LAMPIRAN DOKUMENTASI

Obral pakaian bekas

Pintu masuk gedung Pasar Senen lama

Pakaian bekas dalam bentuk bal

Tauke sedang membongkar bal

Lampiran Wawancara

Waktu Wawancara : Rabu, 9 Oktober 2019

Tempat Wawancara : Pasar Senen

Pewawancara : Aulyya Fajar I

Informan : Ana Andriani (pedagang celana wanita)

Deskripsi Data
Sejak kapan anda berjualan pakaian bekas? Saya berjualan ini udah dari tahun 2006 kalau enggak salah.
Apakah pekerjaan utama anda sebagai penjual pakaian bekas? Iya, Cuma jual ini aja.
Apakah berjualan pakaian bekas setiap hari? Biasanya berjualan dari pukul berapa hingga berapa? Iya tiap hari, hari besar, hari libur juga. Saya dari jam 10.00 sampai jam 17.30. Kalau Pasar Senen nya kan jam enam udah tutup, maghrib.
Apakah anda memiliki target dalam berjualan? Kalo ditargetin gak masuk target, gimana? Kalo saya mah gak ada yah. Ada dapet segini ya syukur, begitu aja. Kalo ditarget-targetin, kalo engga dapet gimana nanti?
Apakah pasar senen ramai pada hari-hari tertentu? Gak bisa diprediksi sih ya. Misalnya hari libur, hari Sabtu Minggu biasanya rame. Kalo mau menjelang lebaran iya lumayan, misalnya tuh 2 minggu mau menjelang lebaran, gitu udah rame.
Mengapa memilih pasar senen sebagai tempat berjualan? Ya gini ya, saya kan dulu udah pernah juga jualan barang baru gitu kan, nah kalo barang baru kalo udah second tuh udah gabisa dijual. Kalo kita udah ketinggalan mode tuh udah susah itu lakunya. Nah kalo second ini kita liat bagus, terus kan peminatnya banyak ya kan, terus kenapa milih di Senen? Saya udah nyoba pernah diluar gedung ini dagang dulu kan setelah kebakaran kita kan disini kan katanya kontrak mahal, dikira sewanya per-tahun, gak taunya ternyata sekarang bisa per-bulan, kalo per-bulan kan kita misalnya nih 3 juta, kalo per-tahun kan 36 juta, sementara daripada 36 mending kita pake buat modal kan. Akhirnya kita berpencar nyari-nyari tempat udah dicobain tempat lain tetap aja larinya kesini. Jadi second ini gak bisa lepas dari Senen, gitu. Saya udah coba pergi kemana itu, ke Pasar Baru di lantai 4, Pasar Kenari, udah pernah juga buka gak bisa, tetep balik kesini. Pengunjungnya tuh gak ada. Jadi orang taunya second tuh di Senen.

Sekarang pun kalo ada kesana-kesana, udah saya tetep disini aja. dikasih tempat murah di Pasar Kenari, abis juga duit modal disitu engga ada yang belanja. Sudah segala macem kan ya dicoba untuk narik pengungjung kan tetep aja gak bisa jauh-jauh dari Pasar Senen.
Berapa biaya sewa kios pakaian bekas anda? Ini 3.000.000 sebulan. Jadi bisa bulanan sama tahunan. Saya pilih yang bulanan.
Darimana anda mendapatkan pakaian bekas yang akan dijual? Ada kan toke nya. Kita beli ke gudang. Dia jual bal-bal an khusus.
Dalam sehari anda bisa menjual berapa potong pakaian bekas? Kalo hari biasa ya gak tentu juga ya, kadang-kadang gimana ya sepi kadang-kadang rame ada yang borong buat dijual lagi gitu jadi gak bisa dipatokin, tapi setiap hari ada aja.
Berapa harga pakaian bekas yang anda beli? Lalu dijual dengan harga berapa (apakah dijual dg harga yang sama)? Bagaimana sistemnya dan pembagian harganya? Setiap barang kan berbeda ya harganya, kalau saya kan celana cewek, kalau celana cewek tu harganya 4.300.000, kalau cowok bisa sampai 7.000.000, beda. Jadi kita bongkar, terus kita pisahin harganya. Kita pisahin itu yang pertama merk-nya pasti, terus kualitasnya masih bersih apa engga. Saya ini paling mahalnya 200 sampe 250 ribu, paling murahnya ya sampe diobral 10 ribu.
Apakah anda menjual semua pakaian tersebut? (atau di sortir) Kalau dijualnya ya dijual semua tapi disortir yang bagus yang ber-merk ni kita pisahin harganya segini, yang nomer dua segini, nomer tiga segini. Kalau dalam satu karung itu pasti terjual, paling ada rusak sobek satu dua potong, itu gak dijual.
Berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk menambah barang dagangan anda? Ya paling kalo misalnya ni udah banyak yang keluar, paling dalam sebulan itu dua kali lah kira-kira. Paling cepet dua minggu lah kalo saya. Santai aja gak harus ditargetkan. Saya gak pernah nimbun barang di sini. Kita kan juga perhitungin uang juga. Kalo beli beli aja tapi belum balik modal kan gak bisa. Kalo habis barang yang di display tuh baru kita beli lagi.
Model pakaian seperti apa yang diminati konsumen? Kalau cowok misalnya yang *slim*, yang *chinos-chinos* tu kan yang ber-merk misal Levis, kalau cewek yang street yang slim fit gitu, yang gede-gede yang pake karet juga tu ibu-ibu biasanya, dan yang paling kita harapkan tu yang gede-gede ukurannya, tapi kita kan gak tau dalam satu karung tu apa kan isinya.
Pernahkah anda menerima komplain dari pelanggan? Engga, insyaallah engga. Paling mereka beli ni kan kekecilan, soalnya

