

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Gambaran Objek Penelitian

#### 1. Sejarah Pasar

Pasar (tradisional) yang selama ini sudah menyatu dan memiliki tempat penting dalam kehidupan masyarakat. Bagi masyarakat, pasar bukan hanya sebagai tempat bertemunya penjual dan pembeli, tetapi juga sebagai wadah interaksi sosial dan representasi nilai-nilai tradisional yang ditunjukkan oleh perilaku para aktor-aktor di dalamnya. Para pelaku pasar tradisional umumnya mengabaikan notion waktu adalah uang. Para penjual dalam menawarkan dagangannya lebih mendahulukan pendekatan personal dan memperlihatkan ketidaktergesaan.<sup>1</sup>

Fenomena ini membalikan salah satu ciri ekonomi neoliberal di mana kecepatan dan percepatan merupakan syarat utama untuk memenangi apapun. Suasana pasar terjalin bukan sekedar hubungan formal jual beli antara penjual dan pembeli saja, namun lebih dari itu, yakni mereka saling bertegur sapa dan bercengkrama dengan bahasa mereka yakni bahasa daerah. Mereka merasa terlepas dari ketegangan dan himpitan beban hidup yang semakin berat. Sehingga bagi masyarakat berbelanja ke pasar yang ramai dan tidak terlalu bersih itu menjadi seperti kebutuhan hidup. Malah tidak sedikit di pasar tradisional itu pedagang yang biasa jualannya dengan cara diutangkan. Atau penjualnya terjerat utang oleh rentenir yang berkeliaran mencari mangsa di pasar itu. Mereka selalu dan sangat tergantung dalam hal penyediaan modal kepada “bank keliling”, yang konon bunga banknya lebih dari 20%. Cara berdagang seperti itu menjadi absurd dalam sistem ekonomi modern. Tetapi bagi sebagian orang berjualan seperti itu di pasar bukan semata-mata mencari keuntungan. Meskipun sektor kerja mereka berada di wilayah ekonomi subsisten. Mereka mengukuhkan kekerabatan dan kebersamaan sebagai hal yang utama. Di pasar, mereka merasa senang karena bisa bertemu dan berkomunikasi dengan langganannya dan temantemannya. Bahkan tidak sedikit di antara sesama pedagang saling berutang dan saling mencukupi kebutuhan.

---

<sup>1</sup> Hasil Dokumentasi Peneliti pada 20 Desember 2022.

Perkembangan kota kian dahsyat seiring dengan urbanisasi, pertumbuhan industri dan kegiatan ekonomi mengubah kota menjadi seperti “mesin pertumbuhan”. Tata kota pun berubah secara drastis sehingga konflik memperebutkan ruang kota antara kepentingan bisnis dan sosial menjadi perjuangan panjang dan melelahkan yang akhirnya dimenangi oleh kepentingan komersial dan kapitalisme. Pasar-pasar tradisional dewasa ini bukan hanya menghadapi persaingan dengan sesama ritel atau pasar modern, tetapi juga regulasi dan perlakuan pemerintah yang kurang bersahabat. Walau dari jumlah, pasar tradisional masih mendominasi sektor ritel, tetapi tanpa intervensi pemerintah, pasar tradisional tidak lama lagi mungkin akan tinggal sejarah, terutama di wilayah perkotaan. Kesan yang muncul, pemerintah terlalu asik "memburu investor" sehingga lengah. Eksistensi pasar tradisional menjadi goyah, gara-gara ekspansi dan invasi pesat sektor ritel dan pasar modern yang kian menemukan momentumnya dengan liberalisasi tahun 1998, yang mengeluarkan bisnis ritel dari daftar negatif investasi. Akibatnya dalam beberapa tahun 2 terakhir, ritel modern ibarat jamur di musim hujan, menyeruak sampai ke tengah pemukiman dan pelosok-pelosok sehingga menggusur warung kecil dan pasar tradisional yang sudah jauh lebih dulu ada. Ratusan bahkan ribuan pasar tradisional banyak yang tumbang. Tak terhitung jumlah pedagang/tenaga kerja lain yang menggantungkan hidup padanya ikut pula kehilangan mata pencaharian. Penyebabnya, selama ini tak ada regulasi yang jelas di sektor ritel. Kalaupun ada regulasi, aturan-aturan seperti zonasi yang dibuat dalam rangka melindungi pelaku usaha ritel kecil dan pasar tradisional mudah dilabrak.<sup>2</sup>

