**BAB IV**

**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

1. **DESKRIPSI WILAYAH**
2. **Letak dan Luas**

Kelurahan Gandaria Utara adalah salah satu kelurahan yang termasuk dalam wilayah Kecamatan Kebayoran Baru, Jakarta Selatan. Kelurahan Gandaria Utara secara astronomis terletak antara 6° 15' 16'' LS - 6° 15' 25" LS dan 106° 47' 25" BT - 106° 47' 47" BT. Adapun batas–batasnya:

* Sebelah Utara berbatasan dengan Kelurahan Kramat Pela
* Sebelah Timur berbatasan dengan Kelurahan Kebayoran Lama Selatan
* Sebelah Selatan berbatasan dengan Kelurahan Gandaria Selatan Kecamatan Cilandak
* Sebelah Barat berbatasan dengan Kelurahan Cipete Utara

Luas wilayah kelurahan ini adalah 152,00 ha dan jumlah penduduk total pada tahun 2009 adalah 27.004 jiwa, sehingga kepadatan penduduknya sebesar 178 jiwa/ha. Kelurahan Gandaria Utara terbagi menjadi 15 RW dan 147 RT dengan jumlah kepala keluarga 6.751 KK. (monografi Kelurahan Gandaria Utara, 2009).

1. **Keadaan Topografi**

Topografi Kelurahan Gandaria Utara pada umumnya dapat dikategorikan sebagai daerah perbukitan rendah dengan kemiringan 0,25%. Ketinggian wilayah 25 mdpl (Bapeda DKI Jakarta, 2006).

1. **Kondisi Lokasi Penelitian**

Pasar Inpres Radio Dalam terletak di Jalan BRI, Kelurahan Gandaria Utara, Kecamatan Kebayoran Baru, Jakarta Selatan. Pasar ini di bawah pengelolaan PD Pasar Jaya Area 13. Luas areal pasar ini adalah 8.325 m². Jumlah total tempat berjualan sebanyak 398 buah dengan rincian 202 kios, 20 los dan 176 counter.

Pada mulanya di pasar ini diperuntukkan bagi pedagang yang menjual kebutuhan rumah tangga sehari-hari karena letak pasar ini sangat dekat sekali dengan permukiman warga sekitar. Lokasi ini berjarak 1-2 km dari Pasar Barito. Lokasi ini dipilih karena masih memiliki lahan untuk berdagang dan letaknya paling dekat dengan Pasar Barito.

Untuk menuju ke pasar ini kita harus melalui jarak ± 300 m dari jalan raya yaitu Jalan Radio Dalam. Jalan ini termasuk kawasan yang tingkat kemacetannya tinggi jika masuk pada hari kerja sehingga membuat waktu tempuh pembeli untuk ke pasar menjadi bertambah lama. Fasilitas yang disediakan pengelola di pasar ini masih belum maksimal. Contohnya seperti tempat parkir kendaraan yang masih sangat kurang.

Kondisi penerangan di sepanjang Jalan BRI yang masih kurang membuat jam buka kios bagi pedagang menjadi berkurang banyak dan menjadikan tempat ini rawan akan kriminalitas sehingga semakin membuat para calon pembeli menjadi enggan untuk mengunjunginya.

1. **DESKRIPSI DATA HASIL PENELITIAN**

Dari data penelitian yang dilakukan, pedagang eks Pasar Barito yang ada di Pasar Inpres Radio Dalam berjumlah 76 orang. Terdiri dari 26 pedagang bunga hias dan 50 pedagang ikan hias. Responden yang berhasil didata terdiri dari 60 pedagang laki-laki dan 16 pedagang perempuan.

1. **Identitas Responden**
   * 1. **Jumlah Responden Menurut Usia**

Rincian umur dari responden di Pasar Inpres Radio Dalam dapat dikelompokkan menjadi tujuh kelompok umur yang dapat dilihat sebagai berikut:

**Tabel 4.1 Jumlah Responden Menurut Usia**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Kelompok Usia (Tahun)** | **Frekuensi** | **Persentase (%)** |
| 1. | 21 – 25 | 9 | 11,84 |
| 2. | 26 – 30 | 15 | 19,74 |
| 3. | 31 – 35 | 6 | 7,97 |
| 4. | 36 – 40 | 7 | 9,21 |
| 5. | 41 – 45 | 19 | 25 |
| 6. | 46 – 50 | 15 | 19,74 |
| 7. | > 51 | 5 | 6,58 |
| **Jumlah** | | **76** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Kelompok usia responden di Pasar Inpres Radio Dalam mempunyai rentangan usia yang paling muda berada pada kelompok usia 21 – 25 tahun, dan merupakan responden paling muda dengan 11,84% dari total keseluruhan. Untuk kelompok usia yang paling tua berada pada kelompok usia lebih dari 51 tahun dan merupakan responden yang paling sedikit jumlahnya yaitu 5 orang responden atau sebesar 6,58%. Sedangkan jumlah responden yang paling banyak berada pada kelompok umur 41 – 45 sebanyak 19 responden atau sebesar 25%.

Sehingga dapat di lihat bahwa jumlah kelompok umur berada pada rata–rata usia produktif (19 – 64 tahun) dengan jumlah persentase pada tabel di atas. Hal ini menunjukkan tingkat keterserapan usia produktif sangat tinggi.

* 1. **Agama**

Agama merupakan kebutuhan yang paling mendasar dan menjadi pedoman hidup manusia. Pada penelitian ini agama yang dianut oleh responden adalah Islam yaitu sebanyak 100%.

* 1. **Tingkat Pendidikan Terakhir Responden**

Dari data yang dihasilkan dalam penelitian ternyata dapat diketahui bahwa seluruh responden pedagang tingkat pendidikannya atau jenjang sekolah yang ditamatkannya sangat bervariasi dari tamat SD hingga ke jenjang Perguruan Tinggi. Untuk lebih jelas maka data jenjang sekolah dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.2 Tingkat Pendidikan Terakhir Responden**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Tingkat Pendidikan** | **Frekuensi** | **Persentase (%)** |
| 1 | Tamat SD | 11 | 14,44 |
| 2 | Tamat SMP | 10 | 13,12 |
| 3 | Tamat SMA | 49 | 64,47 |
| 4 | Tamat Perguruan Tinggi | 6 | 7,97 |
| **Jumlah** | | **76** | **100** |

*Sumber : Hasil Penelitian, 2010*

Berdasarkan tabel 4.2 di atas dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan para responden terdapat 11 orang yang tamat SD atau sekitar 14,44% yang tidak menyelesaikan wajib belajar 9 tahun dan 10 orang atau 13,12% yang menyelesaikan wajib belajar 9 tahun. Serta 49 orang atau 64,47% responden telah lulus tingkat pendidikan SMA, serta yang mencapai tingkat ke jenjang yang lebih tinggi yaitu perguruan tinggi mencapai 6 orang atau 7,97% responden.

Responden lebih memilih untuk langsung bekerja ketimbang melanjutkan pendidikannya ke jenjang yang lebih tinggi. Bisnis bunga hias dan ikan hias memang salah satu bisnis yang berpotensi untuk menghasilkan pendapatan yang tinggi. Sehingga responden berpendapat asal bisa menyelesaikan pendidikan dasar dan menengah saja itu sudah cukup untuk menggeluti bisnis ini. Kesadaran akan pentingnya pendidikan masih belum tertanam kuat bagi para responden.

* 1. **Asal/Suku Bangsa Responden**

Asal responden terdiri dari tiga suku bangsa yaitu Betawi, Jawa dan Sunda. Rincian suku bangsa responden dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.3 Suku Bangsa Responden**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Suku Bangsa** | **Frekuensi** | **Persentase (%)** |
| 1. | Betawi | 47 | 61,84 |
| 2. | Jawa | 13 | 17,11 |
| 3. | Sunda | 16 | 21,05 |
| **Jumlah** | | **76** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Berdasarkan pada tabel di atas sebanyak 61,84% merupakan suku bangsa terbanyak yaitu Betawi. Suku Jawa dan Sunda masing-masing sebanyak 17,11% dan 21,05%. Berarti pada lingkungan pedagang eks Pasar Barito masih banyak terdapat pedagang yang asli dari Jakarta.

Pasar Barito adalah salah satu pasar kaki lima yang mempunyai sejarah yang cukup panjang. Perkembangan awal pasar ini berdiri dirintis oleh beberapa orang dari suku Betawi. Walaupun kota Jakarta semakin ramai oleh pendatang, eksistensi orang Betawi yang menjadi pedagang ikan hias dan bunga hias masih cukup kuat. Hal ini bisa kita lihat dari jumlah responden yang mayoritas berasal dari suku Betawi.

* 1. **Lama Berjualan Responden**

Lama tahun berjualan dari responden di Pasar Inpres Radio Dalam dapat dikelompokkan menjadi lima kelompok tahun yang dapat dilihat sebagai berikut:

**Tabel 4.4 Lama Berjualan Responden**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Lama Berjualan (Tahun)** | **Frekuensi** | **Persentase (%)** |
| 1. | 5 – 9 | 41 | 53,94 |
| 2. | 10 – 14 | 16 | 21,05 |
| 3. | 15 – 19 | 12 | 15,80 |
| 4. | 20 – 24 | 5 | 6,58 |
| 5. | > 25 | 2 | 2,63 |
| **Jumlah** | | **76** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Dari tabel di atas dapat dilihat kelompok pedagang yang lama berjualan 5 – 9 tahun merupakan kelompok yang paling banyak yaitu sebesar 53,94%. Sedangkan kelompok yang paling sedikit terdapat pada kelompok pedagang yang lama berjualan lebih dari 25 tahun yaitu sebesar 2,63%.