anaknya gak dibawa, boleh tuker gak bu, paling gitu doang kalo komplain barang rusak atau apa ya engga, soalnya pas kita buka karung itu kan udah kita sortir, mereka juga udah tau, kalo mereka beli juga kan diliat-liat dulu.
Berapa rata-rata pendapatan/ omset anda? Gimana ya, gak tentu juga. Yang penting saya bisa ngumpulin untuk uang bayaran 100 ribu tuh minimal sehari harus ada ya buat toko. Nah sekalian kan saya disini yang megang arisan ni, ada anggota saya 40 orang, jadi nanti pas dapet tu ya buat bayar toko. Nah yang uang toko udah ada, tinggal cari buat modal beli lagi.
Faktor apa yang membuat anda bertahan pada pekerjaan anda sebagai pedagang pakaian bekas? Udah dari dulu ya jualan ini. Udah pernah coba barang dagangan lain tapi begitu. Kalo dagang second ini kan setiap hari peminatnya ada aja. Kalo kita tanya dia orang kaya kenapa mau beli bekas ya karna bahannya bagus, katun daripada baju baru luntur, bahannya gak enak. Nah udah gitu kan baju second ini kan lebih murah ya, kita beli modalnya juga murah, bahan enak juga.
Menurut anda, apa saja kelebihan pakaian bekas dibandingkan pakaian baru? Harga murah, bahan enak juga, kualitas bagus. Kita bisa beli barang bagus dengan harga miring. Mereka mungkin udah bandingin ya antara barang ini sama barang baru, tetep aja mereka balik lagi kesini. Kalo udah masuk mall kan mahal, kalo disini kan jadi murah
Apakah terdapat kendala dalam berjualan pakaian bekas? Paling kalo lagi ada razia-razia, barang jadi susah masuk, paling itu sih. Kalo barang-barang udah susah masuk ya barang jadi mahal harganya.
Pernahkah anda mengalami kejadian kebakaran? Apa yang anda lakukan terhadap kejadian tersebut? Iya jadi waktu itu setelah kebakaran, semua pedagang mencar dagangnya, ada yang di trotoar, ada yang di gedung sebelah, karena pemerintah juga nyediain kita gedung cadangan. Saya waktu itu coba jual di tempat lain, karena saya pikir disini bakalan rame banget dan gak kondusif. Saya coba itu tadi di Pasar Kenari sama Pasar Baru. Cuma saya kok gak puas gitu ya karena omset menurun. Kalo ditanya kenapa menurunnya ya karena emang orang-orang juga udah pada taunya kalo jual beli pakaian bekas yang emang kualitasnya bagus ya udah pasti di pasar senen, dan emang dari jaman dulu juga udah terkenal banget nama pasar senen kan, di pasar kenari sama pasar baru kan emang dia ga cuma jual pakaian bekas jadi ga begitu terkenal tempatnya buat jualan pakaian bekas.

Waktu Wawancara : Jumat, 4 Oktober 2019

Tempat Wawancara : Pasar Senen

Pewawancara : Aulyya Fajar I

Informan : Amin (pedagang rok wanita)