Gejala mulai ditinggalkannya pasar tradisional oleh konsumen karena berubahnya pola hidup masyarakat. Orang datang ke Mall tujuannya bukan sekedar belanja, tetapi ada yang sekalian juga untuk jalan-jalan. Itu berbeda dengan yang terjadi bila datang ke pasar tradisional. Secara fisik, pasar tradisional belum lepas dari gambaran kumuh, becek, tak aman dan tidak nyaman. Karut marutnya masalah eksternal dan internal yang membelenggu pasar tradisional ini membuat tanpa pembenahan dari parameter manapun, pasar tradisional akan sulit bertahan dalam kondisi persaingan sengit di pasar

---

<sup>2</sup> Hasil Dokumentasi Peneliti pada tanggal 20 Desember 2022.

ritel. Sekarang ini, lebih karena ikatan psikologis yang sifatnya emosional semata, memang pasar tradisional belum sepenuhnya ditinggalkan masyarakat. Selain akibat pesaingan yang sifatnya alamiah, kalangan pedagang/asosiasi pasar selama ini juga melihat adanya upaya sistematis untuk meminggirkan pasar tradisional yang selama ini berkonotasi kumuh oleh pemda dengan pengembang swasta dan ritel besar yang ada di belakangnya. Kecenderungan upaya sistematis itu terutama pasar yang berlokasi strategis, "terbakar" atau ada indikasi sengaja dibakar. Hal ini tentu saja dengan melihat kenyataan bahwa tidak lama setelah dibakar, di tempat tersebut biasanya berdiri pusat perbelanjaan megah. Renovasi selama ini dengan mengatasnamakan kepentingan pedagang, tak jarang melalui penunjukan pengembang tanpa tender.

Namun kenyataannya sering kali "menghianati" pedagang lama yang sebelumnya ada. Malah belakangan ini muncul modus-modus baru menggusur pasar tradisional melalui kekerasan dengan mengerahkan aparat. Dalam perspektif ekonomi, memang tidak ada yang salah dengan keberadaan pasar modern, karena menjadi hal positif bila suatu kegiatan ekonomi itu pro pada kepentingan peningkatan keuntungan konsumen. Namun sebagai konsekwensinya dalam perspektif sosial budaya memiliki ancaman kultural yang besar. Oleh karenan itu, pasar tradisional harus mendapatkan perhatian serius karena selain memelihara infrastruktur perekonomian negara, pasar tradisional juga melindungi kepentingan masyarakat banyak.

Romantisme pasar tradisional, kalau dibilang masih ada, tampaknya tinggal sisa. Mungkin 5- 10 tahun ke depan seiring perkembangan zaman, pasar tradisional nampaknya tinggal kenangan. Urbanisasi di banyak tempat di Indonesia, khususnya di Jawa, sebenarnya didahului oleh pemerintah kolonial Belanda. Sosiolog Belanda WF Wartheim menulis, sebelum tahun 1600, kota-kota di Jawa terdiri atas beberapa zona: keraton, alun-alun dan pasar. Pasar terletak di dekat alun-alun, lalu pemukiman kaum bangsawan. Semakin jauh jaraknya dari keraton, semakin rendah pula kelas sosial para pemukimnya. Modernisme kota dimulai dari kota-kota pantai yang berhubungan langsung dengan para pedagang dari luar dan menjadi tempat tinggal para pedagang kaya. Zona lama ini tidak dapat bertahan ketika uang semakin berperan. Kota-kota yang berkembang, perpindahan penduduk dan jumlah