Pada lingkungan pedagang eks Pasar Barito saat ini banyak sekali terdapat para pedagang baru. Biasanya para pedagang baru ini melanjutkan bisnis keluarganya yang masih bertahan hingga saat ini. Memang di lingkungan pedagang eks Pasar Barito, bisnis ini merupakan kegiatan usaha turun temurun yang berasal dari orang tuanya masing-masing.

1. **Kondisi Ekonomi Sebelum dan Sesudah Relokasi**

Untuk melihat pengaruh relokasi tempat berjualan terhadap kondisi ekonomi para pedagang eks Pasar Barito, deskripsi data terbagi dalam empat bagian yaitu keadaan tempat berjualan, pembeli, penghasilan per bulan dan pendapatan per bulan.

* 1. **Keadaan Tempat Berjualan**

1. **Sumber Modal Responden**

Sumber modal menjelaskan dari mana saja responden memperoleh modal untuk berjualan baik di lokasi lama maupun lokasi baru. Untuk lebih lengkapnya dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.5 Sumber Modal Responden Sebelum dan Sesudah Relokasi**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Sumber Modal** | **Sebelum Relokasi** | | **Sesudah Relokasi** | |
| **Frekuensi (F)** | **Persentase (%)** | **Frekuensi (F)** | **Persentase (%)** |
| 1. | Modal Sendiri | 54 | 71,05 | 48 | 63,12 |
| 2. | Pinjaman dari Keluarga | 4 | 5,26 | 4 | 5,26 |
| 3. | Pinjaman dari Pihak Lain | 6 | 7,89 | 10 | 13,16 |
| 4. | Modal Sendiri dan Pinjaman | 12 | 15,80 | 14 | 18,46 |
| **Jumlah** | | **76** | **100** | **76** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Berdasarkan dari tabel yang ditampilkan dapat disimpulkan terjadi penurunan pada kelompok responden yang sumber modalnya berasal dari diri sendiri. Sebelum relokasi terjadi, responden yang sumber modalnya sendiri sebesar 71,05% dan sesudah relokasi menjadi sebesar 63,12%. Sebaliknya pada kelompok pinjaman dari pihak lain dan modal sendiri dan pinjaman terjadi peningkatan. Untuk pinjaman dari pihak lain meningkat dari 7,89% menjadi 13,16% sedangkan modal sendiri dan pinjaman meningkat dari 15,80% menjadi 18,46%.

Setelah relokasi semakin banyak pedagang yang mengandalkan sumber modalnya dari pinjaman. Masalah permodalan ini menjadi salah satu kesulitan bagi para pedagang eks Pasar Barito. Di tempat berjualan mereka yang baru, pihak pengelola belum maksimal memberikan bantuan permodalan bagi para pedagang. Demi menjaga kelangsungan usahanya para pedagang mengusahakan sendiri permodalannya, contohnya dengan mengusahakan pinjaman baik itu dari keluarga maupun pihak lain seperti koperasi dan bank.

1. **Status Kepemilikan Kios Responden**

Tidak ada perubahan dalam status kepemilikan kios bagi para responden karena pedagang eks Pasar Barito yang sekarang berjualan di Pasar Inpres Radio Dalam adalah pedagang yang memiliki kiosnya secara pribadi atau 100% milik sendiri. Para pedagang ini mendapat jatah penggantian kios dari Pemprov DKI Jakarta atas pembongkaran yang dilakukan di Pasar Barito. Yang membedakan dari status kepemilikan kios ini adalah dari pihak pengelola bagi para pedagang eks Pasar Barito. Jika sebelum relokasi mereka ditangani oleh Suku Dinas Pertamanan, maka saat sesudah relokasi pengelolanya menjadi PD Pasar Jaya.

1. **Cara Memperoleh Bahan Baku Responden**

Pada bagian ini bisa dilihat cara responden memperoleh barang untuk mereka jual kembali kepada pembeli. Untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.6 Cara Memperoleh Bahan Baku Sebelum dan Sesudah Relokasi**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Cara Memperoleh Bahan Baku** | **Sebelum Relokasi** | | **Sesudah Relokasi** | |
| **Frekuensi** | **Persentase (%)** | **Frekuensi** | **Persentase (%)** |
| 1. | Membelinya Langsung di Pusat Penjualan | 70 | 92,12 | 26 | 34,21 |
| 2. | Diantarkan oleh Produsen | 3 | 3,94 | 40 | 52,63 |
| 3. | Membelinya Langsung di Pusat Penjualan dan Diantarkan Oleh Produsen | 3 | 3,94 | 10 | 13,16 |
| **Jumlah** | | **76** | **100** | **76** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Terjadi perubahan yang sangat drastis dalam cara responden memperoleh bahan baku. Bila sebelum relokasi responden yang membelinya langsung di pusat penjualan sebesar 92,12% maka setelah relokasi hanya sebesar 34,21%. Setelah relokasi para responden lebih banyak yang mengandalkan pemesanan bahan dari produsen dan diantarkan ke kios. Bisa dilihat dari angkanya yang meningkat dari 3,94% menjadi 52,63%.

Para responden melakukan perubahan kebiasaan itu karena mereka menunggu barang dagangannya habis terlebih dahulu, barulah setelah itu memesan lagi. Bila dibandingkan dengan kondisi di Pasar Barito, responden tanpa menunggu barangnya habis mereka langsung menyediakan barang dengan cepat karena sangat tingginya permintaan dari pembeli. Sebaliknya di Pasar Inpres Radio Dalam mereka tidak mau mengambil resiko karena memang pembelinya mengalami penurunan.

1. **Sistem Pembayaran Bahan Baku**

Sistem pembayaran bahan baku adalah cara responden dalam membayar barang jualan mereka kepada produsen barang. Untuk lebih jelas bisa dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.7 Sistem Pembayaran Bahan Baku Responden Sebelum dan Sesudah Relokasi**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Sistem Pembayaran** | **Sebelum Relokasi** | | **Sesudah Relokasi** | |
| **Frekuensi** | **Persentase (%)** | **Frekuensi** | **Persentase (%)** |
| 1. | Tunai | 71 | 93,42 | 56 | 73,69 |
| 2. | Kredit | 4 | 5,26 | 9 | 11,84 |
| 3. | Berhutang | 1 | 1,32 | 11 | 14,47 |
| **Jumlah** | | **76** | **100** | **76** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Berdasarkan tabel di atas terdapat penurunan pada kelas sistem pembayaran tunai. Bila sebelum relokasi responden yang membayar bahan baku secara tunai sebesar 93,42% maka setelah relokasi respondennya turun sebesar 73,69%. Responden yang membayar bahan baku dengan cara non tunai (kredit dan berhutang) menjadi meningkat setelah relokasi. Responden yang membayar dengan cara kredit mengalami kenaikan dari 5,26% menjadi 11,84% dan responden yang membayar dengan cara berhutang meningkat dari 1,32% menjadi 14,47%.

Faktor sulitnya mendapatkan modal juga mengakibatkan perubahan sistem pembayaran bahan baku responden. Modal untuk berdagang yang sedikit tersendat mengakibatkan sebagian dari responden harus menempuh cara pembayaran non tunai untuk memperoleh bahan baku agar kegiatan usahanya tetap berlangsung.

1. **Jumlah Jam Kerja Responden**

Jumlah jam kerja adalah jumlah jam yang digunakan responden untuk bekerja per 1 hari. Untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.8 Jumlah Jam Kerja Responden Sebelum dan Sesudah Relokasi**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Jumlah Jam Kerja (Jam)** | **Sebelum Relokasi** | | **Sesudah Relokasi** | |
| **Frekuensi** | **Persentase (%)** | **Frekuensi** | **Persentase (%)** |
| 1. | < 8 | 12 | 15,79 | 20 | 26,32 |
| 2. | 9 – 12 | 43 | 56,59 | 52 | 68,42 |
| 3. | 13 – 16 | 8 | 10,52 | 4 | 5,26 |
| 4. | 17 – 20 | 5 | 6,58 | 0 | 0 |
| 5. | 21 – 24 | 8 | 10,52 | 0 | 0 |
| **Jumlah** | | **76** | **100** | **76** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Dari tabel di atas terjadi perbedaan jam kerja responden. Bila sebelum relokasi pada kelas 17 – 20 dan 21 – 24 jam kerja masih terdapat responden yaitu sebesar 6,58% dan 10,52% maka sesudah relokasi angkanya kedua kelas tersebut menjadi 0%. Kelas 9 – 12 jam kerja tetap menjadi yang tertinggi baik itu sebelum relokasi maupun sesudah relokasi yaitu angkanya sebesar 56,59% dan 68,42%.