Deskripsi Data
Sejak kapan anda berjualan pakaian bekas? Jual baju ini dari 2017.
Apakah berjualan pakaian bekas setiap hari? Buka setiap hari dari jam 09.00 – 17.00, setiap hari, hari besar juga.
Mengapa lebih memilih pasar Senen sebagai tempat berjualan? Karena *central* pakaian bekas dan dari dulu orang taunya tempat baju bekas itu di Senen.
Bagaimana anda menjaga kualitas barang dagangan anda? Jika ada barang yang rusak, apa yang anda lakukan? Bajunya dijual semua, kalo rusak langsung buang aja, cuma kadang ada yang nampung buat beli yang rusak-rusak itu.
Bagaimana cara anda memikat pengunjung agar membeli barang dagangan anda? Setau saya sih setiap pedagang tu punya ciri nya sendiri ya dalam berdagang. Kalo saya sih ya ramah aja, pertama itu. Biar kalo orang dateng tuh balik lagi balik lagi, gitu.
Menurut anda, apa yang menjadi kelebihan anda sebagai pedagang? Yang penting saya kalo ada pembeli lewat kita tanya, sapa, siapa tau belanja. Kalo org liat kita diem aja kita jualan apaan.
Menurut anda, apa kelebihan toko anda dibandingkan toko lainnya? Kita menang ini di jalan utama, pas eskalator.
Bagaimana anda membangun relasi dengan pedagang lain? Hubungannnya baik, jaga keselarasan aja. Ya kaya gini aja kalo sepi ngumpul, daripada bengong doang.
Jika model tertentu sedang trend, apa yang anda lakukan? Gak bisa mastiin sih. Engga tentu. Kan kita satu bal gak bisa liat dalemnya apa. Kalo produksi kan ngikutin trend, kalo gini kan engga. Gini kan satu model, satu ukuran.
Jika permintaan pakaian bekas sedang turun, apa yang anda lakukan? Alhamdulillah nya gak pernah turun sih. Ada aja gitu yang beli setiap hari mah. Gak bisa nentuin juga sih, kadang rame, kadang sepi, tapi ya

ada aja.
Jika permintaan pakaian bekas sedang naik, apa yang anda lakukan? Sama kaya yang tadi ya, paling rame tuh kalo mau lebaran gitu-gitu. Cuma ya kita gak ngapa-ngapain sih, maksimalin penjualan aja. Dan liat barang sesuasi stok di toko, gak pernah beli langsung banyak gitu.
Mengapa anda lebih memilih menjual pakaian bekas daripada pakaian baru? Ini kan banyak orang nyari ya. Selera orang kan beda-beda, kadang kan model yang gini kan gak ada.
Apakah anda berjualan pakaian bekas di tempat lain? Kita ada disini sama di blok 5, di gedung lama
Bagaimana tanggapan anda mengenai larangan berjualan pakaian bekas? Menurut saya ya masa orang dagang dilarang-larang. Yang ada ya biarin aja gini, peraturan mah peraturan aja. Yang penting kan gak ngerugiin orang lain. Biasa aja, toh masih boleh juga sampe sekarang.
Jika harga pakaian bekas sedang naik, apa yang anda lakukan? Paling naikin harga barang aja. Pinter-pinternya kita aja. Toh biasanya juga kalo naik gak langsung banyak naiknya.
Pernahkah anda mengalami kejadian kebakaran? Apa yang anda lakukan terhadap kejadian tersebut? Saya dagang itu kan tahun 2017 emang setelah kebakaran juga, dan saya pas pertama dagang belum nempatin gedung baru, saya langsung di alokasikan ke gedung TPS (tempat penampungan sementara), beberapa bulan saya dagang disitu ya, pas ada berita mau dirapihin lagi tuh gedung baru ya saya inisiatif buat nabung dan beli kios disana, akhirnya dapet buat dagang disana kan sampe sekarang, dan saya ngerasain bedanya dagang di TPS sama dagang disini, orang-orang banyakan dateng kesini karena emang lokasinya juga nyaman buat di datengin orang, lebih rapih, lebih bersih juga tempatnya, ya pokoknya layak lah buat dilakuin jual beli, buat saya juga lebih nyaman dagangnya jadinya, barang-barang dagangan juga gak sulit ngebersihinnya karena kan emang lingkungan juga udah bersih ya jadi gaperlu repot-repot lagi buat bersiin dagangan, ya walaupun gitu netepsi saya bersih bersihin juga sedikit dan gak seberat di gedung TPS waktu itu.

Waktu Wawancara : Jumat, 4 Oktober 2019

Tempat Wawancara : Pasar Senen

Pewawancara : Aulyya Fajar I

Informan : Juan Simanjuntak (pedagang *hoodie* wanita dan pria)

Deskripsi Data
Sejak kapan anda berjualan pakaian bekas? Saya jual ini sudah 20 tahun. Jadi dari tahun 99 an.
Apakah pekerjaan utama anda sebagai penjual pakaian bekas? Iya, Cuma jual ini aja.
Apakah anda memiliki target dalam berjualan? Ada ditargetkan. Cuma kita berjualan ya sesuai target dagang aja, yang penting ketutup aja bayar sewa toko, barang, sama makan, bayar sewa perbulan.
Bagaimana anda menentukan/ penentuan harga pakaian anda? Kalau mereka ambil banyak kita kasih harga murah, umpama kalau 100 pcs dengan harga harusnya 100 ribu maka kita kurangi menjadi 60 ribu atau 50 ribu, kalau dia ambil diangka 50 pcs kita udh kasih harga 40 ribu, kita punya harga masing-masing, jadi hargaya fleksibel sesuai sama modal saya sama penawaran pertama. Sama sesuai sortiran *brand* bahan sama kualitas jadi kalo yang bagus mah diatas harganya, kalo misalkan ga begitu bagus ya kita taro dibawah.
Bagaimana anda menjaga kualitas barang dagangan anda? Jika ada barang yang rusak, apa yang anda lakukan? Kalo yang rusak jangan ditanya, satu bal itu banyak yang kurang bagus, kalo yang udah rusak mah dibuang aja.
Bagaimana cara anda memikat pengunjung agar membeli barang dagangan anda? Tradisi di pasar senen ya teriak, pantun, sama tutur sapa, sopan, ramah ya kalo misalkan ketemu ama pembeli yang ngeselin misalkan nawarnya yang jatoh banget atau pasaran, itu kita juga gamungkin ngasih harga segitu Cuma ya mesti sabar aja. Teriakin aja barang barang yang kita jual misalnya "jaket bagus jaket impor nih baru turun dari kapal 100 3"
Menurut anda, apa yang menjadi kelebihan anda sebagai pedagang? Saya bisa berinteraksi ke banyak orang, dan ke macam macam sikap dan sifat orang.