penduduk yang semakin besar meningkatkan kebutuhan akan pasar, sehingga lokasi pasar semakin menyebar, mengikuti lokasi-lokasi pemukiman. Konotasi tentang pasar pun mengadopsi pandangan kolonial; kotor, tidak efisien dan tidak modern. Bangunan-bangunan baru dan modern semakin menggeser lokasi-lokasi pasar tradisional di kota-kota besar. Pusat-pusat kota bergeser mengikuti perkembangan baru dari kawasan-kawasan bisnis baru. Sejarah pasar tradisional sebenarnya juga menggambarkan perjalanan perkembangan ekonomi di suatu kebudayaan, diawali dengan tukar menukar (barter) hasil pertanian dan barang, sebelum segala hal dimonetasi. Transaksi yang terjadi dalam perkembangan pasar tak 3 hanya melibatkan uang dan barang tetapi juga pertukaran informasi tentang banyak hal, termasuk politik. Pasar menjadi ruang publik yang penting dalam perkembangan kota. Karena itulah para kandidat presiden, gubernur, bupati/walikota ketika sedang getolgetolnya berkampanye, mereka berlomba berkunjung ke pasar. Paling tidak, untuk memberi kesan polpulis, karena ekonomi kerakyatan berputar di tempat itu. Namun suatu hari pasar tradisional mungkin akan menghilang dari pemandangan kota. Bukan karena beroperasinya mall, supermarket dan megastore. Bukan pula karena mulai beroperasinya korporasi transnasional di bidang ritel yang diyakini sebagai kekuatan yang paling destruktif dalam kapitalisme global, melainkan sebagian besar pedagang pasar tradisional adalah orang-orang yang berusia cukup lanjut. Anak-anaknya umumnya enggan mengikuti jejak langkah orang tuanya, mereka lebih memilih bekerja di pabrik atau menjadi pelayan di tokotoko dari pada harus berjualan sendiri di pasar. Persepsi bahwa modernisme tidak ada di pasar becek, tidak pula oleh jalinan sosial dan solidaritas, tetapi kematian orang-orang tua pedagang itulah yang membawa napas yang menghidupi pasar tradisional selama ini ikut hilang. Jangan heran ketika pasar tradisional hilang, bahasa daerah pun akan lenyap ditelan masa.

## **2. Letak Pasar Brayung**

Terletak di desa Brayung, kecamatan Mejobo Kudus. Melayani kebutuhan masyarakat Kudus yang tinggal di wilayah timur – selatan. Luas bangunan Pasar Brayung Kudus = 2.096 M<sup>2</sup>

Pasar Brayung merupakan salah satu pasar terbesar di wilayah Kudus timur dan merupakan sentra perdagangan yang

ramai. Lokasinya berada di desa Mejobo kecamatan Mejobo Kudus, dari bangjo Jepang jalan lingkaran selatan ke arah timur sekitar 4 kilometer, bisa juga lewat jalan lingkaran timur Ngebal ke arah selatan desa Tenggeles sekitar 2 kilometer. Letaknya berada tepat di barat perempatan Brayung.<sup>3</sup>

## B. Deskripsi Data Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis mendapatkan data melalui sumber yaitu pedagang pasar Brayung Mejobo Kudus, yang mana terdiri dari enam orang pedagang aktif yang setiap hari berjualan di pasar. Narasumber tersebut antara lain sebagai berikut

- Nama : Ibu Saputri  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat : Desa Termulus Mejobo Kudus
- Nama : Ibu Kusni  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat : Mejobo Mejobo Kudus
- Nama : Ibu iin  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat : Kirig Mejobo Kudus
- Nama : Ibu suminah  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat : Desa Termulus Mejobo Kudus
- Nama : Saudara Anam  
Jenis Kelamin : Laki-Laki  
Alamat : Hadiwarno Mejobo Kudus
- Nama : Bapak Tain  
Jenis Kelamin : Laki-Laki  
Alamat : Temulus Mejobo Kudus

Dari hasil wawancara dengan responden tersebut, diperoleh data penelitian sebagai berikut.

### 1. Pendapatan rata-rata pedagang pasar Brayung Mejobo Kudus

Dari hasil wawancara diperoleh data pendapatan sampel penelitian yaitu 6 orang pedagang pasar Brayung sebagai berikut.

---

<sup>3</sup> Hasil Dokumentasi Peneliti pada 15 Desember 2022.

**a. Ibu Saputri (Sembako)**

menurut penuturan ibu saputri, penjual sembako termasuk salah satu jenis pedagang yang memiliki omset cukup besar dibanding penjual yang lainnya, karena sembako merupakan kebutuhan primer masyarakat sehingga sembako tidak pernah sepi pembeli karena setiap hari masyarakat membutuhkan sembako.

