



LAMPIRAN 01
SURAT



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS PENDIDIKAN GANESHA
FAKULTAS EKONOMI

Jalan Udayana No. 11 Singaraja-Bali. Telepon : (0362) 26830
Website : <http://www.fe.undiksha.ac.id/>

Nomor : 2141/UN48.13.1/DL/2024

Singaraja, 10 Oktober 2024

Lamp. : -

Hal : *Permohonan Wawancara/Data dan Penelitian*

Kepada Yth. Kepala Perumda Pasar Argha Nayottama Buleleng
Dengan Hormat,

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha menerangkan bahwa mahasiswa/i tersebut dibawah ini :

Nama	: Putu Alvina Shanda
NIM.	: 2117011014
Fakultas	: Ekonomi
Prodi.	: Pendidikan Ekonomi
Kontak	: 085955042070

Bermaksud mengadakan penelitian lapangan untuk menempuh atau menyusun tugas akhir, skripsi dan melengkapi tugas lainnya. Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon izin agar mahasiswa kami dapat diterima dan diberikan data di tempat yang Bapak/Ibu/Sdr. Pimpin.

Demikian surat ini kami buat agar bisa digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatian dan kerjasamanya, kami sampaikan terima kasih.

a.n. Dekan,
Wakil Dekan I,



Ni Made Suci
NIP. 196810291993032001

LAMPIRAN 02
TRANSKIP WAWANCARA



TRANSKIP WAWANCARA

- Nama Informan : I Ketut Adnyana
- Jenis dagangan : Pedagang babi
- Alamat wawancara : Pasar Anyar Lantai dua Singaraja, Kabupaten Buleleng
- Hari, tanggal : Minggu, 9 Maret 2025
- Peneliti : Apa alasan anda mau dipindah dari lantai bawah ke lantai atas Pasar Anyar Singaraja?
- Narasumber : Saya ikut pindah ke lantai atas karena itu sudah keputusan dari pihak pasar. Sebenarnya berat, karena saya itu sudah nyaman di bawah, sudah punya pelanggan tetap. Tapi saya juga takut kalau menolak, nanti tidak dapat lapak lagi. Jadi saya ikuti saja meskipun dengan banyak pertimbangan.
- Peneliti : Bagaimana keadaan jumlah pembeli di lapak lantai atas Pasar Anyar Singaraja dibanding tempat sebelumnya?
- Narasumber : Pembeli sekarang jauh lebih sedikit. Kalau dulu masih di lantai bawah, pembeli bisa datang sampai 30 orang lebih sehari. Sekarang di lantai atas paling 10 orang yang datang, kadang malah nggak sampai segitu. Rasanya sangat berbeda.
- Peneliti : Apakah pendapatan anda berkurang setelah dipindah ke lapak di lantai atas Pasar Anyar Singaraja?
- Narasumber : Pendapatan saya juga ikut turun. Dulu masih bisa dapat Rp400.000–Rp500.000 per hari. Tapi sejak dipindah ke atas, paling dapat Rp150.000 per hari. Kalau sepi banget bisa cuma Rp100.000. Jauh sekali turunnya.
- Peneliti : Bagaimanakah situasi lapak anda di lantai atas?
- Narasumber : Kalau dilihat dari tempatnya sih enak. Lapaknya lebih bersih, luas, dan nggak becek. Tapi sayangnya, yang datang ke sini sedikit sekali. Jadi tempat bagus, tapi kurang berguna kalau nggak ada pembeli.
- Peneliti : Apakah ada perbedaan situasi dilapak yang baru dengan lapak sebelum direlokasi ke lantai dua?

- Narasumber : Perbedaannya cukup terasa. Dulu di bawah itu walaupun sempit dan berdesakan, tapi suasananya ramai. Pembeli datang terus. Sekarang tempat lebih rapi, tapi terasa kosong. Kami lebih sering duduk saja.
- Peneliti : Apakah ada perbedaan situasi dilapak yang baru dengan lapak sebelum direlokasi ke lantai dua?
- Narasumber : Perbedaannya cukup terasa. Dulu di bawah itu walaupun sempit dan berdesakan, tapi suasananya ramai. Pembeli datang terus. Sekarang tempat lebih rapi, tapi terasa kosong. Kami lebih sering duduk saja.
- Peneliti : Bagaimana strategi Anda agar tetap bisa berjualan meskipun jumlah pembeli berkurang setelah dilakukannya relokasi?
- Narasumber : Saya coba janji sama pelanggan tetap lewat WhatsApp. Tapi belum tentu mereka datang, kadang cuman bilang ‘nanti’.
- Peneliti : Apakah Anda pernah mendapatkan bantuan dari pihak pengelola pasar untuk meningkatkan penjualan di tempat yang baru?
- Narasumber : Ada spanduk sama promosi katanya, tapi nggak terlalu ngaruh ke saya. Belum ada yang benar-benar terasa dampaknya.
- Peneliti : Apakah Anda berencana untuk tetap berjualan di lantai atas dalam jangka panjang? Apa harapan terbesar Anda terhadap pasar ini ke depannya?
- Narasumber : Selama masih bisa bayar sewa dan dagang jalan, saya tetap disini. Tapi harapannya sih lebih banyak pembeli yang naik ke atas.

TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : Ni Ketut Sarmi

Jenis dagangan : Pedagang bumbu tradisional khas bali

Alamat wawancara : Pasar Anyar Lantai dua Singaraja, Kabupaten Buleleng

Hari, tanggal : Minggu, 9 Maret 2025

Peneliti : Apa alasan anda mau dipindah dari lantai bawah ke lantai atas Pasar Anyar Singaraja?

Narasumber : Saya pindah karena semua pedagang di zona saya juga dipindahkan. Kalau saya tetap di bawah, ya saya sendirian, pembeli juga bingung nyari. Mau nggak mau ikut pindah. Meskipun dalam hati berat banget.

Peneliti : Bagaimana keadaan jumlah pembeli di lapak lantai atas Pasar Anyar Singaraja dibanding tempat sebelumnya?

Narasumber : Dulu masih bisa melayani sekitar 40–50 orang sehari. Sekarang paling 8 atau 9 orang, kadang 5. Itu pun belum tentu belanja banyak. Pembeli sepertinya malas naik ke atas, apalagi yang sudah tua.

Peneliti : Apakah pendapatan anda berkurang setelah dipindah ke lapak di lantai atas Pasar Anyar Singaraja?

Narasumber : Sebelum pindah, saya masih bisa bawa pulang uang Rp450.000 sehari. Sekarang Rp200.000 saja susah. Kalau lagi benar-benar sepi, cuma dapat Rp100.000. Saya jadi harus lebih hemat.

Peneliti : Bagaimanakah situasi lapak anda di lantai atas?

Narasumber : Kalau dilihat dari tempatnya sih enak. Lapaknya lebih bersih, luas, dan nggak becek. Tapi sayangnya, yang datang ke sini sedikit sekali. Jadi tempat bagus, tapi kurang berguna kalau nggak ada pembeli.

Peneliti : Apakah ada perbedaan situasi dilapak yang baru dengan lapak sebelum direlokasi ke lantai dua?

Narasumber : Tempatnya sih sudah bagus, lebih lega, ada sirkulasi udara juga. Tapi kalau nggak ada pembeli, ya tetap saja terasa sunyi. Kami duduk lama nunggu yang nggak kunjung datang.

- Peneliti : Bagaimana strategi Anda agar tetap bisa berjualan meskipun jumlah pembeli berkurang setelah dilakukannya relokasi?
- Narasumber : Saya coba tambah variasi buah, kasih diskon kecil. Tapi ya tetap sepi juga. Kadang saya bawa ke luar pasar biar cepat laku.
- Peneliti : Apakah Anda pernah mendapatkan bantuan dari pihak pengelola pasar untuk meningkatkan penjualan di tempat yang baru?
- Narasumber : Belum pernah secara langsung. Katanya sih ada pelatihan UMKM, tapi saya belum ikut.
- Peneliti : Apakah Anda berencana untuk tetap berjualan di lantai atas dalam jangka panjang?
- Narasumber : Nggak tahu pasti. Kalau tetap sepi begini, mungkin saya cari tempat lain. Nggak bisa rugi terus.



