, ibadah terhadap Allah sering mereka lupakan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL ..... **i**
PERSETUJUAN PEMBIMBING ..... **ii**
PENGESAHAN TIM PENGUJI ..... **iii**
MOTTO DAN PERSEMBAHAN ..... **iv**
PERNYATAAN PERTANGGUNGJAWABAN PENULISAN SKRIPSI .. **v**
ABSTRAK ..... **vi**
KATA PENGANTAR ..... **vii**
DAFTAR ISI ..... **ix**
DAFTAR TABEL ..... **xii**
DAFTAR GAMBAR ..... **xiii**
BAB I : PENDAHULUAN **1**
A. Latar Belakang 1
B. Rumusan Masalah 6
C. Tujuan Penelitian 7
D. Manfaat Penelitian 7
E. Definisi Konsep 8
1. Mobilitas Sosial 8
2. Pedagang 10
3. Pasar Induk Puspa Agro 10
F. Metode Penelitian 11
1. Pendekatan dan Jenis Penelitian 11
2. Lokasi dan Waktu Penelitian 13
3. Pemilihan Subyek Penelitian 14
4. Jenis dan Sumber Data 15
5. Tahap-Tahap Penelitian 17
6. Teknik Pengumpulan Data 18
7. Teknik Analisis Data 19
8. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data 20
G. Sistematika Pembahasan 23

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB II : KAJIAN TEORI 25
A. Kajian Pustaka 25
1. Mobilitas Sosial 25
2. Pasar dan Pembagian Pasar 27
a. Pengertian Pasar 27
b. Pembagian Pasar (Pasar tradisional, Modern, dan Semi tradisional modern) 28
3. Gaya Hidup 31
B. Kerangka Teoritik 32
1. Teori Modernisasi 32
2. Teori Pilihan Rasional 39
C. Penelitian Terdahulu yang Relevan 40
BAB III : MOBILITAS SOSIAL PEDAGANG PASAR INDUK PUSPA AGRO 47
A. Deskripsi Umum Objek Penelitian 47
1. Latar Belakang berdirinya Pasar Induk Puspa Agro 47
2. Struktur Organisasi Pasar Induk Puspa Agro 49
3. Jenis Barang Dagangan Pasar Induk Puspa Agro 51
4. Kondisi Geografis Pasar Induk Puspa Agro 53
5. Kondisi Sosiologis Pasar Induk Puspa Agro 54
6. Kondisi Ekonomis Pasar Induk Puspa Agro 55
B. Mobilitas Sosial Pedagang Pasar di Puspa Agro 57
1. Latar Belakang Pedagang Pasar Induk Puspa Agro Pindah dari Pasar-pasar Tradisional sebelumnya 57
2. Mobilitas Sosial pedagang Pasar Induk Puspa Agro pada saat ini 67
3. Dampak Mobilitas Sosial Pedagang dengan Kehidupan yang Lainnya 84
C. Analisis Data 101
1. Temuan 101
2. Relevansi Mobilitas Sosial Pedagang Pasar Induk Puspa

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Agro dengan Teori Modernisasi dan Teori Pilihan Rasional... 109
BAB IV : PENUTUP 114
A. Kesimpulan 114
B. Saran..... 117
DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Daftar Informan..... 14

Tabel 2. Jenis Barang Dagangan di Pasar Induk Puspa Agro 52

Tabel 3. Lelang Komoditi di Pasar Induk Puspa Agro 56

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Jawa Timur memiliki kawasan bisnis baru. Namanya Puspa Agro, yaitu sebuah pasar induk modern agrobis di Jatim. Lokasinya sangat strategis, tidak jauh dari jalan raya Surabaya-Mojokerto. Pada tanggal 17 Juli 2010, Pasar Induk Puspa Agro resmi beroperasi. Sejak itu pula, aktifitas bisnisnya mulai bergerak. Ada petani, ada pedagang, dan ada pembeli. Transaksi bisnisnya dimulai dari saat itu hingga kini sangat menjanjikan.

Puspa Agro adalah pasar induk untuk aneka komoditas agro. Dengan lahan 50 hektare, Pasar Induk Puspa Agro ini menjadi yang terbesar di Indonesia. Di sini sudah berdiri enam los bangunan dengan total stan mencapai 2000 unit. Komoditas yang dipasarkan cukup adalah produk agro, mulai dari beras, aneka palawija, perkebunan, bunga dan tanaman hias, hingga daging segar. Semua terdapat di sini.[1]

Lebih lanjut, wujud dari membaiknya ekonomi suatu wilayah diperlihatkan dengan membaiknya tingkat konsumsi masyarakat, investasi swasta, investasi publik, ekspor dan impor yang dihasilkan oleh suatu negara. Secara mudah, perekonomian wilayah yang meningkat dapat diindikasikan dengan meningkatnya pergerakan barang dan masyarakat antar wilayah. Hal tersebutlah yang metarbelakangi pembangunan Pasar Induk Puspa Agro.

---

[1] Media Komunitas Agrobis jatim, *Puspa Agro Menuju Bisnis Global* (17 Juli, 2010), hal. 8.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dalam konteks tersebut, pembangunan ekonomi merupakan pembangunan yang a-spasial, yang berarti bahwa pembangunan ekonomi memandang wilayah nasional tersebut sebagai satu *"entity"* (kesatuan). Meningkatnya kinerja ekonomi nasional sering diterjemahkan dengan meningkatnya kinerja ekonomi seluruh wilayah/daerah. Hal ini memberikan pengertian yang "bias", karena hanya beberapa wilayah/daerah yang dapat berkembang seperti nasional dan banyak daerah yang tidak dapat berlaku seperti wilayah nasional.

Pembangunan ekonomi wilayah memberikan perhatian yang luas terhadap keunikan karakteristik wilayah (ruang). Pemahaman terhadap sumberdaya alam, sumberdaya manusia, sumberdaya buatan/infrastruktur dan kondisi kegiatan usaha dari masing-masing daerah di Indonesia serta interaksi antar daerah.

Melihat dunia modern saat ini, banyak orang melakukan mobilitas sosial. Pada umumnya mobilitas sosial dilakukan seseorang untuk memperbaiki perekonomian, terutama yang telah dilakukan pedagang pasar. Mereka yakin bahwa hal tersebut akan membuat orang lebih sukses dan memungkinkan mereka melakukan suatu jenis pekerjaan yang paling cocok dari diri mereka. Bila tingkat mobilitas sosial tinggi, meskipun latar belakang sosial berbeda, mereka tetap dapat merasa memiliki hak yang sama dalam mencapai kedudukan sosial yang lebih tinggi. Bila sebaliknya tingkat mobilitas sosial lebih rendah, tentu saja kebanyakan orang akan terpenjara dalam status nenek moyang mereka yang telah diwariskan secara turun

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

temurun. Maka bisa dikatakan mereka hidup dalam kelas sosial tertutup.[2] Itulah salah satu alasan mengapa mereka para pedagang berjualan di pasar induk puspa agro yang berlokasi di Desa Jemundo, Kecamatan Taman, Sidoarjo. Dengan mobilitas sosial tersebut jelas mereka menginginkan perpindahan dari kelas sosial satu menuju kelas sosial yang lebih baik.

Pasar juga mengalami perubahan. Perubahan tersebut disebabkan oleh adanya pergeseran-pergeseran dalam segala hal, misalnya pergeseran dari pasar tradisional menuju pasar modern, sehingga pasar juga dapat dikatakan mengalami mobilitas sosial. Terjadinya mobilitas sosial yang demikian disebabkan oleh masyarakat kota yang heterogen, terkonsentrasinya kelembagaan- kelembagaan, saling tergantung organisasi-organisasi dan tingginya diferensiasi sosial.[3] Biasanya mobilitas sering terjadi di kota dibandingkan di daerah pedesaan.

Menurut Biro Pusat Statistik (BPS), pendapatan yang diterima pedagang pasar diperoleh dari hasil keuntungan pedagang berupa uang. Pendapatan tersebut dinamakan bersih karena dari usaha sendiri. Pendapatan pedagang akan naik bila penjualan meningkat dan didukung dengan kondisi pasar yang bersih, teratur, dan pelayanan yang baik.

Pasar-pasar tradisional yang ada sebelum Pasar Induk Puspa Agro yaitu Pasar Sepanjang, Pasar Waru, Pasar Sukodono, Pasar Krian, dan pasar-pasar di Kabupaten Sidoarjo dianggap pedagang dengan kondisi yang

---

[2] James M. Henslin, *Sosiologi Dengan Pendekatan Membumi* (Jakarta: Erlangga, 2007), hal. 8.

[3] Munandar, Soelaeman , *Ilmu Sosial Dasar Teori Dan Konsep Ilmu Sosial* (Bandung: PT. Eresco, 1992), hal. 80.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

memprihatinkan, sepanjang jalan akses antara penjual satu dengan penjual lainnya yang becek terutama pada musim hujan, serta kumuh dan tidak teratur tersebut membuat konsumen tidak nyaman dengan pelayanan dan fasilitas yang tersedia, sehingga daya tarik terhadap pembeli kurang maksimal dan mengakibatkan pendapatan pedagang relatif rendah. Sedangkan pendapatan pedagang Pasar Induk Puspa Agro meningkat karena kondisi pasar sekarang bersih dan teratur. Sehingga konsumen tertarik untuk berbelanja di sini dan status sosial pedagang Pasar Induk Puspa Agro juga naik. Walaupun ada juga sebagian kelompok pedagang Pasar Induk Puspa Agro yang mengeluh karena sepinya pembeli yang datang ke stan kecuali hari sabtu dan minggu saja. Secara otomatis pendapatan mereka lebih rendah dibandingkan ketika menempati pasar sebelumnya. Dengan adanya kondisi pasar yang bersih, teratur, dan disediakannya kenyamanan antara penjual dan pembeli tersebut, diharapkan ada nilai ekonomisnya bagi para pedagang Pasar Induk Puspa Agro. Hal inilah yang melatarbelakangi pedagang Pasar Induk Puspa Agro pindah dari pasar-pasar tradisional lainnya.

Pada saat ini mobilitas sosial pedagang Pasar Induk Puspa Agro mulai mengalami peningkatan kelas sosial. Pedagang telah melakukan peralihan dari kedudukan rendah menuju ke kedudukan yang lebih tinggi. Dengan cara berpakaian yang rapi, tingkat daya beli pedagang yang relatif tinggi, serta gaya hidup yang bermewah-mewahan, para pedagang menyelaraskan kehidupan mereka selevel masyarakat kelas atas. Tindakan tersebut menunjukkan bahwa pedagang memproyeksikan status sosial yang dimiliki saat ini. Tujuan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pemakaian simbol-simbol status ini ialah memproyeksikan citra diri pedagang agar dipersepsi sebagai bagian dari kelas sosial atas. Karena dalam status sosial tersimpan unsur prestise, maka pemakaian simbol status sosial menjadi penting. Kepemilikan simbol status sosial diharapkan menimbulkan respek pedagang lain untuk mendukung citra yang ditampilkan sesuai dengan status sosialnya.

Mobilitas sosial pedagang membawa dampak bagi kehidupan pedagang Pasar Induk Puspa Agro. Dampak yang ditimbulkan terhadap kehidupan pedagang diantaranya hasil pendapatan pedagang, daya beli pedagang, dan gaya hidup pedagang. Kenaikan atau penurunan pendapatan pedagang akan menimbulkan dampak berpindahnya pedagang dari satu kelas sosial menuju ke kelas sosial lainnya. Ketika pendapatan pedagang mengalami kenaikan maka tingkat daya beli pedagang menjadi tinggi. Misalnya saja ketika pedagang mendapatkan keuntungan yang banyak, maka mereka akan mengkonsumsi makanan selevel kelas atas (makanan Depot) dan sebaliknya hanya sekedar mencari citra kehidupan. Gaya hidup pedagang yang membeli HP (Hand Phone) bermerek mahal juga merupakan dampak dari mobilitas sosial. HP seperti itu di mata pedagang adalah tidak lagi menjadi kebutuhan sekunder ataupun tersier melainkan dijadikan kebutuhan primer.

Dewasa ini masa lalu gaya hidup tidak lagi erat hubungannya dengan remaja saja, melainkan tidak mengenal usia. Dulu remaja merupakan dimana masa yang belum stabil mencari jati diri. Namun sekarang ini remaja atau tua tidak menentukan hal tersebut, sehingga para remaja dan yang tua mencari

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang pas dan terbaik baginya sesuai arus jaman modern. Proses mencari kepribadian tersebut yang nantinya akan mempengaruhi gaya hidup pedagang Pasar Induk Puspa Agro. Akibat mode baru yang trend, pedagang akan mengalami perubahan dari segi struktural sosial dan selanjutnya mendirikan perubahan dalam kehidupan sehari-hari dan juga gaya hidupnya.

Dari beberapa fenomena tersebut, penulis tertarik untuk meneliti pergeseran status sosial. Yang dimaksud status sosial adalah merubah standar hidup para pedagang, artinya kenaikan penghasilan tidak menaikkan status sosial secara otomatis melainkan akan merefleksikan suatu standar hidup yang lebih tinggi. Status sosial pedagang di masyarakat tidak dapat dikatakan naik apabila mereka tidak mengubah standar hidupnya, misalnya jika mereka tetap hidup dengan pola sederhana ketika masih berdagang di pasar tradisional sebelumnya. Selain meneliti pergeseran status sosial tentunya juga tingkat kesejahteraan serta dampak mobilitas sosial pedagang Pasar Induk Puspa Agro dengan kehidupan yang lainnya.

B. Rumusan masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apa latar belakang pedagang Pasar Induk Puspa Agro pindah dari pasar-pasar tradisional sebelumnya?
2. Bagaimana mobilitas sosial pedagang Pasar Induk Puspa Agro pada saat ini?
3. Apa dampak mobilitas sosial pedagang dengan kehidupan yang lainnya?

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

C. Tujuan Penelitian

Untuk memudahkan penelitian, penulis sengaja meneliti dan membahas masalah ini dengan tujuan:

1. Untuk mengetahui latar belakang pedagang Pasar Induk Puspa Agro pindah dari pasar-pasar tradisional sebelumnya?
2. Untuk mengetahui mobilitas sosial pedagang Pasar Induk Puspa Agro pada saat ini?
3. Untuk mengetahui dampak mobilitas sosial pedagang dengan kehidupan yang lainnya?

D. Manfaat Penelitian

Sebagai aktifitas akademis, penelitian ini sangat bermanfaat, baik bagi penulis maupun bagi masyarakat secara teoritis maupun praktis.

Secara teoritis penelitian ini juga akan berguna untuk menambah khasanah ilmu pengetahuan khususnya di bidang ilmu sosial, ekonomi sosial dan ilmu-ilmu lainnya yang berkaitan dengan pengetahuan masyarakat tentang fenomena yang ada di masyarakat.

Secara praktis penelitian ini berfungsi sebagai.

1. Bagi akademis ialah sebagai kontribusi pemikiran terhadap lembaga akademis IAIN Sunan Ampel Surabaya, khususnya Fakultas Dakwah Program Studi Sosiologi.
2. Bagi pedagang Pasar Induk Puspa Agro untuk dijadikan rujukan meningkatkan penghasilan mereka ketika berjualan di pasar ini. Dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mengetahui upaya-upaya menaikkan kelas sosial mereka dalam hal mobilitas sosial pedagang pasar.

3. Bagi peneliti tentunya untuk menambah referensi wawasan ilmu pengetahuan dalam bidang ilmu-ilmu sosial serta untuk memenuhi tugas akhir dalam menyelesaikan strata satu (S1)

E. Definisi Konsep

1. Mobilitas sosial

Menurut Paul B Horton, mobilitas sosial adalah suatu gerak perpindahan dari satu kelas sosial satu menuju ke kelas sosial lainnya atau bisa dikatakan pindah dari strata satu ke strata yang lainnya. Mobilitas sosial mudah terjadi terutama pada masyarakat yang terbuka karena lebih memungkinkan untuk berpindah strata. Sebaliknya pada masyarakat yang tertutup kemungkinan pindah strata lebih sulit. Misalnya pada masyarakat feudal atau pada masyarakat yang menganut sistem kasta. Pada masyarakat yang menganut sistem kasta, bila seseorang lahir dari kasta yang paling rendah maka untuk selamanya ia berada pada sistem kasta yang paling rendah. Dia tidak mungkin dapat pindah ke kasta yang lebih tinggi, meskipun ia memiliki keahlian ataupun kemampuan. Karena yang menjadi kriteria stratifikasi adalah keturunan. Dengan demikian, tidak terjadi gerak sosial dari strata satu ke strata yang lain yang lebih tinggi.[4]

[4] Paul B Horton dan Chester L. Hunt, *Sosiologi* (Jakarta: Erlangga, 1992), hal. 37.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

a. Beberapa jenis mobilitas sosial

1) Mobilitas sosial secara horizontal, maksudnya ialah peralihan individu atau obyek-obyek sosial lainnya dari suatu kelompok sosial ke kelompok sosial lainnya yang sederajat. Tidak terjadi perubahan dalam derajat kedudukan seseorang dalam mobilitas sosialnya. Mengenai mobilitas sosial secara horizontal jika direlasikan dengan pedagang Pasar Induk Puspa Agro maka para pedagang telah melakukan gerak sosial dari pasar tradisional ke Pasar Induk Puspa Agro tanpa mengubah status sosialnya.
2) Mobilitas sosial secara vertikal, maksudnya ialah perpindahan individu atau objek- objek sosial dari suatu kedudukan sosial lainnya yang tidak sederajat. Sesuai dengan arahnya, mobilitas sosial vertikal dapat dibagi menjadi dua, yaitu:
   (a) Mobilitas sosial vertikal ke atas (*social climbing*). Jika direlasikan dengan pedagang Pasar Induk Puspa Agro maka masuknya pedagang-pedagang yang mempunyai kedudukan rendah ke dalam kedudukan yang lebih tinggi karena di anggap mempunyai wawasan lebih dalam berdagang.
   (b) Mobilitas sosial vertikal ke bawah (*social sinking*). Jika direlasikan dengan pedagang Pasar Induk Puspa Agro maka seorang pedagang membentuk organisasi baru yang memungkinkan dia menjadi ketua dari organisasi tersebut, sehingga saat ini status sosialnya menurun.[5]

[5] Soekamto, S. *Sosiologi, Suatu Pengantar* (Jakarta: Rajawali Press, 1990), hal. 249.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Pedagang

Pedagang adalah orang yang melakukan kegiatan untuk menjual barang dagangannya. Pedagang biasanya melakukan berbagai aktivitas untuk berjualan maupun untuk merawat barang dagangannya supaya cepat laku terjual, kelihatan menarik untuk dibeli, serta menawarkan barang dagangannya kepada pembeli yang melintas di depan stannya.[6] Para pedagang di Pasar Induk Puspa Agro menjual berbagai barang dagangannya seperti sayur mayur, buah- buahan, rempah-rempah, dan berbagai lauk pauk. Di pasar ini mereka berjualan selama kurang lebih 24 jam dan itupun dilakukan setiap hari dan sebagian para pedagang juga tidak mengenal hari libur, ini semua dilakukan sesuai kebutuhan konsumen.

3. Pasar Induk Puspa Agro

Pasar adalah tempat pertemuan antara penjual dan pembeli, baik secara langsung maupun tidak langsung, untuk melakukan kegiatan transaksi jual beli.[7] Sedangkan Pasar Induk Puspa Agro sendiri yaitu pasar yang menjual hasil panen dari petani dan didapatkan langsung dari petani sekaligus sebagai pasar pusat perdagangan produk pertanian, perkebunan, perikanan dan peternakan yang dijual pedagang secara grosir kepada pembeli. Adapun syarat- syarat terjadinya pasar meliputi, antara lain: adanya penjual, adanya pembeli, tersedianya barang yang diperjualbelikan, dan terjadinya kesepakatan antara penjual dan pembeli. Pasar memiliki sejumlah fungsi dalam kegiatan ekonomi. Fungsi pasar dalam kegiatan

[6] Nasrudin Hoja, *Kamus Lengkap Ekonomi* (Jakarta: Pustaka Hidayah, 2000), hal. 393.
[7] Collins, *Kamus Lengkap Ekonomi* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2001), hal. 656.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

ekonomi meliputi tiga hal, yaitu pertama fungsi distribusi, yang dimaksudkan adalah mendekatkan jarak antara konsumen dan produsen dalam melakukan transaksi. Kedua, fungsi pembentukan harga, yang dimaksudkan adalah dalam proses tawar menawar, keinginan kedua pihak digabungkan untuk menentukan harga kesepakatan atau harga pasar. Ketiga, fungsi promosi, yang dimaksudkan adalah tempat yang paling tepat untuk promosi produk-produk baru kepada calon pembeli hanyalah pasar, karena pasar setiap hari banyak dikunjungi oleh pembeli sehingga semua sudut pasar merupakan tempat yang strategis digunakan untuk kegiatan promosi.[8]

F. Metode Penelitian

1. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Tidak lain adalah mempunyai tujuan menggambarkan suatu fenomena tertentu dengan bertumpu pada prosedur-prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau tulisan dari orang-orang dan pelaku secara holistik atau utuh.

Metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Menurut Whifney dalam Moh. Nazir metode deskriptif merupakan suatu pencarian

---

[8] "Puspa Agro, Pasar Induk Terbesar di Indonesia Spesialis AgroBisnis", (http://indocashregister.com/2010/07/19/puspa-agro-pasar-induk-terbesar-di-indonesia-spesialis-agrobisnis/, diakses 14 Desember 2011).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

fakta dengan interpretasi yang tepat. Oleh karena itu, pendekatan kualitatif lebih cocok dengan fokus penelitian, di mana penelitian ini bukan dalam rangka pengujian hipotesis untuk memperoleh signifikansi atau tidaknya perbedaan atau hubungan antar variabel, melainkan hanya untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang telah dirumuskan sebelumnya.[9]

Dengan demikian penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif deskriptif ini memberi gambaran tentang keadaan suatu masyarakat atau suatu kelompok orang tertentu atau gambaran tentang suatu gejala atau hubungan antara dua gejala atau lebih. Tingkat analisis dalam penelitian ini hanya sampai pada taraf deskripsi, yakni menganalisis dan menyajikan fakta secara sistematis sehingga dapat lebih mudah untuk dipahami dan disimpulkan.[10]

Oleh sebab itu peneliti lebih memilih metode penelitian kualitatif, karena peneliti lebih merasa bahwa metode yang digunakan itu sesuai dengan objek penelitiannya, dimana di dalamnya sudah tidak perlu lagi menggunakan atau menyebarkan angket, berpandangan bahwa dengan sibuknya pedagang berjualan maka penyebaran angket sulit untuk dilakukan, dan karena peneliti akan lebih mengutamakan melakukan observasi atau pengamatan langsung selama beberapa hari, selain itu pula peneliti juga akan melakukan wawancara secara langsung dengan orang-orang yang bersangkutan tidak lain adalah pedagang pasar Induk Puspa Agro.

---

[9] Moh. Nazir, *Metode Penelitian* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1988), hal. 63.

[10] Irawan Soehartono, *Metode Penelitian Sosial; Suatu Teknik Penelitian Bidang Kesejahteraan dan Ilmu Sosial Lainnya* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 1995), hal. 35.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Lalu alasan mengapa peneliti tidak menggunakan metode penelitian kuantitatif, karena jelas bahwa metode tersebut tidak sesuai lagi dengan objek penelitian yang peneliti lakukan. Dan selain itu dalam penelitian ini nantinya tidak perlu lagi memerlukan rujukan pada ilmu alam yang sifatnya statis tetapi peneliti nantinya akan merujuk pada ilmu sosial yang sifatnya lebih dinamis.

Kemudian dilanjutkan dengan berusaha untuk merasakan apa yang dialami objek, atau melakukan partisipasi yang mendalam dari *researcher* atau istilah lainnya adalah *verstehen* dengan begitu sudah tidak ada alasan lagi mengapa tidak menggunakan metode kuantitatif, yaitu karena ketidaksesuaian dengan objek penelitiannya.

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

a. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang menjadi pilihan peneliti ialah Pasar Induk Puspa Agro yang berlokasi di Desa Jemundo, Jl Sawunggaling No. 177-183, Taman- Sidoarjo. Dan peneliti juga sengaja memilih daerah tersebut karena memang penelitiannya berkenaan dengan judul penelitiannya, yaitu "MOBILITAS SOSIAL PEDAGANG PASAR INDUK PUSPA AGRO DI DESA JEMUNDO, KECAMATAN TAMAN, KABUPATEN SIDOARJO", selain itu faktor yang mendukung peneliti untuk meneliti di lokasi tersebut karena lokasi tersebut tidak asing lagi bagi peneliti dikarenakan sering berbelanja di tempat tersebut, hal itu akan mempermudah peneliti untuk menjalani penelitian.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan mulai tanggal 28 Maret 2012 sampai dengan tanggal 30 April 2012. Untuk melengkapi data penelitian, maka dilanjutkan hingga tanggal 20 Mei 2012.

