

DAFTAR PUSTAKA

- Afidah, Azky. (2021). Strategi Bertahan Pedagang Pasar Tradisional Di Masa Pandemi COVID-19 (Studi Kasus Di Desa Jejeg Kecamatan Bumijawa Kabupaten Tegal) Skripsi. Purwokerto: Institut Agama Islam Negeri
- Andi Prastowo. (2012). Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian. Jogjakarta : Ar-ruzzmedia.
- Darmaji, A. (2013). Herbert Marcuse Tentang Masyarakat Satu Dimensi. Ilmu Ushuluddin, 515-526. <https://doi.org/10.15408/ilmu-ushuluddin.v1i6.1027>
- David, Fred R. (2004). Manajemen Strategi: Konsep-Konsep, Edisi 9. Jakarta: Indeks.
- Dedoe, A. (2013). PEMBERDAYAAN SEKTOR INFORMAL DALAM UPAYA PENINGKATAN PENDAPATAN MASYARAKAT. Society, 1(1), 1-18. <https://doi.org/10.33019/society.v1i1.38>
- Dharma, F. A. (2018). Konstruksi Realitas Sosial: Pemikiran Peter L. Berger Tentang Kenyataan Sosial. Kanal: Jurnal Ilmu Komunikasi, 7(1), 10–16. <https://doi.org/10.21070/kanal.v>
- Dr. Sri Hernawati, drg., M. K. (2017). Metode Penelitian Dalam Bidang Kesehatan Kuantitatif & Kualitatif (C. Dr. Heru Santoso Wahito Nugroho, M.M.Kes. (ed.)). Forum Ilmiah Kesehatan (FORIKES).
- Fashri, Fauzi. (2014). Pierre Bourdieu :Menyingkap Kuasa Simbol. Yogyakarta :

Jalasutra

- Fauzi, Eka Perwitasari. (2021). “Konstruksi Sosial Soft Masculinity Dalam Budaya Pop Korea.” *Jurnal Ilmu Komunikasi* 19(1):127. doi: 10.31315/jik.v19i1.3687.
- Foster, Bob. (2017). “Pengaruh Pengalaman Belanja Online Produk Fashion Terhadap Kepuasan Dan Niat Beli Ulang Pelanggan Zalora Serta Berrybenka.” *Kontigensi : Jurnal Ilmiah Manajemen* 5(1):68–76. doi: 10.56457/jimk.v5i1.40.
- Haryanto, Sindung.(2012). *Spektrum Teori Sosial*. Jogjakarta: AR-RUZ MEDIA.
- Hadiwijaya, M. (2018). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pedagang Kaki Lima di Kota Surabaya dalam Memilih Menjadi Pedagang Kaki Lima. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 64(1), 94-102.
- Hidayat, R. (2018). strategi Bertahan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Johar Kota Semarang. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 21(2), 165-174.
- Huda, Dkk. (2018). *Pengantar Manajemen Strategik 1*. Bali: Jayapangus Press.
- Inayah. (2012). “Peranan Modal Sosial Dalam Pembangunan PENGERTIAN MODAL SOSIAL.” *Ragam Jurnal Pengembangan Humaniora* 12(1):43–49.
- Ilham Fauzul Qodri, D. T. (2022). ANALISIS STRATEGI PEDAGANG KONVENSIONAL DALAM ERA MODERNISASI (STUDI KASUSPASAR ROYALKOTA SERANG). *Jurnal Keislaman dan Ilmu Pendidikan*. Vol 2 No 3 Hal 400-409.

- Jatiningrum, Citrawati, Wulandari Wulandari, and Reka Yuliana. (2020). "Strategi Pemasaran Media Online Sebagai Media Pendukung UMKM Pada Masa Pandemi Covid-19." *ECo-Fin* 2(2):57–62. doi: 10.32877/ef.v2i2.315.
- Maharipta Rezha Prayitno. (2021). "STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG KONVENSIONAL DI ERA DIGITAL (Studi Kasus Pada Pedagang Konvensional Di Pasar Krian Kabupaten Sidoarjo)." 3(2):6.
- Moleong, Lexy J. (2016). *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung : Remaja Rosdakarya
- Nazarudin. (2020). *Manajemen Startegik*. Palembang: CV.Amanah.
- Nugrahani, Farida. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif dalam Penelitian Pendidikan Bahasa*. Solo: Cakra Books
- Nugraha, & Sujatmiko, B. (2017). Pengaruh Lingkungan Keluarga terhadap Keputusan Menjadi Pedagang Kaki Lima. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 3(1), 1-12.
- O’Cass, A. (2004). Fashion Clothing Consumption: Antecedents and Consequences of Fashion Clothing Involvement. *European Journal of Marketing* 388 (7), 69-82.
- Pebri Yanto, Sobri. (2015). "Fenomena Permainan Game Online Di Kalangan Mahasiswa Fakultas Ushuluddin Dan Pemikiran Islam Uin Raden Fatah Palembang Ditinjau Dari Perspektif One Dimensional Man Herbert Marcuse." Uin Raden Fatah Palembang.

- Parastanti, G. P., Kumajdi, S., & Hidayat, K. (2014). Pengaruh Prior Online Purchase Experience Terhadap Trust dan Online Repurchase Intention. *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya*, 16(1), 84979.
- Prasetyo, Suyanto. (2010). Peranan Modal Sosial Untuk Strategi Kelangsung Hidup Ekonomi Rumah Tangga Kaum Difabel Dalam Self Group Solo (SHG Solo). Skripsi. Surakarta: Universitas Sebelas Maret
- Prastowo, A. (2010). Menguasai Teknik-teknik Koleksi Data Penelitian Kualitatif . Yogyakarta: DIVA Press.
- Ritami, Eci. (2016). PERAN MODAL SOSIAL DALAM MEMPERKUAT STRATEGI BERTAHAN HIDUP PENAMBANG BATU. Skripsi. Bandar Lampung: UNIVERSITAS LAMPUNG
- Saeng, Valentinus.(2012). Herbert Marcuse Perang Semesta Melawan Kapitalisme Global. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Samsu. (2017). Metode penelitian: teori dan aplikasi penelitian kualitatif, kuantitatif, mixed methods, serta research & development. In Diterbitkan oleh: Pusat Studi Agama dan Kemasyarakatan (PUSAKA).
- Soejoeti, M. W. (2020). Analisis pengaruh struktur sosial dan ekonomi terhadap keberadaan pedagang kaki lima di kota Semarang. *Jurnal Ekonomi Kreatif dan Inovatif*, 6(1)., 41-54.

- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono, D. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*.
- Sugiyono (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Sukmadinata, N. S. (2011). *Landasan Psikologi Proses Pendidikan*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Suryandari, R. (2015). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan tempat berjualan pada pedagang kaki lima di kawasan Pasar Kranggan, Kabupaten Pasuruan. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 25(1), 22-29.
- Utomo, A. (2016). Pedagang kaki lima di Tanah Abang: Strategi bertahan dalam persaingan ekonomi modern. *Jurnal Masyarakat dan Budaya*, 18(2), 148-161., 148-161.
- Wirutomo, P. (2013). Mencari Makna Pembangunan Sosial: Studi Kasus Sektor Informal di Kota Solo. *MASYARAKAT: Jurnal Sosiologi*, 18(1), 101–120. <https://doi.org/10.7454/mjs.v18i1.3735>

L

A

M

P

I

R

A

N

Lampiran 1. Matriks Wawancara

Matriks Hasil Wawancara Pedagang

No	Pertanyaan	Yanti	Hj.Ratulangi	Fadriani	Rosnaeni	Nabilah	Suci
1	Kapan awal mula anda memulai usaha ini?	Saya mulai ini dari tahun 2015 awal jadi masih model lama sentral dulu karena barupi juga ini begini karena pernah kebakaran sehingga mulai dibuat makassar new mall.	Saya buka ini usaha dari tahun 2017 tapi awalnya di Butung ka tapi kemudian pindah ka kesini.	Ini usaha yang diwariskan dari orang tua ke saya dek. Seingatku ini buka dari tahun 2012 dek.	Saya mulai jualan sepatu di pasar sentral dari tahun 2016 tapi sebelumku ada memang mi ini toko jualan pakaian dan sepatu dari mama yang buka dari tahun 2008.	Kalau mulai ini dari tahun 2013 awal jadi masih diluarka dulu jualan, sentral dulu toh karena juga ini begini karena pernah kebakaran makanya dikasih pindah semua kedalam karena lebih teratur didalam.	2015 akhir kayaknya karena masih ramai-ramainya orang belumpi ada ini makassar new mall baru pi ini pasnya pi sudah corona.

2	Berapa modal awal yang anda gunakan?	Jadi modal awal jualan itu sekitar 100 juta	kurang lebih 150 juta uang modalku dulu	Modal awalnya dulu mamaku itu sekitar 50-60 juta.	Karna saya cuman teruskan ji jadi modal awalku itu sekitar 20 juta ji dek. tapi kalau mamaku mungki sekitar 50 juta dek.	Jadi modal awal jualan itu sekitar 80 juta.	Jadi modal awal jualan itu sekitar 70 jutaan
3	Dari mana sumber modal anda dapat?	Modal pribadi ji dipakai jualan kalau pakai modal orang atau pinjaman merasa terbebani kita juga jualan, kalau	Dari pemberian suami. na kasi ka waktu sudah ka menikah.	Ambil pinjaman dari bank untuk modal awalnya dek.	kalau saya dari tabunganku dengan suami dek.	Uang sendiri ji yang dipakai jualan karena alhamdulillah ada ji juga tabungan makanya sisa ini	Pinjaman dari keluarga ji dulu karena ada tante yang suruh usaha nanti katanya dia modali

		modal pribadi lebih tenang dirasa dalam jualan				yang diputar, takut-takutka juga kalau uangnya orang mau kita pakai.	
4	Mengapa anda memilih pasar sentral sebagai tempat usaha?	Karena memang sentral dari dulu pusat perbelanjaan toh dek satu dua ji dengan pasar butung tapi kalau masalah terkenalnya lebih terkenal sentral diorang-orang kampung.	Pasar sentral kan ini dari dulu terkenal mi sebagai pusat grosiran pakaian di makassar. baru semua orang yang dari daerah juga kalau belanja pasti ke pasar sentral.	Siapa yang tidak kenal ini pasar sentral dek. walaupun sudah mi di renovasi dan diperbaharui tetap jadi idola ini tempat dek	Karena pasar sentral ini terkenal mi dari dulu dek. bukan cuman makassar, satu Sulsel tau ini tempat jadi dipilih mi disini dek	Sentral dari dulu terkenal ji dek sama ji kayak pasar butung tapi dulukan lebih top ki memang biar orang dari luar daerah biasa ji ambil disini.	Pasar sentral dari dulu top yang na tahu semua orang baru sering ramai orang jadi karena itu mi saya pilih disini karena dulu sempat ka dipasar butung tapi tidak seramai pasar sentral.

5	Berapa jumlah pegawai yang bekerja di toko anda?	Satu ji inipun lagi dalam kondisi begini habis covid kurang pelanggan rata-rata penjual disini pemilik tokonya yang handel langsung karena apa mau dipakai bayar orang kalau kurang pembeli toh.	Sekarang sisa 1 pegawai ku.	Ada satu.	Ada satu dek.	Dua ji gantian-gantian ki ada jaga pagi sama sore, karena kebetulan keluarga ji juga yang dikasih kerja untuk bantu-bantu ini usaha.	Tidak ada mi saya, cuman saya dulu ada tapi kebetulan anaknya tante ku masuk kuliah mi jadi saya yang urus sendiri.
6	Tapi kita tahu seperti shopee, tokopedia, instagram atau semacamnya?	Iye toko online semua karena biasa dipakai orang-orang.	Iye saya tau ji	Iya.	Iya dek.	Iye saya juga pakai shopee kalau mau ka beli keperluan pribadi	Iye online shop saya tau ji.