“kalau jualan sembako keuntungannya lumayan besar dibandingkan pedagang lainnya. Karena sembako selalu dibutuhkan orang-orang sehingga tidak pernah sepi setiap harinya”

Setiap hari, pendapatan kotor rata-rata yang diperoleh ibu saputri sebesar 200 sampai dengan 350 ribu. Sedangkan pendapatan bersihnya kurang lebih 150 ribuan jika kondisi pasar sedang ramai dan banyak pembeli

**b. Ibu Kusni (Sepatu dan Sandal)**

Menurut penuturan ibu Kusni, berjualan sepatu memang jarang-jarang yang membeli tetapi sekali ada pembeli keuntungan yang didapatkan lumayan banyak. Harga sepatu yang dijual ibu kusni berkisar antara harga 40 sampai 200 ribuan dengan margin keuntungan sebesar 30 persen setiap sepatunya. Itu termasuk margin keuntungan yang lumayan banyak.

“kalau harga sepatu kurang lebih antara harga 40 sampai 200 ribuan, saya mengambil keuntungan sebesar 30 persen dari harga sepatunya”

Sedangkan pendapatan bersih ibu kusni dalam berjualan sepatu setiap harinya adalah sebesar 100 ribu sampai dengan 400 ribu jika kondisi pembeli sedang ramai.

**c. Ibu Iin (Gado-Gado)**

Makanan merupakan barang dagangan yang minat pembelinya tidak pernah menurun. Gado gado menjadi salah satu barang dagangan jenis makanan yang jarang ada saingannya berbeda dengan nasi rames atau pecel yang sudah banyak pedagang serupa. Dalam berjualan gado-gado ibu iin sering barang dagangannya habis. Pendapatan ibu iin dalam berjualan gado-gado setiap harinya berkisar antara 80 – 200 ribuan.

“biasanya sehari dapat 80 – 200 ribu. Jika ramai ya dapat 200 ribuan mas”

**d. Ibu Suminah (Pakaian)**

Pedagang pakaian merupakan pedagang yang pendapatannya musiman dalam kata lain hanya di waktu tertentu ramai pembelinya, missal di waktu mendekati lebaran, maka pembelinya akan sangat banyak dan omsetnya juga naik. Namun di hari-hari biasa jarang ada yang membeli pakaian. Kadang dalam satu hari hanya beberapa pembeli saja yang membeli, tetapi kalau mau lebaran jumlah pembeli akan meningkat dengan drastis. Jika di hari biasa pendapatan ibu suminah antara 50 sampai 200 ribuan, tetapi jika sudah mendekati waktu lebaran pendapatannya bisa mencapai 400 – 1 juta dalam sehari.

“kalau hari biasa paling 50 sampai 200 ribuan.

Tapi jika kondisi ramai seperti mendekati lebaran pendapatannya bisa mencapai 400 sampai dengan satu jutaan”

**e. Saudara Anam (Ayam)**

Menurut penuturan saudara anam, beliau menjual ayam dan menerima jasa bubut ayam. Dalam berjualan ayam sering banyak pembelinya tetapi puncak keramaian dagangannya yaitu ketika mendekati hari-hari raya islam yaitu idul fitri dan idul adha. Begitu juga jasa bubut ayamnya mengalami kenaikan omset ketika mendekati hari raya. Pendapatan saudara anam setiap harinya kurang lebih antara 100 sampai dengan 250 ribu untuk pendapatan bersihnya.

“kalau jualan ayam ramainya pas mau idul fitri atau idul adha, kalau hari-hari biasa penapatannya ya normal paling berkisar 70 sampai 500 ribu untuk pendapatan bersihnya.”

**f. Saudara Tain (buah-buahan)**

Pedagang buah adalah jenis pedagang yang harus menjual barang dagangannya dengan cepat, karena jika dibiarkan terlalu lama, maka buah-buahan yang dijualnya akan membusuk dan tidak layak untuk dijual. Pedagang buah juga menjadi jenis pedagang yang omsetnya stabil sama seperti pedagang sembako. Namun harus berhadapan dengan resiko busuknya buah yang dijual. Pendapatan pedagang buah cukup

lumayan besar kurang lebih berkisar antara 200 sampai dengan 500 ribuan setiap harinya.