Perubahan penggunaan jam kerja banyak yang terjadi pada responden pedagang bunga hias. Pedagang bunga hias yang biasanya membuka kiosnya bisa sampai 24 jam di lokasi yang lama, kali ini mereka harus menutup kiosnya lebih cepat karena turunnya minat konsumen untuk datang ke Pasar Inpres Radio Dalam. Sebab bila responden pedagang bunga hias membuka kiosnya sampai malam sekalipun, para calon pembeli enggan untuk datang ke Pasar Inpres Radio Dalam. Untuk responden pedagang ikan hias sendiri tidak terlalu banyak berpengaruh pada jumlah jam kerja. Jam kerja mereka di lokasi yang lama hampir sama dengan jam kerja di lokasi yang baru.

1. **Jumlah Hari Kerja Responden**

Jumlah hari kerja adalah jumlah hari yang digunakan responden untuk bekerja per 1 minggu. Untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.9 Jumlah Hari Kerja Responden Sebelum dan Sesudah Relokasi**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Jumlah Hari Kerja (Hari)** | **Sebelum Relokasi** | | **Sesudah Relokasi** | |
| **Frekuensi (F)** | **Persentase (%)** | **Frekuensi (F)** | **Persentase (%)** |
| 1. | < 5 | 0 | 0 | 7 | 9,21 |
| 2. | 6 | 0 | 0 | 8 | 10,53 |
| 3. | 7 | 76 | 100 | 61 | 80,26 |
| **Jumlah** | | **76** | **100** | **76** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Pada saat responden masih berjualan di Jalan Barito, mereka berjualan selama 7 hari dalam seminggu. Tapi setelah terjadi relokasi ke Pasar Inpres Radio Dalam terjadi perubahan jumlah jam kerja. Terlihat ada penurunan di kelas 7 hari kerja dari 100% menjadi 80,26%. Responden yang paling banyak mengubah hari kerjanya adalah pedagang eks Pasar Barito yang berjualan bunga hias. Bila sebelum relokasi mereka berani untuk bekerja tanpa henti karena banyaknya permintaan dari konsumen, maka setelah relokasi mereka lebih bersifat menunggu pesanan dari konsumen.

1. **Jenis Alat Transportasi yang Digunakan Responden untuk Bekerja**

**Tabel 4.10 Jenis Alat Transportasi yang Digunakan Responden**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Jenis Alat Transportasi** | **Sebelum Relokasi** | | **Sesudah Relokasi** | |
| **Frekuensi (F)** | **Persentase (%)** | **Frekuensi (F)** | **Persentase (%)** |
| 1. | Mobil Pick Up | 6 | 7,89 | 0 | 0 |
| 2. | Mobil Bukan Pick Up | 2 | 2,63 | 2 | 2,63 |
| 3. | Motor | 56 | 73,68 | 62 | 81,57 |
| 4. | Angkutan Umum | 12 | 15,80 | 12 | 15,80 |
| **Jumlah** | | **76** | **100** | **76** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa jumlah terbanyak alat transportasi yang digunakan responden adalah motor baik sebelum relokasi maupun sesudah relokasi. Untuk penggunaan motor mengalami peningkatan dari 73,68% menjadi 81,57%. Motor memiliki peranan penting bagi mereka untuk melaksanakan kegiatan sehari-hari. Untuk alat transportasi mobil pick up mengalami penurunan dari 7,89% menjadi 0%.

Mobil pick up biasanya digunakan oleh pedagang bunga hias untuk mengantar pesanan konsumen yang berukuran besar. Setelah relokasi responden pedagang bunga hias semakin berkurang yang menggunakan mobil pick up karena pesanan dari konsumen yang juga semakin menurun.

1. **Pendapat Responden tentang Kelayakan Fasilitas oleh Pengelola**

Dalam bagian ini setiap responden ditanyakan tentang fasilitas yang disediakan oleh pengelola. Responden diberikan pilihan Layak atau Tidak Layak disertai alasan yang mereka tulis sendiri. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 4.11 Pendapat Responden tentang Kelayakan Fasilitas Sebelum Relokasi dan Sesudah Relokasi**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Kelayakan Fasilitas** | **Sebelum Relokasi** | | **Sesudah Relokasi** | |
| **Frekuensi (F)** | **Persentase (%)** | **Frekuensi (F)** | **Persentase (%)** |
| 1. | Layak | 67 | 88,16 | 7 | 9,21 |
| 2. | Tidak Layak | 9 | 11,84 | 69 | 90,79 |
| **Jumlah** | | **76** | **100** | **76** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Berdasarkan tabel di atas kedua pilihan mengalami perubahan jumlah. Pilihan “Layak” mengalami penurunan dari 88,16% menjadi 9,21% dan pilihan “Tidak Layak” meningkat dari 11,84% menjadi 90,79%. Responden berpendapat fasilitas yang disediakan oleh pengelolanya dahulu yaitu Sudin Pertamanan Jakarta Selatan, lebih memadai bila dibandingkan dengan fasilitas yang disediakan oleh pengelolanya yang baru yaitu PD Pasar Jaya.

Fasilitas yang disediakan oleh PD Pasar Jaya seperti kios, tempat parkir, listrik, air dan saluran pembuangan dinilai belum memenuhi kelayakan oleh para responden. Kios yang hanya berukuran 4 m² menurut para responden sangat tidak layak untuk dijadikan tempat usaha mereka karena sangat sempit dan menyulitkan mereka untuk berjualan. Untuk tempat parkir, fasilitas ini merupakan salah satu yang penting karena untuk kenyamanan para pembeli meletakkan kendaraannya. Mayoritas pembeli yang berasal dari kalangan ekonomi menengah ke atas biasanya memang membawa kendaraan pribadi. Melihat di lokasi yang baru tempat parkirnya sangat minim akibatnya para pembeli menjadi enggan untuk datang.

Listrik dan air juga menjadi masalah bagi para responden. Pada tahun awal responden berdagang di lokasi yang baru, pembayaran listrik dan air sempat membengkak karena yang mematok harganya adalah PD Pasar Jaya dan bukan instansi terkait. Ditambah lagi kualitas air yang disediakan oleh pengelola juga sedikit menurun dibandingkan dengan kualitas air di lokasi yang lama.

1. **Pendapatan per Bulan Responden**

Pada bagian ini bisa dilihat perbandingan pendapatan per bulan responden sebelum dan sesudah relokasi tempat berjualan. Peneliti membagi jadi dua tabel untuk dua kelompok pedagang yaitu pedagang ikan hias dan bunga hias. Untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.12 Pendapatan per Bulan Pedagang Ikan Hias Sebelum dan Sesudah Relokasi**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Pendapatan per Bulan (Rp)** | **Sebelum Relokasi** | | **Sesudah Relokasi** | |
| **Frekuensi** | **Persentase (%)** | **Frekuensi** | **Persentase (%)** |
| 1. | < 5.000.000,- | 0 | 0 | 10 | 20 |
| 2. | 5.000.001,- – 10.000.000,- | 4 | 8 | 25 | 50 |
| 3. | 10.000.001,- – 15.000.000,- | 3 | 6 | 7 | 14 |
| 4. | 15.000.001,- – 20.000.000,- | 9 | 18 | 6 | 12 |
| 5. | 25.000.001,- – 30.000.000,- | 19 | 38 | 2 | 4 |
| 6. | 30.000.001,- – 35.000.000,- | 8 | 16 | 0 | 0 |
| 7. | 35.000.001,- – 40.000.000,- | 4 | 8 | 0 | 0 |
| 8. | > 40.000.001,- | 3 | 6 | 0 | 0 |
| **Jumlah** | | **50** | **100** | **50** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Dari tabel 4.12 dapat dilihat pendapatan per bulan pedagang ikan hias sebelum dan sesudah relokasi. Untuk pendapatan per bulan pedagang ikan hias sebelum relokasi sebanyak 3 orang responden atau 6% mengatakan pendapatan mereka yang paling tinggi sekitar > Rp. 40.000.001,- kemudian sebanyak 38% responden atau 19 orang mengatakan total penghasilan pedagang sekitar Rp. 25.000.001,- – Rp. 30.000.000,- dan ini merupakan kelompok pendapatan pedagang yang terbanyak saat sebelum relokasi.

Dari tabel 4.12 dapat dilihat juga penghasilan per bulan pedagang ikan hias sesudah relokasi yaitu sebanyak 2 orang responden atau 4% mengatakan pendapatan mereka yang paling tinggi sekitar Rp. 25.000.001,- – Rp. 30.000.000,- dan kelompok pendapatan inilah yang paling sedikit respondennya saat sesudah relokasi. Kemudian sebanyak 50% responden atau 25 orang mengatakan total penghasilan pedagang sekitar Rp. 5.000.001,- – Rp. 10.000.000,- dan ini merupakan kelompok pendapatan pedagang yang terbanyak saat sesudah relokasi.