3. Pemilihan Subyek Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Pasar Induk Puspa Agro Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo. Dalam penelitian ini peneliti memilih subjek penelitian pada pedagang Pasar Induk Puspa Agro. Pertama dengan *sampling purposive* (pertimbangan tertentu), lalu dilanjutkan dengan perpaduan *snowball sampling* (ibarat bola salju). Adapun informannya diambil dari beberapa orang yang dianggap memahami dan mengerti tentang mobilitas sosial pedagang pasar. Pertama-tama peneliti memilih seorang nara sumber (*key informan*) yang mewakili per los (gedung puspa), lalu untuk melengkapi data yang dibutuhkan maka mencari lagi nara sumber lain yang ditunjukkan oleh nara sumber sebelumnya. Begitu seterusnya, sehingga jumlah sampel semakin banyak. Beberapa orang tersebut dapat dilihat dari tabel di bawah ini:

Tabel 1
Daftar Informan

No.	Nama (Usia)	Produk yang yang dijual	Pasar Dulu	Keterangan
1.	Eko (34)	Kelapa	Keputran	Informan Kunci
2.	Harmin (48)	Sayuran	Krian	Informan
3.	Erna (35)	Kentang	Keputran	Informan
4.	Rohman (54)	Cabe	Sepanjang	Informan
5.	Rokim (44)	Cabe	Batu Malang	Informan
6.	Bahrul (51)	Sayuran	Keputran	Informan
7.	Ana (42)	Daging sapi	Wonokromo	Informan Kunci

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

8.	Hariati (48)	Ikan laut dan tambak	Sedati	Informan
9.	Sudarsono (55)	Daging ayam	-	Informan
10.	Toni (55)	Burung	-	Informan Kunci
11.	Ali (48)	Bawang putih	-	Informan
12.	Wardoyo (44)	Beras	-	Informan
13.	Dian (61)	Pakaian	-	Informan
14.	Julaika (50)	Buah	-	Informan Kunci
15.	Neneng (45)	Buah	-	Informan
16	Marjiyati (50)	Buah	-	Informan
17.	Sundari (39)	Alat dapur	-	Informan Kunci
18.	Yuliani (39)	Pasar	-	Informan

Adapun informan kunci yaitu Eko (koordinator pedagang Los sayur), Ana (mewakili pedagang Los daging dan ikan), Toni (mewakili pedagang Los beras), Julaika (mewakili pedagang Los buah), dan Sundari (mewakili pedagang Los aneka produk). Mereka merupakan pedagang yang dianggap mengerti betul bagaimana kondisi pedagang Pasar Induk Puspa Agro, karena interaksi mereka sangat baik dengan sesama pedagang. Sedangkan Informan pendukung yaitu Harmin, Erna, Rohman, Rokim, dan Bahrul (pedagang los sayur). Hariati dan Sudarsono (pedagang los daging dan ikan). Ali, Wardoyo, dan Dian (pedagang los beras). Neneng dan Marjiyati (pedagang los buah). Yuliani (pedagang los aneka produk). Mereka merupakan informan pendukung yang sesuai dengan apa yang dirumuskan dalam masalah penelitian.

4. Jenis dan Sumber Data

Jenis data dalam penelitian ini dibagi dalam bentuk kata-kata dan tindakan serta sumber data. Sesuai yang dikonsepsikan oleh Lofland and Lofland.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

a. Kata-kata, ialah diperoleh dari hasil pengamatan dan wawancara oleh pedagang pasar Induk Puspa Agro.

b. Tindakan, ialah segala tindakan yang dilakukan oleh pedagang pasar.

c. Sumber Data.

1) Data Primer

Data primer ialah data yang langsung didapatkan dari informan yaitu pedagang Pasar Induk Puspa Agro, lalu memberikan datanya kepada peneliti.

2) Data Sekunder

Data sekunder ialah data yang didapat melalui pihak lain, yaitu dari PT Jatim Grha Utama (di wakili oleh Manajer Operasional Pasar) yang membawahi Pasar Induk Puspa Agro. Dan data itu tidak secara langsung didapat oleh peneliti dari subjek penelitian. Biasanya data sekunder berbentuk data dokumentasi atau data laporan yang telah ada.[11]

Sumber-sumber sekunder terdiri atas berbagai macam, diantaranya; majalah Puspa Agro, kitab harian, sampai dokumen-dokumen resmi dari berbagai instasi pemerintahan. Sumber sekunder ini sungguh kaya dan siap sedia menunggu penggunaanya oleh peneliti yang memerlukannya. Untuk itu peneliti mengetahui dimana

[11] Lexy J. Moleong , *Metodelogi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2005), hal. 157.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

bahan dapat diperoleh yang sesuai dengan menghemat waktu dan biaya.

5. Tahap- Tahap Penelitian

a. Tahap pra Lapangan

Tahap ini bertujuan untuk mengetahui apa yang perlu diketahui dan disebut juga tahap orientasi untuk memperoleh gambaran umum. Yaitu dilakukan dengan prosedur:

1) Menyusun rancangan penelitian
2) Memilih lapangan penelitian
3) Mengurus perizinan

b. Tahap Lapangan

Pada tahap ini peneliti memasuki proses pengumpulan data yang digunakan untuk mempertajam masalah dan untuk di analisis dalam rangka memecahkan masalah. Dan juga peneliti memahami terlebih dahulu tentang kondisi dilapangan lalu mempersiapkan diri untuk beradaptasi dengan pedagang yang akan diwawancarai, mendatangi mereka serta mencatat dan mengumpulkan data yang diperlukan baik dari wawancara atau pengamatan, serta berusaha menjawab rumusan masalah penelitian dari data tersebut.

c. Analisis Data

Proses analisis data ini peneliti mulai dari menelaah seluruh data yang ada dari berbagai sumber yaitu wawancara, pengamatan, dokumentasi, dan data lain-lain yang mendukung. Lalu hasil penelitian

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sebelum dan sesudah terkumpulkan perlu di cek kebenarannya agar tidak terjadi keragu-raguan.[12]

6. Teknik Pengumpulan Data

Strategi pengumpulan data yaitu membicarakan tentang bagaimana cara peneliti mengumpulkan data. Dalam penelitian kualitatif peneliti menggunakan beberapa metode dalam pengumpulan data, terdiri dari:

a. Metode observasi

Metode observasi atau pengamatan adalah merupakan proses yang kompleks, yang tersusun dari proses biologis dan psikologis atau merupakan cara pengambilan data dengan menggunakan mata tanpa ada pertolongan alat standar lain. Dalam menggunakan teknik observasi yang penting ialah mengandalkan pengamatan dan ingatan si peneliti. Dan pada saat dilapangan menggunakan observasi partisipasi aktif, artinya dalam observasi ini peneliti ikut melakukan apa yang dilakukan oleh nara sumber (pedagang), namun hanya beberapa saat. Teknik observasi ini sangat cocok dengan penelitian ini, karena penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang tujuannya untuk memahami tindakan pedagang pasar Induk Puspa Agro. Dengan demikian bahwa dalam melakukan pengamatan (observasi), peneliti berperan sebagai pengamat.[13]

[12] Nasution, *Metode Research* (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), hal. 143.
[13] Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2008), hal. 227.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Metode wawancara.

Metode wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan tanya jawab sambil tatap muka antara si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan *interview guide* (panduan wawancara). Dalam hal ini informasi atau keterangan diperoleh langsung dari responden atau informan dengan bercakap-cakap. Dalam melakukan wawancara peneliti menggunakan bentuk wawancara secara semi terstruktur dan tidak terstruktur.

c. Metode dokumentasi.

Metode dokumentasi adalah merupakan pengambilan data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen. Dalam hal ini peneliti akan membuat dokumentasi para pedagang pasar untuk melakukan mobilitas sosial, serta tindakan dan inovasi yang bisa merubah status sosial mereka. Peneliti akan mengambil atau mencari data dari dokumen-dokumen atau lewat gambar dan foto. Gambar atau foto dalam hal ini untuk menggambarkan situasi dilokasi penelitian, seperti situasi pasar, ataupun situasi berjualan pedagang pasar.[14]

7. Teknik Analisis Data

Dalam teknik analisis data hal pertama yang akan dilakukan oleh peneliti, yaitu melakukan analisis data seperti apa yang diungkapkan Bodgan dan Biklen. Bahwa peneliti akan berupaya menganalisis data

[14] Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2008), hal. 225.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dengan jalan bekerja dengan data, meng-organisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensistensiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang harus dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.

Adapun proses bejalannya peneliti akan dilakukan seperti apa yang diungkapkan Seidel sebagai berikut:

a. Peneliti akan mencatat yang berupa catatan lapangan, dengan hal itu diberi kode agar sumber datanya dapat ditelusuri.
b. Peneliti akan mengumpulkan data yang diperoleh kemudian memilah-milah, mengklasifikasikan, mensistensiskan, membuat ikhtisar dan membuat indeks data yang diperoleh.
c. Peneliti akan membuat kategori data agar mempunyai makna, mencari sekaligus membuat temuan-temuan umum.[15] Sesuai dengan jenis penelitian yang menjadi pilihan peneliti, yaitu penelitian kualitatif.

8. Teknik Pemeriksaaan Keabsahan Data

Dalam pemeriksaan keabsahan data penelitian kualitatif ini menurut Moelang didasarkan kriteria tertentu. kriteria itu berdasarkan atas derajat kepercayaan dan kepastian, kredibilitas, ketergantungan. Kriteria tersebut tergantung pada pemeriksaan.

Adapun kriteria derajat atau validitas kepercayaan terhadap pemeriksaan data yang dilakukan peneliti adalah sebagai berikut:

[15] Lexy J. Moleong , *Metodelogi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2005), hal. 248.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

a. Ketekunan pengamatan dengan cara mencari konsisten implementasi dengan berbagai cara dalam kaitan dengan proses analisis. Mencari suatu usaha membatasi berbagai fenomena. Mencari apa yang dapat diperhitungkan dan yang tidak dapat diperhitungkan.

b. Diskusi, teknik ini dilaksanakan dengan cara mengekspos hasil sementara dan hasil akhir yang di peroleh dan bentuk wawancara dengan pedagang Pasar Induk Puspa Agro tentunya memilih pengetahuan dan pengalaman dalam bidang yang diteliti. Sehingga dapat memperbaiki persepsi atau pandangan dan analisis yang sedang dilakukan.[16]

c. Triangulasi, triangulasi adalah teknik pemeriksaan data dengan memanfaatkan sesuatu yang lain dari luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data. Macam-macam triangulasi tersebut, yaitu:

1) Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber digunakan untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber. Semisal, untuk menguji kredibilitas data tentang status sosial pedagang, maka pengumpulan dan pengujian data yang telah diperoleh dari keluarga pedagang, tetangga pedagang, dan ke teman sesama pedagang. Data dari ketiga sumber tersebut dideskripsikan, dikategorisasikan, mana pandangan yang sama, yang

[16] Lexy J. Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2005), hal. 188.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

berbeda, dan mana spesifik dari tiga sumber data tersebut. Data yang telah dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan suatu kesimpulan dengan tiga data tersebut.

2) Triangulasi Metode

Triangulasi metode untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Artinya data diperoleh dengan wawancara, lalu dicek dengan observasi, dokumentasi. Bila dengan teknik pengujian kredibilitas data tersebut, menghasilkan data yang berbeda- beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan atau yang lain, untuk memastikan data mana yang benar. Atau mungkin semuanya benar, karena sudut pandangnya berbeda-beda.

3) Triangulasi Waktu

Waktu juga sering mempengaruhi kredibilitas data. Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara di pagi hari pada saat nara sumber masih segar, belum banyak masalah, akan memberikan data yang lebih valid sehingga lebih kredibel. Untuk itu dalam rangka pengujian kredibilitas data dapat dilakukan dengan cara pengecekan dengan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda. Bila hasil uji menghasilkan data yang berbeda,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga sampai ditemukan kepastian datanya.[17]

Maka kegiatan yang dilakukan peneliti dalam triangulasi ini adalah mencocokkan hasil data wawancara dengan data yang diperoleh dari hasil dokumentasi, observasi, dan data-data temuan lainnya.

Dalam penelitian ini peneliti akan lebih fokus untuk menggunakan triangulasi dengan sumber dan triangulasi dengan metode. Namun tidak menutup kemungkinan peneliti menggunakan triangulasi lainnya apabila pada waktu penelitian dibutuhkan.

G. Sistematika Pembahasan

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelian, manfaat penelitian, defenisi konsep, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II : KAJIAN TEORI

Bab ini terdiri dari pembahasan tentang kajian pustaka Mobilitas sosial, Pedagang, Pasar Induk Puspa Agro dan di lengkapi dengan hasil penelitian terdahulu yang relevan.

BAB III: PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

Bab ini menjelaskan gambaran umum objek penelitian meliputi Latar Belakang berdirinya Pasar Induk Puspa Agro, struktur organisasi Pasar Induk Puspa Agro, jenis dagangan Pasar Induk Puspa Agro, kondisi geografis Pasar Induk Puspa Agro, kondisi

[17] Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2008), hal. 273-274.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sosiologis Pasar Induk Puspa Agro, dan kondisi ekonomis Pasar Induk Puspa Agro. Sedangkan analisis datanya menjelaskan temuan dari penelitian atas Mobilitas Sosial Pedagang Pasar Induk Puspa Agro di Desa Jemundo, kecamatan Taman, Kabupaten Sidoarjo.

BAB IV: PENUTUP

Bab ini merupakan akhir dari laporan penelitian yang berisi kesimpulan dan saran.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Kajian Pustaka

1. Mobilitas Sosial

Mencapai status dan penghasilan lebih tinggi dari orang tuanya merupakan keinginan setiap orang. Keinginan tersebut bisa tercapai maupun tidak, merupakan persoalan lain. Proses keberhasilan atau kegagalan sosial hingga jatuh di kelas sosial yang lebih rendah disebut mobilitas sosial. Menurut Kimbal Young dan Raymond W. Mack, mobilitas sosial adalah suatu gerak dalam struktur sosial, yakni pola-pola tertentu yang mengatur organisasi suatu kelompok sosial. Struktur sosial mencakup sifat antara hubungan individu dalam kelompok dan hubungan individu dengan kelompoknya.[18]

Peralihan status seseorang ke dalam kelompok lapisan yang lebih tinggi dapat terjadi antara lain disebabkan meningkatnya pendidikan, prestasi kerja yang dicapai seseorang, kemampuan seseorang untuk menguasai materi dan kenaikan pangkat seseorang dalam jabatan publik.

Menurut Pitirim A. Sorikin ada beberapa prinsip umum yang penting bagi mobilitas sosial vertikal:

a. hampir tidak ada masyarakat yang sifat sistem lapisannya mutlak tertutup, dimana sama sekali tidak ada gerak sosial yang vertikal.

[18] Syarbaini, Syahrial, *Dasar-Dasar Sosiologi* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), hal. 63.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Betapapun terbukanya sistem lapisan dalam masyarakat tak mungkin gerak sosial vertikal dilakukan sebebas-bebasnya, sedikit banyaknya akan ada hambatan-hambatan.
c. Gerak sosial vertikal yang umum berlaku bagi semua masyarakat tak ada, setiap masyarakat mempunyai ciri-ciri sendiri bagi gerak sosial vertikalnya.
d. Laju gerak sosial vertikal yang disebabakan oleh faktor-faktor ekonomi, politik serta pekerjaan adalah berbeda.
e. Berdasarkan bahan-bahan sejarah, khususnya dalam gerak sosial vertikal yang disebabkan faktor-faktor ekonomis, politik dan pekerjaan, tak ada kecenderungan yang kontinyu perihal bertambah dan berkurangnya gerak laju sosial.[19]

Faktor-faktor yang mempengaruhi mobilitas sosial adalah:

a. Perubahan kondisi sosial, seperti perubahan struktur kasta dalam suatu masyarakat.
b. Ekspansi territorial, yang terjadi pada perkembangan kota.
c. Komunikasi yang bebas, yang dapat memudarkan garis pembatas antar anggota dalam masyarakat.
d. Pembagian kerja yang menuntut suatu keahlian khusus.
e. Situasi politik yang kurang memungkinkan kelompok tertentu sehingga terjadi migrasi dimana pada pasar baru seseorang berhasil merubah nasibnya.

[19] Syarbaini, Syahrial, *Dasar-Dasar Sosiologi* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), hal. 63.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Menurut Horton dan Hunt (1987), ada dua faktor yang mempengaruhi tingkat mobilitas pada masyarakat modern, yaitu faktor struktural dan individu. faktor struktural ialah jumlah relatif dari kedudukan tinggi yang bisa dan harus diisi serta kemudahan untuk memperolehnya. Sedangakan faktor individual ialah kualitas pedagang per pedagang, baik ditinjau dari segi tingkat pendidikan, penampilan, keterampilan pribadi, dan sebagainya termasuk faktor hoki yang menentukan siapa yang akan berhasil mencapai kedudukan tersebut. Kedua faktor ini saling melengkapi.[20]

2. Pasar dan Pembagian Pasar

a. Pengertian Pasar

Perkataan pasar pertama kali digunakan untuk menunjukkan suatu tempat dimana barang diperjualbelikan. Pada saat ini pasar dengan memuaskan dapat dijelaskan sebagai suatu tempat dimana pembeli dan penjual bertransaksi mengenai pertukaran suatu komoditi yang dijelaskan secara transparan.[21] Perekonomian pasar adalah suatu alokasi sumber daya ditentukan oleh produksi, penjualan, dan keputusan pembelian yang dibuat oleh Badan Usaha dan rumah tangga yang bertindak sebagai reaksi atas informasi pasar berupa harga dan laba. Ahli ekonomi membedakan dua jenis pasar; dimana perusahaan menjual menjual barang dan jasanya. Dan faktor produksi bahwa rumah tangga menjual faktor produksi yang dimilikinya. Pasar mengatur kehidupan

[20] Syarbaini, Syahrial, *Dasar-Dasar Sosiologi* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), hal. 66.
[21] Richard G. Lipsey dan Peter O. Steiner, *Pengantar Ilmu Ekonomi* (Jakarta: PT. Rineka Cipta,1991), hal. 100.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sosial, termasuk ekonomi secara otomatis. Karena pencapaian kepentingan pribadi dan kesejahteraan individu akan memperoleh hasil yang baik, tidak hanya mereka sebagai pribadi tetapi juga kepada masyarakat secara keseluruhan.[22]

Pasar merupakan pertemuan pertemuan antara permintaan dan penawaran, sekaligus mempertemukan penjual dan pembeli. Melalui interaksi penjual dan pembeli, pasar akan menentukan tingkat harga suatu barang dan jumlah barang yang diperjual belikan.

b. Pembagian Pasar

Secara sederhana, definisi pasar selalu dibatasi oleh anggapan yang menyatakan antara pembeli dan pejual harus bertemu secara langsung untuk mengadakan interaksi jual beli. Namun, pengertian tersebut tidaklah sepenuhnya benar karena seiring kemajuan teknologi, internet, atau malah hanya dengan surat. Pembeli dan penjual tidak bertemu secara langsung, mereka dapat saja berada di tempat yang berbeda atau berjauhan. Artinya, dalam proses pembentukan pasar, hanya dibutuhkan adanya penjual, pembeli, dan barang yang diperjualbelikan serta adanya kesepakatan antara penjual dan pembeli. Pasar dibagi menjadi tiga yaitu pasar tradisional, pasar modern, dan pasar semi tradisional modern.

[22] Damsar, *Sosiologi Ekonomi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), hal. 85.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1) Pasar Tadisional

Pasar tradisional merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli serta ditandai dengan adanya transaksi penjual pembeli secara langsung dan biasanya ada proses tawar-menawar yang terjadi. Kebanyakan menjual kebutuhan sehari-hari seperti bahan-bahan makanan berupa ikan, buah, sayur-sayuran, telur, daging, kain, pakaian, barang elektronik, jasa dan lain-lain. Selain itu, ada pula yang menjual kue-kue dan barang-barang lainnya. Pasar seperti ini masih banyak ditemukan di Jawa Timur, dan umumnya terletak dekat kawasan perumahan dan perkampungan agar memudahkan pembeli untuk mencapai pasar. Sisi negatif dari pasar tradisional adalah keadaannya yang cenderung kotor dan kumuh sehingga banyak orang yang segan berbelanja di sana. Beberapa pasar tradisional yang "legendaris" antara lain adalah pasar Mangga Dua, pasar Krian, pasar Sukodono, Pasar Porong, Pasar Keputran. Pasar tradisional di seluruh Jawa Timur terus mencoba bertahan menghadapi "serangan" dari pasar modern.

2) Pasar Modern

Pasar modern tidak banyak berbeda dari pasar tradisional, namun pasar jenis ini penjual dan pembeli tidak bertransakasi secara langsung melainkan pembeli melihat label harga yang tercantum dalam barang (barcode), berada dalam bangunan dan pelayanannya dilakukan secara mandiri (swalayan) atau dilayani oleh pramuniaga.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Barang-barang yang dijual, selain bahan makanan makanan seperti; buah, sayuran, daging; sebagian besar barang lainnya yang dijual adalah barang yang dapat bertahan lama, seperti sabun, gula, parfum dan lain-lain. Berbeda dengan pasar tradisional yang identik dengan lingkungannya yang kotor, pasar modern justru kebalikannya. Maka dari itu, masyarakat sekarang cenderung memilih pasar modern sebagai tempat belanja guna memenuhi kebutuhan sehari-hari. Contoh dari pasar modern adalah pasar Swalayan, Indomaret, Hypermarket, Supermarket, dan Minimarket.[23]

3) Pasar Semi Tradisional Modern

Pasar semi tradisional modern adalah pasar yang mengalami transisi dari pasar tradisional menuju pasar modern. Dapat dikatakan modern karena bentuk fisik bangunan yang tertata rapi dan tertib antara stan satu dengan stan lainnya serta manajemen pasar tersusun secara terorganisir. Namun pasar jenis ini masih ditandai dengan adanya transaksi penjual dan pembeli secara langsung yang biasanya ada proses tawar-menawar. Barang-barang yang dijual terdiri dari makanan pokok, buah, fashion, hingga kebutuhan sehari-hari yang dapat bertahan lama, seperti gula, garam, sabun dan lain-lain. Pasar semi tradisional modern tersebut seperti halnya Pasar Induk Puspa Agro.

[23] Prathama Rahardja dan Mandala Manarung, *Pengantar Ilmu Ekonomi* (Jakarta: Penerbit Fakultas Ekonomi UI, 2004), hal. 10.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Gaya Hidup

Gaya hidup (*life style*) merupakan bagian dari budaya tentunya memiliki sebuah nilai objektif yang dikenai pada individu yang memegangnya. Maksudnya sebuah identitas khusus, sekedar mencari citra hidup, tentunya akan diberikan pada individu dan lain-lain. Sebuah gaya hidup bukan semata-mata hanya sebagai sebuah penilaian belaka melainkan menurut individu yang memegangnya memberikan sebuah identitas khusus yang sifatnya kultural dan sakral bila mereka menampilkan gaya hidup tersendiri.