“Kalau pendapatan saya setiap hari berkisar 200 sampai dengan 500 ribuan. Tetapi resiko jika barang dagangan tidak laku ya akan busuk dan tidak bisa dijual lagi. Jadi saya harus cepat-cepat agar bagaimana barang dagangan saya bisa terjual”

## **2. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan Pedagang Pasar Brayung**

### **a. Lokasi**

Dari enam responden yang diwawancarai menjelaskan bahwa lokasi berpengaruh terhadap pendapatan pedagang, lokasi yang strategis tentu akan menarik minat pembeli karena ruko yang strategis presentase di lewati oleh pembeli akan semakin tinggi, berbeda dengan ruko yang berada di sudut pasar dan tempat terpencil yang jarang dilewati oleh pembeli maka pendapatannya juga akan lebih kecil daripada pedagang yang rukonya berada di tempat strategis.

Lokasi ruko yang strategis di pasar Brayung mejobo kudus terletak di depan pasar yang berdekatan dengan jalan raya dan ruko yang terletak di dekat pintu masuk maupun pintu keluar pasar braying. Lokasi-lokasi tersebut merupakan lokasi yang sudah pasti terlihat oleh pembeli.

Hal tersebut tentu berbeda dengan ruko yang terletak di sudut pasar yang mana kurang terlihat oleh pembeli dan juga jarang di lewati oleh pembeli. Sehingga presentase pembeli akan lewat dan mampir membeli barang dagangan di ruko tersebut akan semakin kecil.

Dari hal kondisi tersebut tentu ada resiko yang harus ditanggung oleh ruko yang letaknya strategis. Biaya sewa kiosnya tentu juga akan berbeda dengan ruko yang terletak di sudut pasar.

“Kalau lokasi tentu sangat berpengaruh terhadap pendapatan pedagang, lokasi ruko yang ada di depan pasar dan pintu masuk tentu akan menariak pembeli lebih banyak daripada ruko yang berada di sudut atau pojokan pasar”

Menurut penuturan beberapa pedagang yang berjualan di dekat parkiran mengatakan bahwa lokasi sangat berpengaruh terhadap penghasilan mereka. Karena pedagang yang berjualan di dekat tempat parkir menjadi terlihat oleh pembeli yang telah memerkirakan kendaraannya.

“berpengaruh, kebetulan kios saya berada ditengah pasar tidak jauh juga dari parkiran jadi orang yang mau belanja banyak yang melewati kios saya jadi pembeli bisa mengetahui dan melihat apa yang saya jual.”

**b. Biaya Sewa**

Biaya sewa juga mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang pasar brayung. Pendapatan pedagang harus terpotong setiap tahunnya untuk biaya sewa ruko, biaya sewa ruko di pasar braying juga berfariatif tergantung ukuran dan letak ruko. Biayanya setahun berkisar antara 5 sampai dengan 8 jutaan.

Pedagang mempunyai tanggungan untuk membayar biasanya sewa rukonya setiap tahun alhasil mereka harus menyisihkan pendapatan mereka untuk membiayai sewa rukonya.

“pendapatan kita harus terpotong untuk membayar sewa ruko, jadi biaya sewa ruko berpengaruh terhadap pendapatan kita mas”

**c. Pungutan**

Sama halnya dengan biaya sewa, pungutan juga berpengaruh terhadap penghasilan para pedagang, dimana setiap harinya di pasar braying mejobo kudus terdapat biaya pungutan sebesar 3 ribu setiap harinya. Biaya ini dialokasikan untuk kebersihan pasar dan ditarik oleh coordinator kebersihan pasar yang setiap hari berkeliling untuk menarik pungutan ke pedagang-pedagang di seluruh pasar braying mejobo kudus.

Pungutan ini tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar, berbeda dengan biaya sewa kios yang memang jumlah biayanya cukup besar. Pungutan ini hanya sebesar 3 ribu rupiah setiap harinya sehingga tidak terlalu berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar.

“untuk pungutan sih tidak terlalu berpengaruh terhadap penghasilan karena nominal pungutannya cukup kecil. Sebenarnya ada pengaruhnya namun sangat kecil terasa besar jika pedagang tidak mendapatkan penghasilan sama sekali dalam satu hari”

Beberapa pedagang malah merasa tidak keberatan dengan adanya pungutan harian, mereka mewajarkan adanya pungutan tersebut karena memang itu adalah kewajiban mereka sebagai penghuni pasar agar kebersihan pasar dapat terjaga.

“tidak mas, karena pungutan yang ditentukan puhak pasar juga tidak terlalu besar.”