Menurut anda, apa kelebihan toko anda dibandingkan toko lainnya? Kelebihan toko saya, puji Tuhan toko kita bisa menghasilkan, ibaratkan bisa nutupin kebutuhan saya sama paling sisanya bisa nutupin buat tabungan. Saya punya pemikat dengan *sound* yang bagus.
Bagaimana anda membangun relasi dengan pedagang lain? Tutur sapa yang baik aja si sama setiap pedagang-pedagang lain, ya sebenernya hampir 95% kita udah kenal, sisanya ya 5% nya orang-orang baru, intinya tutur sapa ajasi sama merekanya.
Jika model tertentu sedang trend, apa yang anda lakukan? Kalo disini gabisa mastiin, mungkin untuk *brand* itu ada yang lagi *trend*, cuman ya paling kita naikin harga aja, cuman ya harga barang *second* gitu.
Jika permintaan pakaian bekas sedang naik atau turun, apa yang anda lakukan? Ya kita tetap perhitungan modalnya disetarain, sepinter pinternya kita aja, kita ga matokin harga tinggi atau turun, jadi kita ikutin per balnya aja. Yang pasti kita tetep ambil walau harga lagi naik juga. Kita bagi berapa barang yang masih dijual, dibagi harga yang kita beli. Kita sortir yang layak dijual 100k kita pisahin, yang layak dijual 35k di pisahin juga yang penting sesuai dengan balik modal pas beli per balnya aja.
Mengapa lebih memilih pasar Senen sebagai tempat berjualan? Pilih senen sebagai tempat berjualan karena *magic* nya kuat, saya beberapa kali pindah dan nyoba dagang diluar, tapi gak selancar berjualan disini.
Mengapa anda lebih memilih menjual pakaian bekas daripada pakaian baru? Karena dari dulu emang saya rasain harga per balnya tuh murah, terus dari taun ketaun makin naik, tergantung jenis barang yang didalem. Cuma ya intinya lebih murah dari pakaian baru, dan barangnya sebenernya masih banyak yang bagus-bagus dan layak pakai.
Apakah anda berjualan pakaian bekas di tempat lain? Iya saya ada jualan juga via onlinenya di instagram. Cuma ya di instagram itu cuma barang-barang yang brandednya aja, yang kira kira pasarannya tinggi saya taro di online. Lumayan lah buat nambah-nambah selama saya bisa ngolahmya juga.
Bagaimana sistem penjualan online tersebut? Kalau di online, seperti biasanya aja sih, saya kelola sendiri. Saya foto barang-barang saya yang ada disini, terus saya upload di instagram. Saya taro juga alamat saya disini, supaya barangkali kalau mereka mau kesini langsung bisa, karena sudah saya taro alamatnya disana. Kalau

di instagram itu ya kak, jarang sekali ada yang nawar, beda kalau disini. Mungkin yang beli disini itu mikir kalau disini itu pasar ya, jadi bisa mereka tawar. Jadi lumayan juga kalau di online itu, banyak lah langganan.
Mengapa memilih berjualan produk ini? Saya jual *hoodie* ini udah dari awal ya. Kalo soal kenapa mau jual *hoodie* aja karna saya pikir kan orang tuh butuh banget jaket ya. Coba kita liat orang-orang yang pergi ke luar rumah pasti pake jaket, mau dikata kita negara panas kota panas pasti tetep aja orang-orang keluar rumah pake jaket. Alesan kedua karena saya lebih tau merk jaket ajasih daripada kaos atau yang lainnya. Jadi kan lebih enak kalo saya udah tau, gitu.
Pernahkah anda mengalami kejadian kebakaran? Apa yang anda lakukan terhadap kejadian tersebut? Nah itu, saya berjualan disini kan udah 20 tahunan ya, lama banget kira-kira dari tahun 99an. Ibarat kan pasang surut sudah saya alami. Naik turunnya apapun sudah saya lewati. Memang musibah itu engga ada yang tau kan, cuma kita gak menyangka aja waktu kebakaran itu. Barang kita habis dan saya harus kumpulin uang lagi kan. Setelah kebakaran itu, teman-teman saya sempat kesulitan cari tempat dagang, termasuk saya. Berhubung pemerintah suruh kita pindah semua dan kasih kita tempat untuk jualan, saya cobalah disana. Saya obral-obralin barang dagangan saya supaya cepat laku, biar saya cepat balik modal. Setelah udah disana, eh kebakaran lagi. Sebenernya susahnya pas ada bencana gitusih, kita harus pindah ke tempat yang kita udah terbiasa disini.