7	Tapi kenapa tidak mau ki pakai ki onlineshop untuk menjual ki?	Karena susah urus packingannya berurusan ki juga dengan kurir jadi susah banyak sekali mau diatur dan belum tentu juga ada pembelinya karena banyak saya liat teman-teman disini najualkan mi kemana-mana sampai biar instagramnya ada tong mi.	Tidak, pernah ka mau coba tapi kurang untung yang didapat karena banyak lagi harus disiapkan jadi agak rumit ki saya rasa karena kayak akun dll itu tidak ada ku tau buat seperti itu	Sebenarnya saya tertarik untuk jualan di shopee juga dek, cuman setelah saya amati ternyata untuk segmen kain itu susah dek kalau lewat aplikasi jualannya.	Untuk sekarang belum pi dek tapi mau ka juga coba-coba jualan di tiktok karena saya kan punya akun tiktok baru saya lihat banyak juga yang jualan sepatu disitu jadi saya tertarik juga.	Kalau jualan online ki mendaftar ki lagi susah juga kalau mau diatur yang online karena begitu yang saya dengar dari orang-orang, mendingan seperti ini saja insyaallah ada ji itu pembeli.	Dulu sempatka coba dimarketplace Facebook tapi banyak tipu-tipu biasa, kayak order mi saya urus mi semua tapi ternyata orderan palsu jadi rugi ma saya, karena dari itu mi saya bilang mending lapak ku saya urus.
8	Berapa omset yang anda	Tidak menentu juga perbulan dek	Tidak pasti juga tapi kalau	Alhamdulillah untuk omset	untuk pendapatan	Tidak pasti juga tapi kalau ada	Kalau hitungan perbulan ya

	<p>dapatkan perbulannya?</p>	<p>tapi kalau ada hari-hari perayaan kayak mau lebaran bisa dapat 30 juta kotor itu pun masih bayar ki juga yang jaga toko apalagi keluarga dikasih kerja tidak enak juga kalau mdk dikasih</p>	<p>ada banyak pembeli dan ramai bisa dapat 12 juta itupun juga masih kotor belum pi bersihnya, tapi yah disyukuri mi dek hitungan lumayan mi itu karena kayak keluarga juga menjual dari dulu disini lancar-lancar ji alhamdulillah dek</p>	<p>perbulan itu bisa dapat 10-20 juta dek.</p>	<p>bersih itu bisa sekitar 5-8 juta dek dalam sebulan</p>	<p>banyak pembeli dan ramai bisa dapat 15 juta itupun juga masih kotor belum pi bersihnya.</p>	<p>syukur-syukur kalau sampai 10 juta tapi paling banyak kalau sampai begitu didapat rezeki sudah mi diatur karena dari dulu mi seperti ini pasar sentral tapi yah disini mi juga rezeki ta dek</p>
--	------------------------------	---	---	--	---	--	---

9	Apakah pemasukan selalu memenuhi biaya pengeluaran?	Alhamdulillah, menutupi ji untuk selama ini	Iye na tutupi ji pengeluaran-pengeluaranku ini pemasukan toko.	iye alhamdulillah dari hasil jualan ini bisa juga memenuhi pengeluaran rumah tanggaku dek.	iye alhamdulillah bisa memenuhi pengeluaran dan ada-ada mi juga di tabung dek.	Kalau untuk saat ini lancar-lancar ji dek, itu ji pas covid memang banyak pedagang tutup karena mdk ada pembeli baru habis modalnya apa lagi banyak saingan kayak online-online itu dek, memang lebih murahi, Karena rata-rata orang yang ditanah abang langsung menjual dionline	Kalau sampai saat ini waktu corona yang buat saya rugi karena tidak ada pemasukan
---	---	---	--	--	--	---	---

						jadi barang langsung didapat dari tangan pertama bukan mi kayak disini dulu singgah tapi langsung saja.	
10	Berapa biaya sewa toko yang harus anda bayar?	5 juta pertahun	5 jutaan dalam satu tahun,karena tiap tahun naik. Lebih-lebih kalau mau ki ambil didalam bisa 2 kali lipat sampai 3 kalinya harga diluar, jadi mending diluar	5 juta pertahun sekarang dek.	5 juta pertahun dek	5 juta	5 juta pertahun

			mi saja karena lebih mudah diakses sama pembeli.				
11	Pada saat kapan omset penjualan meningkat?	Dihari-hari tertentu atau kalau bulan puasa toh dek jadi musiman juga jualan seperti ini.	Kalau ramadhan disitu bisa tembus 70 juta dalam sebulan.	Biasanya itu pas setelah lebaran dek dan setelah idul adha. momen-momen banyak undangan nikahan tersebar.	Setiap masuk mi itu ramadhan ataupun tahun baru nah banyak mi itu	Kalau bulan ramadhan itu banyak mi kayak hari libur juga tergantung cuaca kayak begini hari libur tapi hujan terus ki jadi tidak ada mi ke lapak.	Tidak ada mi hari menentu selama ini itupun juga kalau hari libur tidak seberapa ji juga.
12	Pada saat kapan omset penjualan mengalami penurunan?	Kalau hujan begini dek sunyi orang apalagi sekarang ada mi itu yang online-	Pas covid itu turun sekali omset penjualan karna takut	Alhamdulillah walaupun sempat anjlok sekali pas pandemi yang	kalau penurunan biasanya setelah ramadhan	Waktunya ji corona kemarin sudah jelas pendapatan turun karena	Biasanya cuaca juga mempengaruhi karena kalau hujan siapa yang