**Tabel 4.13 Pendapatan per Bulan Pedagang Bunga Hias Sebelum dan Sesudah Relokasi**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Pendapatan per Bulan (Rp)** | **Sebelum Relokasi** | | **Sesudah Relokasi** | |
| **Frekuensi** | **Persentase (%)** | **Frekuensi** | **Persentase (%)** |
| 1. | < 5.000.000,- | 0 | 0 | 6 | 23,08 |
| 2. | 5.000.001,- – 10.000.000,- | 3 | 11,54 | 12 | 46,15 |
| 3. | 10.000.001,- – 15.000.000,- | 4 | 15,38 | 4 | 15,38 |
| 4. | 15.000.001,- – 20.000.000,- | 4 | 15,38 | 4 | 15,38 |
| 5. | 25.000.001,- – 30.000.000,- | 6 | 23,08 | 0 | 0 |
| 6. | 30.000.001,- – 35.000.000,- | 4 | 15,38 | 0 | 0 |
| 7. | > 35.000.001,- | 5 | 19,23 | 0 | 0 |
| **Jumlah** | | **26** | **100** | **26** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Dari tabel 4.13 dapat dilihat pendapatan per bulan pedagang bunga hias dan sebelum dan sesudah relokasi. Untuk pendapatan per bulan pedagang bunga hias sebelum relokasi sebanyak 5 orang responden atau 19,23% mengatakan pendapatan mereka yang paling tinggi sekitar > Rp. 35.000.001,- kemudian sebanyak 23,08% responden atau 6 orang mengatakan total pendapatan pedagang sekitar Rp. 25.000.001,- – Rp. 30.000.000,- dan ini merupakan kelompok pendapatan pedagang yang terbanyak saat sebelum relokasi.

Dari tabel 4.13 dapat dilihat juga pendapatan per bulan pedagang bunga hias sesudah relokasi yaitu sebanyak 4 orang responden atau 15,38% mengatakan pendapatan mereka yang paling tinggi sekitar Rp. 15.000.001,- – Rp. 20.000.000,-. Kemudian sebanyak 46,15% responden atau 12 orang mengatakan total penghasilan pedagang sekitar Rp. 5.000.001,- – Rp. 10.000.000,- dan ini merupakan kelompok pendapatan pedagang yang terbanyak saat sesudah relokasi.

Berdasarkan kedua tabel di atas dapat kita lihat perbedaan pendapatan kedua kelompok pedagang saat sebelum dan sesudah relokasi. Saat sebelum relokasi masing-masing dari kedua kelompok, pendapatannya bisa mencapai kelompok pendapatan yang tertinggi di kelompoknya masing-masing. Sedangkan pada saat sesudah relokasi kondisi ini tidak bisa tercapai. Bahkan saat sesudah relokasi kondisi pendapatan kedua kelompok responden ada yang mencapai kelompok pendapatan terendah di kelompoknya masing-masing padahal pada saat sebelum relokasi sangat jarang sekali responden mengalami kondisi tersebut.

1. **Pengeluaran per Bulan Responden**

Pada bagian ini bisa dilihat perbandingan pengeluaran per bulan kedua kelompok responden sebelum dan sesudah relokasi tempat berjualan. Untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.14 Pengeluaran per Bulan Pedagang Ikan Hias Sebelum dan Sesudah Relokasi**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Pengeluaran per Bulan (Rp)** | **Sebelum Relokasi** | | **Sesudah Relokasi** | |
| **Frekuensi** | **Persentase (%)** | **Frekuensi** | **Persentase (%)** |
| 1. | < 5.000.000,- | 0 | 0 | 9 | 18 |
| 2. | 5.000.001,- – 9.000.000,- | 1 | 2 | 24 | 48 |
| 3. | 9.000.001,- – 13.000.000,- | 7 | 14 | 8 | 16 |
| 4. | 13.000.001,- – 17.000.000,- | 12 | 24 | 5 | 10 |
| 5. | 17.000.001,- – 21.000.000,- | 14 | 28 | 4 | 8 |
| 6. | 21.000.001,- – 25.000.000,- | 8 | 16 | 0 | 0 |
| 7. | 25.000.001,- – 30.000.000,- | 4 | 8 | 0 | 0 |
| 8. | > 30.000.001,- | 4 | 8 | 0 | 0 |
| **Jumlah** | | **50** | **100** | **50** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Dari tabel 4.14 dapat dilihat pengeluaran per bulan pedagang ikan hias sebelum dan sesudah relokasi. Untuk pengeluaran per bulan sebelum relokasi sebanyak 4 orang responden atau 8% mengatakan pengeluaran mereka yang paling tinggi sekitar > Rp. 30.000.001,- kemudian sebanyak 28% responden atau 14 orang mengatakan total pengeluaran pedagang sekitar Rp. 17.000.001,- – Rp. 21.000.000,- dan ini merupakan kelompok pengeluaran pedagang yang terbanyak saat sebelum relokasi. Untuk kelompok pengeluaran yang paling sedikit yaitu pada kelompok pengeluaran Rp. 5.000.001,- – Rp. 9.000.000,- yaitu sebanyak 1 pedagang atau 2% responden.

Dari tabel 4.14 dapat dilihat juga pengeluaran per bulan pedagang ikan hias sesudah relokasi yaitu sebanyak 4 responden atau 8% mengatakan pengeluaran mereka yang paling tinggi sekitar Rp. 17.000.001,- – Rp. 21.000.000,- dan kelompok pengeluaran inilah yang paling sedikit respondennya saat sesudah relokasi. Kemudian sebanyak 48% responden atau 24 orang mengatakan total pengeluaran pedagang sekitar Rp. 5.000.001,- – Rp. 9.000.000,- dan ini merupakan kelompok pengeluaran pedagang yang terbanyak saat sesudah relokasi.

**Tabel 4.15 Pengeluaran per Bulan Pedagang Bunga Hias Sebelum dan Sesudah Relokasi**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Pengeluaran per Bulan (Rp)** | **Sebelum Relokasi** | | **Sesudah Relokasi** | |
| **Frekuensi** | **Persentase (%)** | **Frekuensi** | **Persentase (%)** |
| 1. | < 5.000.000,- | 0 | 0 | 6 | 23,08 |
| 2. | 5.000.001,- – 9.000.000,- | 2 | 7,69 | 10 | 38,46 |
| 3. | 9.000.001,- – 13.000.000,- | 5 | 19,23 | 6 | 23,08 |
| 4. | 13.000.001,- – 17.000.000,- | 4 | 15,38 | 4 | 15,38 |
| 5. | 17.000.001,- – 21.000.000,- | 6 | 23,08 | 0 | 0 |
| 6. | 21.000.001,- – 25.000.000,- | 5 | 19,23 | 0 | 0 |
| 7. | > 25.000.001,- | 4 | 15,38 | 0 | 0 |
| **Jumlah** | | **26** | **100** | **26** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Dari tabel 4.15 dapat dilihat pengeluaran per bulan pedagang bunga hias sebelum dan sesudah relokasi. Untuk pengeluaran per bulan sebelum relokasi sebanyak 4 orang responden atau 15,38% mengatakan pengeluaran mereka yang paling tinggi sekitar > Rp. 25.000.001,- kemudian sebanyak 23,08% responden atau 6 orang mengatakan total pengeluaran pedagang sekitar Rp. 17.000.001,- – Rp. 21.000.000,- dan ini merupakan kelompok pengeluaran pedagang yang terbanyak saat sebelum relokasi. Untuk kelompok pengeluaran yang paling sedikit yaitu pada kelompok pengeluaran Rp. 5.000.001,- – Rp. 9.000.000,- yaitu sebanyak 2 pedagang atau 7,69% responden.

Dari tabel 4.15 dapat dilihat juga pengeluaran per bulan pedagang bunga hias sesudah relokasi yaitu sebanyak 4 responden atau 15,38% mengatakan pengeluaran mereka yang paling tinggi sekitar Rp. 13.000.001,- – Rp. 17.000.000,- dan kelompok pengeluaran inilah yang paling sedikit respondennya saat sesudah relokasi. Kemudian sebanyak 38,46% responden atau 10 orang mengatakan total pengeluaran pedagang sekitar Rp. 5.000.001,- – Rp. 9.000.000,- dan ini merupakan kelompok pengeluaran pedagang yang terbanyak saat sesudah relokasi.

Responden biasanya memakai pengeluarannya untuk membeli bahan baku untuk persediaan barang dagangan yang dijual, menggaji pegawainya, membayar retribusi dan iuran. Berdasarkan kedua tabel di atas dapat kita lihat perbedaan pengeluaran kedua kelompok pedagang saat sebelum dan sesudah relokasi. Saat sebelum relokasi pengeluaran responden bisa mencapai kelompok pengeluaran tertinggi di kelompoknya masing-masing sedangkan pada saat sesudah relokasi kondisi ini tidak bisa tercapai.

Pada saat sesudah relokasi kondisi pengeluaran responden ada yang mencapai kelompok pengeluaran terendah di kelompoknya masing-masing padahal pada saat sesudah relokasi sangat jarang sekali responden mengalami kondisi tersebut. Terlihat terjadi penurunan kondisi pengeluaran yang besar. Hal ini terjadi karena jumlah pendapatan responden yang menurun akibat turunnya jumlah pembeli. Pendapatan yang turun mengakibatkan uang yang tersedia yang bisa digunakan untuk pengeluaran reponden menjadi turun pula.

1. **Keadaan Sosial Responden di Pasar Inpres Radio Dalam**

Bagian ini dibagi menjadi dua yaitu tentang pengembangan lokasi tempat berjualan yang baru dan kegiatan sosial responden di lokasi yang baru.

1. **Pengembangan Lokasi**
2. **Tindakan Pengelola untuk Mengembangkan Lokasi Pasar Menurut Responden**

Pada bagian ini berisi pandangan responden mengenai apakah sudah ada tindakan yang dilakukan pengelola dalam rangka mengembangkan lokasi pasar.