Gaya hidup tersendiri merupakan sebuah proses yang terus-menerus terjadi dan tidak akan pernah berhenti sebab selama masih ada budaya dalam setiap masyarakat gaya hidup masih menjadi pola-pola yang belum tergambar dengan sempurna. Semakin banyak unsur-unsur budaya dan adanya konstruksi sosial di dalam masyarakat, maka gaya hidup akan terus berkembang selama hal tersebut sesuai dengan setiap pandangan masyarakatnya dan memiliki sebuah nilai tersembunyi yang penting bagi individu yang memegang teguh akan gaya hidup yang sedang dijalaninya.[24]

Hawkins yang menyatakan bahwa pola hidup yang berhubungan dengan uang dan waktu dilaksanakan oleh seseorang berhubungan dengan keputusan. Orang yang sudah mengambil suatu keputusan langkah selanjutnya adalah tindakan. Orang yang sudah mengambil keputusan

[24] Santoso dan Iwan Budhi, *Kisah Pola Tingkah Laku Gaya Hidup Transformatif* (Yogyakarta: LKIS, 2011), hal. 44.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

untuk mencari kesenangan dari uang yang dimiliki seperti melakukan aktifitas nyata untuk belanja di Mall atau supermarket, tentu saja memberi nilai tambah daripada berbelanja di toko biasa. Adapun penggunaan waktu dengan gaya hidup merupakan kreatifitas individu dalam memanfaatkan waktu yang ada untuk kegiatan yang bermanfaat atau kegiatan untuk kegiatan bersenang-senang.[25]

B. Kerangka Teoritik

1. Teori Modernisasi

Teori modernisasi pertama kali dikenal di Amerika Serikat pada tahun 1950-an, dan menjadi respon kaum intelektual terhadap perang dunia, bagi penganut evolusi dianggap sebagai jalan positif menuju perubahan. Modernisasi merupakan suatu istilah populer sejak revolusi industri di Inggris dan revolusi politik di Prancis hingga saat ini, semuanya tidak lepas dari kemungkinan bahwa modernisasi merupakan fenomena menarik dan pada dewasa ini merupakan gejala sosial di dunia ketiga ini. Seringkali masyarakat di dunia terkait pada jaringan modernisasi, baik yang sedang meneruskan tradisi modernisasi maupun yang baru memasukinya.[26]

Secara historis, modernisasi merupakan perubahan-perubahan masyarakat yang bergerak dari keadaan yang tradisional atau dari masyarakat modern. Proses perubahan itu didorong oleh berbagai usaha masyarakat dalam memperjuangkan harapan dan cita-citanya, yaitu

[25] Nugroho, *Pola hidup Masyarakat Kota* (Jakarta: Pustaka Utama, 2002), hal. 78.
[26] Basrowi, *Pengantar Sosiologi* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2005), hal. 170.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

perubahan kehidupan dan penghidupan yang ada menjadi lebih baik. Karakteristik yang umum dari modernisasi ialah menyangkut bidang-bidang tradisi-tradisi sosial kemasyarakatan, ilmu pengetahuan dan teknologi, kependudukan yang digambarkan dengan istilah mobilitas sosial. Maksudnya, bahwa suatu proses unsure-unsur sosial ekonomis dan psikologis mulai menunjukkan peluang-peluang ke arah pola-pola baru melalui sosialisasi dan pola perilaku. Perwujudannya adalah aspek kehidupan modern, misalnya manajemen pedagang pasar.[27]

Modernisasi dipandang sebagai perubahan keadaan atau kondisi "tradisional" (pra industri), yang merupakan tolak perkembangan, ke "modernitas", melalui kondisi "transisional" sebagai perantara. Prosesnya mengenai masyarakat, kelompok atau individu dengan cara yang saling memperkokoh. Kebanyakan masyarakat tradisional berjiwa tradisional, namun dalam masyarakat peralihan terdapat sejumlah orang yang berjiwa modern. Individu-individu yang berjiwa modern mendorong masyarakat mereka ke dalam modernitas, demikian halnya lembaga-lembaga masyarakat yang merangsang dan menimbulkan modernitas individual dikalangan anggotanya. Masyarakat modern dipandang terus-menerus berubah secara dinamis, dengan karakteristik berupa inovasi, perkembangan ekonomi, dan kemajuan teknologi. Masyarakat tersebut melahirkan diri dikalangan anggotanya. Jiwa rasional, fleksibel yang condong "memiliki pendapat". Orang yang berjiwa modern akan menuntut

[27] Basrowi, *Pengantar Sosiologi* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2005), hal. 171

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

otonomi dalam membuat keputusan penting. Dan secara rasional melaksanakan keputusan mereka secara teknis dan efektif.[28]

Modernisasi telah mencakup suatu transformasi kehidupan bersama yang tradisional menuju ke arah modern. Menurut gagasan Phil Astrid, bahwa " modernisasi adalah proses menggunakan kesempatan yang diberikan oleh perubahan demi kemajuan". Proses modernisasi bukan bersifat mengadakan perubahan besar dalam masyarakat, melainkan mempergunakan perubahan dan mengarahkannya pada kemajuan dan perbaikan nasib manusia, di mana demi hasil sebaik-baiknya manusianya sendiri secara mental juga harus disiapkan.[29]

Modernisasi sebagai gerakan sosial sesungguhnya bersifat revolusioner, yaitu perubahan cepat dan secara besar-besaran dari tradisional ke modern. Selain hal tersebut modernisasi juga berkarakter kompleks (melewati banyak cara dan disiplin ilmu), sistematik, menjadi gerakan global yang akan mempengaruhi semua manusia, melalui proses yang bertahap untuk menuju suatu yang homogenisasi dan bersifat progresif. Setidaknya modernisasi mengandung tiga makna, pertama makna umum yaitu sebagai perubahan sosial progresif apabila masyarakat bergerak maju menurut skala kemajuan yang diakui. Kedua, makna lebih khusus secara historis yaitu sebagai modernitas telah melakukan transformasi sosial, politik, ekonomi, dan kultural. Ketiga modernisasi dalam arti khusus yaitu hanya mengacu pada masyarakat tertinggal dan

[28] Sukadijo, *Sosiologi Dunia Ketiga* (Jakarta: Pustaka Utama, 1992), hal. 210-211

[29] Phil Astrid, S. Susanto, *Pengantar Sosiologi dan Perubahan Sosial* (Jakarta: Bina Cipta, 1983), hal. 180.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

menggambarkan upaya mereka untuk mengejar ketertinggalan dari masyarakat yang maju, dengan kata lain modernisaasi menggambarkan gerakan dari pinggiran menuju pusat masyarakat modern.[30]

David Mc Clelland, ia adalah seorang tokoh pertumbuhan ekonomi sosial sering dianggap sebagai salah satu tokoh penting dalam teori modernisasi. Atas dasar refleksi Mc Clelland terhadap tesis Max Weber, jika etika protestant menjadi pendorong pertumbuhan di Barat, analog yang sama juga dapat untuk melihat pertumbuhan ekonomi sosial. Rahasia pikiran Weber tentang etika protestant menurutnya adalah *the need for achievement* (N'ach). Dengan itu Mc Clelland menyimpulkan bahwa khayalan ada kaitannya dengan dorongan dan perilaku dalam kehidupan masyarakat, yang dimaksud N'ach, yaitu nafsu untuk bekerja secara baik, bekerja tidak demi pengakuan sosial, melainkan dengan dorongan kerja demi memuaskan hati dari dalam.[31]

Bagi mereka yang memiliki dorongan N'ach tinggi akan bekerja lebih keras, belajar lebih cepat, dan menghilangkan rasa malas. Weber berargumen bahwa ciri wiraswastawan protestant, calvinisme tentang takdir mendorong mereka untuk merasionalkan kehidupan yang diberikan oleh Tuhan. Mereka mempunyai N'ach tinggi, yang dimaksud Weber dengan semangat kapitalisme itu ialah dorongan *need for achievement* yang tinggi. Jadi N'ach sesungguhnya penyebab pertumbuhan ekonomi di

---

[30] Piotr sztompakaa, *Sosiologi Perubahan Sosial* (Jakarta: Prenada, 2005), hal. 145.

[31] Mansour Fakih, *Runtuhnya Teori Pembangunan Dan Globalisasi* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset, 2003), hal. 54.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Barat, yang pada umumnya lahir dari keluarga yang pendidikannya menekankan pentingnya kemandirian.[32]

N'ach telah diindikasikan oleh pedagang Pasar Induk Puspa Agro dengan berjualan kurang lebih selama seharian, meskipun lelah menyelimuti tetapi hal tersebut dianggap lumrah karena berdagang adalah bukan pekerjaan berat melainkan membutuhkan ketekunan dan kesabaran dalam bekerja atau melayani pembeli. Pedagang Pasar Induk Puspa Agro berjualan bukan untuk mendapatkan sanjungan dari masyarakat, tetapi untuk mendapatkan kepuasan hati sekaligus menjadi masyarakat modern. Dan ketika menjadi masyarakat modern status sosial haruslah diperjuangkan. Selayaknya status sosial merupakan penghargaan masyarakat atas kesuksesan yang dicapai oleh pedagang. Jika seorang pedagang telah mencapai kesuksesan dalam berdagang, ia layak ditempatkan pada kelas atas dalam masyarakat. Semua pedagang diharapkan mendapat kesempatan yang sama untuk meraih kesuksesan berdagang.

Teori etika protestant dan spirit kapitalisme Weber mengarah kepada seperangkat rumusan sosiologis yang menekankan peranan nilai dalam pembangunan sosio-ekonomi berdasarkan terhadap asumsi bahwa masyarakat tradisional dan modern memperlihatkan seluruh sistem nilai yang berbeda dan transformasi pola-pola sosio-ekonomis.

---

[32] Mansour Fakih, *Runtuhnya Teori Pembangunan Dan Globalisasi* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset, 2003), hal. 56.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Unsur-unsur pokok modernisasi sosial meliputi perubahan sosial yang terencana, perubahan sikap dan tingkah laku, instrument-instrumen sosial, pengeluaran (biaya) pendidikan yang berat, revolusi pengetahuan melalui perluasan sarana komunikasi, dan lain-lain. Para sosiolog telah memformulasikan beberapa tipe model yang ideal untuk menganalisis atribut-atribut sistemik, orientasi nilai dan spesialisasi peranan di dalam masyarakat pra modern dan modern.

Kapitalisme modern ditandai secara khas oleh suatu kombinasi unik dari ketaatan kepada usaha memperoleh kekayaan dengan melakukan kegiatan ekonomi yang jujur, sehingga berusaha menghindari pemanfaatan penghasilan ini untuk kenikmatan pribadi semata-mata. Hal tersebut berawal dari suatu kepercayaan atas penyelesaian secara efisien dari suatu tugas karya yang telah dipilih sendiri, sebagai suatu kewajiban dan kebijakan.[33]

Weber berpandangan bahwa kapitalisme sebagai sebuah tipe ideal yang dicontohkan dalam semua masyarakat, karena hanyalah pemakaian usaha atau inisiatif individu dalam penyediaan barang-barang material.kapitalisme modern dibedakan dengan penggunaan perhitungan modal untuk mengkalkulasi pemakaian sumber-sumber yang paling menguntungkan dan disiplin wiraswasta yang mementingkan pengejaran keuntungan jangka panjang secara sistematis mampu menguasai pemuasan diri langsung. Kerja sistem ini bagi pandangan Weber, terlalu dipermudah

[33] Anthony Giddens, *Kapitalisme dan Teori Sosial Modern*, (Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1986), hal. 156.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

oleh sikap-sikap dan cara hidup yang dihubung-hubungkan dengan cara hidup hemat bersama kaum puritan dan dedikasinya pada sebuah "panggilan" dimana dia bisa menemukan jaminan dia memang seorang yang terpilih selama melalui rahmat Tuhan. Kesuksesan di dunia dianggap sebagai tanda kebaikan Tuhan, jadi memberi sanksi keagamaan untuk pengejaran kesejahteraan jangka panjang yang dikejar memang merupakan kebutuhan untuk konsumsi pribadi, yang dengan demikian hakiki untuk usaha kapitalis.[34]

Teori modernisasi ini digunakan oleh peneliti dengan mempertimbangkan yang menjadi objek penelitian adalah mobilitas pedagang. Sesuai dengan perkembangannya, pasar Induk Puspa Agro mengalami perkembangan yang begitu pesat. Dengan N'ach inilah pedagang menerapkan sifat-sifat pekerja keras, berdagang dengan jujur, berjualan dengan mengharapkan sanjungan masyarakat, serta demi kepuasan hati dari dalam. Para pedagang juga dapat meningkatkan statusnya dengan keahlian-keahlian tertentu yang dimiliki, yaitu dengan cara memperbanyak kreativitas dan inovasi baru, tentu saja hal itu didapat dengan adanya pengalaman dan pendidikan yang cukup. Usaha-usaha tersebut tidak cukup untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan pedagang, tetapi juga ditanamkan sifat kejujuran dalam berdagang. Karena dengan kejujuran, kepercayaan dan kepuasan pembeli akan terprioritaskan

[34] Tom Campbell, *Tujuh Teori Sosial; Sketsa, Penilaian, dan Perbandingan,* (Yogyakarta: Kanisius, 1994), hal. 218.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dengan sendirinya.[35] Dengan begitu secara otomatis mereka dapat meningkatkan pendapatan, kesejahteraan dalam kehidupan setiap harinya.

2. Teori Pilihan Rasional

Teori pilihan rasional James S. Coleman tampak jelas dalam gagasan dasarnya, bahwa tindakan perseorangan mengarah pada suatu tujuan dan tujuan itu ditetentukan oleh nilai atau pilihan. Tetapi selain coleman menyatakan bahwa untuk maksud yang sangat teoritis, ia memerlukan konsep yang lebih tepat mengenai aktor rasional yang berasal dari ilmu ekonomi dimana memilih tindakan yang dapat memaksimalkan kegunaan atau yang dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan mereka.[36]

Maka teori pilihan rasional memusatkan perhatian pada aktor dimana aktor dipandang sebagai manusia yang mempunyai tujuan atau mempunyai maksud artinya aktor mempunyai tujuan dan tindakan tertuju pada upaya untuk mencapai tujuan tersebut, aktorpun dipandang mempunyai pilihan atau nilai serta keperluan. Teori pilihan rasional tidak menghiraukan apa yang menjadi pilihan atau apa yang menjadi sumber pilihan aktor, yang penting adalah kenyataan bahwa tindakan dilakukan untuk mencapai tujuan yang sesuai dengan tingkatan pilihan aktor.

Sejalan dengan pemikiran Weber, bahwa teori ini menempatkan logika disetiap bidang dalam merasionalkannya. Jika dihubungkan antara modernisasi dan rasionalisasi akan menghasilkan makna, makna tersebut

---

[35] Muin Umar, *Agama Dan Mobilitas Sosial* (Jakarta: Direktorat Jenderal Pembinaan Kelembagaan Agama Islam, 1986), hal. 81.

[36] George Ritzer dan Duoglas J. Goodman, *Teori Sosiologi Moderen* (Jakarta: Prenada Media, 2004), hal. 394.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yaitu mengeratkan kesatuan budaya yang didasarkan pada agama serta mempertajam prinsip gerak ekonomi, politik, seni, dan ilmu pengetahuan pada saat ini.[37]

Proses perdagangan yang beroperasi pada tingkat-tingkat yang berbeda adalah pengusaha sekaligus perantara sebagai pengusaha. Mereka mengkombinasikan dengan manipulasi sumber-sumber daya material dan sosial dengan tujuan mengejar ekspansi ekonomi. Sebagai perantara mereka memberi informasi terhadap penduduk yang mengetahui keadaan lokal, mengenai perkembangan pada tingkat nasional.

Teori pilihan rasional ini telah digunakan oleh pedagang, karena pedagang mempunyai pilihan dimana mereka akan berdagang. Mereka memilih pasar Induk Puspa Agro untuk dijadikan tempat berdagang karena mereka menganggap bahwa dengan prospek pasar yang cerah serta didukung fasilitas yang memadai diharapkan barang dagangannya akan terjual dan mendapatkan untung yang banyak, sehingga dapat memenuhi kebutuhan hidup keluarganya, bahkan meningkatkan status sosial pedagang.

C. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Dalam penelitian ini peneliti menganggap penelitian terdahulu yang relevan sangat penting untuk dijadikan rujukan sehingga penelitian ini mempunyai perbedaan dengan penelitian-penelitian sebelumnya. Adapun

[37] Bryan Turner, *Teori-Teori Sosiologi Modernitas Postmodernitas* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2000), hal. 186.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

beberapa penelitian terdahulu yang peneliti anggap relevan dengan penelitian saat ini diantaranya adalah:

1. Skripsi oleh Sri Agustina yang berjudul Mobilitas Sosial Pedagang Pasar (Studi Tentang Pergeseran Sosial Pedagang Pasar Darmo Trade Center Wonokromo Surabaya). IAIN Sunan Ampel, Fakultas Dakwah, Program Studi Sosiologi. Tahun 2007. Fokus penelitian tersebut adalah ingin mengetahui bagaimana kondisi sosial pedagang setelah adanya revitalisasi pedagang pasar dari pasar Wonokromo menuju ke pasar Darmo Trade Center. Dan mencari faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya mobilitas sosial pedagang. Faktor-faktor tersebut diantaranya; pelayanan pedagang terhadap pembeli, harga yang kompetitif, kebijakan publik PD Pasar Surya, fasilitas yang disediakan PD Pasar Surya, dan letak yang strategis.[38]

   Penelitian tersebut sangat relevan dengan penelitian yang peneliti lakukan, yaitu sama-sama membahas tentang mobilitas sosial pedagang pasar namun yang membedakan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah terletak pada fokus penelitiannya. Bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya mobilitas sosial dari segi kegiatan keagamaan yang diadakan PD Pasar Surya. Pedagang dan pembeli sering ikut mendengarkan pengajian rutin setiap bulan. Pengunjung yang berniat untuk menghadiri pengajian gratis tersebut, pasti sambil belanja di Pasar Wonokromo. Sehingga kegiatan tersebut bisa dijadikan strategi untuk

[38] Sri Agustina, "Mobilitas Sosial Pedagang Pasar (Studi Tentang Pergeseran Sosial Pedagang Pasar Darmo Trade Center Wonokromo Surabaya)" (Skripsi, Fakultas Dakwah IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2007)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

menarik minat masyarakat untuk datang membeli barang dagangan yang ada di DTC dan Pasar Wonokromo. Sedangkan fokus yang dilakukan oleh peneliti saat ini adalah mengenai dampak mobilitas sosial terhadap kehidupan sosial lainnya, salah satunya terhadap gaya hidup pedagang Pasar Induk Puspa Agro. Demi sanjungan dari masyarakat dan gengsi yang tinggi, pedagang rela merefleksikan kehidupannya selevel kelas atas.

2. Skripsi oleh Dewi Zuhroyda dengan judul Resistensi dan Eksistensi Pedagang Terhadap Relokasi Pasar Tradisional Keputran ke Pasar Induk Osowilangun Surabaya (PIOS) (Studi Fenomenologi tentang penertiban pedagang pasar tradisional di Surabaya). Universitas Negeri Surabaya, Fakultas Ilmu Sosial, Program Studi Sosiologi. Tahun 2011. Fokus penelitian tersebut ialah ingin mengetahui bagaimana resistensi dan eksistensi yang dilakukan para pedagang terkait dengan relokasi Pasar Keputran ke PIOS Surabaya sebelum dan sesudah dilaksanakan relokasi. Relokasi pedagang pasar Keputran yang meluber ke PIOS adalah salah satu cara yang dilakukan pemkot Surabaya untuk mengindahkan dan menata kota. Namun hal ini menuai konflik dari pedagang ke pihak pemkot Surabaya hingga melakukan resistensi. Penelitian ini dapat disimpulkan resistensi yang dilakukan pedagang dikarenakan kebijakan pemkot terkait dengan pilwali kota. Resistensi pedagang dilakukan dengan secara terbuka dan tertutup. Terbuka dilakukan dengan menggelar demonstrasi dan melawang langsung Satpol PP yang menertibkan pedagang. Secara tertutup dilakukan dengan mediasi ke DPRD Surabaya

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dan juga mendatangi pemkot Surabaya serta Polwiltabes Surabaya meminta opsi penawaran relokasi pedagang. Eksistensi yang dilakukan pedagang adalah bertahan di Pasar Keputran, pulang kampung ke daerah asal, ke PIOS, dan bahkan ke PIPA.[39]

Penelitian tersebut cukup relevan dengan penelitian yang peneliti lakukan, yaitu sama-sama membahas tentang pedagang pasar. Dengan jenis penelitian yang sama yaitu deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data dengan menggunakan indept interview serta data primer dan data sekunder. Namun peneliti melakukan penelitian mobilitas sosial pedagang dengan teori modernisasi dan pilihan rasional, sedangkan dalam penelitian ini menggunakan teori yang berspektif konflik Ralf Dahrendorf yaitu sisi konflik dan sisi kerja lalu didukung dengan teori eksistensi Samuel L. Popkin yaitu pergerakan merupakan suatu ekspresi untuk memperjuangkan hak pedagang. Inilah yang membedakan penelitian sekarang dengan penelitian tersebut.

3. Jurnal penelitian oleh Martinus Legowo, dkk. Dengan judul Masa Krisis, Stres dan Strategi Adaptasi Pedagang Tradisional (Studi Tentang Dampak Sosial Peremajaan Pasar Tradisional bagi pedagang di Pasar Wonokromo dan Pasar Tambak Rejo). Universitas Negeri Surabaya. Tahun 2007. Penelitian tersebut menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan grounded teory. Saat terjadi revitalisasi pasar, pedagang tradisional Pasar

[39] Dewi Zuhroyda, "Resistensi dan Eksistensi Pedagang Terhadap Relokasi Pasar Tradisional Keputran ke Pasar Induk Osowilangun Surabaya (PIOS) (Studi Fenomenologi tentang penertiban pedagang pasar tradisional di Surabaya)" (Skripsi, Fakultas Ilmu Sosial UNESA, 2011)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Wonokromo dan Tambak Rejo mengalami tiga masalah besar yaitu, akses politik yang lemah, rentan stress dan kesulitan modal. Secara umum pedagang tradisional baik di pasar Wonokromo maupun Tambak Rejo memiliki akses politik yang minimalis. Kedua pasar tersebut, pedagang tradisional hanya ditopang satu organisasi berupa Himpunan Pedagang Pasar (HPP). Walaupun demikian organisasi pedagang tradisional itu masih bisa melakukan perlawanan. Dibandingkan dengan Pasar Tambak Rejo, organisasi di Pasar Wonokromo lebih aktif melawan. Mayoritas pedagang mengalami kondisi stres karena mahalnya stan, iuran sampah, listrik dan keamanan. Selain itu yang membuat mereka semakin tertekan adalah hilangnya pelanggan. Pasca kebakaran dan lama berjualan di penampungan serta pembangunan pasar yang memakan waktu lama. Hal ini membuat pelanggan beralih ketempat, pasar, dan pedagang lainnya.[40]

Perbedaan penelitian sekarang dengan penelitian tersebut terletak pada subjek dan tempat penelitian yang dilakukan di dua tempat. Yaitu di Pasar Wonokromo dan Pasar Tambak Rejo Surabaya. Sedangkan penelitian saat ini hanya dilakukan di satu tempat saja, yaitu Pasar Induk Puspa Agro di Sidoarjo. Selain subjek dan tempat penelitian, perbedaan lainnya adalah terletak pada fokus penelitian. Penelitian tersebut terfokus pada strategi adaptasi pedagang pasca kebakaran pasar yang menimbulkan mereka stress dan kekurangan modal untuk menempati peremajaan pasar tradisional tersebut. Sedangkan pedagang PIPA telah dimudahkan oleh

[40] Martinus Legowo, dkk, "Masa Krisis, Stres dan Strategi Adaptasi Pedagang Tradisional (Studi Tentang Dampak Sosial Peremajaan Pasar Tradisional bagi pedagang di Pasar Wonokromo dan Pasar Tambak Rejo)" (Jurnal Penelitian, Fakultas Ilmu Sosial UNESA, 2007)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kebijakan pihak pasar dengan memberikan fasilitas gratis selain stan. Jadi peneliti fokus untuk mengetahui bagaimana secara kultural, upaya-upaya pedagang untuk meningkatkan penghasilannya dalam berdagang.

4. Skripsi oleh Andri Romansyah, dengan judul Strategi Adaptif Pedagang di Pasar Tradisional (Studi tentang strategi adaptif pedagang di Pasar Pahing dalam menghadapi persaingan dagang dengan pasar modern di Kecamatan Rungkut, Surabaya). Universitas Negeri Surabaya, Fakultas Ilmu Sosial, Program Studi Sosiologi. Tahun 2011. Fokus penelitian tersebut ialah ingin mengetahui bagaimana upaya bertahan hidup pedagang di pasar Pahing dalam menghadapi persaingan dagang dengan pasar modern di Surabaya. Dari temuan data yang diperoleh melalui seperangkat daftar pertanyaan maupun melalui wawancara mendalam terhadap subjek penelitian, telah didapatkan kenyataan bahwa pada perkembangannya pasar tradisional seperti pasar pahing semakin kehilangan popularitas dan eksistensinya walaupun pemenuhan kebutuhan sehari-hari masyarakat perkotaan cenderung membeli kebutuhannya dari pada membeli sendiri di pasar. Keberadaan kegiatan perdagangan skala besar seperti supermarket dan minimarket sudah menjadi bagian yang tak terlepaskan dalam kehidupan masyarakat perkotaan. Pembangunan pasar modern semakin marak di setiap sudut kota Surabaya. Sedangkan pasar tradisional tidak menunjukkan pertumbuhan jumlah.keadaan ini membuat pedagang di pasar Pahing mempersepsi keberadaan pasar-pasar modern disekitar wilayah usahanya. Melalui proses penyesuaian diri atau yang disebut juga

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sebagai strategi adaptif. Strategi adaptif yang diterapkan oleh para pedagang meliputi ungkapan syukur atas pembagian rizki yang telah dicapai, adapsi konsep penjualan dari pasar modern dan upaya menjain hubungan sosial untuk memperkuat keberadaan subjek sebagai pedagang di pasar tradisional.[41]

Perbedaan penelitian sekarang dengan penelitian tersebut terletak pada fokus penelitiannya. Dimana penelitian sekarang memfokuskan pada tiga rumusan masalah penelitian, yaitu latar belakang pedagang pindah dari pasar sebelumnya ke PIPA, mobilitas social pedagang saat ini, dan dampak mobilitas sosial pedagang terhadap kehidupan mereka. Sedangkan penelitian tersebut hanya terfokus pada bagaimana upaya bertahan hidup pedagang di pasar Pahing dalam menghadapi persaingan dagang dengan pasar modern di Surabaya. Menggunakan teori mekanisme survival Clark, yaitu bertahan dalam persaingan juga dipilih oleh sebagian besar pedagang. Menjalani hidup sebagai pedagang, diantaranya berganti-ganti jenis dagangan, membuka stannya lebih awal dan menghemat pengeluaran. Dan teori coping strategi Hirscman, yaitu Pedagang memilih untuk mengikuti perkembangan yang ada di pasar modern, mulai dari cara melayani dan memberikan potongan harga untuk pembelian tertentu.