TRANSKIP WAWANCARA

- Nama Informan : Ni Ketut Martini
- Jenis dagangan : Pedagang ikan
- Alamat wawancara : Pasar Anyar Lantai dua Singaraja, Kabupaten Buleleng
- Hari, tanggal : Minggu, 9 Maret 2025
-
- Peneliti : Apa alasan anda mau dipindah dari lantai bawah ke lantai atas Pasar Anyar Singaraja?
- Narasumber : Saya ikut relokasi karena nggak punya pilihan. Kalau tetap di bawah, saya bisa kehilangan hak untuk jualan. Ya terpaksa harus pindah walau saya tahu pasti dampaknya ke dagangan saya.
- Peneliti : Bagaimana keadaan jumlah pembeli di lapak lantai atas Pasar Anyar Singaraja dibanding tempat sebelumnya?
- Narasumber : Sekarang pembeli sepi banget. Biasanya dulu bisa melayani 35 orang atau lebih dalam sehari. Tapi sekarang paling banyak 7 atau 8 orang. Itu pun banyak yang cuma lihat-lihat.
- Peneliti : Apakah pendapatan anda berkurang setelah dipindah ke lapak di lantai atas Pasar Anyar Singaraja?
- Narasumber : Pendapatan dulu bisa sampai Rp450.000-an per hari. Sekarang turun drastis, tinggal Rp150.000, kadang lebih sedikit. Jualan jadi nggak menentu.
- Peneliti : Bagaimanakah situasi lapak anda di lantai atas?
- Narasumber : Kalau soal tempat sih bagus. Rapi dan bersih. Tapi buat kami yang penting itu pembeli, bukan cuma keindahan tempat
- Peneliti : Apakah ada perbedaan situasi dilapak yang baru dengan lapak sebelum direlokasi ke lantai dua?
- Narasumber : Perbedaan paling terasa adalah suasananya. Dulu saya sibuk melayani pembeli. Sekarang kebanyakan waktu habis duduk, main HP atau ngobrol sama pedagang sebelah.
- Peneliti : Bagaimana strategi Anda agar tetap bisa berjualan meskipun jumlah pembeli berkurang setelah dilakukannya relokasi?

- Narasumber : Saya bawa stok lebih sedikit, biar nggak rugi kalau nggak laku. Tapi itu juga bikin pemasukan kecil.
- Peneliti : Apakah Anda pernah mendapatkan bantuan dari pihak pengelola pasar untuk meningkatkan penjualan di tempat yang baru?
- Narasumber : Pernah dikumpulkan katanya mau diadakan promo, tapi realisasinya belum jelas.
- Peneliti : Apakah Anda berencana untuk tetap berjualan di lantai atas dalam jangka panjang?
- Narasumber : Kalau bisa turun ke lantai bawah lagi, saya mau. Tapi kalau tidak, ya bertahan sambil cari peluang lain.



TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : I Wayan Putrawan

Jenis dagangan : Pedagang ayam

Alamat wawancara : Pasar Anyar Lantai dua Singaraja, Kabupaten Buleleng

Hari, tanggal : Minggu, 9 Maret 2025

Peneliti : Apa alasan anda mau dipindah dari lantai bawah ke lantai atas Pasar Anyar Singaraja?

Narasumber : Waktu ditawarkan relokasi, saya pikir ini program pemerintah buat memperbaiki pasar. Jadi saya ikut saja, berharap ke depan jadi lebih baik. Tapi ternyata kenyataannya tidak seperti yang saya harapkan.

Peneliti : Bagaimana keadaan jumlah pembeli di lapak lantai atas Pasar Anyar Singaraja dibanding tempat sebelumnya?

Narasumber : Pembeli sangat berkurang. Dulu di bawah saya bisa layani sampai 50 orang dalam sehari. Sekarang, 10 orang saja sudah dianggap ramai. Banyak pembeli bilang malas naik tangga.

Peneliti : Apakah pendapatan anda berkurang setelah dipindah ke lapak di lantai atas Pasar Anyar Singaraja?

Narasumber : Sebelum pindah, pendapatan saya bisa Rp500.000. Sekarang kalau dapat Rp250.000 saja saya sudah bersyukur. Padahal kebutuhan harian tetap jalan

Peneliti : Bagaimanakah situasi lapak anda di lantai atas?

Narasumber : Lapaknya memang lebih nyaman, dan saya bisa tata barang lebih rapi. Tapi suasananya sepi, dan ini bikin saya khawatir terus tiap hari.

Peneliti : Apakah ada perbedaan situasi dilapak yang baru dengan lapak sebelum direlokasi ke lantai dua?

Narasumber : Dulu tempatnya sempit dan berisik, tapi pembeli datang terus. Sekarang bersih dan lega, tapi sepi. Seolah-olah bagus di tampilan tapi nggak menghasilkan.

TRANSKIP WAWANCARA

- Nama Informan : Ni Nyoman Candra
- Jenis dagangan : Pedagang bumbu tradisional khas bali
- Alamat wawancara : Pasar Anyar Lantai dua Singaraja, Kabupaten Buleleng
- Hari, tanggal : Minggu, 9 Maret 2025
-
- Peneliti : Apa alasan anda mau dipindah dari lantai bawah ke lantai atas Pasar Anyar Singaraja?
- Narasumber : Saya ikut relokasi karena tidak punya banyak pilihan. Kalau tetap di bawah, bisa-bisa nanti kena tegur atau kehilangan tempat jualan
- Peneliti : Bagaimana keadaan jumlah pembeli di lapak lantai atas Pasar Anyar Singaraja dibanding tempat sebelumnya?
- Narasumber : Sebelum dipindah, saya bisa jual ke 30 atau 35 orang per hari. Sekarang paling 8 orang, kadang malah cuma 5. Itu juga belinya sedikit.
- Peneliti : Apakah pendapatan anda berkurang setelah dipindah ke lapak di lantai atas Pasar Anyar Singaraja?
- Narasumber : Dulu pendapatan saya bisa sampai Rp400.000. Sekarang rata-rata Rp150.000. Kadang malah rugi kalau dagangan banyak nggak kejual.
- Peneliti : Bagaimanakah situasi lapak anda di lantai atas?
- Narasumber : Lapaknya bersih dan ada tempat buat simpan stok. Tapi apa gunanya kalau pembeli jarang lewat?
- Peneliti : Apakah ada perbedaan situasi dilapak yang baru dengan lapak sebelum direlokasi ke lantai dua?
- Narasumber : Di bawah dulu sumpek, tapi saya sibuk. Sekarang lebih nyaman tapi kosong. Rasanya seperti jualan di tempat yang salah.
- Peneliti : Bagaimana strategi Anda agar tetap bisa berjualan meskipun jumlah pembeli berkurang setelah dilakukannya relokasi?
- Narasumber : Saya tawarkan sistem pesanan. Pelanggan pesan lewat WA, lalu tinggal ambil.

- Peneliti : Apakah Anda pernah mendapatkan bantuan dari pihak pengelola pasar untuk meningkatkan penjualan di tempat yang baru ?
- Narasumber : Belum terasa. Saya harap ada semacam subsidi atau bantuan promosi.
- Peneliti : Apakah Anda berencana untuk tetap berjualan di lantai atas dalam jangka panjang?
- Narasumber : Saya masih ingin bertahan, Tapi saya harap pembeli lebih mudah naik ke lantai atas.



TRANSKIP WAWANCARA

- Nama Informan : I Made Utama
- Jenis dagangan : Pedagang sayur
- Alamat wawancara : Pasar Anyar Lantai dua Singaraja, Kabupaten Buleleng
- Hari, tanggal : Minggu, 9 Maret 2025
-
- Peneliti : Apa alasan anda mau dipindah dari lantai bawah ke lantai atas Pasar Anyar Singaraja?
- Narasumber : Saya ikut pindah karena memang tidak ada pilihan lain. Semua pedagang di area saya diminta naik ke lantai atas. Awalnya saya ragu, tapi saya pikir daripada nanti nggak kebagian lapak, ya saya ikut saja.
- Peneliti : Bagaimana keadaan jumlah pembeli di lapak lantai atas Pasar Anyar Singaraja dibanding tempat sebelumnya?
- Narasumber : Sejak pindah, jumlah pembeli menurun drastis. Waktu di bawah, pembeli bisa 30 orang lebih. Sekarang di lantai atas, saya paling cuma dapat 6 atau 7 pembeli per hari. Kadang hanya 3 orang, itu pun beli sedikit.
- Peneliti : Apakah pendapatan anda berkurang setelah dipindah ke lapak di lantai atas Pasar Anyar Singaraja?
- Narasumber : Dulu saya bisa bawa pulang Rp400.000–Rp450.000 per hari. Tapi setelah relokasi, sekarang paling dapat Rp200.000. Pernah juga cuma Rp100.000 sehari. Ya kami jadi harus lebih hemat dan ngatur stok.
- Peneliti : Bagaimanakah situasi lapak anda di lantai atas?
- Narasumber : Lapaknya sebenarnya enak. Bersih, ada tempat naruh barang, nggak becek seperti di bawah. Tapi karena sepi, saya jadi merasa tempat ini terlalu luas untuk dagangan saya yang sedikit.
- Peneliti : Apakah ada perbedaan situasi dilapak yang baru dengan lapak sebelum direlokasi ke lantai dua?
- Narasumber : Perbedaannya sangat terasa. Di bawah dulu saya sibuk terus, sampai nggak sempat duduk. Sekarang saya sering duduk diam nunggu pembeli, bahkan kadang ketiduran karena terlalu sepi.