**Tabel 4.16 Tindakan Pengelola untuk Mengembangkan Lokasi Pasar Menurut Responden**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Jawaban Responden** | **Frekuensi** | **Persentase (%)** |
| 1. | Ada | 25 | 32,89 |
| 2. | Tidak Ada | 51 | 67,11 |
| **Jumlah** | | **76** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab “Ada” menjadi yang paling sedikit yaitu sebesar 32,89%. Untuk responden yang menjawab “Tidak Ada” menjadi yang paling banyak yaitu sebesar 67,11%. Responden berpendapat bahwa setelah mereka pindah ke lokasi tempat berjualan yang baru yaitu Pasar Inpres Radio Dalam, pengelola pasar tersebut terkesan lepas tangan begitu saja terhadap keberadaan mereka. Para responden merasa nasib mereka setelah pindah tidak diperhatikan dengan baik sehingga mempengaruhi kegiatan perekonomian mereka.

Responden yang pada saat ini berstatus sebagai pedagang resmi di bawah pengelolaan PD Pasar Jaya, sangat berharap sekali adanya tindakan konkret dari pengelola pasar untuk pengembangan lokasi seperti bantuan promosi kepada masyarakat yang tidak tahu lokasi pedagang eks Pasar Barito yang baru dan bantuan permodalan agar usaha responden bisa berkembang lagi. Sebab kalau kondisi lokasi masih belum ada perubahan, sangat sulit sekali mengharapkan kedatangan para pembeli yang banyak.

Pihak pengelola bukannya tanpa tindakan sama sekali. Pihak pengelola telah melakukan beberapa tindakan seperti membuat papan petunjuk arah ke Pasar Inpres Radio Dalam, melakukan pertemuan dengan pedagang untuk sosialisasi dan mengakomodir kebutuhan air dan listrik pedagang. Meskipun begitu mayoritas responden tetap menilai tidak ada tindakan dari pengelola untuk mengembangkan lokasi yang baru.

1. **Penilaian Responden Terhadap Tindakan Yang Sudah Dilakukan Pengelola dalam Mengembangkan Lokasi Pasar**

Bagian ini merupakan pertanyaan lanjutan untuk responden yang menjawab “Ya” mengenai tindakan yang sudah dilakukan pengelola dalam mengembangkan lokasi pasar. Pada bagian ini responden memberikan penilaian tentang tindakan yang sudah dilakukan pengelola, apakah tindakan itu sudah berjalan dengan baik dan efektif. Sama seperti pertanyaan yang sebelumnya, pada bagian ini responden diberikan pilihan jawaban “Ya” atau “Tidak”.

**Tabel 4.17 Penilaian Responden Terhadap Tindakan Pengelola**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Jawaban Responden** | **Frekuensi** | **Persentase (%)** |
| 1. | Ya | 0 | 0 |
| 2. | Tidak | 25 | 100 |
| **Jumlah** | | **25** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Seluruh responden menjawab “Tidak” pada pertanyaan kali ini. Artinya responden yang telah menjawab “Ya” tentang ada atau tidaknya tindakan yang sudah dilakukan pengelola dalam mengembangkan lokasi pasar, berpendapat tindakan yang sudah dilakukan tidak berjalan dengan baik dan efektif. Tindakan pengelola seperti mempromosikan lokasi pedagang eks Pasar Barito yang baru dan mengakomodir kebutuhan para pedagang dirasa masih jauh dari cukup menurut responden.

Responden menginginkan pembinaan yang lebih baik lagi dari pengelola seperti upaya promosi yang lebih meluas dan tentunya tidak hanya dari pihak pengelola saja tetapi pihak Pemprov DKI Jakarta juga harus turut membantu sehingga antara pengelola dengan pedagang tercipta hubungan mitra kerja yang baik.

1. **Pertemuan Responden dengan Pengelola untuk Mengembangkan Lokasi Pasar**

Forum pertemuan sangat diperlukan dalam menyatukan kebersamaan antara responden dengan pengelola agar tercipta kesepahaman di antara keduanya. Untuk mengetahui bagaimana perkembangan pertemuan yang telah diadakan dalam rangka mengembangkan lokasi pasar dapat kita lihat dari tabel berikut:

**Tabel 4.18 Pertemuan yang Diadakan Pihak Pengelola Menurut Responden**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Jawaban Responden** | **Frekuensi** | **Persentase (%)** |
| 1. | Ya | 25 | 32,89 |
| 2. | Tidak | 51 | 67,11 |
| **Jumlah** | | **76** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Berdasarkan tabel di atas responden yang menjawab “Tidak” menjadi yang paling banyak yaitu sebesar 67,11%. Untuk yang paling sedikit ialah responden yang menjawab “Ya” yaitu sebesar 32,89%. Mayoritas responden menyatakan sejak mereka pindah ke Pasar Inpres Radio Dalam dan dikelola oleh PD Pasar Jaya, belum pernah sama sekali diadakan pertemuan oleh pengelola.

Padahal pertemuan ini sangat penting sekali untuk diadakan agar kerja sama antara pengelola dengan pedagang dapat terjalin dengan baik. Suara-suara pedagang bisa terarkomodir dengan baik jika pertemuan ini rutin diselenggarakan oleh pengelola sebab dari pertemuan itulah pihak pengelola bisa mengetahui hal-hal apa saja yang dibutuhkan oleh pedagang yang semata-mata berkeinginan mengembangkan lokasi tempat berjualan mereka yang baru.

1. **Jenis Pertemuan yang Pernah Diadakan Pengelola Menurut Responden**

Bagian ini adalah pertanyaan lanjutan bagi responden yang menjawab “Ya” pada bagian sebelumnya yang sebanyak 25 orang. Untuk lebih jelasnya bisa kita lihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.19 Jenis Pertemuan yang Pernah Diadakan Pengelola Menurut Responden**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Jenis Pertemuan** | **Frekuensi** | **Persentase (%)** |
| 1. | Pertemuan antara Sesama Pedagang | 1 | 4 |
| 2. | Pertemuan Antara Pedagang dengan Pengelola | 24 | 96 |
| 3. | Pertemuan antara Pedagang dengan Pemerintah | 0 | 0 |
| **Jumlah** | | **25** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Berdasarkan tabel di atas dapat kita lihat pertemuan antara pedagang dengan pengelola menjadi yang paling banyak yaitu sebanyak 96%. Sisanya pertemuan antara sesama pedagang sebesar 4% dan pertemuan antara pedagang dengan pemerintah sebesar 0%. Bagi mereka yang menjawab “Ya” berpendapat pengelola pernah mengadakan pertemuan dengan pedagang ketika pada awal relokasi tempat berjualan dalam rangka sosialisasi tempat berjualan yang baru. Terhitung setelah itu pengelola belum pernah mengadakan pertemuan lagi dengan pedagang eks Pasar Barito.

Pihak pemerintah baik itu dari Pemkot Jakarta Selatan maupun Pemprov DKI Jakarta sama sekali belum mengadakan pertemuan dengan pedagang menurut responden. Padahal forum pertemuan inilah yang sangat dibutuhkan oleh responden karena bagaimanapun juga pedagang eks Pasar Barito termasuk dalam masyarakat yang mereka pimpin juga dan patut didengar aspirasinya demi kemajuan bersama.

1. **Kegiatan Sosial**
2. **Usulan dari Responden kepada Pengelola Pasar**

Untuk mengembangkan lokasi tempat berjualan yang baru dibutuhkan ide-ide baru agar responden dapat menyesuaikan diri dengan kondisi lokasi mereka yang baru. Agar tercapainya kondisi tersebut salah satunya dengan memberikan usulan kepada pengelola pasar tentang hal-hal apa saja yang dibutuhkan dalam rangka mengembangkan lokasi pasar. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.20 Usulan dari Responden kepada Pengelola Pasar**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Jawaban Responden** | **Frekuensi** | **Persentase (%)** |
| 1. | Ya | 59 | 77,63 |
| 2. | Tidak | 17 | 22,37 |
| **Jumlah** | | **76** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa responden yang memberikan usulan kepada pengelola menjadi yang paling banyak yaitu sebesar 77,63% dan responden yang tidak memberikan usulan hanya sebesar 22,37%. Hal ini menandakan mayoritas responden aktif dalam memberikan masukan kepada pengelola pasar untuk mengembangkan lokasi pasar. Responden sangat peduli terhadap lokasi tempat berjualan yang baru sebab dari lokasi inilah mereka menggantungkan nasib dan mencari nafkah. Maka itu responden semaksimal mungkin memberikan usulan kepada pengelola agar lokasi pasar bisa berkembang seperti lokasi tempat berjualan mereka yang lama sehingga tercipta keadaan yang saling menguntungkan baik itu untuk responden maupun pihak pengelola pasar.

Beberapa usulan yang pernah disampaikan kepada pengelola antara lain membuat papan petunjuk arah untuk pemberitahuan kepada pembeli, mempromosikan lokasi tempat berjualan yang baru lebih gencar lagi kepada masyarakat luas karena masih banyak masyarakat yang belum mengetahui mengenai lokasi tempat berjualan pedagang eks Pasar Barito yang baru, membentuk asosiasi pedagang dan memperhatikan masalah keamanan dan kebersihan pasar.