[41] Andri Romansyah, "Strategi Adaptif Pedagang di Pasar Tradisional (Studi tentang strategi adaptif pedagang di Pasar Pahing dalam menghadapi persaingan dagang dengan pasar modern di Kecamatan Rungkut, Surabaya)." (Skripsi, Fakultas Ilmu Sosial UNESA, 2011)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB III

MOBILITAS SOSIAL PEDAGANG PASAR INDUK PUSPA AGRO

A. Deskripsi Umum Objek Penelitian

1. Latar Belakang Berdirinya Pasar Induk Puspa Agro

Sekitar satu dekade yang lalu, mantan Gubernur Jatim Imam Utomo mempunyai impian ingin memilki pasar induk. Dan impian tersebut terwujud pada saat ini, yaitu Pasar Induk Modern Puspa Agro dikembangkan dengan lahan seluas 50 hektar. Diproyeksikan sebagai pasar induk terbesar dan terlengkap di Indonesia, Puspa Agro dikelola dengan konsep mengintegrasikan berbagai produk agro dalam satu kawasan yang tertata rapi. Bahkan, untuk mengoptimalkan pengelolaan Puspa Agro, PT Jatim Grha Utama (JGU) atau Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) milik Pemprov Jatim, selaku pengembang dan pengelola megaproyek ini melengkapinya dengan berbagai fasilitas yang memadai.

Tentang latar belakang dibangunnya Puspa Agro, setidaknya terdapat empat hal yang mendasarinya. Pertama, melimpahnya produksi pangan dan hortikultura Jatim. Indikasinya, Jatim mampu memasok produk pangan dan hortikultura sekitar 35% terhadap stok nasional. Kedua, masih terbatasnya akses dan kurangnya pasar yang representatif untuk memasarkan produksi petani di Jatim. Ketiga, belum tersedianya tempat atau pasar khusus untuk memasarkan produk pangan dan hortilultura (agrobis) dalam skala besar. Dan keempat, masih terbukanya

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

peluang untuk meningkatkan penjualan hasil pertanian,baik untuk skala regional, nasional,maupun internasional (ekspor).[42]

Besarnya potensi dan peluang itulah yang mendasari pembangunan Puspa Agro. Lewat Puspa Agro, akan dibangun sektor pertanian modern yang berbudaya industri untuk mengembangkan industri pertanian berbasis pedesaan. Dengan demikian, pengembangan Puspa Agro tidak saja membuka peluang bisnis bagi investor, tetapi sekaligus meningkatkan kesejahteraan petani lewat peningkatan nilai ekonomi produk yang dihasilkan petani.

Puspa Agro juga dimaksudkan mengubah pola pikir dan pola kerja petani yang sederhana menjadi petani modern, melalui akses pasar yang lebih luas. Maksudnya, petani tidak hanya berpikir masalah bercocok tanam, pupuk, dan hasil sawahnya. Petani sudah seharusnya berpikir bagaimana menjual hasil pertaniannnya untuk meningkatkan kesejahteraan. Petani juga harus mengendalikan sendiri harga dan hasil pertaniannya. Bahasa marketingnya, petani harus bisa jadi pemain atau pedagang untuk memasarkan hasil produksinya. Selain itu, keberadaan Puspa Agro juga bisa dijadikan sarana untuk mendidik petani memperbaiki mutu produksinya, yaitu dengan adanya gedung Tani dan laboratorium hasil pertanian. Disitulah tempat kuliah petani agar bisa naik kelas. Pelajaran bisnis secara langsung akan menempa petani layaknya dia diterpa terik matahari di tengah sawah. Sedangkan laboratorium adalah

[42] Hasil wawancara dengan Suhartoko (Pemimpin Redaksi Media Komunitas Agrobis Jatim) pada tanggal 25 April 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

untuk meningkatkan mutu hasil pertanian yang bekerja sama dengan perguruan tinggi dibidang pertanian. Pada gilirannya hal itu akan berdampak pada peningkatan nilai tambah dan pendapatan mereka. Tidak hanya itu, jika dikelola secara maksimal, Puspa Agro ke depan juga berdampak dan berkontribusi positif bagi peningkatan pendapatan asli daerah (PAD) Jatim. Selain itu, juga bisa meningkatkan devisa dari hasil ekspor dan menciptakan lapangan kerja baru di sektor ini. Berbagai produk pangan dan hortikultura mengisi lapak dan kios Puspa Agro. Di antaranya, beras dan palawija, buah-buahan, sayur, daging, ikan, ayam potong, dan aneka komoditas penunjang lainnya. Semuanya akan tertata rapi dengan proyeksi mampu menampung lebih dari 5.000 petani dan pedagang. Puspa Agro dibangun dan dikembangkan di atas tiga pilar yang diintegrasikan oleh manajemen yang bekerja secara profesional. Ketiga pilar itu adalah Puspa Agro sebagai sentra perdagangan sektor agro, sebagai sarana pendidikan agro, dan sarana wisata belanja agro.[43]

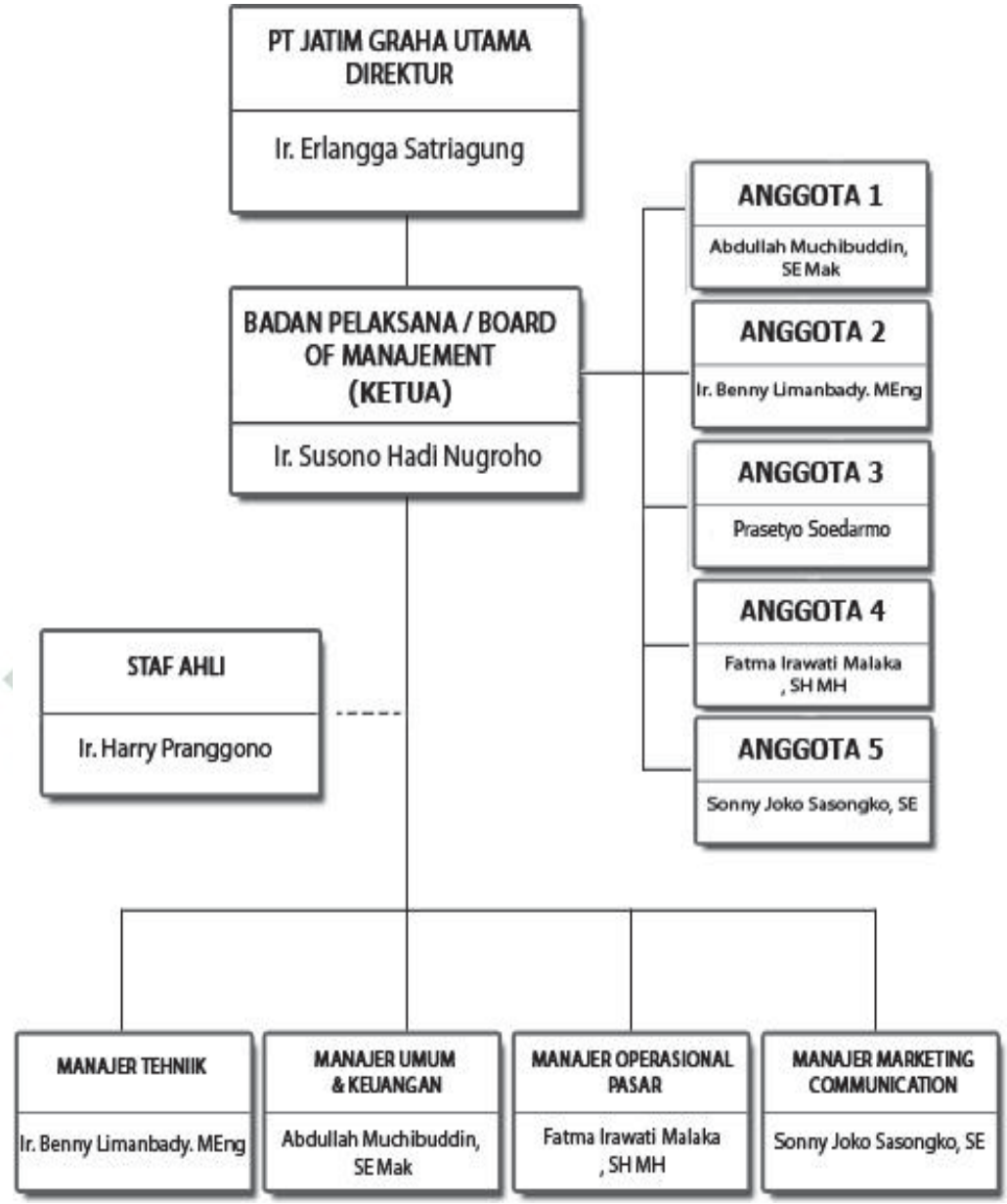
2. Struktur Organisai Pasar Induk Puspa Agro

Pasar Induk Puspa Agro tidak berdiri sendiri, melainkan di bawah naungan PT Jatim Grha Utama. Adapun struktur organisasi Pasar Induk Puspa Agro yaitu sebagai berikut:

[43] Media Komunitas Agrobis jatim, *Puspa Agro Menuju Bisnis Global* (17 Juli, 2010), hal. 4.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Bagan
Struktur Organisai Pasar Induk Puspa Agro



PT Jatim Grha Utama (JGU) adalah Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) milik Pemprov Jatim, selaku pengembang dan pengelola megaproyek Pasar Induk Puspa Agro, sebagai direktur bernama Ir. Erlangga Satriagung. Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) milik Pemprov Jatim tersebut membawahi Badan Pelaksana (*Board of Management*) yang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

di ketuai oleh Ir. Susono Hadi Nugroho, bertugas sebagai penanggungjawab seluruh aktivitas Pasar Induk Puspa Agro. Dan Badan pelaksana ini memilki 5 anggota yang selalu sinergis dalam koordinasi.

Badan Pelaksana juga dibantu beberapa manajer untuk memanajemen Pasar Induk Puspa Agro. Diantaranya; (1) Manajer Tehnik, bernama Ir. Benny Limanbady yang bertugas mengenai perawatan fisik bangunan, tata kelola lingkungan, dan SDM. (2) Manajer umum dan Keuangan, bernama Abdullah Muchibuddin, SE Mak, bertugas mengenai masalah-masalah administrasi, keuangan, gaji karyawan, pengadaan barang dan jasa, sistem keamanan, sarana dan prasarana kendaraan. (3) Manajer operasional pasar, bernama Fatma Irawati Malaka, SH MH, bertugas mengenai perizinan pedagang yang menempati lapak dan lingkup perdagangan di pasar tersebut. (4) Manajer *marketing communication*, bernama Sonny Joko Sasongko, SE yang biasa bertugas mengurusi even, kehumasan, dan relasi media massa. Struktur organisasi tersebut juga ada Staf Ahli, yang bernama Ir. Harry Pranggono selaku konsultator dari berbagai struktur manajemen Pasar Induk puspa Agro.[44]

3. Jenis Barang Dagangan di Pasar Induk Puspa Agro

Pasar Induk Puspa Agro memiliki beberapa jenis barang dagangan yang cukup variatif. Adapun beberapa jenis barang dagangan di Pasar Induk Puspa Agro yaitu sebagai berikut:

[44] Hasil wawancara dengan Suhartoko pada tanggal 25 April 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tabel 2
Jenis Barang Dagangan

No.	Los (Gedung)	Jenis Dagangan
1.	Puspa 1 Aneka Produk	Pakaian, makanan ringan, peralatan dapur, dan bidang jasa.
2.	Puspa 2 Ikan dan Daging	Ikan laut, ikan tambak, daging ayam potong dan daging sapi.
3.	Puspa 3 Pet Shop	Hewan peliharaan dan makanannya.
4.	Puspa 4 Sayur	Sayur mayur, cabe, tomat, kentang, wortel, rempah-rempah, dll.
5.	Puspa 5 Buah	Semangka, jeruk, melon, dll.
6.	Puspa 6 Beras	Beras IR. 64 dan beras kepala super.

Dari tabel di atas dapat dijelaskan bahwa Pasar Induk Puspa Agro memiliki enam Los atau gedung. Los-los tersebut diantaranya; Puspa 1 (Aneka Produk) yang menawarkan berbagai jasa, seperti halnya *Tours and Travel*. Dan menjual berbagai jenis dagangan, seperti pakaian anak-anak hingga dewasa, berbagai makanan ringan, dan peralatan dapur. Pedagang di Los ini rata-rata mengambil (kulak-an) barang dagangan di industrinya langsung. Puspa 2 (Ikan dan daging) yang menjual berbagai jenis ikan dan daging, seperti ikan laut, ikan tambak baik itu masih segar atau sudah di asinkan, daging ayam potong, dan daging sapi sehat (tidak gelonggongan). Pedagang ikan ada yang mengambil dari nelayannya sendiri ada juga yang melalui tengkulak, sedangkan daging ayam dari tengkulak dan daging sapi segar dari RPH (Rumah Pemotongan Hewan). Puspa 3 (Pet Shop) yang menjual berbagai jenis hewan peliharaan sekaligus makanannya, seperti ayam, burung, kucing, dll. Pedagang mengambil dagangan langsung dari peternaknya. Puspa 4 (Sayur) yang menjual berbagai jenis sayur, seperti sayur mayur, kentang, wortel, kacang panjang, mentimun, dll. Pedagang mengambil

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

langsung dari petaninya, sebagian juga dari tengkulak. Puspa 5 (Buah) yang menjual berbagai jenis buah, seperti semangka, jeruk, melon, dll. Pedagang buah juga mengambil langsung dari petaninya. Puspa 6 (Beras) yang menjual berbagai jenis beras, seperti beras IR. 64 super slyp, IR. 64 medium, premium, premium poles, dan beras kepala super. Di Los ini pedagang mengambil (kulak-an) barang dagangan dari petaninya langsung.[45]

4. Kondisi geografis Pasar Induk Puspa Agro

Pasar Induk Puspa Agro berdiri sudah hampir dua tahun, tepatnya pasar ini telah diresmikan tanggal 17 Juli 2010. Menjelang dua tahun pasar ini, PT jatim Grha Utama selaku pengembang dan pengelola telah melakukan beberapa pengembangan berupa fisik, salahsatunya membuka 2 los baru di awal tahun 2012, sehinggan truk bisa langsung bongkar muat di depan lapak. Puspa Agro juga dilengkapi subterminal yang menghubungkan pasar induk ini ke daerah sekitarnya dan daerah lainnya di Jatim sehingga mempermudah perdagangan. Selain itu, Puspa Agro juga dilengkapi balai kesehatan, masjid yang megah, Pusdiklat untuk petani, area agrowisata yang meliputi kios bunga dan tanaman hias, *outbound and camping area*, serta lapangan futsal. Agro *water park* juga akan melengkapi keberadaan Puspa Agro. Di area ini juga disiapkan kawasan khusus wisata agro seluas 12 hektar.

Pasar Induk Puspa Agro hingga sekarang ini telah mengalami beberapa perubahan akan penambahan secara umum bangunan fisiknya. Selama kurang dari 2 tahun berjalannya Pasar Induk Puspa Agro bukan hanya penambahan los yang dilakukan, namun terjadinya penambahan dari pedagang yang berada

[45] Hasil wawancara dengan Suhartoko pada tanggal 25 April 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

didalamnya. Jumlah pedagang bermula ratusan pedagang kini hampir mencapai seribu, sedangkan kapasitasnya mencapai hingga 5000 pedagang. Berarti hanya menunggu beberapa tahun saja untuk memaksimalkan kapasitas, tergantung bagaimana situasi dan kondisi yang mendukung.

Pasar yang terletak di Desa Jemundo Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo ini berada di posisi yang strategis, karena dekat dengan jalan Tol Gerbang Waru Sidoarjo yang bisa menangkap arus distribusi dari berbagai wilayah Jatim. Untuk akses transportasi, jika kita dari arah Jombang (Jawa Timur bagian barat), bakal menemui pertigaan lampu merah yang macet (saat ini) untuk bisa belok ke kanan menuju jalan aspal kecil dengan 2 lajur lintasan saja menuju Pasar Induk Puspa Agro, namun untuk tahun 2012 ini akan ada pelebaran jalan, tutur Fatma selaku manajer operasional pasar. Sedangkan dari arah Pasuruan atau Malang (Jawa Timur bagian timur), bakal menemui macet nya porong (lumpur lapindo) dan jalanan Sidoarjo, namun saat ini sudah ada jalan arteri. Jadi tidak ada yang perlu dikhawatirkan tentang akses jalan menuju pasar terbesar di Indonesia tersebut.

5. Kondisi sosiologis Pasar Induk Puspa Agro

Kondisi sosiologis Pasar Induk Puspa Agro bisa dikatakan baik. Ini terlihat dari berbagai interaksi yang di lakukan antara pedagang dengan pedagang. Lebih lagi, disetiap Los atau gedung puspa terdapat koordinator yang berasal dari pedagang pasar sendiri. Komunikasi atau interaksi koordinator tersebut dibagi menjadi dua, yaitu secara internal dan eksternal. Internal, yaitu interaksi antara koordinator pasar dengan pedagang pasar yang berfungsi sebagai penampung saran dan kritik terhadap kebijakan yang dibuat

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

oleh pihak Pasar Induk Puspa Agro. Sedangkan Eksternal, yaitu interaksi antara koordinator dengan pihak Pasar Induk Puspa Agro yang berfungsi sebagai penampung segala informasi dari pihak pasar. Semisal tentang info saat ini yaitu obral komoditas kentang dan gula yang telah disubsidi biaya transportasinya.

6. Kondisi ekonomis Pasar Induk Puspa Agro

Kondisi ekonomis Pasar Induk Puspa Agro yaitu sebagai sentra perdagangan distribusi dan perdagangan, khususnya bagi wilayah Indonesia Timur. Salah satu pihak pasar mengklaim, bahwa perekonomian yang bergulir setiap tahun mencapai Rp. 10 triliun di pasar itu yang akan memberikan kontribusi bagi peningkatan pendapatan asli daerah Jatim. Ini ditopang oleh perputaran komoditas yang mencapai 1,095 juta ton. Alasannya, dia sudah melakukan kajian untuk memetakan potensi industri agrobisnis, mulai dari pertanian, perkebunan, hingga perikanan di Jatim. Hasil kajian itu diketahui berdasarkan besarnya potensi bisnis hasil pertanian tersebut.

Bentuk transaksi yang terjadi di Pasar Induk Puspa Agro terdapat dua jenis, yaitu konvensional dan lelang. Konvensional adalah perputaran ekonomi antara pedagang dengan pembeli secara lokal maupun regional. Sedangkan lelang diadakan setiap hari selasa minggu terakhir yang diadakan sebulan sekali. Hal tersebut dapat dilihat dari tabel di bawah ini:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tabel 3
Lelang Komoditi

No.	Komoditi	Volume Satuan	Harga	Total
1.	Apel Tonik	80.000 liter	Rp.70.000/liter	Rp.5.600.000.000
2.	Ayam potong beku	192 ton	Rp.18.250/kg	Rp.3.504.000.000
3.	Beras IR. 64	1.050 ton	Rp.7500/kg	Rp.7.875.000.000
4.	cabe	82 ton	Rp.13.500/kg	Rp.1.107.000.000
5.	garam	200 ton	Rp.3.500/kg	Rp.700.000.000
6.	Gula pasir lokal	100 ton	Rp. 10.250/kg	Rp.1.025.000.000
7.	Jagung Hibrida	450 ton	Rp. 2.500/kg	Rp.1.125.000.000
8.	Kacang hijau	18 ton	Rp.8.500/kg	Rp.153.000.000
9.	Kacang tanah	180 ton	Rp.4100/kg	Rp.738.000.000
10.	Kayu pinus	500 m3	Rp.560.000/m3	Rp.280.000.000
11.	Kopi robusta	50 ton	Rp.27.000/kg	Rp.1.350.000.000
12.	Minyak nilam	2 ton	Rp.250.000/kg	Rp.500.000.000
13.	Pinang belah	200 ton	Rp.8.750/ton	Rp.1.750.000.000
14.	Kayu manis	200 ton	Rp.6500/kg	Rp.1.300.000.000
15.	Tomat sayur	200 ton	Rp.1.800/kg	Rp.360.000.000
Total				Rp.27.498.500.000

Sumber: Rekapitulasi lelang komoditi di Pasar Induk Puspa Agro, selasa, 24 April 2012

Tabel lelang komoditi di atas menjelaskan bahwa lelang komoditi yang digelar Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Disperindag) Jatim di Pasar Induk Puspa Agro Jatim, selasa, 24 April 2012 membukukan transaksi gemilang. Nilainya menembus angka Rp. 27,5 miliar. Ini adalah lelang rutin yang diselenggarakan setiap akhir bulan. Lelang tersebut dihadiri para pedagang, pembeli, dan petani dari berbagai daerah di Indonesia terutama Jatim.

Komoditi yang dilelang semuanya hasil pertanian. Yaitu apel tonik, ayam potong beku, beras IR 64, cabe, garam, gula pasir lokal, jagung hibrida, kacang hijau, kacang tanah, kayu pinus, kopi, minyak nilam, pinang belah, rempah-rempah kayu manis, dan tomat sayur.[46]

[46] Sumber: Rekapitulasi lelang komoditi di Pasar Induk Puspa Agro, tanggal 24 April 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Mobilitas Sosial Pedagang Pasar di Puspa Agro

1. Latar Belakang Pedagang Pasar Induk Puspa Agro Pindah dari Pasar Tradisional Sebelumnya

Bagi kebanyakan pedagang pasar menempati pasar yang strategis adalah sebagai langkah untuk meningkatkan perekonomian keluarga. Berpindah dari pasar sebelumnya menuju pasar Induk Puspa Agro merupakan pilihan yang tepat dalam kebanyakan impian pedagang. Dengan berdirinya Pasar Induk Puspa Agro membuat daya tarik tersendiri bagi semua masyarakat Jawa Timur, lebih-lebih pasar tersebut menjanjikan akan kesejahteraan para pedagang.

Banyak hal yang melatarbelakangi pedagang pindah dari pasar-pasar tradisional sebelumnya menuju Pasar Induk Puspa Agro, salah satunya ialah karena kondisi pasar dianggap kurang terjaga kebersihannya. Lain halnya dengan pasar Induk Puspa Agro yang selalu terlihat bersih, sehingga membuat nyaman antara pedagang dan calon pembeli. Seperti yang disampaikan oleh Eko berikut ini:

> Saya berjualan di pasar sini tekadang ditemani istri saya mas, kalau dia merasa bosan dirumah dan ingin membantu saya berjualan kelapa ya langsung saja dia datang ke sini, dikarenakan tempat kos saya dekat dengan pasar. Kondisi pasar Agro bersih serta fasilitas pasar serba gratis yang membuat saya betah berdagang di sini dan persaingan dagangnya tidak terlalu ketat seperti keputran . Dulu saya berjualan di keputran, tempatnya kotor mas, apalagi musim penghujan, tidak terbayangkan beceknya. Saya pun harus bersaing dengan pedagang dari Madura, dari tahun ke tahun langganan saya diserobotnnya, hingga dagangan saya *seret* (sulit terjual) dan sering kelapa saya busuk. Selain berdagang kelapa tidak ada pekerjaan lain yang saya lakukan.[47]

[47] Hasil wawancara dengan Eko pada tanggal 31 Maret 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dari penjelasan Eko (38) tersebut, dapat diketahui bahwa dia terkadang ditemani sang istri namun sering kali berdagang sendirian. Dia merupakan pedagang yang berasal dari pacitan, yang dulunya berjualan di Pasar Keputran Surabaya bersama pamannya. Karena merasa tidak nyamannya berjualan dengan alasan keadaan pasar yang kumuh, akhirnya dia pindah ke Pasar Induk Puspa Agro (PIPA) yang dirasa lebih nyaman dengan beberapa fasilitas yang disediakan oleh pihak PIPA. Perbedaan pasar tradisional yang dulu dengan PIPA sangatlah menonjol, meskipun pada mulanya pedagang harus membayar dua lapak sebesar Lima Juta Lima Ratus Ribu Rupiah sebagai syarat untuk memiliki kedua lapak tersebut (Blok A3-25 dan A3-26). Dan ketika memasuki dua bulan dari bulan pembukaan pasar, setiap pemilik lapak dibebankan Rp. 15.000 untuk membayar fasilitas listrik, kebersihan, dan keamanan pasar. Namun pembayaran sebagai pengganti fasilitas tersebut dianggap berat oleh pedagang, akhirnya dalam jangka tiga bulan saja hal tersebut berjalan, akhirnya sampai saat ini iuran tersebut digratiskan dan langsung disambut gembira oleh pedagang.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 1. Televisi dan lampu yang menyala setiap waktu dikarenakan listrik gratis.

Hal tersebut juga didukung oleh foto dokumentasi pribadi peneliti yang dapat dilihat di bawah ini, menunjukkan petugas kebersihan yang selalu membersihkan pasar selama tiga jam sekali dalam sehari. Itupun dengan dua shift, yaitu shift pertama jam 07.00 -15.00 dan shift kedua jam 15.00- 23.00.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 2. Terdapat petugas kebersihan yang membersihkan pasar setiap tiga jam sekali.