- Peneliti : Bagaimana strategi Anda agar tetap bisa berjualan meskipun jumlah pembeli berkurang setelah dilakukannya relokasi?
- Narasumber : Saya coba gabung sama pedagang lain, kami saling bantu pasarkan barang.
- Peneliti : Apakah Anda pernah mendapatkan bantuan dari pihak pengelola pasar untuk meningkatkan penjualan di tempat yang baru?
- Narasumber : Katanya mau dibantu lewat media sosial, tapi saya tidak tahu harus mulai dari mana.
- Peneliti : Apakah Anda berencana untuk tetap berjualan di lantai atas dalam jangka panjang?
- Narasumber : Kalau bisa jualan online, saya mau coba. Tapi harus belajar dulu.



TRANSKIP WAWANCARA

- Nama Informan : Ni Kadek Yuliani
- Jenis dagangan : Pedagang ayam
- Alamat wawancara : Pasar Anyar Lantai dua Singaraja, Kabupaten Buleleng
- Hari, tanggal : Minggu, 9 Maret 2025
-
- Peneliti : Apa alasan anda mau dipindah dari lantai bawah ke lantai atas Pasar Anyar Singaraja?
- Narasumber : Saya ikut relokasi karena itu sudah keputusan dari pengelola. Kalau saya nggak ikut, nanti bisa dikeluarkan dari daftar pedagang resmi. Saya juga nggak mau ambil risiko.
- Peneliti : Bagaimana keadaan jumlah pembeli di lapak lantai atas Pasar Anyar Singaraja dibanding tempat sebelumnya?
- Narasumber : Dulu di lantai bawah saya bisa dapat 20 sampai 30 pembeli dalam sehari. Sekarang paling banyak 10 orang. Biasanya sih di bawah itu, antara 5 sampai 8 orang saja yang datang.
- Peneliti : Apakah pendapatan anda berkurang setelah dipindah ke lapak di lantai atas Pasar Anyar Singaraja?
- Narasumber : Penghasilan dulu bisa mencapai Rp500.000. Sekarang rata-rata Rp200.000 saja, kadang lebih rendah kalau lagi sepi-sepinya. Itu sudah termasuk hasil jualan saya seharian penuh.
- Peneliti : Bagaimanakah situasi lapak anda di lantai atas?
- Narasumber : Kalau dilihat tempatnya sih oke, lebih bersih dan lapang. Tapi soal penjualan, ya sangat menurun. Lapak bagus nggak ada artinya kalau pembeli nggak datang.
- Peneliti : Apakah ada perbedaan situasi dilapak yang baru dengan lapak sebelum direlokasi ke lantai dua?
- Narasumber : Sebelum direlokasi, saya merasa jualan itu aktif, semangat karena ramai. Sekarang justru jadi pasif, nunggu pembeli yang jarang-jarang datang. Jadi lebih sering ngobrol dengan pedagang lain daripada melayani pembeli.
- Peneliti : Bagaimana strategi Anda agar tetap bisa berjualan meskipun jumlah pembeli berkurang setelah dilakukannya relokasi?

- Narasumber : Saya kurangi stok, dan mulai coba foto dagangan untuk ditawarkan lewat Facebook.
- Peneliti : Apakah Anda pernah mendapatkan bantuan dari pihak pengelola pasar untuk meningkatkan penjualan di tempat yang baru?
- Narasumber : Belum ada bantuan langsung. Saya harap ada pelatihan online biar bisa promosi digital.
- Peneliti : Apakah Anda berencana untuk tetap berjualan di lantai atas dalam jangka panjang?
- Narasumber : Saya ingin tetap dagang, tapi pasar harus lebih diperhatikan.



TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : I Ketut Adnyana

Jenis dagangan : Pedagang babi

Alamat wawancara : Pasar Anyar Lantai dua Singaraja, Kabupaten Buleleng

Hari, tanggal : Minggu, 9 Maret 2025

Peneliti : Apa alasan anda mau dipindah dari lantai bawah ke lantai atas Pasar Anyar Singaraja?

Narasumber : Waktu dibilang semua pedagang di bawah harus naik ke atas, saya sebenarnya bingung. Tapi ya ikut aja lah, soalnya kalau nolak takut nggak dikasi tempat lagi. Saya udah jualan daging babi dari lama di bawah, pelanggan juga udah pada kenal. Tapi gimana lagi, keputusan sudah dibuat. Ya saya nurut aja walaupun dalam hati berat juga ninggalin tempat lama.

Peneliti : Bagaimana keadaan jumlah pembeli di lapak lantai atas Pasar Anyar Singaraja dibanding tempat sebelumnya?

Narasumber : Kalau soal pembeli, sekarang jauh menurun. Dulu saya bisa jual ke 25 sampe 30 orang per hari, apalagi pas hari raya. Sekarang palingan 8 orang, kadang cuma 5. Banyak pelanggan bilang malas naik ke atas, katanya tangganya tinggi. Apalagi yang sudah tua, mereka lebih milih belanja di luar pasar.

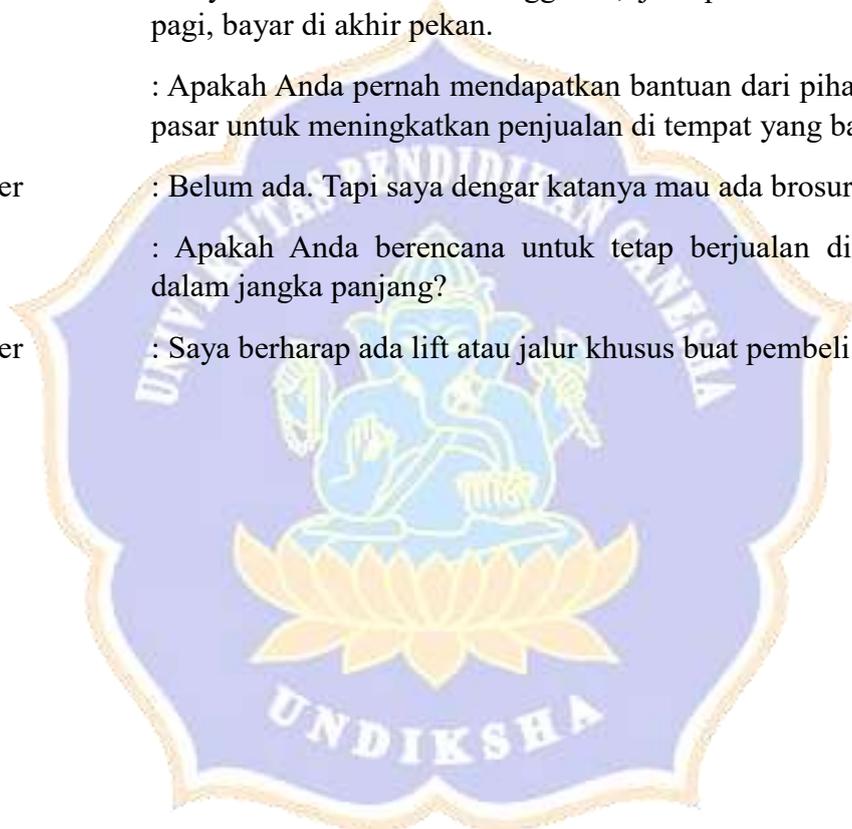
Peneliti : Apakah pendapatan anda berkurang setelah dipindah ke lapak di lantai atas Pasar Anyar Singaraja?

Narasumber : Pendapatan juga ikut kena. Biasanya bisa bawa pulang Rp450.000, kadang lebih kalau rame. Sekarang palingan Rp150.000 sampe Rp200.000. Kadang ya cuma Rp100.000. Kadang daging nggak habis dijual, saya simpan buat besok. Tapi ya namanya daging, nggak bisa lama juga.

Peneliti : Bagaimanakah situasi lapak anda di lantai atas?

Narasumber : Tempat jualan di atas sebenarnya bersih, terang, dan nggak becek. Daging juga lebih aman ditaruh. Tapi kalau pembeli sepi, ya kita merasa sia-sia juga. Duduk aja dari pagi, kadang sampai siang baru ada satu yang beli.

- Peneliti : Apakah ada perbedaan situasi dilapak yang baru dengan lapak sebelum direlokasi ke lantai dua?
- Narasumber : Di bawah dulu suasananya rame terus. Sempit sih, tapi pembeli datang terus. Sekarang tempat luas, enak, tapi sepi. Saya lebih banyak ngobrol sama pedagang sebelah, biar nggak bosennungguin pembeli yang nggak datang-datang.
- Peneliti : Bagaimana strategi Anda agar tetap bisa berjualan meskipun jumlah pembeli berkurang setelah dilakukannya relokasi?
- Narasumber : Saya tawarkan sistem langganan, jadi pembeli bisa ambil di pagi, bayar di akhir pekan.
- Peneliti : Apakah Anda pernah mendapatkan bantuan dari pihak pengelola pasar untuk meningkatkan penjualan di tempat yang baru ?
- Narasumber : Belum ada. Tapi saya dengar katanya mau ada brosur promosi.
- Peneliti : Apakah Anda berencana untuk tetap berjualan di lantai atas dalam jangka panjang?
- Narasumber : Saya berharap ada lift atau jalur khusus buat pembeli lansia



TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : Ni Luh Mertasari

Jenis dagangan : Pedagang ikan

Alamat wawancara : Pasar Anyar Lantai dua Singaraja, Kabupaten Buleleng

Hari, tanggal : Minggu, 9 Maret 2025

Peneliti : Apa alasan anda mau dipindah dari lantai bawah ke lantai atas Pasar Anyar Singaraja?