Waktu Wawancara : Jumat, 4 Oktober 2019

Tempat Wawancara : Pasar Senen

Pewawancara : Aulyya Fajar I

Informan : Mulyana (pedagang celana wanita dan pria)

Deskripsi Data
Sejak kapan anda berjualan pakaian bekas? Saya dari 2011. Udah delapan tahunan.
Apakah pekerjaan utama anda sebagai penjual pakaian bekas? Iya saya cuma dagang ini aja.
Apakah berjualan pakaian bekas setiap hari? Buka setiap hari dari jam 08.00 sampai jam 17.00, ngikut tutupnya Pasar Senen.
Bagaimana anda menentukan atau penentuan harga pakaian anda ? Ya kita tentuin harga sesuai kualitasnya sih. Kalo barangnya masih bagus ya kita jual agak mahal, kalo barangnya ada defect ya kita jual agak murah. Terus juga penempatannya kita tentuin, kayak yang bagus-bagus kita taruh atas, terus yang agak kurang kita taruh di bawah. Kalo sama tetangga sih kita sama rataian aja harganya, gak harus bikin harga murah dari tetangga.
Bagaimana anda menjaga kualitas barang dagangan anda? Jika ada barang yang rusak, apa yang anda lakukan? Kita sih setiap hari paling lap-lap in barangnya aja sih, biar tetep bersih gitu kan. Kalo untuk barang yang rusak ya kita mah dibuang aja mba. Namanya kita pilih dari bal-bal an kita gak bisa milih barang kaya gimana. Kalau misalkan barangnya persenannya rusaknya banyak, ya kita buang. Tapi kalo rusaknya dikit atau masih bisa diperbaiki, ya kita obral.
Bagaimana cara anda memikat pengunjung agar membeli barang dagangan anda? Paling engga kalo saya lagi sepi, ya coba aja teriak ke pengunjung. Ya gimana cara orang dagang aja lah. Namanya orang dagang mah harus berani malu, kalo engga mah kalah sama dagangan sebelah. Terus kita kasihtau kita jual apa aja dan kelebihannya apa aja dari barang kita. Kaya nih barang dari Cina, kulitnya masih bagus, gitu.
Menurut anda, apa yang menjadi kelebihan anda sebagai pedagang? Saya lebih kenceng suaranya untuk neriakin pengunjung. Terus kadang suka saya samperin buat narik pembeli. Kalo yang lain mah dateng ke

toko buat liat-liat, saya mah yang nyamperin biar dia dateng ke tempat saya.
Menurut anda, apa kelebihan toko anda dibandingkan toko lainnya? Saya jual barang obralannya lebih banyak daripada dagangan normal yang harganya rata sama pedagang lain. Saya naro barang lebih rapi dari orang lain sih, terus juga penerangannya lebih jelas sama terang.
Bagaimana anda membangun relasi dengan pedagang lain? Kadang kalo istirahat ngobrol sama tetangga, cuma kadang disini pada satu kampung, jadi udah pada kenal, kalo yang belum kenal ya tetep kita temenan bareng gitu.
Jika model tertentu sedang trend, apa yang anda lakukan? Kalo ibarat kita nyari brand mah susah, karna kita dapetnya untung-untungan. Saya kan jual celana nih, beli nya yang kode untuk celana, yaudah dapetnya apa ya kita jual. Saya mah tau beberapa brand yang terkenal nih, kalo dapet brand itu yaudah saya taro paling depan dan saya jual agak mahal.
Jika permintaan pakaian bekas sedang turun, apa yang anda lakukan? Saya sih gatau ya kalo lagi turun atau engga, cuma ya kalo orang kesini sih ya beli-beli aja, karna harga pun juga beda sama diluar sana kan.
Jika permintaan pakaian bekas sedang naik, apa yang anda lakukan? Kalo lagi rame nih misal lagi lebaran paling kita penuhin stok di toko aja. Paling nambah 1 atau 2 bal buat menuhin toko, jadi pas lagi banyak-banyaknya pembeli, stok kita banyak.
Mengapa lebih memilih pasar Senen sebagai tempat berjualan? Karena emang dari dulu orang ngeliat Senen sebagai tempat pembelanjaan. Orang bilang mah hokiannya gede, biar kata lagi turun permintaan tetep aja ada yang beli.
Mengapa anda lebih memilih menjual pakaian bekas daripada pakaian baru? Karena pakaian baru modalnya gede mba. Kan kita mah nyari yang modalnya murah, tapi untungnya gede.
Apakah anda berjualan pakaian bekas di tempat lain? Enggasih, cuma disini doang. Karena lapaknya gak ada.
Adakah cara berjualan lain selain secara langsung di toko? Engga ada. Terus juga kalo online-online gitu ribet, saya kan jualan sendiri soalnya.
Bagaimana tanggapan anda mengenai larangan berjualan pakaian bekas? Kalau itu sih menurut saya agak keberatan, karena itu kan pekerjaan