1. **Tanggapan Pihak Pengelola Mengenai Usulan Responden**

Bagian ini merupakan pertanyaan lanjutan dari responden yang menjawab “Ya” pada pertanyaan selanjutnya mengenai pernah atau tidaknya responden memberikan usulan kepada pengelola. Untuk melihat apakah ada tanggapan dari pihak pengelola mengenai usulan responden bisa dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.21 Tanggapan Pengelola Mengenai Usulan dari Responden Menurut Responden**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Tanggapan Pengelola** | **Frekuensi** | **Persentase (%)** |
| 1. | Ditampung dan ditindak lanjuti | 9 | 15,25 |
| 2. | Hanya ditampung saja tanpa kejelasan | 44 | 74,58 |
| 3. | Tidak dipedulikan | 6 | 10,17 |
| **Jumlah** | | **59** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Dari responden yang berjumlah 59 orang, sebesar 74,58% berpendapat usulan mereka hanya ditampung saja tanpa ada tindak lanjut. Sebanyak 15,25% responden berpendapat usulan mereka ditampung dan ditindak lanjuti oleh pengelola dan hanya 10,17% responden yang berpendapat usulan mereka tidak dipedulikan sama sekali oleh pengelola.

Kondisi inilah yang selama ini dirasakan responden di lokasi tempat berjualan yang baru. Usulan yang mereka ajukan selama ini terkesan belum ditanggapi dan ditindak lanjuti dengan maksimal oleh pengelola padahal usulan-usulan itu bermuara pada tujuan yang baik yaitu untuk memajukan dan mengembangkan Pasar Inpres Radio Dalam ke arah yang lebih bagus lagi. Pada awalnya memang Pasar Inpres Radio Dalam bukan diperuntukkan tempat berjualan ikan hias dan bunga hias. Responden berpendapat kondisi pasar yang mereka tempati dirasa masih banyak kekurangan yang harus diperbaiki maka itulah mereka banyak mengajukan usulan kepada pengelola.

1. **Iuran-iuran yang Dibayar Responden di Pasar Inpres Radio Dalam**

Untuk menunjang segala kebutuhan responden dalam berdagang biasanya responden dikenakan beberapa pungutan atau iuran yang harus dibayar oleh mereka. Iuran itu nantinya akan digunakan sebagai biaya operasional kebutuhan responden. Untuk mengetahui apa saja iuran yang dikeluarkan responden di lokasi tempat berjualan mereka yang baru, bisa dilihat dari tabel berikut:

**Tabel 4.22 Iuran yang Dibayar Responden**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Jenis Iuran** | **Jumlah Responden yang Membayar** | **Persentase (%)** |
| 1. | Iuran Keamanan | 26 | 34,21 |
| 2. | Retribusi | 76 | 100 |
| 3. | Iuran Air | 76 | 100 |
| 4. | Iuran Listrik | 76 | 100 |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Dari tabel 4.22 dapat kita lihat beberapa iuran yang dibayar responden selama berjualan di Pasar Inpres Radio Dalam. Ada empat jenis iuran yang dibayar yaitu iuran keamanan, retribusi, iuran air dan iuran listrik. Pada saat ini iuran air tidak perlu dibayar lagi oleh responden karena pengelola bermaksud untuk meringankan beban responden. Responden membayar iuran air hanya pada tahun-tahun awal relokasi tempat berjualan.

Dari semua iuran yang dibayar responden hanya iuran keamanan yang jumlah respondennya tidak 100% yaitu hanya sebesar 34,21%. Sebab iuran keamanan bukan berasal dari pihak pengelola melainkan dari oknum yang mengaku sebagai penjaga keamanan pasar. Oleh karena itu, tidak semua responden yang menuruti iuran tersebut. Untuk retribusi, pengelola memberikan dua cara membayar kepada responden yaitu dengan membayar Rp. 3.000,00 /hari atau membayar langsung Rp. 77.000,00 untuk pembayaran satu bulan penuh. Dengan membayar iuran ini responden tidak perlu membayar iuran kebersihan karena pelayanan kebersihan pasar sudah termasuk di dalamnya.

1. **Kinerja Pengelola Menurut Responden Berdasarkan Iuran yang Dibayar**

Pada bagian ini responden memberikan pendapat mereka mengenai kinerja pengelola berdasarkan iuran yang telah mereka bayar. Nantinya bisa dilihat apakah kinerja pengelola telah sesuai dengan iuran yang telah dibayar responden. Untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada tabel berikut.

**Tabel 4.23 Kinerja Pengelola Berdasarkan Iuran yang Dibayar**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Jawaban Responden** | **Frekuensi** | **Persentase (%)** |
| 1. | Sesuai | 27 | 35,53 |
| 2. | Tidak Sesuai | 49 | 64,47 |
| **Jumlah** | | **76** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Berdasarkan tabel di atas responden yang menjawab tidak sesuai menjadi yang paling banyak yaitu sebesar 64,47% sedangkan responden yang menjawab sesuai hanya sebesar 35,53%. Berarti sebagian besar responden berpendapat kinerja pengelola tidak sesuai dengan iuran yang mereka bayarkan. Iuran yang mereka bayar terkesan tidak sebanding dengan pelayanan yang telah diberikan oleh pengelola. Salah satu contohnya ialah pada masa awal relokasi responden merasa terbebani karena iuran air yang dikenakan cukup menguras kantong mereka. Untung saja saat ini pengelola sudah meniadakan iuran itu sehingga para responden bisa meminimalisir pengeluaran mereka.

1. **Penilaian Responden Mengenai Relokasi**
2. **Pendapat Responden Mengenai Kebijakan Relokasi Tempat Berjualan**

Pada bagian ini responden memberikan pendapatnya tentang kebijakan relokasi tempat berjualan mereka. Nantinya bisa dilihat berapa banyak responden yang menyetujui kebijakan ini dan yang tidak menyetujui kebijakan ini. Untuk lebih jelasnya bisa dilihat dari tabel berikut:

**Tabel 4.24 Pendapat Responden Mengenai Kebijakan Relokasi Tempat Berjualan**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Jawaban Responden** | **Frekuensi** | **Persentase (%)** |
| 1. | Setuju | 11 | 14,47 |
| 2. | Tidak Setuju | 65 | 85,53 |
| **Jumlah** | | **76** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Berdasarkan tabel 4.24 dapat dilihat mayoritas responden berpendapat tidak setuju dengan kebijakan relokasi tempat berjualan mereka yaitu sebesar 85,53%. Sedangkan responden yang menyetujui kebijakan tersebut hanya sebesar 14,47%. Responden yang menyetujui kebijakan relokasi ini adalah responden yang telah menyadari bahwa lokasi tempat berjualan mereka yang lama yaitu Taman Ayodya di Jalan Barito bukanlah milik mereka melainkan milik pemerintah. Walaupun Pasar Barito termasuk pasar kaki lima yang cukup lama bertahan di Jakarta, kelompok responden ini tahu bahwa suatu saat mereka akan pindah dari Jalan Barito ke tempat yang lain dan mau tidak mau mereka harus siap meskipun nantinya kegiatan perdagangan di tempat berjualan yang baru tidak selancar seperti di lokasi yang lama.

Sedangkan untuk kelompok responden yang tidak menyetujui kebijakan relokasi ini belum bisa menerima kebijakan dari pemerintah tersebut. Sebab lokasi yang dijadikan tempat berjualan yang baru dinilai kurang strategis oleh kelompok ini. Mereka ragu akan mendapatkan kondisi perdagangan yang kondusif di lokasi yang baru. Oleh karena itu, pada waktu sebelum relokasi terjadi kelompok ini giat mengadakan aksi penolakan terhadap kebijakan relokasi.

1. **Penilaian Responden Terhadap Lokasi Tempat Berjualan Baru**

Bagian ini berisi penilaian responden mengenai lokasi tempat berjualan baru. Dilihat dari segi keuntungan yang didapat responden di lokasi baru. Untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.25 Penilaian Responden Terhadap Lokasi Tempat Berjualan Baru**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Jawaban Responden** | **Frekuensi** | **Persentase (%)** |
| 1. | Sangat Menguntungkan | 0 | 0 |
| 2. | Menguntungkan | 0 | 0 |
| 3. | Kurang Menguntungkan | 50 | 65,79 |
| 4. | Tidak Menguntungkan | 26 | 34,21 |
| **Jumlah** | | **76** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Berdasarkan tabel di atas hanya dua jawaban saja yang dipilih oleh responden yaitu “Kurang Menguntungkan” dan “Tidak Menguntungkan. Responden yang memilih “Kurang Menguntungkan menjadi yang paling banyak yaitu sebesar 65,79% dan untuk responden yang memilih “Tidak Menguntungkan” sebesar 34,21%. Kedua kelompok ini pada dasarnya memiliki nasib yang sama yaitu mengalami penurunan pendapatan walaupun nilai penurunan masing-masing responden relatif berbeda. Lokasi yang baru tidak memberi jalan keluar bagi permasalahan relokasi ini. Dari opsi yang mereka pilih bisa dilihat bagaimana penilaian mereka terhadap lokasi yang baru.

Kondisi yang sama sekali berbeda dibandingkan dengan lokasi yang lama. Responden berpendapat banyak sekali kekurangan di lokasi yang baru contohnya seperti kurangnya promosi tempat berjualan, masalah kebersihan, keamanan lokasi, ketersediaan air dan listrik dan pembinaan pedagang. Sebenarnya kekurangan ini bisa diatasi jika semua pihak mau bekerja sama baik itu dari pedagang maupun dari pengelola dan pemerintah. Andai saja semua pihak mau duduk bersama memecahkan masalah lokasi ini niscaya kondisi perdagangan seperti di Pasar Barito dahulu akan terulang lagi di Pasar Inpres Radio Dalam.