Narasumber : Pas dibilang relokasi ke atas, saya pikir-pikir dulu. Tapi karena saya jual ayam, tempat yang bersih itu penting banget. Di bawah dulu becek, licin, terus baunya campur. Jadi saya pikir ini mungkin kesempatan juga buat dapat tempat yang lebih bagus. Jadi saya ikut pindah dengan harapan bisa lebih nyaman kerja.

Peneliti : Bagaimana keadaan jumlah pembeli di lapak lantai atas Pasar Anyar Singaraja dibanding tempat sebelumnya?

Narasumber : Awal-awal pindah, sepi banget. Saya sempat khawatir dagangan nggak laku. Tapi saya langsung kasi tahu pelanggan satu-satu, saya catat nomor mereka, saya hubungi. Lama-lama mereka datang juga. Sekarang sih sudah lumayan, bisa 12 sampe 15 orang per hari. Nggak seperti dulu, tapi masih jalan lah

Peneliti : Apakah pendapatan anda berkurang setelah dipindah ke lapak di lantai atas Pasar Anyar Singaraja?

Narasumber : Pendapatan sekarang masih bisa Rp300.000 sampai Rp400.000-an per hari. Nggak sebesar dulu waktu masih di bawah, tapi saya masih bisa tutup biaya dan sedikit untung. Yang penting pelanggan tetap masih balik lagi, walau nggak semua.

Peneliti : Bagaimanakah situasi lapak anda di lantai atas?

Narasumber : Di tempat baru ini dagangan bisa saya tata lebih rapi. Ayam saya taruh di tempat yang nggak langsung kena matahari, jadi lebih segar. Jualan juga lebih enak, bersih, dan nggak becek. Nggak terlalu capek bersihin.

Peneliti : Apakah ada perbedaan situasi dilapak yang baru dengan lapak sebelum direlokasi ke lantai dua?

- Narasumber : Kalau dibandingin, di bawah dulu rame, tapi capek banget. Nggak ada waktu istirahat. Sekarang agak tenang, tapi kadang terlalu sepi. Tapi ya, saya tetap bersyukur karena masih ada pembeli, dan kerjaan lebih nyaman sekarang.
- Peneliti : Bagaimana strategi Anda agar tetap bisa berjualan meskipun jumlah pembeli berkurang setelah dilakukannya relokasi?
- Narasumber : Jualan via grup WhatsApp langganan. Mereka pesan duluan, tinggal ambil.
- Peneliti : Apakah Anda pernah mendapatkan bantuan dari pihak pengelola pasar untuk meningkatkan penjualan di tempat yang baru?
- Narasumber : Belum. Saya rasa butuh pelatihan marketing modern.
- Peneliti : Apakah Anda berencana untuk tetap berjualan di lantai atas dalam jangka panjang?
- Narasumber : Ingin tetap jualan, tapi kalau terus begini, bisa jadi saya keluar pasar.



TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : I Gede Darmika

Jenis dagangan : Pedagang sayur

Alamat wawancara : Pasar Anyar Lantai dua Singaraja, Kabupaten Buleleng

Hari, tanggal : Minggu, 9 Maret 2025

Peneliti : Apa alasan anda mau dipindah dari lantai bawah ke lantai atas Pasar Anyar Singaraja?

Narasumber : Saya ikut aja waktu dibilang naik ke lantai atas. Dulu sempat ragu, takut pembeli pada nggak mau naik. Tapi karena ini program dari pemerintah pasar, ya saya ikut aja. Lagian, kalau tempatnya bersih, sayur juga kelihatan lebih segar, pikir saya begitu.

Peneliti : Bagaimana keadaan jumlah pembeli di lapak lantai atas Pasar Anyar Singaraja dibanding tempat sebelumnya?

Narasumber : Pas baru pindah, sepi banget. Nggak ada yang tahu saya pindah ke atas. Tapi saya semangat, saya panggil-panggil pembeli langganan, saya teriak dari atas, kadang turun sendiri bawa sampel. Sekarang udah mulai rame dikit, bisa 15 sampe 20 orang sehari. Ya belum kayak dulu sih, tapi saya senang sudah mulai ada yang nyari ke atas.

Peneliti : Apakah pendapatan anda berkurang setelah dipindah ke lapak di lantai atas Pasar Anyar Singaraja?

Narasumber : Sekarang rata-rata saya dapat Rp300.000, kadang bisa Rp350.000. Dulu bisa sampe Rp450.000. Tapi saya nggak terlalu mikirin itu, yang penting dagangan habis dan pelanggan puas. Saya juga masih bisa putar modal.

Peneliti : Bagaimanakah situasi lapak anda di lantai atas?

Narasumber : Tempat jualannya sekarang lebih bersih. Saya bisa tata sayuran di rak-rak, nggak taruh di tanah kayak dulu. Sayurannya juga lebih awet, nggak cepat layu. Nggak terlalu banyak angin juga, jadi nggak kering.

Peneliti : Apakah ada perbedaan situasi dilapak yang baru dengan lapak sebelum direlokasi ke lantai dua?

Narasumber : Kalau diingat, dulu memang rame banget di bawah. Tapi capeknya luar biasa. Sekarang lebih tenang, bisa ngobrol sama pembeli. Tapi ya kadang kangen juga suasana rame itu. Sekarang ya tinggal jalanin aja pelan-pelan, mudah-mudahan nanti bisa balik rame.

Peneliti : Bagaimana strategi Anda agar tetap bisa berjualan meskipun jumlah pembeli berkurang setelah dilakukannya relokasi?

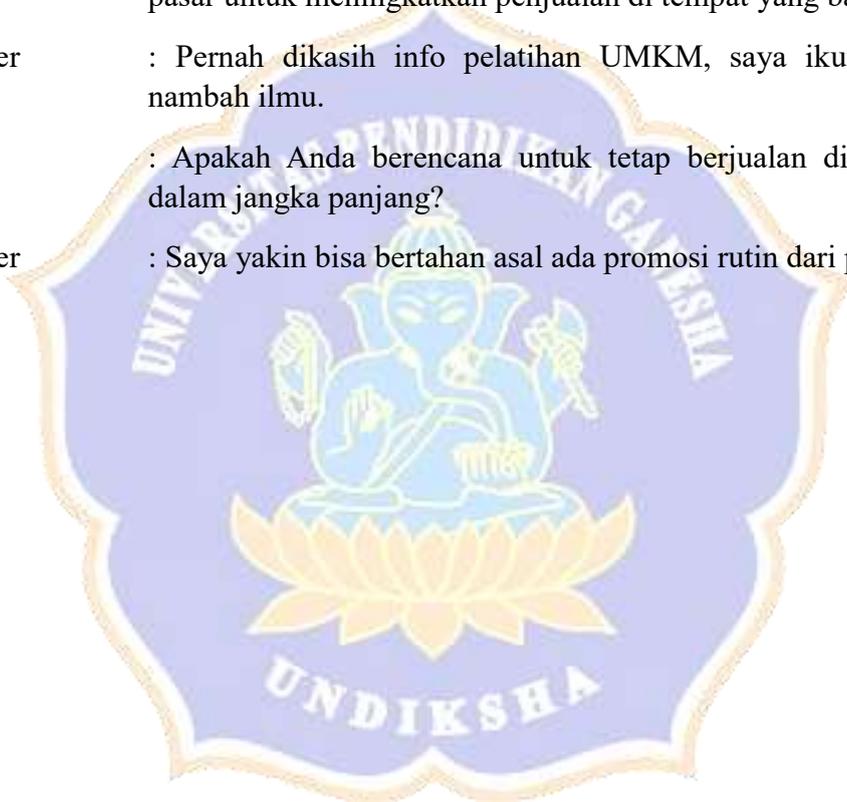
Narasumber : Saya aktif di media sosial, posting dagangan tiap pagi.

Peneliti : Apakah Anda pernah mendapatkan bantuan dari pihak pengelola pasar untuk meningkatkan penjualan di tempat yang baru?

Narasumber : Pernah dikasih info pelatihan UMKM, saya ikut. Lumayan nambah ilmu.

Peneliti : Apakah Anda berencana untuk tetap berjualan di lantai atas dalam jangka panjang?

Narasumber : Saya yakin bisa bertahan asal ada promosi rutin dari pengelola.