orang banyak juga. Terus juga kita ngebantu ngurangin sampah baju, daripada dibuang-buang ya mending dijual aja bisa menghasilkan.
Mengapa memilih berjualan produk ini? Kenapa saya pilih jual celana cewek, karena yang saya lihat rata-rata orang yang belanja itu perempuan. Mau dimanapun ketika dia denger harga murah, pasti dia mau dan tertarik. Apalagi yang dijual barang yang dia pengen. Kaya rok sama celana pasti kan dia butuh pakai pakaian itu. Kenapa saya gak mau dagang barang yang lain, saya udah nyaman dagang ini dan lumayan banyak lakunya sih. Saya beli satu bal dengan harga yang menurut saya mudah untuk balik modal. Makanya saya jual barang yang ini, cepet laku.
Pernahkah anda mengalami kejadian kebakaran? Apa yang anda lakukan terhadap kejadian tersebut? Pernah. Saya kena dua kali kebakaran. Yang pertama itu posisinya emang saya lagi di toko cuman emang pada saat itu orang rame pada lari-lari, saya gak sempet nyelamatin barang saya, Cuma beberapa uang dagangan. Alhamdulillah uang dagangan gak saya bawa semua ke toko, jadi saya masih bisa beli dagangan lagi. Kalo setelah itu ya saya dagang diluar. Biar kata setelah kebakaran ya, tapi orang-orang masih banyak yang kesana. Selepas dari kebakaran yang pertama, selang beberapa bulan masih bisa diberesin kan nah yaudah dagang lagi di dalem, pas kebakaran yang keduanya baru itu kena lagi kan, nah ada gedung disebelahnya itu digunain buat tempat penampungan sementara biar bisa lanjut dagang, cuma saya ga masuk kesana karena saya pikir ga semua orang tau dan saya dagang di pinggiran jalan lagi sampai ada canangan kalau gedung yang kebakar mau dibangun gedung yang lebih rapih lagi. Setelah gedung ini dibangun, gak semudah itu mbak masuknya. Karena keterbatasan tempat juga mungkin ya, untungnya saya punya kenalan kayaknya dia juga punya kenalan orang sini, dia beli kios dua disini, satunya disewakan. Saya kontak dia, ternyata masih ada kios yang dia beli itu, yaudah saya ambil aja, mahal juga gak papa. Ya akhirnya saya nabung buat bisa beli kios di gedung ini. Kenapa gak mau lanjut dijalan karena takut ya, ibarat kata mah disana ilegal, takut suka di razia-razia itu, nanti saya lagi dagang tiba-tiba satpol PP dateng, diambilin barang saya, kalo balik lagi, kalo engga mah kan ya repot. Alhamdulillah ada rezeki buat bisa disini lagi

Waktu Wawancara : Jumat, 4 Oktober 2019

Tempat Wawancara : Pasar Senen

Pewawancara : Aulyya Fajar I

Informan : Rizki (pedagang kaus wanita)

Deskripsi Data
Sejak kapan anda berjualan pakaian bekas? Dagang baju bekas dari 2018.
Apakah pekerjaan utama anda sebagai penjual pakaian bekas? Iya, sekarang ini aja. Sebelumnya pernah kerja kantor terus mencoba berwirausaha.
Bagaimana anda menentukan/ penentuan harga pakaian anda? Dari kualitas. Kualitasnya masih bagus, modelnya, yang ada brand-nya kita bedain. Jadi yang biasa yang ukurannya kecil sampe sedeng dibawah. Kalo saya sesuai barang. Kalo barang kualitasnya bagus, tinggi, kita jual tinggi juga. Kalo yang kurang bagus ya apa boleh buat kita turunin harganya.
Bagaimana cara anda memikat pengunjung agar membeli barang dagangan anda? Kalau saya sih door to door ya. Kalo ada pengunjung yang lewat tawarin dengan kesopanan kita, ya biasalah kaya penjual dengan pembeli, ngasih tau apa aja yang kita jual. Kadang kita minta nomernya buat kalo ada barang baru, barang masuk kita tawarin. Udah banyak yang kenal kan, udah banyak yang tau. Banyak juga yang ngambil di saya, ngambil yang berapa kilo bermacam-macam, ngambil partai besar juga banyak.
Bagaimana cara anda mempromosikan barang dagangan anda? Sama seperti yang lain, sebagaimana orang jual disini aja. Teriak, tanya mau beli apa, gitu.
Menurut anda, apa yang menjadi kelebihan anda sebagai pedagang? Kelebihan saya sebagai pedagang, saya bisa nawarin barang dengan baik, pemasaran ke pembeli gimana.
Menurut anda, apa kelebihan toko anda dibandingkan toko lainnya? Kalo kelebihan itu sih variatif ya, tergantung penilaian masing-masing. Cuma saya ya semaksimalkan mungkin sama kaya toko-toko lain. Paling dari harga aja, ini kan saya agak murah karena agak masuk ke dalem, karena tempat toko itu nentuin harga sewa, semakin