### **C. Analisis Data Penelitian**

#### **1. Pendapatan rata-rata pedagang pasar Brayung Mejobo Kudus**

Pedagang merupakan salah satu unsur yang ada didalam pasar dan merupakan unsur paling penting yang ada di dalam pasar. Tanpa pedagang, sebuah pasar tidak akan bisa menjalankan aktivitasnya sehari-hari. Pedagang menjadi salah satu mata pencaharian masyarakat yang mengandalkan pasar sebagai lokasinya. Pendapatan pedagang juga merupakan hal yang sangat penting bagi kehidupan pedagang.

Beberapa pedagang di pasar braying mejobo memiliki pendapatan yang berfariatif. Ada yang banyak ada yang sedang dan ada yang kecil. Hal ini dipengaruhi oleh beberapa factor yang ada di pasar Brayung Mejobo Kudus. Factor factor tersebut adalah lokasi, pungutan dan biaya sewa. Sebelum menganalisis factor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang. Peneliti terlebih dahulu menganalisis pendapatan pedagang setiap harinya.

Analisis yang dilakukan melalui wawancara pada 6 orang informan yang berada di dalam lokasi area pasar Brayung yaitu pedagang sembako, pedagang sandal, pedagang gado-gado, pedagang pakaian, pedagang ayam, dan pedagang buah-buahan bahwa hasil wawancara menunjukkan pendapatan setiap pedagang berbeda-beda.

Dari 6 orang pedagang yang diwawancarai dapat diketahui bahwa pedagang yang memiliki pendapatan paling besar adalah pedagang pakaian dimana titik pendapatan

paling banyak adalah ketika mendekati hari raya idul fitri, pendapatan pedagang pakaian bisa mencapai Rp. 1.000.000 lebih. Sedangkan pendapatan paling rendah adalah pendapatan pedagang makanan gado-gado yang setiap harinya mendapatkan rata-rata pendapatan kotor sebesar 150 ribuan. Sedangkan yang memiliki pendapatan paling stabil adalah pedagang sembako karena pedagang sembako memiliki konsumen atau pembeli yang setiap harinya membutuhkan barang dagangannya.

Rata-rata pendapatan pedagang sangat bervariasi dimana jenis dagangan juga mempengaruhi. Rata-rata pendapatan per hari pedagang yang diwawancarai adalah sebagai berikut; pedagang sembako sebesar Rp. 250.000, pedagang sandal sebesar Rp. 200.000, pedagang gado-gado sebesar Rp. 100.000, pedagang pakaian sebesar Rp. 500.000, pedagang Ayam sebesar Rp. 200.000 dan pedagang buah-buahan adalah sebesar Rp. 300.000. dari total rata-rata pendapatan masing-masing sampel pedagang dapat diketahui rata-rata pendapatan para pedagang di pasar Brayung Mejubo Kudus adalah sebesar kurang lebih 260 ribuan setiap hari. Pendapatan pedagang tidak sama setiap hari, hal ini disebabkan oleh jumlah pembeli yang setiap hari berbelanja tidak pasti.

### **3. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan Pedagang Pasar Brayung**

Dari hasil wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti didapati beberapa fakta yang mempengaruhi pendapatan pedagang antara lain yaitu lokasi ruko, pungutan, dan biaya sewa ruko. Analisis lebih lengkap tentang factor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar braying adalah sebagai berikut.

#### **a. Lokasi**

Dari 6 orang responden yang diwawancarai, semuanya memaparkan pendapat bahwa lokasi ruko sangat berpengaruh terhadap pendapatan para pedagang. Lokasi yang memiliki pengaruh terhadap banyaknya pendapatan pedagang adalah ruko yang dekat dengan pintu masuk dan parkir atau dalam kata lain yaitu ruko yang berada di tempat strategis.

Gunad menarik pembeli untuk datang ke kios tempat berdagang, penentuan lokasi sangat penting. Kios-kios yang berada di tempat strategis memudahkan

pembeli untuk melihat dan menjangkau ruko pedagang. Dari hasil observasi, lokasi ruko yang paling strategis adalah yang berada di luar/ depan pasar, di dekat pintu masuk dan di dekat area parkir. Walaupun ruko yang berada di tempat strategis memiliki jangkauan pembeli yang lebih luas dan pendapatan lebih tinggi, namun ruko yang strategis juga memiliki biaya sewa yang lebih tinggi daripada ruko yang berada di tempat yang kurang terjangkau.