TRANSKIP WAWANCARA

- Nama Informan : Ni Luh Sari
- Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
- Alamat wawancara : Banyuning, Singaraja
- Hari, tanggal : Minggu, 9 Maret 2025
-
- Peneliti : Apakah alasan anda berbelanja di Pasar Anyar Singaraja dilantai atas?
- Narasumber : Saya belanja ke lantai atas karena sekarang pedagang langganan saya dipindah ke sana. Jadi saya tetap kejar mereka ke atas. Tapi jujur, agak males juga naik-naik, apalagi bawa anak.
- Peneliti : Bagaimana harga barang di Pasar Anyar setelah adanya relokasi?
- Narasumber : Soal harga sih menurut saya masih sama aja, nggak jauh beda dari sebelumnya. Tapi tergantung jenis barang juga, kadang ada yang lebih mahal sedikit.
- Peneliti : Apakah ada perbedaan kualitas dan layanan dari pedagang yang sebelumnya berlokasi di lantai bawah ke lapak dilantai atas?
- Narasumber : Kalau dari pelayanan sih tetap bagus, karena saya sudah kenal sama pedagangnya. Tapi suasananya di atas itu kayak kurang hidup, nggak rame, jadi rasanya beda.
- Peneliti : Apakah di lapak lantai dua Pasar Anyar Singaraja, barang yang tersedia lebih lengkap dibanding lantai bawah?
- Narasumber : Nggak lengkap banget sih. Beberapa barang masih saya cari di bawah juga. Jadi kadang harus bolak-balik.
- Peneliti : Apakah ada pengurangan anda berbelanja ke Pasar Anyar setelah adanya relokasi dagang dari lantai bawah ke lantai atas?
- Narasumber : Iya, jadi lebih jarang belanja ke sini. Kadang ke pasar lain yang nggak perlu naik-naik, lebih gampang
- Peneliti : Apakah anda lebih menyukai berbelanja dilapak lantai dua Pasar Anyar atau ditempat sebelum relokasi?
- Narasumber : Saya lebih suka yang dulu di bawah, lebih gampang aksesnya dan rame. Tapi ya terpaksa ikut aja karena pedagangnya pindah.

- Peneliti : Bagaimana strategi Anda agar tetap bisa berjualan meskipun jumlah pembeli berkurang setelah dilakukannya relokasi?
- Narasumber : Saya turun ke bawah promosi langsung, kadang bawa contoh dagangan.
- Peneliti : Apakah Anda pernah mendapatkan bantuan dari pihak pengelola pasar untuk meningkatkan penjualan di tempat yang baru?
- Narasumber : Belum ada yang signifikan. Tapi saya dengar akan ada bantuan pemasaran digital.
- Peneliti : Apakah Anda berencana untuk tetap berjualan di lantai atas dalam jangka panjang?
- Narasumber : Saya ingin bertahan dan bantu sesama pedagang agar pasar atas bisa ramai.



TRANSKIP WAWANCARA

- Nama Informan : Ni Made Yuliani
- Pekerjaan : Pegawai toko
- Alamat wawancara : Kampung tinggi, Singaraja
- Hari, tanggal : Minggu, 9 Maret 2025
-
- Peneliti : Apakah alasan anda berbelanja di Pasar Anyar Singaraja dilantai atas?
- Narasumber : Saya masih sering belanja ke atas karena kebetulan teman saya jualan di sana. Jadi sekalian bantu dia juga.
- Peneliti : Bagaimana harga barang di Pasar Anyar setelah adanya relokasi?
- Narasumber : Harga masih wajar. Tapi pedagang bilang dagangan susah laku, jadi saya juga kasihan.
- Peneliti : Apakah ada perbedaan kualitas dan layanan dari pedagang yang sebelumnya berlokasi di lantai bawah ke lapak dilantai atas?
- Narasumber : Pelayanan tetap ramah, mereka malah makin semangat biar pelanggan nggak kabur.
- Peneliti : Apakah di lapak lantai dua Pasar Anyar Singaraja, barang yang tersedia lebih lengkap dibanding lantai bawah?
- Narasumber : Barang belum selengkap dulu, tapi udah mulai nambah-nambah sekarang.
- Peneliti : Apakah ada pengurangan anda berbelanja ke Pasar Anyar setelah adanya relokasi dagang dari lantai bawah ke lantai atas?
- Narasumber : Belanja tetap, tapi nggak sesering dulu. Kadang saya tunggu hari pas ada banyak barang baru.
- Peneliti : Apakah anda lebih menyukai berbelanja dilapak lantai dua Pasar Anyar atau ditempat sebelum relokasi?
- Narasumber : Saya sih oke aja di atas, asalkan barangnya lengkap dan nggak susah aksesnya

TRANSKIP WAWANCARA

- Nama Informan : Ni Kadek Astiti
- Pekerjaan : Penjual jajanan
- Alamat wawancara : Panji, Singaraja
- Hari, tanggal : Minggu, 9 Maret 2025
-
- Peneliti : Apakah alasan anda berbelanja di Pasar Anyar Singaraja dilantai atas?
- Narasumber : Karena sudah biasa belanja di sini, jadi tetap datang walaupun sekarang naik ke atas. Tapi lebih capek aja
- Peneliti : Bagaimana harga barang di Pasar Anyar setelah adanya relokasi?
- Narasumber : Harga masih oke lah. Nggak beda jauh. Cuma karena pembeli sedikit, mungkin pedagang juga susah muter modalnya
- Peneliti : Apakah ada perbedaan kualitas dan layanan dari pedagang yang sebelumnya berlokasi di lantai bawah ke lapak dilantai atas?
- Narasumber : Pelayanan tetap ramah. Tapi karena suasana sepi, kadang pedagang kelihatan lesu.
- Peneliti : Apakah di lapak lantai dua Pasar Anyar Singaraja, barang yang tersedia lebih lengkap dibanding lantai bawah?
- Narasumber : Kurang lengkap, jujur aja. Kalau mau belanja banyak, ya harus cari ke lantai bawah juga.
- Peneliti : Apakah ada pengurangan anda berbelanja ke Pasar Anyar setelah adanya relokasi dagang dari lantai bawah ke lantai atas?
- Narasumber : Iya, saya lebih sering belanja ke pasar lain sekarang. Di sini makin sepi, barang juga kadang nggak lengkap
- Peneliti : Apakah anda lebih menyukai berbelanja dilapak lantai dua Pasar Anyar atau ditempat sebelum relokasi?
- Narasumber : Dulu lebih nyaman di bawah, karena udah tahu tempatnya. Sekarang kayak harus adaptasi ulang.

TRANSKIP WAWANCARA

- Nama Informan : Ni Komang Ayu
- Pekerjaan : Guru TK
- Alamat wawancara : Pamaron, Singaraja
- Hari, tanggal : Minggu, 9 Maret 2025
-
- Peneliti : Apakah alasan anda berbelanja di Pasar Anyar Singaraja dilantai atas?
- Narasumber : Saya tetap belanja ke atas karena kebetulan dekat sama parkir belakang, jadi naiknya nggak terlalu susah. Tapi saya lihat banyak yang malas naik.
- Peneliti : Bagaimana harga barang di Pasar Anyar setelah adanya relokasi?
- Narasumber : Harga sih tergantung pedagang. Ada yang masih sama, ada yang naik sedikit. Tapi masih bisa ditawar.
- Peneliti : Apakah ada perbedaan kualitas dan layanan dari pedagang yang sebelumnya berlokasi di lantai bawah ke lapak dilantai atas?
- Narasumber : Pelayanan bagus, cuma pedagangnya kelihatan kurang semangat karena sepi.
- Peneliti : Apakah di lapak lantai dua Pasar Anyar Singaraja, barang yang tersedia lebih lengkap dibanding lantai bawah?
- Narasumber : Nggak lengkap, banyak barang yang saya cari nggak ada di atas.
- Peneliti : Apakah ada pengurangan anda berbelanja ke Pasar Anyar setelah adanya relokasi dagang dari lantai bawah ke lantai atas?
- Narasumber : Kadang saya alihin belanja ke pasar yang lebih dekat seperti Pasar Penarukan dan nggak perlu naik-naik
- Peneliti : Apakah anda lebih menyukai berbelanja dilapak lantai dua Pasar Anyar atau ditempat sebelum relokasi?
- Narasumber : Saya pribadi sih netral, yang penting barangnya ada dan bisa ditawar. Tapi secara umum memang lebih nyaman di bawah.

TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : Ni Nyoman Dewi

Pekerjaan : Pedagang sayur keliling

Alamat wawancara : Tukadmungga, Singaraja

Hari, tanggal : Minggu, 9 Maret 2025

Peneliti : Apakah alasan anda berbelanja di Pasar Anyar Singaraja dilantai atas?

Narasumber : Saya jarang ke atas, lebih sering cari yang di bawah aja. Apalagi kalau buru-buru, males naik tangga.

Peneliti : Bagaimana harga barang di Pasar Anyar setelah adanya relokasi?