		online sehingga beli dari rumah mi saja toh tidak usah mi lagi ke toko jadi lebih memudahkan.	orang keluar rumah dek.	sampai pernah ka berpikir untuk tutup toko dek.	jadi kembali ke normal lagi.	tidak ada pembeli tidak ada waktu pasti kapan apalagi banyak mi saingan kayak onlineshop tinggal pesan dari rumah jadi lebih gampang ki.	mau ke sentral jadi kalau hujan kadang sepi pembeli.
13	Jika omset penjualan menurun apakah berpengaruh terhadap gaji pegawai?	Iya dek, ini bagusnya kalau kayak keponakan ji disuruh bantu-bantu kadang dikasih seadanya karena saling	Pas covid tidak ambil ka pegawai dek karena tidak sanggup ka gaji pegawaku. 2 bulan awal covid ji ku kasi	Alhamdulillah tidak ji dek karena ditau juga kalau pasti butuh juga uang ini pegawai disaat kondisi susah.	Alhamdulillah tidak ji dek karena sudah siklusnya begitu jadi saya juga sudah	Jelas mi dek karena apa mau yang dibayarkan ki kalau menurun pemasukan dek. Tapi tetap dibayar karena	Kalau sayakan tidak pakai karyawan ma diriku ji sendiri.

		mengerti antara satu sama lain	kerja setelahnya itu saya kasi berhenti mi.		terbiasa mi hadapi.	kasian juga kalau tidak bayar apalagi keluarga	
14	Jika omset dibawah rata-rata, bagaimana cara anda mentaktisinya?	Selama saya menjual saya juga tidak mengandalkan jualan disini tapi kadang ku jualkan dilingkungan terdekat ku dek kayak dirumah ataupun kalau ada acara kumpul-kumpul keluarga,biasa alhamdulillah ada juga yang beli.	Untungnya ada ji pekerjaannya suami dek, jadi alhamdulillah tetap ji aman ini.	Biasanya saya kasih harga murah dek selama belum rugi. yang pokok operasional toko tertutupi dulu	alhamdulillah selama ini omset tidak pernah ji dibawah rata-rata dek atau rugi tapi kalau terjadi kondisi begitu mungkin bakalan beralih ke jualan online saya	Terkadang dikasih diskon saja pembeli biar mi untung sedikit yang jelasnya banyak yang beli, Karena kalau tidak dikasih begitu baru mau ki jual mahal aih tidak laku mi dagangan ta dek	Yah berikan diskon biasanya tidak difikir mi untung banyak atau untung sedikit pokoknya laku, tidak bisa ki juga terlalu <i>sekke</i> (Pelit) jadi penjual nanti tidak ada yang mau beli barang yang kita juga

15	Menurut anda apakah terjadi penurunan jumlah pedagang beberapa tahun terakhir?	Deh iye apalagi pas corona banyak gulung tikar itu karena tidak bisa menjual pembeli juga sisa belanja online lebih mudah disini mi ku liat dek bilang tinggi-tingginya belanja online.	Iye dek menurun sekali karena covid mi jadi banyak pedagang yang tutup. belum lagi harga sewa yang tidak turun	iye dek turun mi ini sekarang pedagang	iye dek semenjak pandemi ini turun yang jualan .	Yang paling buat penurunan itu pas corona banyak yang gulung tikar itu karena apa mau na buat menjual pembeli saja tidak ada disentral sempat juga ditutup .	Banyak yang gulung tikar karena banyak saingan juga baru kurang modal.
16	Apakah saat ini semakin banyak toko yang tutup?	Ini kayak sampingku tutup mi jualannya, karena faktor yang tadi mi ini.	Iya banyak toko yang tutup dek	Banyak mi juga toko tutup dek	Banyak yang tutup tapi kemudian diisi lagi sama orang baru dek.	Iye banyak mi dek karena rata-rata juga ada yang bangkrut ada juga yang pindah tempat ki	Iye banyak mi kayak saya punya teman tutup karena habis mi modalnya

						pasar lain karena banyak saingan.	
17	Biasanya toko apa yang paling banyak tutup atau bangkrut?	Toko jual-jual baju paling banyak kah disini penjual baju semua ji kurang yang lain	Biasanya itu toko-toko pakaian yang tutup.	Toko sepatu sama toko pakaian begitu dek saya lihat.	Toko pakaian dek	Toko baju yang rata-rata gulung tikar.	Aih tidak saya tau mi pokoknya sudah banyak toko yang tutup tapi banyak ji orang yang masuk juga
18	Jika iya, apa penyebabnya?	Kurang pembeli, Kurang mi barangnya karena omsetnya juga menurun mi apalagi banyak saingan, karena disini pedagang ada tong juga mainnya sama	Kurang pembeli sama harga sewa yang tidak turun.	Menurutku karna ini biaya sewanya tidak turun baru sekarang juga banyak mi yang jualan dari online dek.	Mungkin karna banyak mi yang jualan online sekarang baju-baju dek.	Kurang kayaknya modalnya tidak ada mi pemasukan juga apalagi banyak saingan kalau begitu mi kadang gulung tikar.	Kurang pembeli banyak saingan itu semua mi penyebabnya pembeli lebih memilih online saja karena lebih mudah tapi banyak kena tipu