Mengenai persaingan dagang antara pasar yang dulu dengan PIPA, lebih rendah di PIPA. subjek beralasan, kalau dulu berjualan di Pasar Keputran dalam menarik pelanggan itu sangat susah karena dengan banyaknya pedagang kelapa. Berbeda dengan saat ini, penjual kelapa masih dua. Jadi penghasilan Eko jika dirata-rata , ia mendapatkan untung bersih 150 ribu perhari.

Hal ini juga diperjelas oleh Rokim (54) berikut ini:

> Dari dulu sampai sekarang saya berdagang sendirian dek, sebenarnya istri mau ikut tapi tidak saya ijinkan, lebih baik dirumah saja *ngurusi* (merawat) keluarga. Dulu saya berjualan di Sepanjang, sampah berceceran dimana-mana dek, apalagi musim penghujan, jelas banjir paginya dan sorenya pasti becek. Saya pun

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> harus bersaing harga dengan pedagang. Meskipun tidak mendapatkan untung *sa'repespun* (serupiahpun) asalkan pelanggan orang lain pindah membeli lomboknya. Jadi sering lombok saya kalau tidak kering ya busuk, akhirnya ya kerugian melanda saya setiap hari .Berbeda halnya ketika berdagang disini pasar selalu dalam keadaan bersih, karena ada petugas kebersihan yang membersihkan setiap paginya.[48]

Dari penjelasan Rokim yang berumur 54 tahun ini, menjadi spesial pedagang cabe sudah dilakukan sejak muda sebelum menikah katanya. Subjek berdagang di Pasar Induk Puspa Agro sendirian, mengingat kalau kewajiban seorang suami adalah mencukupi kebutuhan keluarga. Subjek beralasan mengapa pindah dari pasar Sepanjang ke Pasar Induk Puspa Agro karena pasar ini terjamin kebersihannya dengan adanya petugas kebersihan yang sudah terjadwal dengan baik dan didukung oleh kesadaran pedagang akan indahnya kebersihan. Hal tersebut terlihat pada kondisi pasar ini yang selalu bersih, karena pedagang selalu membuang dagangannya yang busuk atau sampah ke tempat sampah organik ataupun non organik (sesuai jenis sampah, sampah kering atau basah) yang telah sediakan oleh pihak Pasar.

Tidak hanya dengan alasan kondisi pasar Induk Puspa Agro yang bersih. Pedagang juga berpendapat lain, termasuk membuka cabang adalah pilihan yang tepat sebagai penopang perekonomian keluarga. Seperti yang dikatakan Erna (35) berikut ini:

> Dipasar agro saya berdagang sendirian mas. Pada mulanya saya dan suami berjualan di Pasar Keputran mas. Ketika saya merasa banyak menganggur berdagang bersama suami dan ditambah pula dengan kondisi keputran yang kurang maksimal dalam

[48] Hasil wawancara dengan Rokim pada tanggal 06 April 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> memanajemen pedagang pasar, saya berani jamin Pasar Keputran dalam lima tahun kedepan akan mengalami kesulitan dalam mendatangkan barang dagangan serta keadaan fisik pasar yang sangat padat pedagang membuat persaingan dagang semakin kental, sehingga dapat mengurangi pelanggan setiap harinya. Akhirnya, saya membuat cabang di Pasar ini. Dengan mempertimbangkan lokasi yang banyak menawarkan fasilitas serta merupakan pasar terbesar se-Indonesia saya berharap banyak menguntungkan diriku. Sedangkan suami tetap berdagang di keputran dan saya di sini.[49]

Erna merupakan pedagang sekaligus sebagai juragan kentang. Dia tinggal di Kota Surabaya yang tidak jauh dari tempat suaminya berjualan di Pasar Keputran. Pada mulanya Erni dan suaminya berjualan di Pasar Keputran. Ketika Erna merasa banyak menganggur berdagang bersama suaminya dan ditambah pula dengan kondisi keputran yang kurang maksimal dalam memanajemen pedagang pasar, yang dikiranya Pasar Keputran dalam lima tahun kedepan akan mengalami kesulitan dalam mendatangkan barang dagangan serta keadaan fisik pasar yang sangat padat pedagang membuat persaingan dagang semakin kental, sehingga dapat mengurangi pelanggan setiap harinya. Akhirnya pada tahun 2010 PIPA dibuka, Erna membuat cabang berdagang di PIPA tanpa suaminya dan suaminya tetap berjualan di Pasar Keputran. Dengan mempertimbangkan lokasi yang banyak menawarkan fasilitas serta merupakan pasar terbesar se-Indonesia diharapkan banyak menguntungkan pedagang.

Lain halnya apa yang diungkapkan oleh Harmin (48) seorang pedagang sayuran, berikut ini:

[49] Hasil wawancara dengan Erna pada tanggal 02 April 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> Saya ini berdagang di PIPA bersama suami. Sebelumnya saya berjualan di Pasar Krian. Pada saat itu saya berjualan di pasar illegal, yatu menempati sisi atau tepi jalan raya yang cukup riskan ditempati jualan mas. Lumayan hanya membayar 10 ribu saja kepada petugas keamanan. Dan saya merasa dari tahun ke tahun pasar krian mengganggu kemacetan, dan sering Satpol PP melarang kepada pedagang agar segera tidak menempati tempat tersebut. Pada tahun 2010, PIPA kata teman-teman pedagang sudah dibuka. Mendengar hal tersebut, saya langsung mendaftarkan ke PIPA untuk berjualan sayur kubis, wortel, dan buncis. Kan pasar ini merupakan pusat perdagangan pasar se Jawa Timur, jadi ya saya juga ingin menjadi juragan sayuran yang besar di pasar induk ini, supaya untungnya lebih banyak. Walupun hanya berdagang sayuran, sudah pegal semua badan ini mas.[50]

Berpindah dari pasar illegal menuju pasar legal sekaligus sebagai pusat perdagangan pasar se Jawa Timur itulah penyebab Harmin dan suaminya berdagang di Pasar Induk Puspa Agro. Keinginan menjadi juragan sayuran yang besar di pasar induk ini, supaya mendapat keuntungan lebih banyak itulah yang diharapkan. Memang benar apa yang dikatakan dan sesuai apa yang diharapkan oleh Harmin, melalui pengamatan peneliti hal tersebut terbukti dengan banyaknya dagangan sayur seperti wortel, kubis, dan buncis yang tertata cukup rapi serta banyaknya pembeli yang kulakan secara besar-besaran.

Untuk mendapatkan informasi yang lebih lengkap mengenai latar belakang pedagang pindah ke Pasar Induk Puspa Agro, baik itu dalam bentuk wawancara kepada pedagang maupun observasi terhadap pedagang. Maka peneliti menanyakan langsung kepada Fatma Irawati selaku manager operasional Pasar Induk Puspa Agro . Dia berkata:

[50] Hasil wawancara dengan Harmin pada tanggal 04 April 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> Pedagang di Pasar sini biasanya berdagang sendirian, ada juga yang bersama keluarga, bahkan ada yang memiliki karyawan. Pernah saya bertanya kepada pedagang tentang alasan mengapa memilih Pasar Induk Puspa Agro sebagai tempat berdagang, berbagai alasan dilontarkan pedagang. Ada yang bilang untuk mengembangkan usaha, fasilitas yang bagus, sebagai investasi masa depan, dan lain-lain. Kalau menurut saya sendiri memang prospek dari pasar ini sangat menjanjikan. Rata-rata pedagang dulunya pindah dari pasar Keputran, yang dirasa tempat tersebut tidak layak lagi ditempati untuk berdagang. Ada juga yang dari Pasar Mangga Dua, Porong,dan Krian.[51]

Tidak jauh berbeda dengan apa yang dikatakan oleh beberapa pedagang, bahwa memang benar pedagang berdagang sendirian dan ada juga yang bersama keluarganya. Dan benar pula pedagang berasal dari berbagai pasar tradisional yang menganggap Pasar Induk Puspa Agro sebagai mengembangkan usaha, fasilitas yang bagus, sebagai investasi masa depan, dan sebagainya. Secara umum dan kebanyakan pedagang dulunya pindah dari pasar Keputran, yang dirasa tempat tersebut tidak layak lagi ditempati untuk berdagang, menurut pemaparan beberapa pedagang yang diutarakan oleh manager operasional pasar ini. Namun tidak semuanya dari Pasar Keputran ada juga yang dari Pasar Mangga Dua, Porong,dan Krian. Ketika peneliti bertanya apa perbedaan pasar tradisional yang dulu dengan Pasar Induk Puspa Agro dan bagaimana persaingan dagangnya, bu Fatma menjawab:

> Perbedaan pasar dulu dengan pasar agro sekarang, secara fisik bangunan pasar ini baru dan sangat besar. Sedangkan pasar tradisional dulu kondisi bangunan sangat kumuh. Dan secara fasilitas, jelas pasar ini nyaman dan aman untuk berbelanja. Pasar ini memang masih seumuran biji jagung, jadi bentuk persaingan

[51] Hasil wawancara dengan Fatma pada tanggal 03 April 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> dagang masih minim, saya tidak bisa menampiknya, karena kondisi pasar berbicara begitu. Tapi pihak pasar terus mengoptimalkan persaingan dagang supaya lebih menguntungkan pedagang sini.[52]

Dari pemaparan Fatma dapat dijelaskan seperti berikut. Bahwa Perbedaan pasar dulu dengan Pasar Induk Puspa Agro sekarang, yaitu secara fisik bangunan pasar ini baru dan sangat besar. Sedangkan pasar tradisional dulu kondisi bangunan sangat kumuh. Dan secara fasilitas pasar ini nyaman dan aman untuk berbelanja. Pasar ini memang masih beroperasi kurang dari dua tahun, jadi bentuk persaingan dagang masih minim, objek tidak bisa beralasan lain, karena kondisi pasar berbicara begitu. Tapi pihak pasar terus mengoptimalkan persaingan dagang supaya lebih menguntungkan pedagang sini. Selaku manager operasional Pasar Induk Puspa Agro, Fatma cukup familier di mata pedagang. Betapa tidak? Dia sering terjun langsung ke lokasi atau pasar yang ditempati oleh pedagang. Beberapa keluhan dan saran sering dilontarkan pedagang terhadapnya. Jadi bagaimana kondisi pasar dan pedagang, objek tahu betul.

Dengan kondisi seperti itu, maka Pedagang dan pembeli semakin nyaman melakukan transaksi jual beli di Pasar Induk Puspa Agro yang dapat dilihat dari foto dokumentasi peneliti di bawah ini:

[52] Hasil wawancara dengan Fatma pada tanggal 03 April 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 3. Pedagang dan pembeli semakin nyaman bertransaksi jual beli.

Berbagai latar belakang pedagang pindah dari pasar tradisional lainnya menuju Pasar Induk Puspa Agro. Diantaranya ialah mereka ingin meningkatkan status sosial mereka, yang sebelumnya berada di kelas bawah ingin menjadi masyarakat kelas atas. Merasakan nyamannya jualan di pasar yang bersih, karena sebelumnya pedagang merasa tidak nyaman dengan kondisi pasar kumuh dan tidak terjamin kebersihannya. Ada juga yang memilih pasar ini sebagai investasi masa depan supaya nantinya diteruskan oleh generasi keluarganya. Dan pasar ini adalah bukan sebagai satu-satunya pasar untuk mencari penghasilan, melainkan sebagai cabang untuk meningkatkan penghasilannya.

Adanya Pasar Induk Puspa Agro ini, harga produk-produk pertanian jauh lebih murah dari harga sebelumnya. Sebab sistem distribusinya langsung dipotong dari petani dan langsung didistribusikan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

ke pedagang. Sehingga pedagang dapat menjual dengan harga lebih murah dari pasar-pasar tradisional lainnya. Dengan begitu, barang dagangan milik pedagang laku keras dan mendapatkan keuntungan yang lebih banyak sehingga pedagang menikmati perekonomian yang meningkat setelah pindah di pasar ini. Berbagai fasilitas gratis untuk pedagangpun sudah direalisasikan, seperti listrik gratis, uang kebersihan, dan uang keamanan pasar.

2. Mobilitas Sosial Pedagang Pasar Induk Puspa Agro Pada Saat Ini

Mencapai status sosial dan penghasilan lebih tinggi dari berdagang di pasar tradisional sebelumnya adalah keinginan setiap pedagang Pasar Induk Puspa Agro. Namun keinginan tersebut tidak semua pedagang bisa mewujudkannya. Karena proses keberhasilan hingga menjadikan kelas sosial naik, tergantung pada pedagang yang bermotif prestasi tinggi, serta mampu berorientasi pada pencapaian prestasi.

Laju gerak sosial lebih mudah terjadi pada pedagang yang menginginkan kesuksesan. Kesuksesan tersebut dapat dilakukan dengan berbagai cara, lebih-lebih hal tersebut disesuaikan dengan kemampuan pedagang bagaimana kiat-kiat pedagang dalam mencapainya. Bekerja keras, inovatif, dan kejujuran adalah kunci yang tidak bisa dilepaskan dari jiwa pedagang dalam mencapai kesuksesan. Maksudnya adalah ketika berdagang, pedagang harus pandai-pandai mengatur waktu kapan dia harus berdagang sesuai bidangnya dan kapan waktunya meningkatkan kelas sosial. Karena hal tersebut akan menentukan bagaimana mobilitas sosial

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pedagang, sehingga mengalami peningkatan. Seperti yang diungkapkan Eko (38) berikut ini:

> Sangat bersyukur mas bisa berdagang di pasar Agro ini, karena penghasilan saya mengalami peningkatan. Namanya penghasilan pedagang ya *gak mesti* (tidak pasti) mas, tapi jika dirata-rata ya sekitar 150 ribu perhari. Kenaikan penghasilan ini disebabkan oleh beberapa hal, diantaranya; kelapa banyak terjual, memiliki pelanggan tetap & pelanggan baru, apalagi kalau di borong oleh tengkulak malah cepat habis daganganku. Karena puspa 4 (sayur) ini sangat strategis buat jualan kelapa. Saya beranggapan Pasar Induk Puspa Agro mempunyai prospek yang bagus dan impian menjadi pasar induk akan tercapai pada lima tahun ke depan. Sehingga dapat lebih memenuhi kebutuhan keluarga. Ketika berjualan di pasar ini, saya masih hanya menjadi pedagang namun pola hidup saya berubah. Maksudnya ya standar hidup saya menjadi naik dan itulah tujuan saya berdagang di sini.[53]

Dari pemaparan Eko di atas, dia berpendapat bahwa pendapatan penghasilannya mengalami peningkatan. Ini terbukti dari pengakuan objek kepada peneliti saat itu peneliti ikut membantunya dalam berdagang. modal yang digunakan sebesar Rp. 10.500.000 (sepuluh juta lima ratus ribu rupiah) untuk membeli kelapa sebanyak 5000 (lima ribu) buah kelapa, yang habis dijual kurang lebih dalam seminggu, maka jumlah kotornya adalah Rp. 12.500.000 (dua belas juta lima ratus ribu rupiah), jadi keuntungan kotor yang subjek dapat kurang lebih Rp. 1.500.000 (satu juta lima ratus ribu rupiah) per minggu, itu belum termasuk kerugian dari kelapa yang tidak layak jual atau busuk. Dan faktor-faktor yang menyebabkan naik atau turunnya penghasilan disebabkan oleh beberapa hal, salah satunya ketika sepinya pembeli, secara otomatis barang jualan akan mengalami kebusukan atau kadaluarsa, maka sebelum barang

[53] Hasil wawancara dengan Eko pada tanggal 31 Maret 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tersebut mengalami kebusukan, barang tersebut dijual dengan harga murah, yang penting sudah menjadi uang sehingga tidak banyak mengalami kerugian.

Eko juga menjelaskan bahwa Pasar Induk Puspa Agro ini baru berjalan kurang dari dua tahun, tidak sedikit pedagang yang mengeluhkan calon pembeli hanya ramai pada hari sabtu dan minggu saja, namun banyak pula (termasuk Eko) yang menganggap lima sampai sepuluh tahun lagi, PIPA akan kebanjiran pembeli, dengan melihat kondisi saat ini pembeli sudah mulai ramai dan mau mengambil kulakan dagangan mereka di PIPA setiap sore hingga malam hari. Hal tersebut juga diungkapkan oleh Harmin (48), seperti ini:

> Setiap harinya ya mas? kubis yang terjual sebanyak 50 kg dan wortel juga 50 kg, sedangkan buncis terjual sebanyak 30 kg. Jadi keuntungan kami lebih dari 200 ribu rupiah per harinya. Ya alhamdulillah mas, cukup atau tidak cukup itu tergantung yang mengatur keuangan keluarga. Kalau saya yang mengatur keuangan keluarga ketika mendapatkan rejeki segitu ya cukuplah mas. Dari sekian gedung yang paling banyak dikunjungi calon pembeli ya gedung sayur ini. Ketika berdagang di PIPA, banyak tetangga rumah yang menganggap kehidupan keluarga saya serba tinggi. Padahal menurut saya, dalam keseharian hidup saya dan keluarga biasa-biasa saja. Sanjungan tersebut muncul semenjak saya menyekolahkan anak pertama saya di SMA bertaraf Internasional. Saya dan ayahnya hanya menuruti apa keinginan anak.[54]

Jawaban dari Harmin di atas menjelaskan bahwa keuntungan yang dia dapat sehari-harinya adalah lebih dari cukup. Hal tersebut dibuktikan dia yang telah menyekolahkan anaknya ke salah satu SMA bertaraf Internasional yang tidak disebutkan nama instansi dan tempatnya. Saat

[54] Hasil wawancara dengan Harmin pada tanggal 04 April 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

subjek menyekolahkan anaknya ke instansi yang dianggap elit oleh beberapa tetangganya, dia sangat gembira atas sanjungan yang didapatkan dan merasa memang inilah yang diinginkan ketika berdagang di Pasar Induk Puspa Agro.

Peningkatan pendapatan adalah yang diinginkan oleh setiap pedagang. Dan ketika pendapatan tersebut telah meningkat, keinginan lain muncul dari benak pedagang. Erna (35) adalah salah satunya. Berikut ini perkataannya:

> Alhamdulillah mas, lumayan meningkat. Meskipun saya bersama pedagang-pedagang lainnya harus *babat alas* (menempati pertama kali) terlebih dahulu dengan kondisi pasar yang masih baru. Pokoknya kejujuran yang saya prioritaskan. Jika ada pesanan kentang hingga tiga ton, pada saat itulah saya meraup untung yang sangat besar, biasanya keuntungan yang saya dapat mencapai 2 juta perpesanan. Namun dalam sehari-hari dapat keuntungan 70 ribu ke atas. Dengan keuntungan segitu, ya Alhamdulillah sampai saat ini masih cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Sekarang saya sudah menjadi juragan di pasar Agro ini, jadi banyak pedagang pasar sini yang mengambil dagangan kentang langsung dari saya. Karena sudah menjadi juragan, jadi ya standar hidup saya seperti halnya orang kaya.[55]

Pekerjaan sebagai pedagang kentang membuat Erna inovatif dalam menjual barang dagangannya. Dengan maksud subjek telah melakukan perbaikan dan pengembangan dalam berdagang. Dan subjek menekankan dalam dirinya selagi kejujuran dalam berdagang diprioritaskan maka rejeki akan dating sendiri. Sebenarnya Erna sudah lama sebagai spesialis penjual kentang dengan cara grosir. Cara tersebut membuat Erna mengalami keuntungan mencapai dua juta per transaksi jual beli. Penjualan yang

[55] Hasil wawancara dengan Erna pada tanggal 02 April 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sebelumnya dilakukan dengan cara pemesanan terlebih dahulu kepada subjek. Dengan modal enam juta per ton dan biasanya terdapat pesanan hingga tiga ton dalam seminngu, pada saat itulah Erna meraup untung yang sangat besar. Namun pesanan tersebut tidak pasti datangnya dan dari pada ia menganggur, akhirnya dia memutuskan untuk menjual retail (secara eceran) juga. Dan ternyata ide tersebut membuahkan hasil. Dengan begitu selain Erna berjualan secara grosir, dia juga berjualan secara retail yang setiap harinya mendapat keuntungan lebih dari 70 ribu rupiah. Berbeda halnya ketika masih berdagang di Pasar Keputran, meskipun di pasar sebelumya keuntungan yang Erna dan suaminya dapat lebih besar, itu dikarenakan berdagang dua orang. Dan sekarang Erna mendapat penghasilan sendiri sedangkan suaminya berdagang sendiri mendapatkan penghasilan sendiri pula, maka jika digabungkan dari penghasilan keduanya dapat dikatakan telah mengalami peningkatan penghasilan.

Eko, Harmin, dan Erna adalah contoh dari pedagang yang status sosialnya naik. Bagaimana dengan pedagang-pedagang Pasar Induk Puspa Agro lainnya? Keberadaan Pedagang di Pasar Puspa Agro semakin tak menentu. Berbeda dengan yang sering di indahkan di berbagai media yang selama ini memberitakan betapa pedagang di Puspa Agro mengalami kemajuan yang sangat pesat. Namun kenyataannya tidak semuanya seperti itu. Seperti yang dipaparkan oleh Rokim (44) seorang pedagang cabe dari Batu Malang, berikut ini:

> Sudah satu tahun lebih saya masuk Puspa Agro ini mas dan selama ini semakin hari semakin merugi dan hampir rasanya kepingin mati

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> karena tidak adanya pembeli. Kenyataanya kalau saya rasakan, bahkan menjelang dua tahun pasar ini tetap sepi. Akibatnya hasil berdagang tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan setiap hari keluarga saya. Saya berpikir kalau jualan di pasar ini akan lebih meningkatkan status sosial hidup, eh malah merosot. Di pasar yang dulu, saya sebagai anggota Gapoktan. Sering bawa mobil kalau ke pasar ya biar gaya sedikit. Sekarang? Gak jual motorpun masih untung.[56]

Ungkapan oleh Rokim, asal Batu Malang adalah satu dari jeritan beberapa pedagang. Sehari-hari berdagang lombok di Stand Puspa 4. Menurutnya seluruh pedagang sayur yang ada sekarang ini sudah berada di titik puncak kekecewaan. Tak seperti pada awal masuk ke pasar di mana penghasilan masih lumayan diimbangi janji-janji manajemen untuk mensejahterakan pedagang yang ada. Kenyataan pahit yang dirasakan sekarang yang mengakibatkan budget belanja untuk keluarga tidak mencukupi. Awalnya subjek adalah anggota Gapoktan yang cukup sukses ketika berjualan di pasar sebelum pasar ini yang tidak dijelaskan posisinya sebagai apa. Subjek menambahkan, usaha dagangannya hampir bangkrut. Betapa tidak? Sudah di jualnya mobil yang biasanya sering dipamerkan ke teman pedagangnya, akhirnya dijual untuk menutupi kerugiannya sekarang.

Jeritan serupa juga dilontarkan oleh Bahrul (51) seorang pedagang sayur mayur, seperti ini:

> Ya Allah mas, nasib-nasib, kok bisa saya memilih berdagang di sini. Menyesal mas saya bejualan sayur di Pasar Agro ini. Masak ya mas, Sampai-sampai setiap malam, dini hari hingga pagi saya harus mengecer dagangan saya ke pasar Sepanjang untuk menyelamatkan dagangan saya supaya tidak layu dan rusak. Mau tidak mau inilah yang saya lakukan supaya tidak terlalu rugi.

[56] Hasil wawancara dengan Rokim pada tanggal 14 April 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> Penghasilan yang saya dapat ya kuranglah dari 100 ribu perhari, sedangkan dulu aja lebih dari 200 ribu perhari. Dengan pendapatan segitu, istri dirumah merasa kurang, kurang, dan kurang. Sering mas kalau pulang istri tidak percaya dengan kondisi di pasar yang banyak pengunjungnya saja, tapi pembeli cuman sedikit. Ujung-ujungnya mobil satu-satunya dirumah ikut terjual untuk bisa bertahan berdagang disini.[57]

Dari pemaparan Bahrul di atas, bahwa subjek merasa rugi banyak dan hampir gulung tikar. Untungnya saja dia mempunyai jaringan di Pasar Sepanjang untuk menjualnya kembali sayurnya yang agak layu tersebut meskipun dengan harga yang merugi. Dari pada sayur tersebut busuk, malah menimbulkan kerugian lebih banyak. Penghasilan subjek jelas menurun dibandingkan ketika masih berjualan di pasar sebelumnya, yaitu pada saat ini kurang dari 100 ribu perhari. Padahal saat berdagang di pasar sebelumnya yang tidak mau disebutkan nama tempatnya dia meraup untung lebih dari 200 ribu perhari. Jadi tidak semuanya pedagang di Pasar Induk Puspa Agro meningkat status sosialnya. Subjek beranggapan telah memilih pasar yang salah. Artinya ketika subjek memutuskan pindah ke PIPA yang dianggapnya bisa meningkatkan status sosialnya, justru sekarang memperburuknya.