ke dalem semakin murah lah dia. Saya kebetulan lagi nunggu toko yang depan juga. Kalo dapet, kakak saya mau nempatin disana. Soalnya kakak saya dapetnya toko yang di belakang, kurang enak. Disini saya koordinasi sama pengelola, kakak saya kenal, saya juga kenal, jadi kalo misal nanti ada toko yang kosong kita minta di hubungi aja.
Jika model tertentu sedang *trend*, apa yang anda lakukan? Kalo kita sih dari satu bal itu udah kita pilih. Jadi biasanya pas kita buka karung, ada model yang lagi trend, kita pisah-pisahin kita pajang di depan.
Mengapa lebih memilih pasar Senen sebagai tempat berjualan? Memilih Senen sebagai tempat berjualan karena ada *link* dan rekomendasi disini. Kebetulan kakak saya kan juga jualan disini, cuma beda toko aja, dia ngasih tau kalo ada tempat dan lumayan menjanjikan.
Mengapa anda lebih memilih menjual pakaian bekas daripada pakaian baru? Ini kan banyak orang nyari ya. Selera orang kan beda-beda, kadang kan model yang gini kan gak ada
Apakah anda berjualan pakaian bekas di tempat lain? Engga disini aja. Sempet waktu itu online, cuma males-malesan.
Bagaimana tanggapan anda mengenai larangan berjualan pakaian bekas? Kalo saya sih gak ada pandangan kesitu, soalnya gak pernah tau, dan gak mempedulikan juga sih, kecuali udah ada edarannya, kecuali kita barang colongan, kan ini engga gitu kan.

Waktu Wawancara : Jumat, 24 Januari 2020

Tempat Wawancara : Pasar Senen

Pewawancara : Aulyya Fajar I

Informan : Ibu Suryani (pedagang pakaian wanita)

Deskripsi Data
Sejak kapan anda berjualan pakaian bekas? Dagang baju bekas dari 2006.
Dimana anda membeli pakaian anda? Saya beli barang ini di tauke. Semua pedagang disini juga beli sama dia, tauke namanya. Dari awal saya dapet barang ini udah sama dia, udah kenal juga. Iya udah langganan beli sama dia, biar gak pindah-pindah, jadi biar dapet murah juga, hehe. Per bal nya saya liat pasaran sih untuk baju saya ya, itu sekitar 7-8 juta per bal, kalau saya beli di dia bisa di korting 500 ribuan. Dan ada terus sih barangnya, kalau saya lagi mau beli yang kode apa, dia ada, gitu.
Apakah anda berjualan pakaian bekas sendiri? Ini kebetulan dibantu sama anak pertama saya. Dibantunya kalo lagi libur aja. Kalo hari biasa juga kadang-kadang kesini, paling banyak 3 sampai 4 hari an. Kalo Sabtu Minggu pasti kesini karna dia juga libur kan. Emang dianya juga pengen mba, katanya mau bantuin ibunya. Kenapa gak mau pakai karyawan karena lumayan bayarnya mba, ini aja udah mahal buat bayar sewa kan. Takut kurang kalo buat cari karyawan lagi. Toh gak repot-repot banget kok saya juga, diusahakan kalo pas lagi sendiri, bisa bisain aja. Lebih percaya juga sih mba kalo sama keluarga sendiri kan, lebih enak, lebih percaya, ya kan. Kadang nyari orang juga susah, ntar dikit-dikit gak betah terus keluar. Sebelumnya pernah dibantu sama adik saya, cuma kebetulan dia ada kerjaan lain, akhirnya ini dilepas, gitu.