		pedagang lain kayak beerkeluarga ki jadi baku bantu-bantu jualannya kadang na opor ki pembelinya.					juga tidak sesuai barang.
19	Apakah anda mengetahui perkembangan online shop? Apakah dengan adanya online shop memberikan pengaruh dengan usaha anda? bagaimana anda menyikapinya?	Iye, Sangat berpengaruh karena pembeli lebih memilih online semua, tinggal tunggu dirumah barangnya sudah datang, untuk soal cara menyikapinya yah perlu ki jual	Iye, tidak terlalu berpengaruh ji karena menurutku ada semua ji rejekinya orang. selama tidak na ganggu ji usaha ta yah wajar-	Iye saya tahu mengenai online shop tetapi tidak berpengaruh ji untuk sektor penjualan kain menurutku dek karena orang-orang juga untuk beli kain harus	Iye sekarang ini makin banyak mi yang jualan online dan pasti akan berpengaruh ke toko ku yang harus pi datang orang ke tempatnya untuk beli.	Iya, Sangat berpengaruh karena kebanyakan orang-orang lebih memilih online semua, terkadang sabar mami ki tinggal cara taktisi itu ikut memberikan banyak diskon	Iye, yah pasti mi itu karena online lebih mudah diakses tidak pergi mi ke pasar orang tapi kekurangannya kena tipu ji orang biasa tidak sesuai harapan kalau ke pasar langsung bisa pilih model

		murah juga mengikuti harga online.	wajar ji kalau bersaing.	memang dilihat langsung kainnya.		kepada pembeli yah untung sedikit	sesuai yang diinginkan
20	Apakah terjadi penurunan pembeli disebabkan oleh online shop?	Iye karena seingatku dulu sebelum ada pasar online ramai sekali sentral tidak seperti sekarang semakin berkurang pembelinya	Sepertinya tidak ji karena tetap ji banyak ini yang datang ke pasar.	Tidak ji dek untuk tokoku.	Menurutku ada sih dek	Salah satunya itu yang bikin berdampak itu pas sering kebakaran pasar sentral terus pindah mi orang ke pasar butung belanja baru pasnya corona makin tidak ada mi karena lebih belanja dionline shop.	Seperti itu mi yang saya bilang tadi semakin banyak saingan

21	Menurut anda, apa yang menyebabkan masyarakat lebih memilih belanja di online shop?	Karena kita tau mi lebih mudah tidak usah mi lagi ke pasar untuk belanja sisa tunggu dirumah bayar langsung ji juga jadi simpel mi toh dek.	Mungkin karena bisa diantarkan langsung ke pembelinya.	Mungkin karena lebih praktis dan bisa dicicil juga	Karena lebih murah dan banyak modelnya di online shop dek.	Karena lebih murah dan lebih mudah toh dek.	Karena lebih mudah dan lebih banyak promonya
22	Apa yang membuat anda tidak ingin memanfaatkan online shop dalam memasarkan dagangan anda?	Karena susah urus packingannya berurusan ki juga dengan kurir jadi susah banyak sekali mau diatur dan saya juga tidak tau bimana caranya mendaftar	Itu ji tadi dek, ribet lagi untuk urus-urus segala macamnya.	Susah kalau kain di jual online dek, takut pembeli nanti tidak sesuai kain yang diharapkan dengan yang datang.	Karena saya masih mau pelajari dulu mengenai cara-caranya biar laris kalau jualan di online shop dek.	Karena susahi dek butuh ki lagi yang kayak siaran langsung butuh juga kouta dan sebagainya jadi seperti ini mi saja, lebih muda lapangan.	Itu mi dulu sempat ja coba dimarketplace Facebook tapi banyak penipuan biasa.

		supaya bisa ki jualan online.					
23	Bagaimana cara yang anda lakukan agar usaha anda tetap berjalan?	Jadi usahanya bukan cuman dijual sentrl dek, tapi model-model pakaiannya saya bawa kalau lagi arisan keluarga ataukah tetangga dekat rumah yang biasa beli biasanya dari situ mi juga makin banyak yang beli karena tetangga biasanya na jual juga atau biasa na	Biasanya bikin ka promo diskon kalau pengambilan banyaki	Pajang model kebaya yang mode terbaru terus saya cantumkan nama dan jenis kain-kain yang ada di kebaya itu.	Belum pi ada cara-cara khusus dek, masih seperti biasa ji. kerja keras dan juga kasi harga yang tidak memberatkan bagi pembeli dan merugikan bagi penjual.	Yah mengikuti ki tren pakaian saat ini kalau dijual juga tidak bisa ki berpatokan cuman dilapak saja tapi berusaha ki juga untuk menjual dirumah dijual sama tetangga atau dikeluarga.	Yah kalau pribadi saya harus tau model sekarang yang bagaimana yang dicari sama orang jadi harus ki pintar-pintar terkait itu

		tawarkan keluarganya					
24	Apakah anda memberikan inovasi untuk usaha anda ini?	Kalau inovasi yah tidak ada ji juga karena tetap ji cara kayak dulu tapi itu ji mungkin lebih mengikuti trend mode kayak sekarang model baju korea-korea yah harus ki juga menyesuaikan akan hal itu.	Tidak ada ji dek.. cuman memang harus ki mengikuti mode.	Seperti biasanya tetap jualannya secara offline ji.	Untuk sekarang belum tapi saya rencana mau inovasi di online shop karena memang bagus kayaknya kalau ada tempat lain ta untuk menjual jadi bukan disini saja tapi kalau disinikan kita	Kalau yang seperti itu mungkin cuman perlu mengikuti tren penjualan karena orang semua tau mi model jadi kita ini pedagang pintar-pintar ki liat apa yang tren sekarang.	Termasuk inovasi saya rasa kalau ikut atau tahu model tren saat ini.