Narasumber : Harga masih bisa ditawar, tapi saya ngerasa makin mahal dikit dibanding dulu.

Peneliti : Apakah ada perbedaan kualitas dan layanan dari pedagang yang sebelumnya berlokasi di lantai bawah ke lapak dilantai atas?

Narasumber : Pelayanan sih tetap baik, cuma jadi kurang semangat karena suasana pasar nggak hidup.

Peneliti : Apakah di lapak lantai dua Pasar Anyar Singaraja, barang yang tersedia lebih lengkap dibanding lantai bawah?

Narasumber : Barangnya kurang lengkap. Harus bolak-balik, jadinya capek juga.

Peneliti : Apakah ada pengurangan anda berbelanja ke Pasar Anyar setelah adanya relokasi dagang dari lantai bawah ke lantai atas?

Narasumber : Iya, saya sekarang belanja ke pasar Banyuasri kadang. Lebih ramai di sana.

Peneliti : Apakah anda lebih menyukai berbelanja dilapak lantai dua Pasar Anyar atau ditempat sebelum relokasi?

Narasumber : Saya lebih suka yang dulu di bawah, lebih gampang cari barang dan suasananya hidup.

TRANSKIP WAWANCARA

- Nama Informan : Ni Ketut Riani
- Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
- Alamat wawancara : Kaliuntu, Singaraja
- Hari, tanggal : Minggu, 9 Maret 2025
-
- Peneliti : Apakah alasan anda berbelanja di Pasar Anyar Singaraja dilantai atas?
- Narasumber : Saya ke lantai atas itu karena penasaran aja awalnya, soalnya katanya sekarang semua pedagang dipindah ke atas. Tapi jujur aja, saya masih lebih sering belanja di bawah, yang di luar atau bagian pinggir-pinggir itu. Di atas jalannya muter, capek juga.
- Peneliti : Bagaimana harga barang di Pasar Anyar setelah adanya relokasi?
- Narasumber : Kalau harga ya di atas itu lebih mahal dikit. Sayur-sayuran sama daging ayam kayaknya naik seribuan atau dua ribuan. Di bawah dulu lebih banyak yang jualan, jadi bisa milih yang paling murah.
- Peneliti : Apakah ada perbedaan kualitas dan layanan dari pedagang yang sebelumnya berlokasi di lantai bawah ke lapak dilantai atas?
- Narasumber : Pedagangnya sih masih sama, cuma suasananya yang beda. Dulu mereka lebih rame ngobrol, sekarang kelihatan murung. Layanannya masih ramah sih, cuma kayaknya mereka kurang semangat.
- Peneliti : Apakah di lapak lantai dua Pasar Anyar Singaraja, barang yang tersedia lebih lengkap dibanding lantai bawah?
- Narasumber : Di atas itu barangnya nggak selengkap dulu di bawah. Kadang saya cari bumbu dapur yang biasa ada, sekarang malah harus turun cari ke luar.
- Peneliti : Apakah ada pengurangan anda berbelanja ke Pasar Anyar setelah adanya relokasi dagang dari lantai bawah ke lantai atas?
- Narasumber : Saya sekarang jadi jarang ke pasar, seminggu sekali aja. Dulu bisa dua-tiga kali seminggu, karena dekat dan gampang cari barangnya.

- Peneliti : Apakah anda lebih menyukai berbelanja dilapak lantai dua Pasar Anyar atau ditempat sebelum relokasi?
- Narasumber : Saya pribadi masih lebih suka yang dulu. Lantai bawah itu lebih gampang aksesnya, tinggal masuk langsung nemu apa yang dicari. Sekarang harus muter dulu, belum lagi kalau rame jadi sesak.



TRANSKIP WAWANCARA

- Nama Informan : Ni Luh Putu Ariani
- Pekerjaan : Jualan *online*
- Alamat wawancara : Sukasada, Buleleng
- Hari, tanggal : Minggu, 9 Maret 2025
-
- Peneliti : Apakah alasan anda berbelanja di Pasar Anyar Singaraja dilantai atas?
- Narasumber : Saya masih sering ke lantai bawah. Di atas itu lumayan capek naiknya, apalagi kalau bawa anak kecil. Tapi kadang kalau yang saya cari adanya di atas ya terpaksa naik.
- Peneliti : Bagaimana harga barang di Pasar Anyar setelah adanya relokasi?
- Narasumber : Harga di atas agak naik dikit sih, tapi masih wajar. Cuma dibanding dulu, lebih enak bisa nawar banyak di bawah. Sekarang pedagang kayaknya kaku dikit.
- Peneliti : Apakah ada perbedaan kualitas dan layanan dari pedagang yang sebelumnya berlokasi di lantai bawah ke lapak dilantai atas?
- Narasumber : Layanan tetap bagus, tapi dulu lebih hangat aja rasanya. Mungkin karena dulu saya sudah langganan sama yang di bawah, sekarang mereka pindah ke atas jadi agak beda suasananya.
- Peneliti : Apakah di lapak lantai dua Pasar Anyar Singaraja, barang yang tersedia lebih lengkap dibanding lantai bawah?
- Narasumber : Barang sih sebagian lengkap, tapi ada juga yang ilang. Dulu banyak pilihan buah-buahan, sekarang nggak sebanyak dulu.
- Peneliti : Apakah ada pengurangan anda berbelanja ke Pasar Anyar setelah adanya relokasi dagang dari lantai bawah ke lantai atas?
- Narasumber : Saya jadi agak males ke pasar kalau buru-buru. Kalau waktu longgar baru saya naik ke atas
- Peneliti : Apakah anda lebih menyukai berbelanja dilapak lantai dua Pasar Anyar atau ditempat sebelum relokasi?

Narasumber : Saya lebih suka di bawah, lebih gampang geraknya. Tapi ya kadang saya tetap ke atas kalau yang jualan langganan saya pindahnya ke situ.



TRANSKIP WAWANCARA

- Nama Informan : Ni Wayan Mirah
- Pekerjaan : Buruh Harian
- Alamat wawancara : Baktiseraga, Singaraja
- Hari, tanggal : Minggu, 9 Maret 2025
-
- Peneliti : Apakah alasan anda berbelanja di Pasar Anyar Singaraja dilantai atas?
- Narasumber : Saya sebenarnya suka aja ke lantai atas karena tempatnya lebih bersih. Tapi kalau ramai, jadi pengap juga. Saya biasa ke sana pagi-pagi biar belum terlalu panas.
- Peneliti : Bagaimana harga barang di Pasar Anyar setelah adanya relokasi?
- Narasumber : Harga di atas standar, nggak beda jauh. Tapi memang nggak bisa milih banyak. Kalau dulu bisa bandingin harga antara dua tiga pedagang, sekarang ya seadanya aja.
- Peneliti : Apakah ada perbedaan kualitas dan layanan dari pedagang yang sebelumnya berlokasi di lantai bawah ke lapak dilantai atas?
- Narasumber : Layanannya sih tetep ramah. Tapi saya ngerti mereka juga stres, dagangan sepi. Kadang mereka cerita kalau dagangan nggak laku.
- Peneliti : Apakah di lapak lantai dua Pasar Anyar Singaraja, barang yang tersedia lebih lengkap dibanding lantai bawah?
- Narasumber : Lengkap tidaknya tergantung hari raya. Kalau hari raya besar baru kelihatan banyak, kalau hari biasa agak kosong
- Peneliti : Apakah ada pengurangan anda berbelanja ke Pasar Anyar setelah adanya relokasi dagang dari lantai bawah ke lantai atas?
- Narasumber : Saya masih sering ke pasar, cuma lebih pilih waktu yang nggak terlalu rame. Dulu bisa santai, sekarang ribet naik-turun.
- Peneliti : Apakah anda lebih menyukai berbelanja dilapak lantai dua Pasar Anyar atau ditempat sebelum relokasi?
- Narasumber : Saya netral sih, dua-duanya ada plus minus. Di atas bersih dan rapi, di bawah cepat dan praktis.