1. **Penilaian Responden Mengenai Jumlah Pembeli Yang Datang ke Pasar Inpres Radio Dalam**

Bagian ini berisi penilaian responden mengenai jumlah pembeli yang datang lokasi tempat berjualan baru. Apakah jumlahnya meningkat, tetap atau menurun. Untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.26 Jumlah Pembeli Yang Datang Menurut Responden**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Jawaban Responden** | **Frekuensi** | **Persentase (%)** |
| 1. | Meningkat | 0 | 0 |
| 2. | Tetap | 0 | 0 |
| 3. | Menurun | 76 | 100 |
| **Jumlah** | | **76** | **100** |

*Sumber: Hasil Penelitian, 2010*

Dari tabel di atas dapat dilihat responden yang memilih jawaban “Menurun” mencapai 100%. Pandangan responden menyatakan jumlah pembeli yang datang setelah relokasi tempat berjualan terjadi penurunan. Hal yang responden takutkan sebelum rencana relokasi bergulir akhirnya terjadi juga. Tidaklah mengherankan bila hal ini terjadi karena perbedaan kondisi lingkungan tempat berjualan yang jauh berbeda. Bila di lokasi yang lama termasuk lokasi yang strategis dengan kemudahan akses untuk mencapainya maka di lokasi yang baru hal ini tidak bisa terjadi. Begitu pula dengan fasilitas yang disediakan oleh pengelola yang belum maksimal seperti tempat parkir kendaraan sehingga pembeli masih enggan untuk berkunjung ke Pasar Inpres Radio Dalam.

1. **PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN**
2. **Perbedaan Kondisi Ekonomi Sebelum dan Sesudah Relokasi**
3. **Keadaan Tempat Berjualan**

Responden mengalami banyak mengalami perubahan kondisi ekonomi setelah relokasi. Salah satu contohnya dalam masalah memperoleh modal. Pada diagram 4.1 bisa dilihat ada sebagian responden yang mengalami kesulitan memperoleh modal untuk berjualan setelah relokasi. Bila sebelum relokasi mereka masih sanggup mengupayakan modal dari kantong mereka sendiri. Tapi setelah relokasi modal menjadi sulit untuk didapat karena memang penjualan barang-barang mereka agak tersendat.

**Diagram 4.1 Sumber Modal Responden Sebelum dan Sesudah Relokasi**

Di saat seperti inilah seharusnya pihak pengelola turut membantu responden dalam mengupayakan modal. Seharusnya status responden yang kini menjadi pedagang resmi bisa membuat lebih mudah dalam mencari bantuan modal tapi yang terjadi menurut responden, pengelola belum memberikan perhatian yang penuh terhadap masalah permodalan. Salah satu cara yang bisa dilakukan ialah menghidupkan kembali koperasi pedagang seperti yang ada waktu di Pasar Barito dan lebih mengintensifkan lagi kegiatannya seperti kegiatan simpan pinjam anggota.

Perbedaan kondisi tempat berjualan juga mempengaruhi intensitas jumlah jam dan hari kerja responden. Kondisi ini bisa dilihat pada diagram 4.2 dan 4.3. Bila sebelum relokasi responden bisa bekerja dengan total satu minggu dan 24 jam sehari maka di tempat yang baru kondisi ini tidak bisa terjadi karena menurunnya jumlah pembeli yang berkunjung ke lokasi yang baru. Kondisi ini yang memaksa responden untuk mengurangi waktu kerjanya karena memang tidak ada yang bisa dilayani. Di samping itu membuka kiosnya hingga waktu malam bisa mengundang resiko kejahatan sebab kondisi keamanan di lokasi yang baru masih mengkhawatirkan.

**Diagram 4.2 Jumlah Jam Kerja Responden**

**Diagram 4.3 Jumlah Hari Kerja Responden**

Kondisi lain yang dialami responden di tempat berjualan baru ialah ketidak layakan fasilitas yang disediakan oleh pengelola (diagram 4.4). Salah satu contohnya ialah ukuran kios yang sangat kecil (4 m²). Sepertinya pengelola salah memperhitungkan bahwa ukuran barang jualan pedagang eks Pasar Barito sama dengan pedagang-pedagang yang telah lebih dulu berjualan seperti pedagang sembako di Pasar Inpres Radio Dalam. Akibatnya responden kesulitan untuk menata barang dagangannya sehingga terkesan kios-kios pedagang menjadi berantakan.

**Diagram 4.4 Pendapat Responden tentang Kelayakan Fasilitas Pasar**

Tempat parkir kendaraan juga menjadi keluhan responden. Saat ini tempat parkir kendaraan khususnya parkir mobil pribadi masih kurang pribadi. Fasilitas ini sangat penting untuk segera dipenuhi karena mayoritas pembeli yang berkunjung adalah kalangan menengah ke atas yang biasanya berkunjung menggunakan mobil pribadi. Bila tempat parkirnya masih saja seperti sekarang ini mereka masih enggan untuk berkunjung karena mengkhawatirkan keamanan kendaraannya.

1. **Pendapatan per Bulan Responden**

Dari diagram 4.5 dan 4.6 dapat dilihat perbedaan pendapatan kedua kelompok responden pada saat sebelum dan sesudah relokasi. Terjadi penurunan kondisi pendapatan yang besar. Hal ini terjadi karena jumlah pembeli yang juga mengalami penurunan karena berbagai alasan seperti akses jalan yang sulit, fasilitas tempat parkir yang kurang memadai, kondisi kebersihan dan keamanan yang kurang baik dan minimnya promosi lokasi tempat berjualan baru kepada masyarakat. Semua faktor ini terakumulasi menjadi satu sehingga menyebabkan terjadinya penurunan jumlah pembeli dan penghasilan responden.

**Diagram 4.5 Pendapatan per Bulan Responden Pedagang Ikan Hias Sebelum dan Sesudah Relokasi**

**Diagram 4.6 Pendapatan per Bulan Responden Pedagang Bunga Hias Sebelum dan Sesudah Relokasi**

1. **Pengeluaran per Bulan Responden**

Berdasarkan diagram 4.7 dan 4.8 dapat dilihat terjadi perbedaan pengeluaran kedua kelompok responden pada saat sebelum dan sesudah relokasi. Pengeluaran responden juga mengalami penurunan karena pendapatan responden juga menurun. Jumlah pembeli yang sampai sekarang ini belum mengalami peningkatan yang berarti membuat responden kebingungan karena mereka harus mendapatkan pendapatan yang nantinya akan mereka gunakan untuk berbagai macam keperluan seperti membayar retribusi, menggaji pegawai, uang transport sehari-hari serta membeli barang dagangan.

**Diagram 4.7 Pengeluaran per Bulan Responden Pedagang Ikan Hias Sebelum dan Sesudah Relokasi**

**Diagram 4.8 Pengeluaran per Bulan Responden Pedagang Bunga Hias Sebelum dan Sesudah Relokasi**

1. **Perbedaan Kondisi Sosial Responden**

Partisipasi pengelola dalam mengembangkan lokasi pasar terlihat masih sangat kurang. Hal ini bisa dilihat pada diagram 4.9 mengenai tindakan pengelola untuk mengembangkan lokasi setelah relokasi menurut responden. Sebagian besar responden berpendapat pengelola tidak bertindak sama sekali mengenai pengembangan lokasi pasar akibat dari sangat minimnya tindakan yang diambil.

**Diagram 4.9 Tindakan Pengelola untuk Mengembangkan Lokasi Pasar Menurut Responden**

Seharusnya PD Pasar Jaya selaku pengelola resmi pedagang eks Pasar Barito lebih memperhatikan lagi kondisi pedagang pada saat ini. Seperti dalam mempromosikan lokasi usaha yang mereka baru. Sebab masih banyak warga Jakarta khususnya mereka yang sering mengunjungi ke Pasar Barito tidak tahu bahwa lokasi usaha pedagang eks Pasar Barito telah pindah. Tindakan berikutnya yang dikeluhkan responden ialah dalam pengadaan fasilitas di pasar. Responden merasa fasilitas yang ada pada saat ini masih sangat kurang untuk menunjang kegiatan usaha mereka contohnya seperti fasilitas tempat parkir yang masih minim dan sarana kebersihan.

**Diagram 4.10 Responden yang Memberikan Usulan kepada Pengelola**

**Diagram 4.11 Tanggapan Pengelola terhadap Usulan Responden**

Respons pengelola terhadap masukan-masukan dari responden juga dirasa masih kurang menurut responden. Hal ini bisa dilihat pada diagram 4.10 dan 4.11. Padahal usulan atau masukan tersebut bertujuan untuk kemajuan Pasar Inpres Radio Dalam. Kenyataan ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden masih peduli terhadap keadaan pasar dan menginginkan perubahan ke arah yang lebih baik lagi. Sebagai kelompok pedagang yang punya banyak pengalaman berdagang responden memiliki beberapa usulan yang berguna untuk kemajuan Pasar Inpres Radio Dalam dan khususnya bagi kelompok pedagang eks Pasar Barito.