					tau mi banyak kekurangan cocoknya dimulai dari individu		
25	Apakah dalam berjualan anda mengikuti trend mode?	Iye perlu ki mengerti juga seperti itu karena pembeli juga tau mi juga apa yang tren jadi harus ki ikut trend mode seperti itu	Iye harus ki paham mode dek. karna kalau tidak nanti siapa yang mau beli dek.	Iye, saya rajin ka dulu beli majalah-majalan mode kebaya. kalau sekarang kan ada ji internet untuk dapat referensi kebaya terbaru.	ye, usaha-usaha semacam jualan sepatu itu harus selalu pantau mode terbaru dek. kalau saya jual sekarang model tahun 2000 an pasti tidak akan	Iya saya mengikuti gaya terbaru	Iye harus ki mengerti juga seperti itu karena pembeli juga tau model mi juga jadi harus ki ikut trend mode seperti itu, Kalau tidak ikut tren bisa-bisa tertinggal ki dan tidak laku barang ta

					ada yang beli dek.		
26	Apakah dalam menerima karyawan anda mempunyai sarat khusus?Menurut anda, apakah karyawan adalah salah satu pendukung agar usaha anda tetap berjalan?	Iye, kalau biasa ku terima cewe harus putih karena nanti dia juga biasa jadi model pakaian kalau sementara menjual ki jadi salah satu faktor juga itu karena biasa bagus diliat kalau orang cantik pakai itu pakaian.	Iye ada kriteria-kriterianya dek seperti jujur dan rajin. minimal itu mo dulu.	Iye, karyawan ku harus jujur, tepat waktu, dan pintar memasarkan jualannya. kalau jago karyawan ta pasti sukses usaha ta karena mereka yang bersentuhan langsung dengan pelanggan	Iye dek. kriteria utama itu jujur dan disiplin. karyawan ini adalah salah satu yang bikin usaha ku tidak tutup. bayangkan kalau misalnya saya tidak bisa datang ke toko pasti masih ada	Iye, karena biasa dia yang jadi model pakaian karena dari begitu pembeli mau beli karena ada contoh yang na liat	-

					karyawan yang gantikan ka jadi tetap buka ini toko.		
27	Apakah anda memberikan penawaran harga murah di hari-hari tertentu?	Kalau untuk harga murah biasa kalau langganang biasa dikasih kan ki diskon-diskon atau orang yang beli banyak langsung	Tidak karna kalau hari-hari tertentu seperti mau mi lebaran biar tidak kasi turun harga ki tetap ji na beli orang dek.	Tidak dek. Kecuali waktu pandemi, saya kasi turun harga biar tetap bisa beroperasi ini toko.	Tidak dek. Tergantung dari nego pembeli ji dek	Sama ji semua hari kita jual dengan untung sedikit tidak seperti dulu karena kita menyesuaikan dengan kondisi sekarang	Saya kasih murah mi jualan ku yah kalau mau turun yah ku kasih turun mami sedikit
28	Apakah ada penurunan jumlah pedagang pada tahun-tahun terakhir? Jika iya, apa penyebabnya?	Karena turunnya juga pengujung tidak seperti mi yang lalu yang dikenal sentral memang pusatnya	Menurutku dek ini covid yang bikin turun ini pedagang beberapa tahun ini.	Kalau di sentral ini banyak penurunan pedagang karna terlalu	Iye ada penurunan jumlah pedagang yang mungkin saja	Ada salah satu faktornya itu adanya corona dengan online-online yang seperti kita	Karena corona ji awalnya saya rasa ini ditambah lagi sudah kebakaran jadi semakin turun mi pamornya

		sekarang banyak mi pusat perbelanjaan ditambah lagi ada mi online shop		mahal untuk dapat tempat didalam makassar mall. jadi banyak yang pindah ke Butung salah satunya.	penyebabnya itu lesu penjualan selama pandemi.	bilang tadi pembeli lebih memilih online karena lebih mudah dan lebih murah	pasar sentral ke butung mi sekarang
29	Dengan siapa saja anda bekerjasama untuk menjalankan usaha ini?	Sendiri karena modal dari suami.	Dengan suami. karena dia yang modali ka dek.	Sendiri saja dek.	Tidak ada.	Saya menjual ini karena orang tua menjual disentral jadi saya melanjutkan usaha orang tua	Pinjaman dari tante jadi usahanya pasti sama tante
30	Dari mana anda mendapatkan barang dagangan?	Dari jakarta tanah abang biasanya	Dari Tanah Abang di Jakarta dek.	Dari surabaya dan jakarta dek	Jakarta dan bandung dek	Dari jakarta biasa dibandung juga	Jakarta ji dek

31	Bagaimana hubungan anda dengan pemasok barang?	Temannya dulu suami kasih kenal dengan pemasok barang jadi disitu mi dulu ambil karena murah juga na kasihkan ki baru terpercaya mi juga karena kadang biasa barang ta lain diminta lain dikirim kalau ditemannya suami jelasji.	Saya kenal dari teman ji juga. Alhamdulillah sampai sekarang masih bagus hubungan dek.	Alhamdulillah hubungan selama ini bagus.	Alhamdulillah karena sudah lama jalin kerjasama jadi ada kepercayaan dengan pemasok barang, jadi tidak was- was mki lagi kalau ambil barang, karena banyak kasus biasanya barang tidak	Langganan orang tua waktu dulu sering menjual juga bukan ji keluarga tapi disitu biasa ambil barang.	Tidak ada ji hubungan karena saya pernah ambil barang langsung kesana akhirnya dari situ mi jadi langganan tinggap dihubungi sama transfer biar disiapkan barangnya.
----	--	--	--	--	--	--	--

					sesuai harapan ki		
32	Bagaimana sistem pengambilan barang?	Lewat Ekspedisi ji dikirimkan.	Lewat kargo pengiriman laut dek.	Pake pengiriman ekspedisi laut dek.	Pembayarannya itu wajib dp 50% terus bisa dilunaskan 2 bulan kedepan.	Kalau pengambilan barang dikirim lewat ekspedisi.	Lewat ekspedisi ji biasanya ambil dipelabuhan
33	Sudah berapa lama anda mengambil barang dari pemasok?	Dari tahun 2015 ji awal jualan karena disuruh memang mi sama suami untuk ambil dikenalnya saja.	Sejak tahun 2017 dek.	Sejak awal ini orang tua buka usaha begini, disitu memang mi ambil jadi memang dari orang tua ji dulu yang sering ambil karena kalau	Dari tahun 2016 dek	Dari tahun 2013 pas lagi saya mulai ini usaha jadi semnjak saya usaha disitu terus ka ambil karena banyak modelnya bebas ki pilih yang mana tapi kalau	Dari tahun 2014 akhir desember