Lokasi ruko yang strategis memiliki biaya sewa sebesar 7-9 juta setiap tahunnya, sedangkan ruko yang kurang strategis biaya sewanya kurang lebih 5 juta setiap tahunnya. Ruko yang kurang strategi bukan berarti tidak memiliki pembeli, namun memiliki daya Tarik yang kurang daripada ruko yang berada di tempat strategis.

b. Biaya Sewa

Biaya sewa merupakan hal yang wajib diberikan pedagang kepada pengelola pasar dimanapun berada. Biaya sewa merupakan feedback yang harus diberikan pedagang sebagai timbal balik tempat yang disediakan untuk berdagang. Ruko menjadi sangat penting bagi keberlangsungan mata pencaharian pedagang untuk berjualan. Tanpa adanya tempat berjualan, pedagang tidak bisa melakukan transaksi jual beli untuk memenuhi kebutuhan mereka.

Selain lokasi ruko yang strategis, biaya sewa juga sangat berpengaruh terhadap pendapatan para pedagang. Lokasi dan biaya sewa saling berkaitan erat karena lokasi ruko memiliki biaya sewa yang berbeda-beda tergantung ke strategisan lokasi ruko.

Harga sewa ruko di pasar Brayung Mejobo Kudus berfariatif tergantung letak rukonya. Harga sewa ruko berkisar antara Rp. 5.000.000 hingga Rp. 9.000.000. per tahunnya. Harga ruko tersebut tentu saja akan mengurangi pendapatan para pedagang. Pedagang harus menyisihkan pendapatannya setiap bulan dan setiap tahun untuk membayar biaya ruko.

Menurut penuturan para pedagang yang diwawancara, biaya sewa ruko mempengaruhi pendapatan para pedagang. Setiap bulan para pedagang harus menabung dan menyisihkan

pendapatannya untuk membayar biaya sewa ruko di akhir tahun kepada pengelola pasar Brayung Mejobo Kudus. Jadi bisa dikatakan biaya sewa sangat berpengaruh terhadap pendapatan para pedagang. Karena biaya sewa mengurangi pendapatan pedagang.

c. Pungutan

Pungutan merupakan hal yang sering kita temui di pasar, pungutan dalam kasus ini bukan berarti Tindakan premanisme melainkan iuran yang harus diberikan oleh pedagang kepada pengelola pasar setiap hari untuk menjalankan pasar dan menunjang kebersihan pasar. Pungutan biasanya dilakukan oleh pengelola pasar dengan cara berkeliling ke ruko-ruko pedagang dan menarik iuran.

Di pasar brayung mejobo pungutan juga dilakukan setiap hari, pengelola biasanya berkeliling ke ruko-ruko pedagang di pagi menjelang siang hari. Di pasar braying pungutannya sebesar Rp. 3000 perak setiap harinya. Pungutan tersebut masih dapat dikatakan sebagai pungutan yang normal dan tergolong ringan. Di beberapa pasar tradisional memiliki pungutan tiap hari sebesar Rp. 5000 sampai dengan 10.000. ada juga pasar yang memiliki pungutan hanya seikhlas pedagang.

Berbeda dengan lokasi dan biaya sewa. Pungutan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang tetapi lebih ringan. Hal ini karena biaya pungutan tidaklah tinggi dan tidak terlalu membebani pendapatan pedagang. Pungutan akan terasa membebani apabila dalam sehari seorang pedagang tidak memiliki pendapatan sama sekali. Hal tersebut sering di alami oleh beberapa pedagang, seperti pedagang pakaian yang pada masa covid-19 kemarin pernah tidak mendapatkan pemasukan sama sekali namun harus membayar biaya kebersihan atau pungutan.

Pungutan juga sering di sebut biaya retribusi pasar. Retribusi pasar biasanya sudah ditetapkan oleh dinas terkait dan pengeloa pasar dan menjadi kewajiban seorang pedagang. Biaya retribusi juga bisa menjadi kas daerah dan menjadi pemasukan daerah. Biaya retribusi biasanya digunakan untuk menggaji tukang kebersihan pasar dan untuk membayar akomodasi pasar seperti listrik, air dan lain sebagainya.