TRANSKIP WAWANCARA

- Nama Informan : I Komang Budiarta
- Pekerjaan : Supir Angkutan Umum
- Alamat wawancara : Penarukan, Singaraja
- Hari, tanggal : Minggu, 9 Maret 2025
-
- Peneliti : Apakah alasan anda berbelanja di Pasar Anyar Singaraja dilantai atas?
- Narasumber : Saya lebih nyaman di bawah. Lantai atas terlalu jauh jalannya, dan susah bawa barang banyak. Apalagi saya biasa belanja untuk warung, jadi bawaannya berat.
- Peneliti : Bagaimana harga barang di Pasar Anyar setelah adanya relokasi?
- Narasumber : Harga di atas naik dikit, kadang beda Rp1.000–Rp2.000. Tapi bukan soal harga aja, pilihan dagangannya kurang lengkap.
- Peneliti : Apakah ada perbedaan kualitas dan layanan dari pedagang yang sebelumnya berlokasi di lantai bawah ke lapak dilantai atas?
- Narasumber : Layanan dari pedagang tetap bagus, tapi suasananya jadi kayak toko modern, kurang akrab.
- Peneliti : Apakah di lapak lantai dua Pasar Anyar Singaraja, barang yang tersedia lebih lengkap dibanding lantai bawah?
- Narasumber : Kalau soal lengkap, lantai bawah dulu jauh lebih rame. Sekarang banyak pedagang belum buka lapak lagi.
- Peneliti : Apakah ada pengurangan anda berbelanja ke Pasar Anyar setelah adanya relokasi dagang dari lantai bawah ke lantai atas?
- Narasumber : Saya jadi beli seadanya aja di pasar, sisanya beli di warung dekat rumah. Males ke pasar karena ribet sekarang..
- Peneliti : Apakah anda lebih menyukai berbelanja dilapak lantai dua Pasar Anyar atau ditempat sebelum relokasi?
- Narasumber : Jelas saya lebih suka yang dulu, lantai bawah lebih praktis dan lebih akrab suasananya.

TRANSKIP WAWANCARA

- Nama Informan : I Made Sudarsana
- Pekerjaan : Karyawan Toko Bangunan
- Alamat wawancara : Kampung Anyar, Singaraja
- Hari, tanggal : Minggu, 9 Maret 2025
-
- Peneliti : Apakah alasan anda berbelanja di Pasar Anyar Singaraja dilantai atas?
- Narasumber : Saya termasuk yang suka belanja ke atas karena tempatnya bersih dan nggak terlalu ramai. Tapi memang harus siap jalan jauh.
- Peneliti : Bagaimana harga barang di Pasar Anyar setelah adanya relokasi?
- Narasumber : Harga sih nggak terlalu beda, tapi saya merasa barang-barang kayak daging sama ayam lebih segar di atas. Mungkin karena lebih adem tempatnya.
- Peneliti : Apakah ada perbedaan kualitas dan layanan dari pedagang yang sebelumnya berlokasi di lantai bawah ke lapak dilantai atas?
- Narasumber : Pedagangnya masih sama, jadi saya masih bisa ngobrol seperti biasa. Nggak ada masalah di pelayanan.
- Peneliti : Apakah di lapak lantai dua Pasar Anyar Singaraja, barang yang tersedia lebih lengkap dibanding lantai bawah?
- Narasumber : Ketersediaan barang kadang kurang, apalagi sayur-sayuran segar. Harus pagi-pagi banget kalau mau dapat yang bagus.
- Peneliti : Apakah ada pengurangan anda berbelanja ke Pasar Anyar setelah adanya relokasi dagang dari lantai bawah ke lantai atas?
- Narasumber : Saya tetap rutin ke pasar, seminggu dua kali. Tapi saya lebih milih-milih belanjanya.
- Peneliti : Apakah anda lebih menyukai berbelanja dilapak lantai dua Pasar Anyar atau ditempat sebelum relokasi?
- Narasumber : Saya sih lebih suka ke lantai atas, cuma saran aja aksesnya dibikin lebih gampang, apalagi buat ibu-ibu yang bawa anak atau orang tua.

TRANSKIP WAWANCARA

- Nama : I Putu Suwardhana, S.E, M.M.
- Usia : 48 tahun
- Jenis Kelamin : Laki-laki
- Jabatan : Sub Bidang Komunikasi dan Informasi
- Instansi : Perumda Pasar Anyar Arya Nahottama
- Peneliti : “Apa alasan utama pemerintah melakukan relokasi pedagang di Pasar Anyar Singaraja?”
- Narasumber : “Alasannya yang paling utama sih karena kondisi pasar yang lama itu kurang layak, ya. Bangunannya sudah tua banget, beberapa bagian bahkan ada yang rusak. Dari segi kebersihan juga kurang terjaga, banyak sampah menumpuk, saluran air mampet, dan kalau hujan sering becek. Kenyamanan buat pembeli juga kurang, apalagi kalau pas ramai, bisa sesak dan semrawut. Nah, dari segi keamanan juga jadi perhatian, takutnya kalau dibiarkan, malah bisa timbul bahaya – entah itu kebakaran, bangunan ambruk, atau hal-hal lain yang nggak diinginkan. Jadi pemerintah ambil langkah relokasi ini supaya bisa ningkatin fasilitas pasar, baik itu dari sisi bangunan, sirkulasi udara, sampai ke sistem pengelolaannya biar lebih tertib dan modern. Harapannya sih biar pasar tradisional ini bisa tetap bersaing sama pasar modern.”
- Peneliti : “Bagaimana pendapat pengelola terhadap kebijakan relokasi pedagang di Pasar Anyar Singaraja?”
- Narasumber : “Kalau dari kami pengelola sih sebenarnya setuju ya, karena tujuannya jelas untuk kebaikan semua. Cuma ya memang prosesnya itu nggak gampang. Namanya juga perubahan besar, pasti banyak penyesuaian. Ada pedagang yang belum siap, apalagi yang udah bertahun-tahun di tempat lama. Pembeli juga awalnya bingung, karena suasananya beda dan tata letaknya berubah. Tapi secara keseluruhan, kami lihat ini langkah yang positif buat jangka panjang. Pasar jadi lebih tertib, bersih, dan ke depan bisa jadi pusat aktivitas ekonomi yang lebih terorganisir.”
- Peneliti : “Bagaimana proses relokasi diterapkan di Pasar Anyar Singaraja?”

- Narasumber : “Prosesnya cukup panjang dan harus bertahap, nggak bisa langsung. Pertama-tama, kami lakukan pendataan pedagang yang aktif. Terus kita adakan beberapa kali sosialisasi biar mereka paham tujuan relokasi ini. Setelah itu baru kita bahas soal zonasi, pembagian kios, dan teknis relokasinya gimana. Kita juga sediakan waktu buat mereka adaptasi di tempat baru, misalnya dikasih waktu pindah secara bertahap biar nggak sekaligus penuh semua. Tujuannya biar mereka nggak kaget, dan bisa siapin tempat barunya dengan baik.”
- Peneliti : “Apakah dalam proses relokasi pedagang dilibatkan? Jika ya, bagaimana bentuk keterlibatan tersebut?”
- Narasumber : “Iya, dari awal kita melibatkan pedagang. Kita adakan beberapa kali pertemuan formal dan juga diskusi informal, biar mereka bisa sampaikan unek-uneknya. Kita dengarkan masukan mereka soal lokasi kios, penempatan berdasarkan jenis dagangan, kebutuhan air, listrik, dan sebagainya. Bahkan ada yang kami ajak jadi tim kecil untuk awasi pembagian tempat. Jadi keterlibatannya bukan cuma formalitas, tapi betul-betul jadi bagian dari proses.”
- Peneliti : “Apa kendala yang dihadapi dalam proses relokasi?”
- Narasumber : “Wah, kendalanya tentu ada, dan cukup beragam. Pertama dari sisi penerimaan pedagang. Ada yang merasa tempat barunya sepi, atau lokasi dagangnya kurang strategis. Ada juga yang ngerasa kiosnya lebih kecil dibanding yang lama. Terus dari sisi teknis, awal-awal itu distribusi air dan listrik belum maksimal, jadi banyak yang komplain. Parkir juga jadi masalah karena kapasitas terbatas. Tapi kami nggak diam, semua kami tampung dan tangani satu per satu semampu kami.”
- Peneliti : “Bagaimana pengelola melihat perubahan pendapatan pedagang setelah direlokasi?”
- Narasumber : “Di awal-awal sih banyak yang ngeluh pendapatannya turun, bahkan ada yang sampai setengah dari biasanya. Ya wajar sih, namanya juga adaptasi tempat baru, pelanggan juga butuh waktu buat menyesuaikan. Tapi seiring waktu, kondisi mulai membaik. Apalagi setelah promosi jalan dan pengunjung makin banyak yang tahu lokasi baru, beberapa pedagang bilang pendapatannya mulai balik lagi. Tapi, memang belum semuanya stabil, jadi kita terus pantau dan bantu sebisa mungkin.”

