

## BAB III

### DESKRIPSI WILAYAH PENELITIAN DAN PROFIL PEDAGANG KAIN

#### TEGALGUBUG

##### 3.1 Tegal Gubug : Wajah Sebuah Desa Perdagangan

Tegal Gubug adalah sebuah desa yang terletak di sebelah barat kota Cirebon, di jalan raya utama Cirebon – Jakarta, dan merupakan bagian dari wilayah Kecamatan Arjawinangun, Kabupaten Cirebon. Desa ini terkenal dengan kawasan perdagangan kain dan konfeksi pakaian murah yang bersifat *homogen*, seperti halnya penyebutan nama untuk kawasan perdagangan elektronik di Glodok Jakarta.

Mayoritas penduduknya yang berprofesi sebagai pedagang meneguhkan identitas tersendiri dibanding desa-desa disekitarnya. Lalu-lalang kendaraan dari mobil sampai becak tiap hari terlihat begitu marak menyusuri jalanan kampung dan gang-gang mengangkut gulungan dan ikatan kain. Kesibukan akan lebih terasa bila menginjak hari-hari pasaran tiba atau tepatnya sehari sebelum hari pasaran yang jatuh pada hari Selasa dan Sabtu. Inilah yang menjadikan desa ini mempunyai dinamika yang berbeda dengan desa-desa disekitarnya.

### 3.2 Kondisi Alam Lokasi Penelitian

Tegalbug terletak kurang lebih 27 kilometer di sebelah barat kota Cirebon. Orang yang mengunjungi desa itu segera menyadari bahwa Tegalbug secara fisik berbeda dari Bojong Kulon dan Rawagatel, dua desa terdekat yang berbatasan dengan Tegalbug. Desa-desa tersebut meski memiliki jalan-jalan aspal yang cukup lebar namun tampilan fisik rumah-rumah yang ada disepanjang jalannya berbeda jauh dengan Tegalbug. Rumah-rumah di perkampungan dan desa Tegalbug umumnya sudah permanen bahkan tidak sedikit yang bertingkat dua dengan desain dan arsitektur modern. Perbedaan ini karena secara ekonomi Tegalbug jauh lebih maju dibanding dengan Bojong Kulon dan Rawagatel yang mata pencaharian masyarakatnya sebagian besar bertani dan buruh, sedang Tegalbug mayoritas pedagang.

Tegalbug terletak antara dua kota kecamatan dan di apit dua sungai. Kecamatan Susukan terletak di sebelah selatan dan Kecamatan Arjawinangun di sebelah Timur. Sementara batas-batas desa disekitarnya adalah Desa Tegalbug Lor di sebelah Utara, Desa Bojong Kulon di sebelah Selatan, Desa Rawagatel di sebelah Barat dan Desa Kalideres di sebelah Timur. Jalan utama masuk ke Tegalbug cukup lebar dan telah di aspal *hotmix*. Jalan ini juga menghubungkan Tegalbug dengan desa-desa lain di sekitarnya. Sarana transportasi menuju desa ini cukup banyak. Dari kota Cirebon perjalanan ke desa ini bisa dilakukan dengan bus umum atau angkutan antarkota jalur Cirebon – Pamanukan/Jakarta. Sementara untuk menuju beberapa wilayah di Desa Tegalbug dari pagi sampai sore terdapat Angkutan Antar Desa

(Angkudes) dan malam hari dilayani becak dan ojek yang tersedia di jalan masuk desa tersebut.

Sebagian besar tanah di Tegalgubug digunakan untuk perumahan dan pekarangan. Secara geografis Tegalgubug berada dalam permukaan tanah yang berdataran rendah di wilayah pantai utara.

Dari data monografi 1997 tercatat luas wilayah Tegalgubug adalah 282,215 hektar dengan tingkat kesuburan tanah adalah subur dan sedang. Wilayah permukiman penduduk kurang lebih seluas 131,646 hektar, dan menyebar di lima dusun yaitu Kamitaram, Pojoksiar, Kebonkelapa, Rembes, dan Kigodong.