				disitu kan sudah percaya mki apa lagi kenalannya orang tua		orang tua dari 2005 dia ambil barang disitu.	
34	Berapa banyak pemasok barang di toko anda?	Satu toko ji tapi lengkap mi model-model apa saja pakaiannya.	Satu ji dek	Dua toko dek.	Dua toko	Dua toko karena beda-beda model saya beli	Tiga toko kah beda-beda modelnya
35	Apakah anda juga bekerjasama dengan sesama pedagang di Pasar Sentral? Jika iya, bagaimana sistem kerja samanya?	Iye karena ada beberapa teman kalau kurang satu biasa stocknya lalu ada orang ditokonya ambil banyak biasa ditoko ku ji ambil satunya seperti itu ji saling tolong	Iye, misalnya habis stok barangku ku jual mi barangnya toko sebelah baru nanti saya ambil mi selisih untungnya jadi	Ooh iye, kita disini sebagai sesama pedagang saling kerjasama, tidak boleh mau menang sendiri. kalau barang ta habis,	iye. kalau tidak ada model yang dicari pembeli di tempatku, saya tanya ini pembeli yang model bemana	Iye ada juga kalau kurang barangnya biasa ambil beberapa barang ditoko ku sebaliknya juga saya kadang seperti itu	Yah seperti tolong menolong biasa na oper pembelinya kalau tidak ready stoknya seperti itu ji biasa

		menolong ki kadang teman penjual na arahkan pembeli ke toko ku kalau tidak ada ditokonya stok barangnya	seperti itu ji disini dek saling membantu ki dan sebaliknya juga kalau saya tidak ready barangku di teman ja ambil	kita tunjukkan tokonya kenalan ta atau kita bawa jualannya teman ta di tempat ta.	dicari. terus pergi ka carikan di tempatnya temanku dek		
36	Apakah pegawai yang kerja di toko anda memiliki hubungan keluarga?	Iye, keponakan biasa saya panggil untuk bantu-bantu bukan ji orang lain karena kalau keluarga sendiri bisa ji dipercaya tidak was was jki untuk tinggalkan toko	Bukan keluarga tapi tetangga dekat rumah ji karena dari pada orang lain yang diambil tidak dikenal jadi saya ambil mi tetangga dekat	Iye rata-rata keluarga dekat sama jauh masih punya ji hubungan keluarga	Iye dek. Ini karyawanku anaknya tanteku.	Iye, kemanakan ku panggil kayak ini baru-baru lulus SMA jadi saya panggil mi bantu-bantu ka.	Yah dulu, ada anaknya tanteku tapi masuk mi kuliah jadi sendiri mami ka

			rumah karena lebih bisa ku percaya untuk jaga kios ku				
37	Apakah pembeli yang belanja di toko anda adalah pembeli tetap atau langganan?	Biasa ada pembeli langganan dari luar daerah karena dia juga na jual kembali ji barangnya makanya dia ambil disaya yang langsung banyak atau berapa lusin jadi ibaratnya grosiran ki dia juga.	Campur dek, ada langganan ada juga yang biasa ji	Bukan cuman langganan yang datang belanja juga ada yang pelanggan baru yang datang biasa bertanya-tanya mi kalau cocok mi harganya terkadang biasanya dari situ jadi	Bukan dek, kebanyakan pembeli baru yang datang dek.	Alhamdulillah ada juga yang langganan tapi tidak seperti yang dulu makanya pintar-pintar ki buat harga juga dan kasih diskon kalau mau ki langsung untuk banyak aih tidak laku mi yang kita punya	Ada biasa langganan dari luar daerah

				pelanggan tetap biasa			
38	Apakah ada perbedaan harga pada pembeli langganan atau pembeli yang pertama?	Kalau ada langganang lebih murah saya kasih ki biasa saya kasih ki biasa saya kasih potongan 15 ribu-25 ribu.	Untuk langgananku pasti saya kasi harga istimewa biar datang terus juga di saya nanti beli.	Iye ada, supaya bisa datang terus ditempat ta makanya dikasi diskon khusus kalau langganan.	Kalau pembeli pertama biasanya saya kasi harga istimewa buat penglaris jualan juga.	Kalau potongan harga yah potongan sampai 25 ribu kalau ambil banyak kalau ambil satu ji jarang ku kasih diskon karena murah mi dari awal saya jualkan barang ku.	Kalau langganan biasanya saya kasih beda harganya ataukah ada orang beli banyak yah ku kasih ki harga khusus juga.
39	Bagaimana dari segi fasilitasnya apakah mendukung menjualkan	Kalau disini lapak dan listrik saja kalau terkait fasilitasnya, seperti wifi	Tidak mendukung dek, karena tidak ada fasilitasnya	Tidak memungkinkan karena seperti itu tdak ada fasilitas			

	dagangan untuk dijual melalui online	ataupun yang lain harusnya ada kalau mau memang mendukung jualan online karena disini kadang hilang jaringan	seperti jaringan internet gratis ataukah wifi yang dapat meringankan karena pasti banyak kouta yang dibutuhkan kalau mau ki live jualkan dagangan ta	yang memadai palingan kalau mau ki jualan seperti cocoknya dirumah masing-masing karena tidak sesuai kondisinya kalau mau disini			
--	--------------------------------------	--	--	--	--	--	--

Matriks Hasil Wawancara Pengelola

No	Pertanyaan	Suhaemi PD Pasar	Lisa PT Melati
1	Apakah Pasar Sentral dibawah naungan pemerintah?	Iya dibawah lingkup pemerintah kota makassar	Tidak karena dari pembangunan dsb New Makassar Mall murni dari perusahaan