Untuk mendapatkan informasi yang lebih lengkap mengenai apa yang dipaparkan oleh Bahrul, peneliti mencoba menelusuri dan bertanya ke teman pedagang dekatnya ketika Bahrul tidak ada di lapak. Benarkah Bahrul mengalami kerugian dan status sosialnya menurun saat berdagang di pasar Induk Puspa Agro? Pak dhe (nama panggilan) menjawabnya:

[57] Hasil wawancara dengan Bahrul pada tanggal 14 April 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> Wah betul sekali mas, apa yang dikatakan Bahrul tadi. Dia ke sini asalnya punya mobil Kijang mas, tetapi mobilnya akhirnya dijual untuk menutup dagangannya yang terus merugi. Padahal saat itu saya merasa iri ketika dia bercerita sering rekreasi dengan keluarganya memakai mobil. Yah beginilah mas nasib pedagang, saya sendiri saja juga pusing melihat lalulantang pengunjung yang datang tapi tidak membeli. Manajemen pasar juga sering berjanji akan mensejahterakan pedagang, tapi buktinya pedagang ya begini-begini saja.[58]

Dari jawaban pedagang yang akrab dipanggil pak dhe tersebut, menyatakan kebenaran apa yang dikatakan Bahrul. Bahwa dia benar-benar mengalami kerugian yang sangat signifikan, hingga mobilpun dijual untuk menutupi kerugiannya. Dengan modal yang sedikit banyak pedagang yang rela meninggalkan lapaknya dan berjualan di pasar lain. Padahal pedagang menaruh keinginan dan harapan kepada manajemen pasar agar segera mencari cara bagaimana supaya Pasar Induk Puspa Agro diramaikan pembeli bukan pengunjung dari luar kota yang hanya jalan-jalan saja.

Hal tersebut juga didukung oleh foto dokumentasi pribadi peneliti yang dapat di lihat di bawah ini:

[58] Hasil wawancara dengan Pak dhe (nama panggilan) pada tanggal 15 April 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 4. Pengunjung yang datang dari luar kota hanya sekedar jalan-jalan.

Melihat kondisi pedagang pasar yang tidak merata perekonomian mereka. Peneliti menemui salah satu pihak yang benar-benar mengetahui bagaimana memanejemen pasar ini supaya pedagang pasar disejahterakan perekonomiannya. Peneliti menceritakan semuanya keluh kesah pedagang mulai dari kesuksesan pedagang hingga kerugian yang dialami pedagang kepada Fatma (Manajer Operasional Pasar). Dia berkata:

> Mas mahasiswa, memang betul apa yang anda bicarakan barusan. Kami pihak pasar sudah mengoptimalkan kinerja bagaimana Pasar Induk Puspa Agro bisa mensejahterakan pedagang. Berbagai upaya sudah kami jalankan, mulai dari bagaimana pasar ini menjadi strategis dikunjungi calon pembeli, bisa mengakomodir perdagangan, menjadikan pasar sentral dari berbagai pulau, hingga menjalinkan jaringan antar pedagang khususnya dengan Indonesia bagian timur, dan masih banyak lagi prospek ke depan. Sering juga pedagang di ajak rapat bersama untuk kemajuan pasar ini. Memang ada sebagian pedagang yang sudah sukses dan ada sebagian yang merugi. Ada selentingan yang pernah saya dengar yaitu “dulu kami bawa sapi sekarang tinggal talinya saja”. Semuanya butuh proses mas mahasiswa. Menjadi pedagang itu selain memiliki modal, juga

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

harus mempunyai talenta khusus, mental tangguh, dan bakat menjadi pedagang.[59]

Dari penjelasan manajer operasional pasar di atas, bahwa pihak pasar mengakui tidak semuanya pedagang sudah mencapai kesuksesan, bahkan ada pula yang sampai gulung tikar karena tidak mampunya bertahan berdagang di Pasar Induk Puspa Agro yang masih berusia dua tahun. Pihak pasar pun berdalih sudah memaksimalkan kinerjanya dari bagaimana pasar ini menjadi strategis dikunjungi calon pembeli, bisa mengakomodir perdagangan, menjadikan pasar sentral dari berbagai pulau, hingga menjalinkan jaringan antar pedagang khususnya dengan Indonesia bagian timur, dan masih banyak lagi prospek ke depan katanya. Memang ada benarnya apa yang dikatakan pihak pasar jika lihat di berbagai media, pasar tersebut sering di indahkan dan digembor-gemborkan sebagai sentralnya perdagangan khususnya dari Indonesia bagian timur. Namun jika dipandang dari pemaparan pedagang masih jauh dari harapan sebagai pasar induk di Jawa Timur.

Berbagai macam penyebab yang menjadikan penghasilan pedagang mengalami penurunan. Problemnya adalah berawal dari diri mereka sendiri yang tidak bisa melawan kemalasan dan tidak mampu memberikan pelayanan yang maksimal terhadap calon pembeli, serta kecurangan yang dilakukan pedagang terhadap calon pembeli sehingga membuat calon pembeli enggan membeli ditempat yang sama. Seperti apa yang dipaparkan oleh Sudarsono (55) pedagang cabe, berikut ini:

[59] Hasil wawancara dengan Fatma pada tanggal 17 April 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> Banyak sekali mas yang menyebabkan pedagang pasar agro ini penghasilannya menurun. Yang pertama adalah mereka tidak berdagang dipasar ini selama seharian, namun mereka kebanyakan hanya berdagang hanya sore hari saja dan itupun hanya sebentar mungkin tidak lebih dari lima jam. Mana mungkin hanya bekerja sebentar saja sudah mendapatkan keuntungan banyak, sedangkan saya saja berdagang hampir seharian. Yang kedua adalah mereka sewot dan bahkan memarahi calon pembeli yang menawar harga dibawah kulakannya. Dan yang paling membuat *kapok* (kecewa) calon pembeli untuk tidak kembali lagi membeli ditempat semula adalah timbangan yang tidak normal serta menyelipi barang jualannya dengan barang busuk.[60]

Dari pemaparan Sudarsono di atas, bahwa terdapat berbagai hal yang menyebabkan pedagang Pasar Induk Puspa Agro yang mengalami penurunan penghasilannya. Hal tersebut disebabkan oleh rasa malas pedagang yang tidak berjualan selama seharian penuh, padahal calon pembeli datang setiap waktu ketika barang tersebut dibutuhkan, setidaknya ada yang menggantikan menunggu stannya ketika mereka merasa lelah atau memiliki pekerjaan lainnya, seperti Sudarsono ini yang memiliki pengganti keponakannya sehingga pelanggan yang merasa cocok tidak pindah ke pedagang lain. Penyebab keduanya adalah tidak memberikan rasa senyum dan kurang sabarnya pedagang serta mendahulukan emosi ketika barang dagangannya ditawar sangat murah. Yang seharusnya pedagang lebih pintar-pintar menghadapi calon pembeli yang demikian, supaya tetap membeli dengan harga yang disepakati oleh kedua belah pihak, bukan malah memarahinya. Dan yang terakhir adalah sifat kejujuran yang tidak diterapkan oleh pedagang ketika berjualan, yaitu

[60] Hasil wawancara dengan Sudarsono pada tanggal 12 Mei 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

salah satunya dengan menyelipkan barang yang berkualitas jelek namun disamakan dengan harga kualitas bagus.

Rasa malas untuk berdagang bukan satu-satunya alasan mengapa pedagang tidak berdagang seharian. Berikut perkataan Toni (55):

> Malas itu memang penyakit mas, namun tidak benar kalau pedagang di sini berdagang tidak seharian karena malas. Macam-macam mas sebabnya, ada yang mempunyai bisnis lain, pasar sini hanya cabangnya saja, ada juga hanya sore hari saja yang dianggap paling ramai pembeli, dan karena kerja pabrik. Seperti saya ini kalau kerja malam ya siangnya jualan dan kalau masuk kerja pagi, terpaksa libur dulu ke pasarnya. Kan jualan burung, mana mungkin malam. Kalau pedagang lain ya bisa saja, malam atau siangnya.[61]

Dari perkataan Toni pedagang burung di atas, dapat dijelaskan bahwa tidak dapat dikatakan rasa malas adalah alasan mereka tidak berdagang seharian, melainkan dikarenakan pasar ini sebagai cabangnya saja serta mereka memiliki pekerjaan lain selain berdagang di pasar, seperti bekerja di pabrik, proyek bangunan, petani, dll. Dan alasan mereka tidak berdagang seharian adalah kurang sabarnya menghadapi pembeli yang ramai untuk waktu tertentu saja.

Hal tersebut juga ditemui peneliti saat melakukan pengamatan terhadap beberapa pembeli yang mengalami kerugian akibat kesalahannya sendiri atau disebabkan oleh kultural mereka. Itu terbukti ketika peneliti melihat dengan mata kepala sendiri, ada calon pembeli yang dimarahi habis-habisan oleh pedagang karena menawar cabe dengan harga 10 ribu per kilogram. *"meskipun sampean tuku sa' truk rego sepuluh ewu sa' Jawa Timur lho gak ngarah ole*" (meskipun kamu membeli satu truk

[61] Hasil wawancara dengan Toni pada tanggal 12 Mei 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dengan harga sepuluh ribu se Jawa Timur tidak bakalan dapat), kata pedagang cabe tersebut. Padahal harga kulak-an cabe tersebut ketika peneliti tanyakan ke pedagang cabe lainnya masih dengan harga 15 ribu per kilogram. Namanya pembeli menawar harga adalah lumrah karena masih merupakan pasar tradisional, yang seharusnya lebih sabar adalah perlakuan pedagang terhadap calon pembeli. Ada pepatah mengatakan "pembeli adalah raja". Maka perlakukan pembeli dengan baik sehingga mereka akan merasa puas.

Sedangkan bagi pedagang yang naik penghasilannya, mereka memiliki beberapa upaya untuk meningkatkan hasil perdagangannya. Bukan bantuan melalui spiritual dukun, melainkan menciptakan kreativitas secara rasio. Selaras dengan perkataan Ali (48) pedagang bawang putih, berikut perkataannya:

> Bagi saya ya mas, untung sedikit yang penting lancar dan memiliki pelanggan banyak. Artinya dari pertransaksi jual beli mendapatkan untung sedikit, namun jika beberapa kali transaksi maka keuntungan saya lebih banyak. Dan lama kelamaan pelanggan dari pasar Agro sendiri atau pasar lain akhirnya lari dan membeli barang dagangan saya, dengan begitu keuntungan saya lebih besar. Hampir 400 ribu perhari keuntungan bersih yang saya dapat, padahal sebelumya tidak sampai segitu. Ya Alhamdulillah lah mas.[62]

Pernyataan tersebut didukung oleh Sundari (39) pedagang peralatan dapur, berikut pernyataannya:

> Wah saya ini, jika ada calon pembeli lewat di depan lapak saya, langsung saya senyumi sambil menawarkan barang dagangan milik saya. Dan pastinya jika calon pembeli tertarik untuk membeli serta berani menawar harga, tentu dibelinya. Ibaratnya saya tidak hanya jualan barang, namun juga *dodol omong* (banyak bicara dalam

[62] Hasil wawancara dengan Ali pada tanggal 14 Mei 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> menawarkan barang) atau istilahnya pandai merayu pembeli dan memastikan pembeli tidak kecewa ketika membelinya. Keuntungan perharinya tidak tentu mas, jika dirata-rata terkadang 100 ribu hingga 300 ribu rupiah.[63]

Bentuk kreativitas lain juga ditunjukkan dalam bentuk nyata oleh pedagang buah, yaitu dengan dikemas dengan plastik, ditata dengan indah, dan disortir buah yang sudah busuk. Berikut ungkapan dari salah satu pedagang buah yang bernama Julaika (50):

> Pembeli sekarang itu suka barang yang berplastik mas. Jadi beberapa buah yang saya jual ini terbungkus rapi dengan plastik dan sebagian dengan mika, serta saya tata rapi membentuk segitiga atau menggunung sehingga calon pembeli melihat pasti tertarik untuk membelinya. Sedangkan buah yang sudah membusuk langsung saya buang, sehingga tidak menulari buah lainnya, dengan begitu pembeli merasa senang melihat buah yang semuanya masih segar dan tidak takut tertipu dengan buah yang busuk. Jadi ya tidak sepi-sepinya pembeli datang ke stan saya, dengan begitu penghasilan bersih saya sekitar 300 ribu per hari, yang sebelumnya hanya mencapai 200 ribu per hari.[64]

Dari ketiga perkataan di atas oleh Ali pedagang bawang putih, Sundari pedagang peralatan dapur, dan Julaika sebagai pedagang buah dapat dijelaskan bahwa mereka telah melakukan berbagai upaya supaya penghasilan bersih mereka lebih meningkat. Upaya-upaya tersebut diantaranya adalah mereka rela mendapatkan untung sedikit yang penting mempunyai pelanggan banyak dan bahkan pembeli dari pasar lain tertarik untuk membeli ditempatnya juga dan jika dikalkulasikan penghasilannya akan lebih banyak daripada pelanggan yang sedikit. Mereka juga pawai berbicara supaya bisa menarik pelanggan untuk membeli barang dagangannya, daripada yang diam saja, maka tentunya yang pandai bicara

---

[63] Hasil wawancara dengan Sundari pada tanggal 14 Mei 2012
[64] Hasil wawancara dengan Julaika pada tanggal 14 Mei 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

untuk merayu dan memastikan kepuasan pembeli ketika membelinya barangnya akan mendapatkan keuntungan yang meningkat. Bentuk upaya lain untuk kreativitas yang lebih nyata adalah dalam bentuk kemasan produk. Karena konsumen di zaman modern ini lebih suka dengan produk yang sehat dan berkemasan, sehingga terjamin kualitasnya. Dan tertata rapinya produk akan menjadikan keindahan yang memiliki nilai lebih, sehingga pembeli tertarik untuk membelinya. Dengan begitu secara otomatis pedagang mendapatkan keuntungan yang meningkat.

Hal tersebut didukung oleh foto dokumentasi pribadi peneliti yang menunjukkan di tata dengan rapi oleh kreatifitas pedagang, dapat dilihat di bawah ini:

Gambar 5. Buah yang tertata rapi, segar, dan berplastik lebih menarik pembeli.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Terlihat juga foto dokumentasi peneliti yang menunjukkan pengemasan beras dalam karung 10 kg dan 5 kg, yang tidak terlalu memberatkan pembeli kecil, sehingga harganya terjangkau dan lebih cepat terjual. Hal tersebut adalah hasil inovasi pedagang yang akhirnya ditindak lanjuti oleh pihak produsen beras. Dapat dilihat di bawah ini:

Gambar 6. Beras dalam karung mini lebih diminati pembeli kecil.

Berpindah dari pasar tradisional sebelumnya menuju pasar yang baru, bukanlah seindah yang dibayangkan dan belum tentu langsung menyulap pedagang menjadi sukses atau dalam artian langsung keberuntungan berpihak pada semua pedagang. Menjadi pedagang yang berwibawa dengan meningkatkan status sosial adalah harapan tersendiri pedagang pasar ini. Hal tersebut memang telah dialami oleh pedagang pasar ini karena pendapatan berdagang mereka meningkat, sehingga dapat meningkatkan status sosialnya. Sedangkan yang menurun pendapatannya

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mereka tidak menghiraukan *prestise* (kewibawaan) yang melekat didirinya demi mencoba untuk tetap menjadi perdagang.

Sebagian besar pedagang mengalami mobilitas sosial vertikal ke bawah dan mobilitas sosial ke atas. Sedangkan pedagang yang mengalami mobilitas sosial horizontal hanyalah sebagian saja. Pedagang telah melakukan gerak sosial dari pasar tradisional ke Pasar Induk Puspa Agro tanpa mengubah status sosialnya. Jadi kelas sosial mereka tetap pada strata yang sama seperti halnya ketika masih di pasar sebelumnya, baik bagi kelas bawah maupun kelas atas.

Terdapat dua macam perbedaan mobilitas sosial pada pedagang pasar. Ada sebagian pedagang pasar yang tetap menjadi pedagang tanpa mengubah status sosial mereka dan merasa nyaman dengan kelas sosial yang dimiliki saat ini. Pedagang hanya melakukan gerak sosial dari pasar tradisional sebelumnya ke Pasar Induk Puspa Agro. Sedangkan sebagian pedagang lainnya mengalami mobilitas sosial vertikal yang menurun. Ini dikarenakan pedagang banyak mengalami kerugian di saat berdagang di pasar ini. Sehingga secara otomatis rasa gengsi menjadi masyarakat kelas atas harus rela dilepas dan menjadi masyarakat biasa atau kelas bawah. Jadi Mobilitas sosial pedagang Pasar Induk Puspa Agro pada saat ini terdapat dua macam, yaitu mobilitas sosial horizontal dan mobilitas sosial vertikal ke bawah.

Jadi dapat dikatakan bahwa tingginya N'Ach membuat pedagang sukses dan kurangnya N'Ach membuat mereka kurang sukses atau bahkan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

rugi. Dan problem menurunnya pendapatan tidak disebabkan oleh kebijakan yang kurang memberikan pedagang peluang dan kesempatan untuk mengembangkan usaha mereka.

3. Dampak Mobilitas Sosial Pedagang dengan Kehidupan yang Lainnya

Mobilitas sosial pedagang memberikan dampak bagi kehidupan pedagang Pasar Induk Puspa Agro. Berpindahnya pedagang dari satu kelas sosial menuju ke kelas sosial lainnya akan menimbulkan dampak pada daya beli pedagang. Ketika pendapatan pedagang mengalami kenaikan maka tingkat daya beli pedagang menjadi tinggi. Hal tersebut hanya sekedar mencari citra hidup pedagang. Dewasa ini gaya hidup tidak lagi erat hubungannya dengan remaja saja, melainkan tidak mengenal usia. Dulu remaja merupakan dimana masa yang belum stabil mencari jati diri. Namun sekarang ini remaja atau tua tidak menentukan hal tersebut, sehingga para remaja dan yang tua mencari yang pas dan terbaik baginya sesuai arus jaman modern.

Gaya hidup pedagang yang membeli produk bermerek mahal juga merupakan dampak dari mobilitas sosial. Semisal produk seperti HP di mata pedagang adalah tidak lagi menjadi kebutuhan sekunder ataupun tersier melainkan dijadikan kebutuhan primer. Tindakan tersebut telah dilakukan pedagang Pasar Induk Puspa Agro. Seperti yang dikatakan Eko (34), berikut ini:

> Sejak berjualan di pasar ini, saya sering jalan-jalan ke mall, bersama istri dan anak saya mas. Padahal dulu saja setahun cuman sekali. Sampai-sampai tetangga kos, merasa heran dengan apa yang saya lakukan bersama keluarga karena seringkali jalan-jalan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> padahal mempunyai pelanggan yang menunggu di pasar. Hal tersebut sudah saya pikirkan mas, kapan harus bekerja dan kapan harus menyenangkan keluarga. Saya berjualan dari pagi hingga sore hari, jadi waktu malam harinya sekitar jam 8 malaman, saya pergi ke mall yang berada di Sidoarjo. Terkadang juga jalan-jalan ke mall Surabaya. Di sana ya tidak sekedar jalan-jalan mas, tapi juga membeli barang keperluan keluarga. Masalahnya istri saya, maunya dengan barang serba mahal, tidak mau dengan barang yang dipasaran. Tapi kebanyakan istri saya itu sukanya membeli HP keluaran baru, tidak peduli bermerk china atau sejenis Nokia, dan lain-lain. Padahal HP di rumah sudah tiga mas, tapi masih beli lagi, tidak tahu kok kecanduan seperti itu.[65]

Dengan meningkatnya kelas sosial pedagang kelapa ini, telah banyak mempengaruhi gaya hidupnya sekarang. Meskipun subjek disibukkan untuk jualan di pasar, namun di tengah-tengah kesibukannya dia sering menyisihkan waktunya untuk jalan-jalan ke Mall beserta keluarga. Padahal sebelumnya hanya dilakukan sesekali bahkan tidak pernah dalam setahun. Hal-hal yang sebenarnya tidak terlalu penting untuk dilakukan dan produk-produk yang tidak perlu dibeli lagi namun hal tersebut masih saja dilakukan. Peneliti merasa menganggap apa yang dilakukan pedagang sama saja dengan istrinya. Di lapak tempat subjek jualan terdapat dua HP yang digunakan bukan untuk berbisnis melainkan digunakan untuk memutar musik dan satunya lagi untuk memutar video. Padahal fungsi HP adalah sebagai alat komunikasi, namun berbeda fungsi ketika dipakai pedagang ini. Dan Padahal dia bilang dirumah sudah ada empat HP, berarti pedagang ini mempunyai enam HP secara keseluruhan. Begitu juga rasa gengsi terhadap pedagang ini, membeli barang selalu serba mahal.

[65] Hasil wawancara dengan Eko pada tanggal 13 April 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Hal tersebut juga didukung oleh foto dokumentasi pribadi peneliti yang bisa di lihat di bawah ini:

Gambar 7. Tiga Handphone milik pedagang cabe sebagai pencitraan diri, bukan sebagai fungsi dasarnya.

Untuk menguji kredibilitas data yang diperoleh dengan wawancara, peneliti diam-diam melakukan pengamatan di rumah pedagang ini yang kebetulan tidak jauh dari Pasar Agro yaitu di Desa Jemundo. Pada malam hari pedagang ini beserta keluarganya kebetulan baru pulang dari berbelanja dari mall membawa lebih dari lima kresek yang berlogokan salah satu mall di Sidoarjo. Dengan begitu peneliti tidak meragukan lagi dengan data yang diperoleh dari wawancara maupun observasi.

Pada sore hari yang cerah, peneliti menelusuri keramaian Pasar Induk Puspa Agro. Terlihat berbagai aktifitas dilakukan oleh pedagang. Ada yang menawarkan barang terhadap calon pembeli, ada yang menata

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

produknya supaya kelihat bagus dimata pembeli, dan ada juga yang membawa produk ke lapaknya setelah bongkar dari pick up. Pemandangan tersebut sudah terasa umum bila di pasar. Namun ada pemandangan lain yang terasa tidak wajar jika nampak di pasar tradisional. Hampir disetiap lapak terdapat TV, bahkan ada LCD TV di lapak salah satu pedagang. Berikut ungkapan dari Ana (42):

> Oh LCD TV ini ta mas? Saya menaruh TV ini supaya dianggap menarik oleh calon pembeli. Dengan begitu banyak pembeli yang datang kesini untuk membeli dagangan saya. Kalau tidak percaya coba tanyakan pelanggan saya ini? Pasti awalnya tertarik dengan TV saya ini. Akhirnya dia membeli di sini. Hehehe.[66]

Ungkapan dari pedagang daging tersebut menjelaskan bahwa subjek menaruh sebuah TV LCD tersebut sebagai daya tarik supaya banyak dikunjungi calon pembeli. Hal tersebut memang cukup evektif apa yang dilakukan oleh subjek. Namun peneliti kurang yakin dengan mimik muka yang tidak serius terpampang pada saat menjawab pertanyaan peneliti. Besoknya, siang-siang peneliti menanyakan kebenaran atas perkataannya kemarin sore. Subjek pun menjawab:

> Sepurane yo mas (maafkan saya ya mas), kemarin itu hanya bercanda. Sebenarnya saya menaruh TV LCD ini hanya sebagai gaya-gayaan saja. Pada mulanya saya melihat di gedung sayur banyak yang menggunakan TV, ya sudah saya membeli TV LCD ini supaya terlihat gaya dan bisa menandingi mereka. Tapi yang kemarin itu ada benarnya juga. Ketika dagangan daging ini laris dibeli pembeli saat itu kan keuntungan saya banyak, ya udah saya belikan TV ini.[67]

[66] Hasil wawancara dengan Ana pada tanggal 11 April 2012
[67] Hasil wawancara dengan Ana pada tanggal 12 April 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Nampak keseriusan yang dijelaskan oleh pedagang daging ini, walaupun saat itu sempat berkata tidak sebenarnya. Mungkin awal mulanya peneliti tidak tepat saat menanyakan hal pribadi di waktu banyak pembeli. Jadi subyek tidak berkata sebenarnya. Akhirnyapun subjek berkata jujur ketika tidak adanya pembeli dilapak tersebut. Dari penjelasan di atas bahwa subjek mengakui kalau dia hanya sekedar mencari sensasi dan gaya hidup yang berlebihan, supaya dapat sanjungan dari tetangga pasar.

Hal tersebut juga didukung oleh dokumentasi pribadi peneliti di bawah ini:

Gambar 8. Terlihat TV LCD milik pedagang daging yang menyala demi mendapat sanjungan dari tetangga pedagang.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pada dasarnya gaya hidup erat hubungannya dengan remaja terutama yang belum menikah. Namun berbeda halnya dengan Erna, meskipun subjek ini telah mempunyai suami atau sudah berkeluarga, dia sering bebelanja di mall yang terutama berada di Kota Metopolitan kedua di Indonesia, tidak lain adalah Kota Surabaya yang banyak terdapat mall-mall besar berdiri kokoh dan megah di jantung Ibu Kota Jawa Timur ini. Berikut ini perkataannya:

> Biasanya setelah berjualan di PIPA, saya langsung mampir ke mall untuk membeli kebutuhan rumah tangga mas, sekaligus memanjakan diri untuk membeli berbagai kosmetik serta aksesoris yang lagi trend saat ini sebagai menghias diri dan supaya dianggap tetangga rumah mengalami kenaikan kelas. Pokoknya kalau ada bedak atau lipstik yang model baru langsung saya beli, karena orang kelas atas biasanya seperti itu, jadi ya saya menirunya.[68]

Dari penjelasan Erna (35) dapat disimpulkan bahwa subjek hampir setiap hari pergi ke mall dengan alasan membeli kebutuhan rumah tangga. Padahal tidak itu saja melainkan juga bersenang-senang dengan membeli berbagai kosmetik serta aksesoris yang lagi trend saat ini untuk menghias diri. Memang kelihatan memancar bedak dimukanya saat berdagang di pasar, sampai-sampai peneliti agak gemetar ketika mewancarainya. Hal tersebut dilakukan, supaya subjek dianggap sebagai orang kelas atas.