### **3.3 Dinamika Ekonomi**

Menurut laporan registrasi penduduk Desa Tegalgubug bulan Desember 2004, jumlah penduduk desa ini adalah 9.725 jiwa, yang terdiri dari 4.998 jiwa (51,4 persen) laki-laki dan 4.727 jiwa (48,6 persen) perempuan, yang masuk dalam 2.379 keluarga. Ini berarti setiap keluarga terdiri atas empat hingga lima jiwa.

Secara umum pendidikan penduduk Desa Tegalgubug telah mengalami peningkatan dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya, baik dilihat dari jumlah lulusan maupun sarana-sarana yang ada. Sembilan tahun yang lalu<sup>7</sup>, tercatat jumlah kelulusan sekolah (sekolah dasar sampai perguruan tinggi) mencapai 6296 orang dengan pembagian masing-masing; tamat SD 2172 orang, tamat SLTP 1677 orang, tamat SLTA 1954 orang, tamat Akademi / sederajat 181 orang, dan tamat PT /

---

<sup>7</sup> Data Monografi Desa Tegalgubug 1996

sederajat 312 orang. Pada tahun 2004 jumlah kelulusan meningkat menjadi 7366 orang dengan perincian; tamat SD 4016 orang, tamat SLTP 1873 orang, tamat SLTA 1289 orang, serta tamat PT / sederajat 188 orang. Meski demikian angka tidak sekolah atau tidak tamat ternyata cukup besar yakni sebanyak 2258 orang dari keseluruhan penduduk yang mencapai 9624 jiwa.

Jumlah lulusan di tiap jenjang ini setiap tahun dimungkinkan bertambah seiring meningkatnya kesadaran dan kesejahteraan penduduk untuk menyekolahkan anak-anaknya. Disamping itu ketersediaan sarana dan prasarana pendidikan baik di desa, Kecamatan Arjawinangun maupun wilayah lain disekitar Kabupaten Cirebon, juga didukung oleh kemudahan transportasi yang tersedia sepanjang waktu dari pagi sampai malam. Fasilitas pendidikan di Tegalgubug sendiri cukup memadai, yaitu berupa 7 TK, 16 SD/MI, 3 MTS, dan 1 MA. Sementara di desa dan kecamatan-kecamatan sekitarnya terdapat sekolah-sekolah yang juga banyak dijadikan alternatif pilihan pendidikan sehingga memungkinkan tersebarnya kesempatan dan akses pendidikan lebih luas bagi masyarakat Tegalgubug.

Mata pencaharian penduduk Tegalgubug cukup bervariasi. Mereka yang bermatapencaharian di bidang pertanian kira-kira berjumlah 587 orang, yang terdiri dari petani pemilik (520 orang), penggarap, dan buruh tani ; sedang yang bekerja di bidang non pertanian sebanyak 2.699 orang. Jenis pekerjaan nonpertanian ini antara lain adalah karyawan (negeri maupun swasta), pertukangan, perdagangan, dan jasa (lihat tabel 3.1).

Tabel 3.1  
Mata Pencaharian Penduduk 1996

NO.	MATA PENCAHARIAN	JUMLAH
1.	Petani	520
2.	Buruh Tani	67
3.	Buruh Industri	1007
4.	Buruh Bangunan	35
5.	Pedagang	1470
6.	Pegawai Negeri	48
7.	Pensiunan	21
8.	Transportasi	45
9.	Lain-lain	73
	Jumlah	3286