Salah satu usulannya yaitu mengenai masalah promosi lokasi tempat berjualan baru. Responden melihat tindakan pengelola dalam mempromosikan lokasi pasar masih sangat kurang maka dari itu responden sering sekali memberikan usulan mengenai promosi. Tindakan dari pengelola hanyalah sebatas memasang spanduk dan papan penunjuk arah menuju pasar, itupun bukan di tempat yang bisa dilihat oleh banyak orang.

Walaupun telah berganti pengelola, responden tetap menunjukan rasa patuh terhadap peraturan yang ada. Salah satu contohnya ialah membayar iuran yang berlaku di Pasar Inpres Radio Dalam (diagram 4.12). Saat ini iuran yang harus dibayar responden adalah retribusi dan iuran listrik. Pada awalnya iuran air juga harus dibayar oleh responden tapi pada saat ini sudah termasuk ke dalam retribusi. Selain itu, iuran kebersihan juga sudah termasuk ke dalam retribusi.

**Diagram 4.12 Iuran yang Dibayar Responden**

Meskipun responden telah patuh membayar iuran tetapi kinerja dari pengelola tidak sesuai dengan yang diharapkan oleh responden (diagram 4.13). Salah satu contohnya ialah dalam penanganan masalah kebersihan. Daerah sekitar kios responden terlihat masih kurang bersih dan terkesan agak jorok. Hal ini tentu saja bisa membuat pembeli yang berkunjung menjadi tidak nyaman sehingga membuat mereka tidak betah untuk berlama-lama di lokasi.

**Diagram 4.13 Kinerja Pengelola Berdasarkan Iuran yang Diabayar**

Di luar iuran itu ternyata ada lagi iuran tidak resmi yang harus dibayar yaitu iuran keamanan untuk “oknum” tertentu. Hal inilah yang membuat sebagian responden agak merasa kurang aman dan nyaman di pasar ini. Sebab seharusnya sudah menjadi tanggung jawab pengelola dalam menjaga keamanan anggotanya yaitu para responden. Keberadaan oknum tersebut juga berdampak pada kedatangan pembeli karena hal membuat para pembeli takut untuk datang karena merasa daerah Pasar Inpres Radio Dalam kurang aman bagi mereka.

1. **Penilaian Responden Mengenai Relokasi**

Sebagian besar responden berpendapat tidak setuju mengenai kebijakan relokasi ini dan bisa dilihat pada diagram 4.14. Sebab pada awalnya mereka sudah tahu lokasi pengganti yang disediakan pemerintah tidaklah menjanjikan keuntungan yang besar seperti di Pasar Barito/Taman Ayodya. Sebelum dipindahkan kelompok yang tidak setuju ini sempat mengadakan perlawanan dalam menolak kebijakan ini meskipun pada akhirnya mereka tetap menyerah juga pada keadaan.

Namun ada juga kelompok responden yang setuju dengan kebijakan relokasi ini. Kelompok yang setuju ini sadar akan status mereka sebagai pedagang kaki lima yang tentunya masih ilegal keberadaannya. Mereka juga sadar bahwa hanya tinggal menunggu waktu saja bagi mereka untuk pindah lokasi berjualan karena pada dasarnya mereka berjualan di atas lahan milik pemerintah.

**Diagram 4.14 Pendapat Responden Mengenai Kebijakan Relokasi**

1. **Faktor-faktor yang Menyebabkan Perbedaan Karakteristik Sosial Ekonomi Responden**

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian di atas, peneliti dapat mengidentifikasi tentang faktor-faktor yang menyebabkan perbedaan karakteristik sosial ekonomi responden. Faktor-faktor tersebut antara lain:

1. Fasilitas pasar yang belum memadai.

Peneliti mengidentifikasi faktor ini karena melihat hasil penelitian yang terdapat pada tabel 4.11 (halaman 45) mengenai kelayakan fasilitas pasar menurut responden. Sebagian besar responden mengganggap fasilitas di lokasi yang baru tidak layak untuk mendukung kegiatan bisnis mereka. Salah satu contohnya mengenai keberadaan lahan parkir.

Para pembeli yang umumnya berasal dari golongan menengah ke atas yang lebih memilih menggunakan kendaraan pribadi daripada angkutan umum. Pembeli yang membawa kendaraan pribadi tentunya harus memarkir kendaraan pribadinya. Fasilitas tempat parkir di Pasar Inpres Radio Dalam khususnya untuk kendaraan mobil masih sangat kurang jumlahnya dan belum memadai. Sebab pada awalnya Pasar Inpres Radio Dalam lebih dikhususkan untuk tempat penjualan bahan-bahan pokok dan bukan untuk tempat berjualan bunga dan ikan hias.

Salah satu contohnya adalah kios pengganti yang disediakan oleh pemerintah. Kios yang mereka peroleh disamakan dengan kios pedagang bahan-bahan pokok yang sudah berjualan lebih dahulu dari mereka. Ini merupakan salah kaprah yang teramat besar karena barang dagangan responden tentu berbeda jauh dengan pedagang bahan-bahan pokok. Dengan kios berukuran 4 m² pedagang menjadi kesulitan dalam beraktivitas sehari-hari terlebih lagi untuk meletakkan barang dagangan yang ukurannya cukup besar.

1. Kondisi kebersihan dan keamanan yang kurang baik.

Peneliti mengidentifikasi faktor ini berdasarkan dari tabel 4.23 (halaman 63) mengenai kinerja pengelola berdasarkan iuran yang dibayar. Responden merasa timbal balik yang mereka dapatkan tidak sesuai dengan iuran yang telah mereka bayar kepada pengelola. Kondisi kebersihan di sekitar kompleks kios pedagang eks Pasar Barito yang masih kurang baik turut diperparah pula oleh letak Pasar Inpres Radio Dalam yang juga dekat dengan salah satu tempat pembuangan sampah yang ada di daerah Radio Dalam. Bau tak sedap tentu saja langsung menyambut para pembeli yang hendak berkunjung ke pasar. Menurut responden pengelolaan pembuangan sampah masih belum maksimal oleh pengelola.

Faktor keamanan juga menjadi salah satu sorotan di pasar ini. Menurut responden keamanan pasar masih belum kondusif untuk kegiatan perdagangan. Sebab masih adanya beberapa oknum yang mengaku sebagai pihak keamanan dan kawasan ini menjadi rawan sekali jika sudah tiba waktu malam. Kawasan ini menjadi rawan karena selain lampu penerang jalan yang masih kurang juga terdapat beberapa orang yang suka mabuk-mabukan sehingga membuat pembeli dan pedagang menjadi takut untuk berlama-lama di pasar.

1. Kurangnya promosi lokasi baru.

Peneliti mengidentifikasi faktor ini berdasarkan dari tabel 4.21 (halaman 61) mengenai tanggapan pengelola terhadap usulan responden yang salah satu di dalamnya tentang usulan promosi lokasi. Dalam kegiatan perdagangan, kualitas barang sebagus apa pun tanpa dipromosikan ke khalayak ramai akan menjadi sia-sia karena tidak ada yang tahu tentang kualitas barang tersebut. Itulah sebabnya kegiatan promosi merupakan salah satu elemen penting dalam perdagangan. Hal inilah yang belum maksimal dilakukan oleh kedua pihak, baik itu pengelola maupun responden. PD Pasar Jaya sebagai pengelola belum melakukan promosi yang gencar tentang keberadaan lokasi pedagang eks Pasar Barito. Akibatnya banyak sekali masyarakat yang belum mengetahui lokasi ini dan terjadi penurunan pembeli.

Sedangkan untuk responden masih terlalu mengandalkan pemerintah dan pengelola dalam melakukan promosi ini. Semestinya mereka bisa lebih gencar lagi dalam melakukan promosi misalnya dengan menggunakan media elektronik seperti lewat televisi, radio atau internet. Sebab di zaman keterbukaan informasi seperti sekarang ini, promosi perdagangan dengan menggunakan internet akan lebih cepat menyebar dan meluas ke masyarakat.

1. Kurangnya pembinaan untuk pedagang oleh pengelola.

Peneliti mengidentifikasi faktor ini berdasarkan tabel 4.16 (halaman 54) mengenai tindakan pengelola dalam pengembangan lokasi. PD Pasar Jaya selaku pengelola di Pasar Inpres Radio Dalam terkesan kurang aktif dalam berinteraksi dan berkomunikasi dengan responden. Bisa dilihat dari pertemuan antara pengelola dengan responden yang jarang dilakukan (tabel 4.18, halaman 54). Usulan-usulan responden untuk pengembangan lokasi berjualan kurang diperhatikan dengan baik oleh pengelola seperti masalah pemasangan spanduk dan papan penunjuk arah ke pasar. Responden juga sangat berharap sekali pengelola mau membantu dalam masalah permodalan. Sebab setelah relokasi responden mengalami sedikit masalah tentang memperoleh modal untuk berdagang.

1. Kebijakan Relokasi

Kebijakan yang mengharuskan responden pindah ke lokasi yang baru. Lokasi responden sebelumnya yaitu Taman Ayodya yang terletak di Jalan Barito dikembalikan fungsinya menjadi RTH seutuhnya. Responden yang memang statusnya masih menjadi pedagang yang belum resmi atau informal mau tak mau harus pindah karena lahan yang mereka tempati adalah milik pemerintah.