Waktu Wawancara : Jumat, 24 Januari 2020

Tempat Wawancara : Pasar Senen

Pewawancara : Aulyya Fajar I

Informan : Bapak Hadi (pedagang celana wanita dan supplier pakaian bekas)

Deskripsi Data
Sejak kapan anda berjualan pakaian bekas? Dagang baju bekas dari 2000.
Kapan saja waktu anda berjualan? Jualan dari jam 07.30 sampe jam 17.30. Saya biasanya jaga disini, kalo toko sana ada pegawai.
Sejak kapan anda menjadi tauke? Saya jadi tauke ini sudah dari tahun 2015. Untuk langganan sendiri alhamdulillah nya banyak mba. Setiap hari ada aja yang ambil barang di saya, kadang mereka juga sudah pesan dari jauh-jauh hari sebelumnya. Untuk harganya sendiri bervariasi, tergantung baju apa yang mereka ambil, sama kualitasnya juga. Kalau mereka ambil banyak biasanya juga saya kasih bonusan kok, biar sama-sama lah. Bermacam-macam ini mba, baju aja misalnya, itu gak hanya satu jenis aja, ada yang bal premium ada bal biasa, banyak. Harga termurah mulai dari 3 jutaan sampai paling mahal itu 12 jutaan.

Waktu Wawancara : Sabtu, 11 Januari 2020

Tempat Wawancara : Pasar Senen

Pewawancara : Aulyya Fajar I

Informan : Dian (konsumen pakaian bekas)

Deskripsi Data
Apa alasan anda mengkonsumsi pakaian bekas? Yaa pasti alasan nomer satu ya murah, walaupun emang bekas orang ya, tapi kan bisa di cuci, dan emang mesti cari yang bener-bener masih bagus, banyak juga barang-barang bekas tapi masih bagus soalnya, jadi daripada mahal mahal mending yang murah ajasih. Aku biasa beli atasan-atasan, kemeja, blouse, gitusih. Kalo untuk toko yang bagus ada lah, kaya disini, terus disana juga, beberapa ada.

Waktu Wawancara : Sabtu, 11 Januari 2020

Tempat Wawancara : Pasar Senen

Pewawancara : Aulyya Fajar I

Informan : Angga (konsumen pakaian bekas)

Deskripsi Data
Apa alasan anda mengkonsumsi pakaian bekas? Karena terjangkau. Harganya gak mahal, lebih dan pasti murah dan pas buat anak muda. Kebetulan saya dagang ini. Jadi emang saya bisnis pakaian bekas. Saya beli disini borongan, jadi bisa dapet harga murah terus saya jual lagi barangnya. Kadang-kadang saya beli ini juga gak buat dijual aja, kadang buat dipake sendiri juga.

Waktu Wawancara : Sabtu, 11 Januari 2020

Tempat Wawancara : Pasar Senen

Pewawancara : Aulyya Fajar I

Informan : Adinda (konsumen pakaian bekas)

Deskripsi Data
Apa yang anda lakukan disini? Disini biasa belanja atasan-atasan bebas sih yang bagus aja. Kesini selalu sama dia. Kebetulan juga tau dari dia. Sebelumnya gak pernah belanja-belanja barang bekas gini, cuma tau aja ada baju bekas gitu cuma gak pernah beli.

Waktu Wawancara : Sabtu, 11 Januari 2020

Tempat Wawancara : Pasar Senen

Pewawancara : Aulyya Fajar I

Informan : Anggi (konsumen pakaian bekas)

Deskripsi Data
Apa yang anda lakukan disini? Aku yang bawa dia kesini. Kita Temen satu sekolah. Aku emang sering belanja disini kan, karna barangnya juga bagus jadi aku rekomendasiin ke orang lain juga. Kadang sama keluarga juga, kadang ajak temen-temen. Ini yang pertama kebetulan sama dia (Adinda).
Mengapa anda menyukai pakaian bekas? Karena yang pertama harganya murah, terus juga kadang disini nemu yang *brand-brand* gitu kan. Bisa dapet barang bagus dengan harga murah.

RIWAYAT HIDUP

Aulyya Fajar Iswahyuni, lahir di Jakarta pada tanggal 21 Juli 1997. Penulis merupakan anak pertama dari tiga bersaudara dari pasangan Abdul Muis dan Suyati. Penulis berkebangsaan Indonesia dan beragama Islam. Beralamat di Perumahan Villa Indah Permai Blok H4/22, RT 02 RW 36, Kelurahan Teluk Pucung, Kecamatan Bekasi Utara, Kota Bekasi. Penulis memulai pendidikannya di Taman Kanak-kanak Rawa Terate, kemudian lulus dari SD Mutiara 17 Agustus pada tahun 2009. Setelah itu penulis melanjutkan studi ke jenjang menengah di SMPN 38 Kota Bekasi dan lulus pada tahun 2012. Penulis selanjutnya melanjutkan studi di SMAN 2 Kota Bekasi dan lulus pada tahun 2015. Di tahun yang sama, penulis melanjutkan pendidikan tinggi di Univesitas Negeri Jakarta melalui jalur SBMPTN dan diterima di Prodi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial. Tahun 2018 penulis terlibat dalam penelitian yang berjudul sampah sebagai masalah sosial di Mancagahar, Pameungpeuk, Garut. Penulis juga memiliki pengalaman praktek kerja lapangan pada September hingga Desember 2018 di Kementerian Pariwisata pada Asisten Deputi Pengembangan Sumber Daya Manusia dan Hubungan Antar Lembaga.