Demi mendapatkan data valid untuk mendukung data hasil wawancara dengan subjek di atas, peneliti menanyakan kebenaran apa yang dikatakan pedagang tersebut dengan sesama teman pedagangnya

[68] Hasil wawancara dengan Erna pada tanggal 02 April 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang kebetulan dulu sama-sama jualan di Pasar Keputran. Berikut pernyataan Yuliani (39):

> Halah mas, dulu Erna itu kalau beli bedak saja dengan harga lima ribuan di pasar biasa, pokoknya gak banyak model dibandingkan berdagang di Pasar Agro ini. Saya kenal dia itu sudah lama mas, tidak pernah ia berdandan menor seperti sekarang, dan memakai aksesoris-aksesorisan. Memang dia sekarang banyak mendapatkan pelanggan-pelanggan baru, jadi ya pendapatannya banyak.[69]

Dari pernyataan tetangga pedagang di atas dapat dijelaskan bahwa subjek benar-benar mengalami dampak dari mobilitas sosial. Ketika masih berdagang di pasar sebelumnya subjek hanya berdandan seadanya dengan bedak yang relatif murah dan terjangkau ketika dibeli oleh seorang pedagang pasar dan tempat membelinya pun masih di pasar tradisional. Berbeda halnya ketika pedagang menempati Pasar Agro, berbelanja barang yang lagi trend atau model baru langsung diburunya dan itupun membelinya harus di mall, dengan berharap dianggap gaya.

Fun (hiburan) biasanya dimanfaatkan seseorang untuk mengisi waktu luang mereka untuk melakukan penyegaran diri dan pikiran. Hiburan tidaklah selalu mengeluarkan budget banyak, yang penting kita senang dan bisa menenangkan pikiran yang terperas karena aktivitas dalam kehidupan sehari-hari. Hal yang berbeda justru terjadi pada pedagang Pasar Induk Puspa Agro. Berikut apa yang dikatakan Wardoyo (44):

> Saya ini orangnya santai mas, kalau masalah rekreasi ya bisa kemana-mana. Mobil juga ada, kamu juga bisa lihat sendiri yang saya parkir di depan stan ini. Kalau masalah rekreasi itu biasanya tergantung mamanya. Biasanya rekreasi keluarga itu kan dilakukan seseorang pada saat liburan sekolah, saya juga begitu dulu. Kalau

[69] Hasil wawancara dengan Yuliani pada tanggal 02 Mei 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> keluarga saya semenjak punya dagangan di pasar Agro ini setahun bisa sepuluh kali. Ini semua karena keuntungan saya meningkat berdagang beras di sini. Tempat yang pernah kami kunjungi adalah pantai bali, pantai parang tritis, Dufan Jakarta, banyak pokoknya. Bagi saya keluar uang berapapun tidak masalah, yang penting kami senang sekeluarga.[70]

Wardoyo adalah pedagang beras yang beruntung ketika berdagang di pasar ini. Subjek bercerita banyak bagaimana dia dan keluarganya mencari hiburan dengan cara rekreasai ke tempat-tempat wisata yang favorit dikunjungi keluarga saat mengisi waktui liburan mereka. Pedagang ini tidak segan-segan untuk mengeluarkan uang banyak demi menyenangkan keluarganya. Bagi dirinya hal tersebut disesuaikan dengan bagaimana kondisi dirinya berdagang, jika banyak mengalami keuntungan seperti ketika berdagang di pasar ini, maka itu dilakukan. Berbeda dengan dulunya sebelum berdagang di pasar ini yang keuntungannya hanya sedikit, jadi rekreasi keluarga hanya dilakukan sekali saat libur panjang sekolah saja.

Hal tersebut juga didukung oleh dokumentasi pribadi peneliti yang ditunjukkan oleh subjek. Dapat dilihat di bawah ini:

[70] Hasil wawancara dengan Wardoyo pada tanggal 15 Mei 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 9. Mobil yang biasa dipakai pedagang beras untuk rekreasi bersama keluarganya.

Untuk mendukung data hasil wawancara di atas supaya valid, peneliti menceritakan kembali apa yang dikatakan subjek dan menanyakan kepada tetangga pedagangnya tentang kebenaran apa yang dikatakan Wardoyo juga terjadi terhadap pedagang lainnya. Berikut ungkapan Mr. X sambil menata berasnya:

> Wardoyo itu mas memang begitu orangnya. Sering sekali stannya ditutup, dan ketika saya tanya mau kemana? mesti jawabannya mamanya anak-anak ngajak rekreasi. Berbeda dengan dulu sebelum punya stan di pasar Agro, mungkin rekreasi ketika liburan sekolah anaknya saja. Begitu juga pedagang pasar di sini, mereka juga sering rekreasi ketika dagangannya laris. Apalagi kalau beras-beras di borong oleh tengkulak dari luar jawa, uang mereka pasti banyak. Dan mereka tidak hanya sekedar jalan-jalan pasti banyak hiburan lain yang mereka lakukan. Seperti piknik, memancing, bahkan ada yang hobby main golf.[71]

[71] Hasil wawancara dengan Mr. X pada tanggal 16 Mei 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dari penjelasan pedagang beras yang tidak mau menyebutkan namanya tersebut, jelas bahwa kebanyakan pedagang Pasar Induk Puspa Agro telah melakukan banyak hiburan. Seperti rekreasi, piknik, memancing, dan main golf ketika hasil penjualan mereka mengalami peningkatan saat berdagang di pasar ini. Berbeda halnya ketika sebelum berdagang di pasar ini, hiburan adalah sesuatu yang jarang dilakukan.

Selain *fashion* (mode) dan *fun* (hiburan), gaya hidup yang berkaitan dengan *food* (makanan) juga merupakan dampak dari mobilitas sosial pedagang. Erna (35) adalah salah satu contoh dari pedagang yang terkena dari dampak tersebut, berikut perkataannya:

> Kan dulu sudah pernah saya bilang mas, seingat saya sudah saya ceritakan panjang lebar tentang kehidupan pedagang di sini. Salah satunya saya sendiri. Sejak di pasar dulu saya sampai sekarang saya makan nasi, namun yang membedakan adalah lauknya, makannya di mana, dan seberapa banyak membelinya. Kalau di pasar dulu bawa makanan dari rumah dengan ikan seadanya, yang pasti tahu tempe, terkadang juga ayam. Lah kalau sekarang, saya pinginnya praktis, saya langsung datang ke Mc Donald bersama keluarga dan makan disana. Terkadang ya pesan *fried chicken* (ayam goreng), terkadang juga hamburger dan minumnya sejenis Coca-cola. Setelah itu selalu memesan *fried chicken* sebanyak lima porsi-an untuk dimakan di rumah dan dua porsi saya bagikan keponakan. Ya hitung-hitung bagi rejeki mas.[72]

Dari penjelasan pedagang di atas sangatlah lengkap, subjek menceritakan panjang lebar gaya hidupnya untuk mengkonsumsi makanan setiap harinya. Sebelumnya dia hanya makan nasi dengan lauk pauk sederhana, namun sejak saat berdagang di pasar ini terlihat mulai ada perubahan. Dimulai dari sekarang yang hampir setiap hari makan dengan

[72] Hasil wawancara dengan Erna pada tanggal 12 Mei 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

lauk pauk *fried chicken* dan terkadang hamburger serta dengan minum coca cola di restoran. Tidak puas dengan hanya makan di tempat tersebut, mereka juga memesan untuk dimakan di rumah selama persediaan sehari. Begitulah gaya hidup konsumtif pedagang di pasar Agro.

Meningkatnya kelas sosial pedagang juga mempengaruhi dunia pendidikan keluarga pedagang. Seperti halnya yang dikatakan Harmin (48), berikut ini:

> Saya berjualan di PIPA ini sekitar dua tahunan mas, saya sering ikut rapat bersama teman-teman pedagang dengan pihak PIPA demi kemajuan pasar dan lebih-lebih pedagang yang diuntungkan. Saran demi kesejahteraan pedagang terus saya berikan, namun saya hanya ingin tetap menjadi pedagang biasa saja mas, tidak mau banyak pikiran, saya ini sudah cukup tua. Tapi kalau menyangkut pendidikan anak, kemanapun saya turutin, walaupun tetangga bilang apa, pernah suatu saat tetangga sebelah rumah bilang: *"sok gaya uripe, sekolah ae njalok seng sekolah internasional"* (tambah gaya hidupnya, sekolah saja minta sekolah bertaraf Internasional). Dalam hati saya menjawab, gaya hidup kelas atas saya yang jalani, kenapa situ yang syirik, tapi tadi hanya ucapan dari hati, tidak langsung saya ucapkan ke orangnya mas, supaya kelihatan rukun dengan tetangga.[73]

Dari penjelasan Harmin seorang pedagang sayur di atas dapat disimpulkan, bahwa subjek hanya ingin menjadi pedagang biasa. Namun tidak dapat dipungkiri kalau masalah pendidikan keluarga harus menjaga gengsi atau status sosialnya yang saat ini naik menjadi juragan sayur. Ini terbukti subjek telah menyekolahkan anak pertamanya di SMA bertaraf Internasional, supaya tetap terjaga status sosialnya menjadi orang kelas atas.

[73] Hasil wawancara dengan Harmin pada tanggal 04 April 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Berbeda halnya dengan pedagang yang status sosialnya turun diakibatkan dagangan mereka harus rela mengalami banyak kerugian. Dan bahkan tidak sedikit yang harus gulung tikar karena kalah bersaing dalam berdagang ditambah pula harus merasakan kondisi pasar yang baru dibangun. Menarik pelanggan baru tidaklah semudah membalikkan telapak tangan. Berikut perkataan Suyono (48):

> Sedih saya mas kalau anda bertanya seperti itu. Tapi tidak apa-apalah kalau ini juga bisa menjadi pelajaran bagi anda kalau nanti menjadi pedagang. Dulu saya berdagang di pasar lain tidak pernah seperti ini mas. Namun nasi sudah menjadi bubur, mau di apakan lagi. Sebenarnya istri tidak mengijinkan saya berdagang disini, namun saya berpikiran akan menambah penghasilan, kenyataannya berbeda. Bahkan anak saya yang ketiga sekarang sekolah di tempat biasa, padahal anak yang kedua sekolah bertaraf internasional, mungkin nantinya anak kedua juga sekolah seperti adiknya karena saya tidak mampu membayar biaya sekolah yang tinggi.[74]

Melihat dari penjelasan Suyono yang berusia 48 tahun ini, bahwa subjek telah mengalami kerugian hampir setiap hari. Dengan berdagang mentimun dan kentang, sering dagangannya busuk akibat tidak terjual dengan cepat, mengingat produk tersebut harus segera habis terjual. Meskipun mentimun dan kentang telah disubsidi oleh pihak Pasar Induk Puspa Agro agar harganya menjadi murah dibandingkan pasar-pasar tradisonal yang lain, hal tersebut tidak pula memberikan keberuntungan kepada subjek dan malah sebaliknya. Akhirnya dampak mobilitas sosialnya mempengaruhi pendidikan keluarganya yang menjadi bukan kelas elit lagi. Hal tersebut terbukti dari penuturan subjek bahwa anak ketiganya harus sekolah di kelasnya orang biasa dan bahkan anak kedua

[74] Hasil wawancara dengan Suyono pada tanggal 12 April 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

juga terancam akan sekolah di tempat seperti adiknya jika kondisi perdagangannya seperti itu.

Mobilitas sosial juga memberikan dampak terhadap kehidupan beragama pedagang. Dikarenakan mayoritas pedagang pasar Agro adalah masyarakat muslim dan peneliti tidak menemukan atau mendapatkan informasi pedagang non muslim, maka peneitian ini lebih memfokouskan pada mereka yang muslim. Berikut salah satu ungkapan dari pedagang yaitu Marjiyati (50):

> Dari dulu (pasar dulu) sampai sekarang (pasar Agro) saya ini tetap shalat lima waktu mas. Malahan selalu tepat waktu. Tidak peduli dagangan saya naik atau menurun. Lha sekarang ini kebetulan nasib saya buruk, dagangan buah ini sulit terjual, padahal saya selalu berdoa kepada Allah supaya diberi rejeki yang banyak. Amin. Tapi ya tetap saja keuntungan yang banyak dari berdagang tidak saya terima sampai sekarang.[75]

Dari ungkapan salah satu pedagang di atas dapat dijelaskan bahwa subjek selalu beribadah kepada Tuhan YME (Allah). Bahkan subjek mengaku tepat waktu dalam menjalankan shalat lima waktu. Tidak ada perbedaan bagi dia saat pendapatannya meningkat atau menurun, dia tetap rajin shalat. Karena pedagang buah ini yakin di dalam doanya pasti dikabulkan oleh Allah dan pasti mendapatkan rejeki yang banyak, sehingga dalam berdagang mendapat penghasilan yang banyak.

Untuk mendukung hasil wawancara di atas supaya datanya lebih valid, maka peneliti di lain hari mencoba menanyakan kepada tetangga dekatnya. Julaikah (53) pun menjawabnya:

[75] Hasil wawancara dengan Marjiyati pada tanggal 14 Mei 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> Ada benarnya juga mas apa yang dikatakan Marjiyati kemarin. Saya ini sudah lama jualan buah bersama dia sejak di Pasar Peneleh Surabaya sekitar lima tahunan. Jadi kalau masalah ibadah atau shalat, dulu itu dia hanya shalat sekali kalau berada di pasar itupun maghrib saja, gak tau kalau shubuhnya, kan kami jualan dari jam enam pagi hingga jam delapan malam. Dia sekarang ini tekun beribadah, setiap masuk waktu shalat kami bergantian untuk titip stan, ya supaya tenang saat kami shalat. Dulu ketika dia masih di Pasar peneleh buru-buru shalat, sibuk terus melayani penjual dan merawat buahnya karena takut busuk.[76]

Dari penuturan teman pedagang tersebut, dapat dijelaskan bahwa dia sedikit membenarkan apa yang dikatakan Warjiyati kalau dia sekarang ibadahnya tekun. Namun subjek menyangkal kalau Warjiyati dari sejak di pasar dulu hingga Pasar Agro sekarang selalu shalat lima waktu, karena dia hanya shalat lima waktu saat di Pasar ini saja. Hal ini dituturkan oleh subjek karena subjek sendiri diajak bergantian menjaga stan untuk menjalankan shalat lima waktu di musholla yang terdapat setiap Los pasar. Dan ibadah tekun tersebut hanya dilakukan Warjiyati saat dia mengalami penurunan penghasilan saja, berbeda saat dia sukses di pasar sebelumnya.

Supaya data tersebut menjadi kreditibel, maka peneliti mencoba bertanya kembali ke pedagang lainnya. Yaitu tetangga pedagang Warjiyati lainnya. Berikut perkataan Neneng (45):

> Alhamdulillah mas, saya senang melihat teman yang rajin shalat sekarang. Meskipun saya juga sedikit kasihan melihat Marjiyati karena setiap ia kulakan selalu merintih meminjam modal ke sana kemari. Ya ke bank, terkadang ya ke sesama pedagang mas. Saat di Pasar Agro dia banyak merugi, gak tau kenapa ko bisa begitu.[77]

[76] Hasil wawancara dengan Julaikah pada tanggal 15 Mei 2012
[77] Hasil wawancara dengan Neneng pada tanggal 15 Mei 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dari penjelasan teman pedagang tersebut, jelas dia sangat senang melihat teman pedagangnya yang shalatnya sekarang menjadi tekun dibandingkan pada saat berdagang di pasar sebelumnya. Namun subjek juga merasa kasihat melihat teman pedagangnya yang selalu mencari modal ke bank dan ke sesama pedagang untuk menutupi daganngannya yang semenjak berdagang di pasar ini sering mengalami kerugian.

Hal tersebut didukung oleh dokumentasi pribadi peneliti yang dapat dilihat di bawah ini:

Gambar 10. Pedagang lebih tekun dan tepat waktu menjalankan shalat lima waktu demi mendapatkan rejeki yang banyak.

Selain beribadah menjalankan shalat lima waktu dalam sehari dan mereka melakukannya dengan tepat waktu serta tekun. Syariat keagamaan juga dilakukan oleh pedagang Pasar Agro untuk membangun jalan Allah serta menolong sesama manusia. Hal tersebut diyakini mereka sebagai

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

umpan untuk mendapatkan rejeki. Berikut penuturan Dian (61) seorang pedagang pakaian yang biasa dipanggil abah:

> Percaya gak percaya ya mas, shadaqah itu tidak membuat orang menjadi miskin, malahan bisa-bisa membuat kita menjadi kaya. Biasanya saya itu melakukan amal jariyah ke masjid dan beramal kepada orang yang tidak punya (miskin). Alhamdulillah, setelah saya melakukan hal tersebut, dagangan pakaian saya cepat terjual. Ini adalah rahasia sukses yang saya dapat dari anjuran kyai saya. Sejak berdagang di sini saya sering beramal, berbeda ketika masih berdagang di pasar sebelumnya.[78]

Pedagang tersebut meyakinkan bahwa shadaqah tidak membuat orang menjadi miskin, melainkan rejekinya akan ditambah Tuhan menjadi berlipat-lipat melalui kesuksesan mereka dalam berdagang. Selain beramal jariyah di jalan Allah, mereka juga membantu terhadap sesama yang kekurangan materi. Hal ini baru dilakukan subjek ketika menempati pasar Induk Puspa Agro.

Hal senada juga dibenarkan oleh Agus (44), Yuni (52), dan Supardi (50) tetangga pedagangnya yang mengatakan bahwa Dian adalah pedagang yang dermawan dan rajin beribadah semenjak berdagang di Pasar Agro. Dan sering pula mereka bertiga di ajak mendengarkan pengajian rutin di Ponpes Bumi Shalawat Sidoarjo pada hari rabu malam.

Bagi kebanyakan pedagang Pasar Agro, mereka akan meningkatkan ibadah mereka untuk meminta kepada Tuhan supaya diberi rejeki yang banyak serta mendapatkan peningkatan penghasilan. Sedangkan bagi mereka yang telah mendapatkan keuntungan yang besar

[78] Hasil wawancara dengan Dian pada tanggal 15 Mei 2012

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dikarenakan dagangan mereka cepat terjual kebanyakan pedagang ibadahnya menurun, bahkan lupa terhadap ibadah mereka yang sebelumnya dilakukan setiap hari untuk mengingat Tuhan (AllaH) setiap hari lima kali. Namun ada pula pedagang yang tekun beribadah dan tetap ibadah seperti biasa, tidak memperdulikan meningkat atau menurunnya pendapatan mereka, karena bagi mereka (muslim) shalat lima waktu adalah kewajiban setiap muslim.

Berbagai dampak yang diakibatkan dari mobilitas sosial pedagang Pasar Induk Puspa Agro terhadap kehidupan sosialnya. Salah satunya adalah memberikan dampak pada daya beli pedagang . Ketika status sosialnya sudah naik maka tingkat daya beli pedagang menjadi tinggi. Hal tersebut hanya sekedar mencari citra hidup para pedagang. Membeli barang di mall dalam jumlah yang banyak dan tidak terlalu perlu sudah dianggap biasa oleh pedagang, demi mendapatkan sanjungan dari tetangga. Gaya hidup pedagang yang membeli produk bermerek mahal juga merupakan dampak dari mobilitas sosial. Semisal produk seperti HP di mata pedagang adalah tidak lagi menjadi kebutuhan sekunder ataupun tersier melainkan dijadikan kebutuhan primer. Tindakan tersebut telah banyak dilakukan pedagang Pasar Induk Puspa Agro.

Dikarenakan rasa iri hati dan gengsi yang berlebihan terhadap pedagang lain yang memiliki TV disetiap lapak. Ada salah satu pedagang yang rela mengeluarkan uang beberapa juta untuk membeli TV LCD sebagai pembesar hati dan demi mendapatkan anggapan sebagai orang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kelas atas. Padahal uang tersebut lebih berguna jika digunakan sebagai penambah modal untuk meningkatkan dagangannya. Tapi apa daya ketika sistem modernisasi memaksanya seperti itu.

Meningkatnya kelas sosial pedagang juga mempengaruhi dunia pendidikan keluarga pedagang. Apalagi status sosial mereka yang telah naik menjadi juragan. Menyekolahkan anak di sekolah elit ataupun bertaraf internasional adalah mutlak dilakukan. Jika hal tersebut tidak dilakukan maka mereka takut tidak dianggap lagi menjadi pedagang kelas atas. Sedangkan bagi pedagang yang mengalami penurunan kelas sosial ketika berdagang di pasar sini karena seringnya merugi, maka ancaman menjadi pedagang kelas atas akan berubah menjadi kelas bawah, dengan begitu pendidikan yang dulunya di kelas elit sekarang sekolah di kelas rendah.

C. Analisis Data

Setelah menyajikan data-data dalam penyajian yang menjawab segala masalah yang dipertanyakan dalam rumusan masalah, maka dalam analisis data ini akan dipaparkan beberapa hasil temuan peneliti di lapangan dan sekaligus analisisnya.

1. Temuan

Adapun temuan-temuan peneliti di lapangan yang sesuai dengan rumusan masalah penelitian adalah sebagai berikut:

a. Latar Belakang Pedagang Pasar Induk Puspa Agro Pindah dari Pasar Tradisional Sebelumnya

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1) Bagi pedagang pasar Induk Puspa Agro, kebersihan dan keamanan adalah bentuk fasilitas yang harus ada disetiap pasar untuk mempernyaman transaksi jual beli antara pedagang dan pembeli.

Pasar Induk Puspa Agro terkonsep sebagai pasar modern, namun dengan transaksi tradisional masih dipertahankan. jadi pasar tradisional yang identik dengan lingkungannya yang kotor dan keamanan yang tidak terjamin ,tidak terlihat di pasar ini. Maka dari itu, masyarakat sekarang cenderung memilih pasar modern sebagai tempat belanja guna memenuhi kebutuhan sehari-hari. Inilah salah satu alasan pedagang untuk mendapatkan kenyamanan ketika berdagang di pasar.

2) Memperluas usaha dengan membuka cabang di pasar lain (Pasar Induk Puspa Agro).

pedagang tidaklah sendirian berdagang, mereka bersama keluarga. Mereka memanfaatkan potensi Sumber Daya Manusia (SDM) tersebut untuk meningkatkan perekonomian keluarganya. Memperluas usaha dengan membuka cabang di Pasar Induk Puspa Agro telah dilakukannya. Hal tersebut merupakan investasi masa depan. Karena kondisi pasar sebelumnya yang sewaktu-waktu akan ditinggalkan mengingat kondisi fisik yang tidak memungkinkan dan persaingan dagang yang semakin kental.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3) Berpindah dari pasar illegal menuju pasar legal.

Berpindahnya pedagang dari pasar illegal ke Pasar Induk Puspa Agro (legal) juga melatarbelakangi mereka pindah dari pasar sebelumnya. Ketidaknyamanan berdagang di pinggir jalan raya, stan yang bukan milik sendiri, hanya bisa berjualan dalam waktu tertentu saja dan sering dimarahi Satpol PP merupakan dampak negatif menempati pasar illegal. Berbeda ketika menempati PIPA, kenyamanan untuk menempati stan milik sendiri telah terjamin, karena pasar yang termanajemen dengan baik.

4) Menempati pasar pusat perdagangan se Jawa Timur.

Pasar Induk Puspa Agro merupakan pusat perdagangan se Jawa Timur. Segala macam hasil pertanian, peternakan, perkebunan, *home industry* (industri rumah tangga), bahkan bidang jasa melengkapi perdagangan di pasar ini. Sebagai pusat perdagangan se Jawa Timur, tentunya akan menarik banyak calon pembeli dari berbagai daerah terutama di provinsi tersebut yang dilengkapi dengan sistem jaringan pemasaran distribusi produk pangan dan lainnya. Akhirnya inisiatif pindah ke pasar terbesar se-Indonesia pun muncul di benak pedagang yang benar-benar dilakukan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Mobilitas Sosial Pedagang Pasar Induk Puspa Agro Pada Saat Ini

Secara umum mobilitas sosial pedagang Pasar Induk Puspa Agro ada dua, yaitu menaik dan menurun. Adapun faktor-faktor yang menyebabkan mobilitas mereka naik adalah:

1) Rasa percaya diri yang dimunculkan oleh pedagang Pasar Induk Puspa Agro dalam menjalani aktifitas sehari-harinya dengan status sosial pedagang menjadi juragan merupakan prestasi yang ingin dicapai oleh setiap pedagang.