- Peneliti : “Apa upaya yang dilakukan untuk membantu pendapatan pedagang di lokasi baru?”
- Narasumber : “Kami coba bantu dari beberapa sisi. Pertama dari promosi, kita buat spanduk, banner, dan juga aktifin media sosial buat kasih tahu bahwa Pasar Anyar sudah pindah dan lebih nyaman. Terus kami juga adain event kecil, kayak pasar murah atau hiburan rakyat biar bisa menarik pengunjung. Kami juga kerja sama dengan Dinas Perdagangan buat ngadain pelatihan-pelatihan UMKM, mulai dari cara jualan online, manajemen keuangan, sampai cara mengemas dagangan biar lebih menarik. Harapannya sih biar pedagang bisa makin mandiri dan kreatif.”
- Peneliti : “Bagaimana tanggapan pedagang terhadap lokasi baru (misalnya, fasilitas, aksesibilitas, dan kenyamanan)?”
- Narasumber : “Tanggapannya beragam, ya. Ada yang puas karena tempatnya sekarang bersih, lebih terang, dan nggak becek kayak dulu. Tapi ada juga yang kurang puas, terutama yang dapet tempat di lantai atas. Mereka bilang pengunjung jarang naik ke atas, jadi dagangan kurang laku. Terus soal akses, memang masih ada yang perlu ditingkatkan, terutama buat orang tua atau pembeli yang bawa banyak barang. Tapi secara umum, banyak juga yang senang karena suasananya lebih teratur.”
- Peneliti : “Apakah ada keluhan dari pedagang ke pihak pengelola terkait lokasi dagang yang baru? Jika ya, apa saja keluhan tersebut?”
- Narasumber : “Ada, dan itu kami tampung semua. Keluhan paling sering itu ya soal sepinya pembeli di lantai atas. Terus ada juga yang ngerasa ukuran kios lebih kecil dari yang dulu, jadi dagangannya nggak muat semua. Selain itu, mereka juga minta tambahan kipas angin karena siang hari cukup panas, dan lampu tambahan di beberapa sudut yang masih agak gelap. Beberapa juga usul biar zonasi dagangan ditata ulang karena merasa kurang pas.”
- Peneliti : “Bagaimana perubahan jumlah pengunjung atau pembeli setelah relokasi dilakukan?”
- Narasumber : “Pas awal relokasi sih turun cukup drastis. Banyak pembeli yang belum tahu tempat baru, atau bingung cari kios langganannya. Tapi lama-lama, setelah promosi dan arahan dari pedagang sendiri, jumlahnya mulai naik. Apalagi sekarang mulai ada pembeli yang bilang tempat barunya lebih nyaman dan nggak

becek. Meskipun belum bisa dibilang sepenuhnya pulih kayak dulu, tapi trennya udah positif.”

Peneliti : “Apakah ada keluhan dari pembeli ke pihak pengelola terkait lokasi baru?”

Narasumber : “Iya, beberapa pembeli ngeluh juga. Yang paling sering soal parkir yang kurang luas, terus tangga ke lantai atas yang capek buat orang tua. Ada juga yang bilang penunjuk arah masih kurang jelas, jadi agak susah cari kios tertentu. Tapi kami sudah mulai benahi. Kami pasang lebih banyak papan petunjuk, dan ke depan rencananya mau tambah fasilitas, termasuk area istirahat.”

Peneliti : “Apakah ada evaluasi yang dilakukan setelah relokasi selesai? Jika ya, apa hasilnya?”

Narasumber : “Evaluasi kami lakukan rutin, biasanya tiap tiga bulan. Kami kumpulkan semua masukan dari pedagang dan pembeli lewat forum kecil, terus hasilnya kita sampaikan ke dinas terkait. Dari situ, beberapa perbaikan udah dilakukan. Misalnya penambahan lampu, perbaikan drainase yang sempat mampet, dan ada juga penyesuaian ulang zonasi di beberapa bagian. Evaluasi ini penting buat pastikan pasar tetap bisa berkembang dan menyesuaikan dengan kebutuhan yang ada.”

Peneliti : “Apa rencana jangka panjang pemerintah atau pengelola pasar untuk mendukung keberhasilan pasar di lokasi?”

Narasumber : “Kita punya beberapa rencana jangka panjang, ya. Salah satunya adalah menjadikan Pasar Anyar ini sebagai pasar tradisional yang berkonsep modern, tapi tetap mempertahankan budaya lokal. Kami lagi coba kerja sama dengan pihak swasta untuk digitalisasi, mulai dari sistem pembayaran non-tunai sampai promosi lewat aplikasi. Terus kita juga ingin buat ruang usaha tambahan buat UMKM lokal, supaya lebih banyak variasi dagangan. Harapannya, pasar ini bisa jadi tempat belanja yang nggak cuma buat warga lokal, tapi juga menarik wisatawan yang datang ke Singaraja.”



LAMPIRAN 03
DATA INFORMAN

DATA INFORMAN PENELITIAN PEDAGANG

Nama : Ni Luh Suryani
 Umur : 43 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pekerjaan : Pedagang sayur
 Alamat : Banjar Jawa, Singaraja

Nama : I Made Arimbawa
 Umur : 47 tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pekerjaan : Pedagang buah
 Alamat : Banyuning, Singaraja

Nama : Ni Ketut Martini
 Umur : 52 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pekerjaan : Pedagang ikan
 Alamat : Kampung Anyar, Singaraja

Nama : I Wayan Putrawan
 Umur : 38 tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pekerjaan : Pedagang ayam
 Alamat : Baktiseraga, Singaraja

Nama : Ni Nyoman Candra
 Umur : 45 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pekerjaan : Pedagang bumbu
 Alamat : Penarukan, Singaraja

Nama : I Made Utama
 Umur : 50 tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pekerjaan : Pedagang sayur
 Alamat : Astina, Singaraja

Nama : Ni Kadek Yuliani
 Umur : 35 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pekerjaan : Pedagang ayam
 Alamat : Kaliasem, Singaraja



Nama : I Ketut Adnyana
Umur : 54 tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki
Pekerjaan : Pedagang daging babi
Alamat : Tukadmungga, Singaraja

Nama : Ni Luh Mertasari
Umur : 41 tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pekerjaan : Pedagang ikan
Alamat : Kampung Bugis, Singaraja

Nama : I Gede Darmika
Umur : 46 tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki
Pekerjaan : Pedagang sayur
Alamat : Sangsit, Singaraja



DATA INFORMAN PENELITIAN PEMBELI

Nama : Ni Luh Sari
 Umur : 42 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pekerjaan : Ibu rumah tangga
 Alamat : Banyuning, Singaraja

Nama : Ni Made Yuliani
 Umur : 36 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pekerjaan : Pegawai toko
 Alamat : Kampung Tinggi, Singaraja

Nama : Ni Kadek Astiti
 Umur : 29 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pekerjaan : Penjual jajanan
 Alamat : Panji, Singaraja

Nama : Ni Komang Ayu
 Umur : 33 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pekerjaan : Guru TK
 Alamat : Pamaron, Singaraja

Nama : Ni Nyoman Dewi
 Umur : 48 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pekerjaan : Pedagang sayur keliling
 Alamat : Tukadmungga, Singaraja

Nama : Ni Ketut Riani
 Umur : 40 tahun



Jenis Kelamin : Perempuan
 Pekerjaan : Ibu rumah tangga
 Alamat : Kaliuntu, Singaraja

Nama : Ni Luh Putu Ariani
 Umur : 35 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pekerjaan : Jualan online (wiraswasta)
 Alamat : Sukasada, Buleleng

Nama : Ni Wayan Mirah
 Umur : 50 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pekerjaan : Buruh harian
 Alamat : Baktiseraga, Singaraja

Nama : I Komang Budiarta
 Umur : 45 tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pekerjaan : Supir angkot
 Alamat : Penarukan, Singaraja

Nama : I Made Sudarsana
 Umur : 38 tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pekerjaan : Karyawan toko bangunan
 Alamat : Kampung Anyar, Singaraja



DATA INFORMAN PENGELOLA

Nama : I Putu Suwardhana, S.E, M.M.
Usia : 48 tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki
Jabatan : Sub Bidang Komunikasi dan Informasi
Instansi : Perumda Pasar Anyar Arya Nahottama





LAMPIRAN 04

DOKUMENTASI

WAWANCARA LANGSUNG DENGAN PEDAGANG PASAR ANYAR









WAWANCARA LANGSUNG DENGAN PEMBELI

















**WAWANCARA LANGSUNG DENGAN PENGELOLA PASAR ANYAR
SINGARAJA**



RIWAYAT HIDUP



Putu Alvina Shanda lahir di Singaraja pada tanggal 09 Desember 2003. Penulis merupakan anak pertama dari pasangan suami istri Bapak Gede Sandiarsa dan Ibu Ni Luh Ida Yanthi. Penulis berkebangsaan Indonesia dan beragama Hindu. Kini Penulis bertempat di Jalan Pulau Batam No. 18 Penarukan, Kecamatan Buleleng, Kabupaten Buleleng, Provinsi Bali, Indonesia. Penulis menyelesaikan pendidikan dasar di SD No 1 Banjar Bali dan lulus pada tahun 2015.

Kemudian penulis melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 1 Singaraja dan lulus tahun 2018. Pada tahun 2018, penulis melanjutkan pendidikan di jenjang menengah atas di SMK N 1 Singaraja jurusan Akuntansi. Setelah itu, penulis melanjutkan pendidikan Strata 1 pada program S1 Prodi Pendidikan Ekonomi, Jurusan Ekonomi dan Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha. Pada tahun 2025, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Persepsi Dampak Relokasi Pedagang Terhadap Pendapatan Pedagang (Studi Pada Pasar Anyar Singaraja, Kecamatan Buleleng).