			Melati Tunggal Inti Raya tidak ada campur tangan dari pemerintah kota.
2	Apakah ada peraturan khusus yang dibuat oleh perusahaan daerah (PD) pasar?	Tidak ada peraturan khusus tapi peraturan secara umum terkait bagaimana pengelolaan dan penyewaan serta kebersihan dan sebagainya.	Kalau terkait itu PD pasar hanya sebagai pengawas dalam makassar new mall.
3	Apakah pihak PD pasar juga melibatkan pedagang dalam pembuatan peraturan	Tidak melibatkan secara langsung melainkan melibatkan asosiasi dari pedagang itu sendiri	Jadi Pemerintah kota menggandeng pihak swasta untuk melakukan penataan terhadap keberadaan pasar sentral melalui upaya untuk membangun kembali pasar sentral pasca kebakaran dan merelokasi pedagang ke pasar yang baru ini setelah kebakaran di tahun 2014.
4	Apakah pihak PD pasar memberikan fasilitas yang sesuai dengan harga sewa toko?	Menurut saya yah sesuai dengan fasilitasnya karena banyak pedagang dulu masuk semua mi ke makassar mall memang kalau dimakassar mall PT. Melati yang kelola ki kalau PD pasar hanya mengawasi, Karena didalam lebih bersih memang mahal tapi sesuai fasilitas.	

5	Tapi kenapa masih ada yang bertahan diluar jualan:	Karena kalau diluar lebih murah cuman 5 juta per tahun kalau didalam lebih mahal jadi mereka lebih memilih lapak hamparan saja. Jadi rata-rata mereka ambil diluar makanya susah sekali untuk ditertibkan kedalam	
6	Jika pedagang melanggar aturan, apakah akan dikenakan sangsi oleh PD pasar?	Iya disegel lapaknya kalau tidak tertib pembayarannya karena banyak yang seperti itu	
7	Apakah pihak PD pasar menentukan jenis barang yang dijual?	Terserah penjual mami tapi yang diatur itu pemisahan antara pasar kering dan pasar basah tidak ada ji yang khusus apa yang perlu dijual.	
8	Apakah PD pasar mengetahui adanya online shop yang saat ini menjadi pesaing pedagang?	Iya ini semua mi yang membuat penurunan jumlah pembeli karena bisa dilakukan dari rumah karena hal ini sangat mempengaruhi faktor covid kemarin yah ada lockdown	

		jadi mau tidak mau harus dilakukan dari rumah.	
9	Tapi ada sosialisasi yang diberikan dari PD Pasar agar pedagang menjual dagangannya melalui online?	Tidak ada, kalau diberikan sosialisasi terus mereka lebih memilih jualan online karena menguntungkan bagi mereka jadi siapa nanti yang mau sewa lapak lagi.	Tidak ada palingan bentuk sosialisasi itu kalau mau naik lagi harga sewa dan retribusi baru kita sosialisasikan kalau yang seperti tentang mengenai peningkatan skill para pedagang tidak pernah diadakan
10	Kalau biaya selain sewa ada lagi selain itu yang diberikan?	Kalau pendapatan dari PD Pasar selain sewa lapak ada bayar pajak retribusi 5000 Per hari dan Uang kebersihan 2000 Per hari dan Parkir 3000 ini aturan lama saya dengar aturan barunya akan naik semua.	
11	Berapa lapak yang ada sekarang?	Kemarin sempat kebakaran 900 kios jadi sisanya itu sekarang sekitar 700an lapak antara pasar basah sama pasar kering. Pasar basah itu yang dibawah basement PT melati sedangkang pasar kering yang	Kalau yang kita liat sendiri cuman yang terisi itu dilantai dasar saja dan lantai 1 hanya seberapa kalau ditotal itu semua ada 600an pedagang itu lantai dasar sekitar 540 orang sisanya itu dilantai 1.

		dimakassar new mall, Yang sempat terbakar itu pasar basah	
12	Bagaimana PD pasar memfasilitasi Pedagang Informal agar dapat menjual dagangannya ke onlineshop? apakah ada sarana dan prasarana seperti wifi dsb?	Kalau terkait itu sepertinya PD Pasar hanya fokus pada lapak saja karena itu bagiannya kami kalau untuk fasilitas wifi atau yang lain yang bisa menunjang tidak ada karena namanya pasar yah seperti biasanya pasar.	
13	Berapa harga kiosnya kalau dimakassar new mall?		4,2 juta per meter
14	Apa yang membuatnya itu bisa mahal dalam tarifnya?		Biaya kontruksi mencapai triliunan sehingga kami mengambil harga standar dari setiap kios yang strategis dan tidak, di lihat juga dari luas kios, dan kepemilikan sertifikat, harganya bervariasi.
15	Apakah melibatkan pemerintah kota dalam tarif ini?		Perusahaan tidak melibatkan Pemkot dalam menentukan harga kami hanya melibatkan pedagang inipun yang

			dilibatkan adalah dari Asosiasi Pedagang Makassar Mall (APMM).
--	--	--	--

Lampiran 2. Dokumentasi Wawancara





RIWAYAT HIDUP

Nama Lengkap : Muh.Luthfi
Tempat & Tanggal Lahir : Makassar, 30 Oktober 2001
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Alamat : Permata Sudiang Raya

Riwayat Pendidikan

1. SD : SD Inpres Laikang
2. SMP : MTsN 02 Makassar
3. SMA : SMA Negeri 22 Makassar
4. Perguruan Tinggi : Universitas Hasanuddin

Pada tahun 2019 penulis diterima sebagai Mahasiswa Universitas Hasanuddin di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Jurusan Sosiologi. Pada Juni 2022 penulis melakukan Kuliah Kerja Nyata di Desa Toddopulia, Kecamatan Tanralili, Kabupaten Maros. Pada semester genap tahun 2023 penulis telah menyelesaikan skripsi yang berjudul Strategi Bertahan Pedagang Informal di Tengah Perkembangan Online Shop (Studi Kasus Pedagang Informal di Pasar Sentral Kota Makassar Sulawesi Selatan).