   Ini merupakan hal positif yang harus dilakukan oleh pedagang Pasar Induk Puspa Agro. Mereka berdagang bukan untuk mendapatkan sanjungan dari masyarakat, tetapi untuk mendapatkan kepuasan hati sekaligus menjadi masyarakat modern. Status sosial merupakan penghargaan masyarakat atas kesuksesan yang dicapai oleh pedagang dan haruslah dipertahankan ketika sudah menjadi masyarakat modern.

2) Pekerja keras, memperbanyak inovasi baru, banyak kreatifitas dan kejujuran adalah bukti nyata dari N'ach yang telah tertanam di jiwa pedagang untuk menjadi masyarakat modern.

   Tindakan yang tepat telah dilakukan pedagang dengan menanamkan kejujuran dalam berdagang sehingga pelanggan merasa puas dengan sikap yang dilakukan pedagang, hal tersebut membuat suatu kepercayaan tersendiri pembeli terhadap pedagang. Talenta menjadi pedagang pasar tidak dimiliki setiap orang.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sesungguhnya pedagang pasar yang bertalenta dan banyak kreatifitas maka dialah yang menjadi masyarakat modern. Jadi dengan N'ach yang tinggi dapat meningkatkan pendapatan pedagang.

Sedangkan yang menyebabkan mobilitas sosial pedagang menurun disebabkan oleh beberapa faktor, diantaranya:

1) Tidak sedikit pedagang mengeluh akan sepinya calon pembeli yang datang ke stannya. Akibatnya penurunan kelas sosial dan bahkan terancam jatuh bangkrut. Problem tersebut terjadi akibat kultural pedagang yang malas, tidak jujur, dan pelayanan yang tidak baik terhadap pembeli.

Suatu gerak sosial tidaklah selalu membuat pedagang menjadi sukses dan kelas sosialnya menjadi meningkat. Semua ini adalah hukum daripada gerak sosial itu sendiri, yaitu perpindahan dari satu kelas sosial menuju kelas sosial lainnya, yang berarti tidak selalu dari kelas bawah menuju kelas atas, melainkan juga dari kelas atas menjadi kelas bawah. Menempati pasar baru, tentunya merintis kembali dari bawah tentang situasi dan kondisi dari awal pula dan bagaimana menciptakan daya tarik pembeli. Maka dengan N'ach yang tinggi pedagang akan bangkit dari keterpurukan dan bisa meningkatkan penghasilan mereka kembali.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2) Pedagang berharap agar pasar Induk Puspa Agro lebih banyak pembeli yang datang ke pasar bukan pengunjung. Dan pembeli-pembeli diharapkan membeli secara grosir bukan retail.

Pasar Induk Puspa Agro merupakan sebagai pasar sentral di Jatim, tentunya produk yang dijual seharusnya secara grosir bukan secara retail (eceran). Karena dengan pembelian secara grosir, maka keuntungan pedagang menjadi lebih banyak dan produk yang dijual cepat habis sehingga tidak sampai kadaluarsa. Pedagang mempunyai harapan positif supaya pihak pasar membantu bagaimana kondisi pasar menjadi ramai dikunjungi calon pembeli, semisal dengan sistem sosialisasi produk murah dan berkualitas. Namun hingga saat ini, pihak pasar lebih memprioritaskan keramaian pasar dengan mengadakan berbagai acara atau event secara besar-besaran. Sehingga kesejahteraan tidak berpihak kepada pedagang, melainkan lebih memanjakan dan menghibur pengunjung dari luar kota maupun Jatim.

3) Pengunjung datang ke Pasar Induk Puspa Agro tidak berbelanja namun hanya jalan-jalan.

Berbagai alasan mengapa pengunjung datang ke Pasar Induk Puspa Agro tidak berbelanja namun sekedar jalan-jalan. Alasan pertama dikarenakan mereka bukan calon pembeli melainkan penasaran dengan pasar terbesar se-Indonesia. Dan yang kedua adalah dikarenakan pihak manajemen pasar kurang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

memaksimalkan usahanya dalam membantu meramaikan calon pembeli, misalnya dengan memberikan diskon untuk produk tertentu. Dan mendekatkan akses antara pintu masuk pasar dengan produk yang dijual pedagang oleh pihak pasar yang dirasa calon pembeli akses masuk ke stan pedagang terlalu jauh.

c. Dampak Mobilitas Sosial Pedagang dengan Kehidupan yang Lainnya

1) Sering jalan-jalan ke mall, sering rekreasi di tempat yang favorit di kunjungi pengunjung. Sering membeli makanan dalam jumlah banyak di restoran, memiliki HP lebih dari satu namun tidak digunakan sesuai dengan fungsi dasarnya, kecenderungan memborong barang belanjaan dalam jumlah besar, keinginan membeli produk baru seperti kosmetik ternama. Semuanya merupakan dampak mobilitas sosial terhadap gaya hidup pedagang.

Gaya hidup pedagang Pasar Induk Puspa Agro (PIPA) berkaitan dengan 3F, yaitu *Food, fashion and Fun*. Ketiga hal tersebut terdapat perbedaan dengan sebelum pindah ke PIPA. Misalnya, dalam soal food, apa yang dimakan, dimana makannya, seberapa banyak membeli makanan, mereka levelkan sekelas orang kelas atas ketika telah menempati PIPA. Berbeda ketika mereka masih berdagang di pasar sebelumnya, yaitu makan sesederhana mungkin. Hal yang sama juga terjadi terhadap *Fashion* dan *Fun* pedagang.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2) Meningkat atau menurunnya kelas sosial pedagang juga mempengaruhi dunia pendidikan keluarga pedagang.

Berbicara mengenai pendidikan anak, sebagai orang tua pasti menginginkan yang terbaik bagi anaknya. Namun hal tersebut harus juga didukung oleh nilai materi yang dimiliki oleh keluarga. Bagi pedagang Pasar Induk Puspa Agro yang mengalami kenaikan kelas sosial, mereka akan merasa gengsi bila tidak menyekolahkan anaknya di sekolah yang bertaraf internasional atau paling tidak masuk di sekolah favorit selevel masyarakat kelas atas. Apapun upaya yang ditempuh dan dengan biaya berapapun mereka rela asalkan pendidikan keluarga mereka berada di tempat tersebut. Berbeda halnya bagi pedagang yang mengalami penurunan kelas sosial, mereka sudah tidak memperdulikan pendidikan selevel masyarakat kelas atas lagi, melainkan memindahkan mereka ke pendidikan berlevelkan kelas bawah ketika melanjutkan ke jenjang yang lebih tinggi.

3) Pedagang Pasar Induk Puspa Agro lebih meningkatkan ibadah mereka terutama dalam menjalankan shalat lima waktu bagi mereka yang mengalami penurunan pendapatan, sedangkan bagi mereka yang sukses telah disibukkan dalam berdagang dan bahkan lupa untuk beribadah.

Suatu hal buruk yang sering terjadi terhadap diri manusia. Ketika mereka dalam kesusahan pasti lebih mendekatkan kepada

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tuhan (Allah) dengan beribadah dan apabila mereka sudah sukses kebanyakan ibadahnya menurun bahkan melupakannya dengan alasan tidak sempat dikarenakan kesibukan duniawi. Hal tersebut merupakan dampak negatif dan positif yang ditimbulkan dari mobilitas sosial pedagang.

2. Relevansi Mobilitas Sosial Pedagang Pasar Induk Puspa Agro dengan Teori Modernisasi dan Teori Pilihan Rasional

Pedagang Pasar Induk Puspa Agro telah melakukan mobilitas sosial dari pasar tradisional ke Pasar Induk Puspa Agro. Mereka yakin bahwa hal tersebut akan membuat pedagang lebih sukses dan memungkinkan mereka memilih pasar tersebut sebagai suatu lokasi berdagang yang paling cocok dari diri mereka.

Adanya pembangunan pasar baru dilakukan oleh PT Jatim Grha Utama yang berlokasi di Desa Jemundo Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo yang bernama Pasar Induk Puspa Agro merupakan bentuk upaya memodernisasikan pasar. Bentuk modernisasi yang dilakukan pada Pasar Induk Puspa Agro hanya pada fisiknya saja, tapi ciri khas yang berupa tawar-menawar dan harganya yang murah masih seperti pasar tradisional. Upaya pembangunan pasar baru ini bertujuan meningkatkan kualitas pasar dan memberikan fasilitas yang memadai serta menghilangkan pandangan masyarakat tentang kumuhnya pasar tradisional, sehingga tercipta kenyamanan dan keamanan kepada para pedagang dan pengunjung.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Hal tersebut juga didukung oleh pedagang yang memiliki dorongan N'ach tinggi. Mereka terlihat bekerja lebih keras, memperbanyak kreatifitas berdagang, dan menghilangkan rasa malas. Sesuai dengan argumen Weber, bahwa ciri wiraswastawan protestant, calvinisme tentang takdir mendorong mereka untuk merasionalkan kehidupan yang diberikan oleh Tuhan. Mereka mempunyai N'ach tinggi, yang dimaksud Weber dengan semangat kapitalisme itu ialah dorongan *need for achievement* yang tinggi. Jadi N'ach adalah nafsu untuk bekerja secara baik, bekerja tidak demi pengakuan sosial, melainkan dengan dorongan kerja demi memuaskan hati dari dalam.

N'ach telah diindikasikan oleh pedagang Pasar Induk Puspa Agro dengan berjualan kurang lebih selama seharian, meskipun terasa lelah tetapi hal tersebut dianggap lumrah karena berdagang adalah bukan pekerjaan berat melainkan membutuhkan ketekunan dan kesabaran dalam bekerja atau melayani pembeli. Pedagang Pasar Induk Puspa Agro berjualan bukan untuk mendapatkan sanjungan dari masyarakat, tetapi untuk mendapatkan kepuasan hati sekaligus menjadi masyarakat modern.

Sistem kapitalisme modern pedagang pasar ditandai secara khas oleh suatu kombinasi unik dari ketaatan pedagang terhadap usaha memperoleh kekayaan dengan melakukan kegiatan berdagang yang jujur, sehingga berusaha menghindari pemanfaatan penghasilan ini untuk kenikmatan pribadi semata-mata. Hal tersebut berawal dari suatu

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kepercayaan atas penyelesaian secara efisien dari suatu tugas karya yang telah dipilih sendiri, sebagai suatu kewajiban dan kebijakan.

Sesuai dengan pandangan Weber bahwa sistem kapitalisme modern sebagai tipe ideal yang dicontohkan dalam semua masyarakat, karena hanyalah pemakaian usaha atau inisiatif individu dalam penyediaan barang-barang material kapitalisme modern dibedakan dengan penggunaan perhitungan modal untuk mengkalkulasi pemakaian sumber-sumber yang paling menguntungkan dan disiplin wiraswasta yang mementingkan pengejaran keuntungan jangka panjang secara sistematis mampu menguasai pemuasan diri langsung.

Teori Pilihan Rasional

Pilihan secara rasional telah dilakukan oleh pedagang, karena pedagang mempunyai pilihan dimana mereka akan berdagang. Mereka memilih Pasar Induk Puspa Agro untuk dijadikan tempat berdagang karena mereka menganggap bahwa dengan prospek pasar yang cerah serta didukung fasilitas yang memadai maka barang dagangannya akan terjual dan mendapatkan untung yang banyak, sehingga dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Asumsi individualitas pada hakikatnya tidak mempunyai kesepakatan mengenai konformitas. Hal ini didasari oleh kecenderungan pedagang yang mementingkan dirinya sendiri. Oleh sebagian itu, mereka cenderung menghitung untung-rugi dalam bertindak dan selalu memilih tindakan yang paling menguntungkan bagi dirinya. Jadi, pedagang memilih berjualan di Pasar Induk Puspa Agro, hal ini

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

berarti merupakan hasil dari keputusan rasional yang telah dihitung kalkulasi untung ruginya. Dan keuntungan berdagang di daerah strategis tersebut, menurut para pedagang, jauh lebih besar dibandingkan bila mereka berjualan di pasar lain. Termasuk resiko-resiko yang akan diperolehnya.

Dalam pendekatan *rational choice* (pilihan rasional), tindakan dan perilaku individu dalam mengambil keputusan terlebih dahulu telah membandingkan alternatif yang ada sesuai dengan informasi terbaik yang dimilikinya, resiko yang akan diperolehnya hingga keuntungan yang mungkin akan didapat. Oleh karenanya, tindakan rasional akan selalu diarahkan pada sebuah pilihan yang paling menguntungkan bagi aktor. Pedagang sebagai kolektivitas dalam perspektif pilihan rasional adalah suatu agregat dari aktor yang berperilaku berdasar pada rasionalitasnya masing-masing. Kerjasama antara pedagang dan pihak pasar, oleh karenanya, bukanlah bersifat alamiah, melainkan merupakan suatu konfigurasi tindakan para aktor yang dilakukan secara sengaja berdasarkan prinsip untung-rugi. Dasar dari suatu kerjasama antara pedagang dan pihak pengelola pasar, dalam pendekatan ini, bukanlah kepatuhan terhadap nilai-nilai bersama, melainkan berdasar pada prinsip saling menguntungkan secara timbal balik. Oleh karena itu, kerjasama antarindividu, antarkelompok, atau antarinstitusi bisa berlangsung hanya jika masing-masing pihak yang terlibat merasa diuntungkan. Jelas alternatif untuk tetap bertahan berjualan di pasar ini bagi pedagang yang naik pendapatannya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sedangkan bagi pedagang yang mengalami penurunan pendapatan, mereka memiliki dua alternatif yaitu tetap berdagang di sini karena tidak memiliki tujuan pasar lain yang lebih menjanjikan dan tidak cukup modal membeli stan baru. Alternatif kedua adalah meninggalkan pasar ini, lalu kembali ke pasar sebelumnya jika benar-benar gulung tikar.

Proses perdagangan yang beroperasi pada tingkat-tingkat yang berbeda adalah pengusaha sekaligus perantara sebagai pengusaha. Mereka mengkombinasikan dengan manipulasi sumber-sumber daya material dan sosial dengan tujuan mengejar ekspansi ekonomi. Sebagai perantara, mereka memberi informasi kepada calon pembeli yang mengetahui keadaan pasar mengenai perkembangan produk yang dijual.

Sosiologi ekonomi membedakan pedagang berdasarkan penggunaan dan pengelolaan penghasilan pendapatan pedagang dan hubungannya dengan perekonomian keluarga, yaitu pedagang professional dan pedagang semi professional. Pedagang profesional, adalah pedagang yang menganggap aktivitas perdagangan merupakan sumber utama dan satu-satunya bagi perekonomian keluarga. Sedangkan Pedagang semi profesional, adalah pedagang yang mengakui aktivitasnya untuk memperoleh uang tetapi pendapatan dari hasil perdagangan merupakan sumber tambahan bagi perekonomian keluarga. Pedagang yang berdagang di Pasar Induk Puspa Agro merupakan pedagang professional dan pedagang semi prefesional. Pedagang memilih berdagang di Pasar Induk Puspa Agro karena tujuan mereka untuk memenuhi kebutuhan keluarga

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dan merupakan satu-satunya sumber penghasilan mereka. Dan banyak pula keinginan mereka berdagang untuk menambah sumber pendapatan lain dan membantu perekonomian keluarga dengan memperluas usaha dengan membuka cabang di pasar ini.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari penjabaran skripsi di atas, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan, yaitu sebagai berikut:

1. Banyak hal yang melatarbelakangi pedagang pindah dari pasar-pasar tradisional sebelumnya menuju Pasar Induk Puspa Agro. Pertama, kondisi pasar sebelumnya dianggap kurang terjaga kebersihannya. Lain halnya dengan Pasar Induk Puspa Agro yang selalu terlihat bersih dikarenakan terdapat petugas kebersihan yang selalu membersihkannya setiap tiga jam sekali dan didukung kesadaran pedagang akan indahnya kebersihan. Kedua, berbagai fasilitas digratiskan oleh pihak Pasar Induk Puspa Agro seperti fasilitas listrik, kebersihan, dan keamanan pasar. Ketiga, keadaan fisik pasar dulu yang sangat padat pedagang membuat persaingan dagang semakin kental, sehingga dapat mengurangi pelanggan setiap harinya. Membuat cabang berdagang adalah pilihan yang tepat. Dan yang kelima, memiliki stan sendiri dan berdagang di pasar legal juga melatarbelakangi pedagang pindah dari pasar sebelumnya. .
2. Terdapat dua macam mobilitas sosial pedagang di pasar ini. Ada sebagian pedagang pasar yang kelas sosialnya naik dengan mengubah status sosial mereka dan merasa nyaman dengan kelas sosial yang dimiliki saat ini. Pedagang melakukan gerak sosial dari pasar tradisional sebelumnya ke

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pasar Induk Puspa Agro dengan mengubah status sosial mereka setara dengan masyarakat kelas atas. Sedangkan sebagian pedagang lainnya mengalami mobilitas sosial vertikal yang menurun. Ini dikarenakan pedagang banyak mengalami kerugian di saat berdagang di pasar ini. Jadi Mobilitas sosial pedagang Pasar Induk Puspa Agro pada saat ini terdapat dua macam, yaitu mobilitas sosial vertikal ke atas dan mobilitas sosial vertikal ke bawah. Dan dengan tingginya N'ach, membuat pedagang sukses sedangkan kurangnya N'ach membuat mereka kurang sukses atau bahkan rugi.

3. Mobilitas sosial pedagang memberikan dampak bagi kehidupan pedagang Pasar Induk Puspa Agro. Adapun dampak tersebut meliputi gaya hidup , tingkat pendidikan, dan bidang keagamaan pedagang. Bagi pedagang yang sukses, gaya hidupnya tinggi, mulai dari makanan *fried chicken* (ayam goreng) yang membelinya di Mc Donald, dengan beberapa porsi. Lalu fashion dengan mode dan tren masa kini, HP salah satunya yang baru dan dengan jumlah yang banyak serta tidak digunakan sesuai fungsi dasarnya. Dan *fun* (hiburan) yang dilakukan pedagang dengan beberapa kali tanpa memperdulikan berapapun uang yang dikeluarkan yang penting senang. Untuk tingkat pendidikan, pedagang lebih memilih tempat yang favorit dan bertarafkan internasional, berapapun biayanya mereka tidak peduli. Begitu juga dengan ibadah pedagang yang lebih ditingkatkan, ketika mereka mengalami penurunan penghasilan. Sedangkan bagi pedagang yang pendapatannya menurun yang terjadi adalah sebaliknya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Saran

1. Penelitian ini masih banyak kekurangannya, oleh karena itu diharapkan nantinya ada lembaga lain yang melakukan penelitian secara lebih mendalam lagi tentang mobilitas sosial pedagang, terutama pihak Pasar Induk Puspa Agro Jatim. Karena dengan semakin banyak penelitian tentang mobilitas sosial di Pasar Induk Puspa Agro, maka kita akan semakin mengetahui secara mendalam bagaimana mobilitas sosial mereka, apakah mengalami kenaikan kelas sosial atau justru menurun. Sehingga nantinya mereka tahu problem yang menyebabkan naik turunnya pendapatan mereka, lebih disebabkan oleh N'Ach dan struktural.
2. Melakukan penelitian tentang mobilitas sosial pedagang di Pasar Induk Puspa Agro sangatlah menarik untuk dilakukan, namun akan sangat lebih menarik lagi bila meneliti dampak mobilitas sosial terhadap kehidupan pedagang lainnya. Seperti yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu dampak terhadap gaya hidup, pendidikan, dan keagamaan pedagang. Mengingat Pasar Induk Puspa Agro adalah pasar terbesar se-Indonesia, jadi keanekaragaman sosial budaya pedagang sangat terasa di pasar ini.
3. Kepada *Board of Manajement* Pasar Induk Puspa Agro selaku pemberi kebijakan terhadap kemajuan pasar khususnya terhadap kesejahteraan pedagang pasar. Bahwa upaya yang paling tepat untuk meramaikan calon pembeli adalah dengan mensosialisasikan produk murah berkualitas yang sebelumnya telah disubsidi oleh pihak pasar. Karena masyarakat Jawa Timur berkarakteristik konsumtif produk murah berkualitas baik.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR PUSTAKA

Agustina, Sri, *Mobilitas Sosial Pedagang Pasar (Studi Tentang Pergeseran Sosial Pedagang Pasar Darmo Trade Center Wonokromo Surabaya),* Skripsi, Fakultas Dakwah IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2007

Alfathri, Adlin, *Resistensi Gaya Hidup: Teori dan Realitas*, Yogyakarta: Jalasutra, 2006

Basrowi, *Pengantar Sosiologi* , Bogor: Ghalia Indonesia, 2005

Campbell, Tom, *Tujuh Teori Sosial; Sketsa, Penilaian, dan Perbandingan,* Yogyakarta: Kanisius, 1994

Damsar, *Sosiologi Ekonomi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002

Fakih, Mansour, *Runtuhnya Teori Pembangunan Dan Globalisasi*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset, 2003

Giddens, Anthony, *Kapitalisme dan Teori Sosial Modern*, Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1986

Henslin, James M., *Sosiologi dengan Pendekatan Membumi*, Jakarta: Erlangga, 2007

Horton, B Paul, Chester L Hunt, *Sosiologi*, Jakarta: Erlangga, 1992

Moleong, Lexy J, *Metode Penelitian Kuantitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2005

Kementerian Urusan KeIslaman, Wakaf, Dakwah dan Bimbingan Islam Kerajaan Arab Saudi, *Al Quran dan Terjemahnya*, Madinah: Mujamma'al Malik Fahd Li Thiba'at Al Mush-haf Asy-syarif, 2006

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Legowo, Martinus, *Masa Krisis, Stres dan Strategi Adaptasi Pedagang Tradisional (Studi Tentang Dampak Sosial Peremajaan Pasar Tradisional bagi pedagang di Pasar Wonokromo dan Pasar Tambak Rejo)*, Jurnal Penelitian, Fakultas Ilmu Sosial UNESA, 2007

Lipsey, Richard G. dan Steiner, Peter O., *Pengantar Ilmu Ekonomi*, Jakarta: PT. Rineka Cipta,1991

Media Komunitas Agrobis jatim, *Puspa Agro Menuju Bisnis Global* , 17 Juli, 2010

Nazir, Moh, *Metode Penelitian* ,Jakarta: Ghalia Indonesia, 1988

Nugroho, *Pola hidup Masyarakat Kota,* Jakarta: Pustaka Utama, 2002

Puspa Agro, Pasar Induk Terbesar di Indonesia Spesialis AgroBisnis, http://indocashregister.com/2010/07/19/puspa-agro-pasar-induk-terbesar-di-indonesia-spesialis-agrobisnis/ (Di akses pada tanggal 14-12-2011)

Rahardja Prathama dan Manarung Mandala, *Pengantar Ilmu Ekonomi*, Jakarta: Penerbit Fakultas Ekonomi UI, 2004

Ritzer George dan Douglas J. Goodman, *Teori Sosiologi Modern*, Jakarta: Prenada Media, 2004

Romansyah, Andri, *Strategi Adaptif Pedagang di Pasar Tradisional (Studi tentang strategi adaptif pedagang di Pasar Pahing dalam menghadapi persaingan dagang dengan pasar modern di Kecamatan Rungkut, Surabaya),* Skripsi, Fakultas Ilmu Sosial UNESA, 2011

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Santoso dan Budhi Iwan, *Kisah Pola Tingkah Laku Gaya Hidup Transformatif*, Yogyakarta: LKIS, 2011

S. Susanto, Phil Astrid, *Pengantar Sosiologi Dan Perubahan Sosial*, Jakarta: Bina Cipta, 1983

Soehartono, Irawan, *Metode Penelitian Sosial; Suatu Teknik Penelitian Bidang Kesejahteraan dan Ilmu Sosial Lainnya* ,Bandung: Remaja Rosdakarya, 1995

Soekanto, Soerjono, *Sosiologi Suatu Pengantar*, Jakarta: Rajawali Press, 1990

Soelaman, Munandar, *Ilmu Sosial Dasar Teori Dan Konsep Ilmu Sosial*, Bandung: PT. Eresco, 1992

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2008.

Sukadijo, *Sosiologi Dunia Ketiga*, Jakarta: Pustaka Utama, 1992

Syahrial, Syarbaini, *Dasar-Dasar Sosiologi*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009

Sztompakaa, Piotr, *Sosiologi Perubahan Sosial*, Jakarta: Prenada, 2005

Turner, Bryan, *Teori-Teori Sosiologi Modernitas Postmodernitas*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2000

Umar, Muin, *Agama Dan Mobilitas Sosial*, Jakarta: Direktorat Jenderal Pembinaan Kelembagaan Agama Islam, 1986

Zuhroyda, Dewi, *Resistensi dan Eksistensi Pedagang Terhadap Relokasi Pasar Tradisional Keputran ke Pasar Induk Osowilangun Surabaya (PIOS) (Studi Fenomenologi tentang penertiban pedagang pasar tradisional di Surabaya)*, Skripsi, Fakultas Ilmu Sosial UNESA, 2011

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id