Sumber: Monografi desa tahun 1996

Gejala yang menarik terjadi di bidang perdagangan. Jumlah pedagang pada tahun 1996 berjumlah 1470 orang (44,7%). Angka ini cukup mencolok dibanding jenis pekerjaan lainnya. Ini menunjukkan bila kehadiran pasar sandang mampu menyerap sebagian besar penduduk untuk bekerja disana melalui beberapa sektor. Misalnya saja, semakin banyaknya penduduk yang menjadi pedagang setelah perpindahan pasar lama ke pasar baru. Selain itu ada pula mereka yang bekerja sebagai karyawan, buruh angkut, tukang becak, ojek, pengelola pasar, tukang parkir,

sopir angkot, pedagang makanan dan sebagainya. Aktivitas ini dilakukan terutama dilakukan oleh penduduk Desa Tegalgubug dan Tegalgubug Lor<sup>8</sup>.

Selain perdagangan, industri rumah tangga yang ada di Tegalgubug adalah usaha konfeksi<sup>9</sup> berupa celana pendek, busana muslimah, seprai, kerudung dan lainnya yang bahan bakunya sebagian diperoleh dari pembelian di pasar sandang Tegalgubug serta kain yang langsung dipasok dari pabrik di Bandung. Usaha konfeksi selain melibatkan anggota keluarga sendiri juga melibatkan penduduk sekitarnya untuk direkrut menjadi buruh konfeksi.

Kondisi ini menjadikan sebagian penduduk Tegalgubug lebih banyak menghabiskan waktu mengerjakan konfeksi di rumah. Mereka ada yang menyortir bahan, memotong kain, menjahit pakaian atau celana, serta kegiatan lain yang berhubungan dengan konfeksi. Kesibukan akan terasa berbeda bila memasuki Tegalgubug sehari menjelang hari pasaran yang jatuh pada hari Selasa dan Sabtu. Umumnya para pekerja sibuk mengerjakan target pesanan konfeksi sehingga tidak jarang harus melembur sampai malam.

Dalam kegiatan perdagangan maupun untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, di Tegalgubug terdapat dua pasar yaitu Pasar Desa (buka setiap hari) dan Pasar Sandang Tegalgubug (setiap Selasa dan Sabtu). Pasar Desa yang kecil dan hanya terdapat beberapa bangunan permanen terletak disamping balai desa Tegalgubug.

---

<sup>8</sup> Pada tahun 1987 terjadi pemekaran desa, sebelumnya hanya Desa Tegalgubug kini dibagi menjadi dua yakni, Desa Tegalgubug dan Desa Tegalgubug Lor. Meski demikian kebanyakan masyarakat Tegalgubug masih menganggap Tegalgubug adalah satu hanya beda administrasinya. (Wawancara dengan Bapak Suhaemi, Sekretaris Desa Tegalgubug)

<sup>9</sup> Konfeksi adalah pakaian dan sebagainya yang dibuat secara massal yang dijual dalam keadaan jadi, tidak diukur menurut pesanan, tetapi menurut ukuran yang sudah tentu.

Dahulu sebelum pasar sandang pindah, pasar ini menjadi pusat perdagangan kain, sekarang fungsinya hanya sebagai pasar biasa dengan komoditi barang dagangan yang dijual, yakni barang kebutuhan sehari-hari seperti beras, sayur, ikan, daging dan sebagainya. Kegiatan pasar hanya berlangsung pagi hari dari pukul 05.00 sampai pukul 11.00 WIB. Selain itu terdapat pula sejumlah toko dan warung yang jumlahnya cukup memadai, tersebar di pinggir jalan desa maupun kampung.

### **3.4 Dinamika Sosial**

Di Tegalgubug perkampungan penduduk begitu terasa seperti halnya kawasan padat perkotaan. Sepanjang jalan utama dan jalan-jalan dusun penuh dengan rumah sehingga sangat jarang dijumpai wilayah dengan hamparan tanah lapang atau kawasan perumahan yang tiap rumah memiliki halaman luas.

Semakin tahun pertumbuhan jumlah rumah makin melebar ke kawasan pertanian, hal ini bisa dilihat bila mengunjungi dusun-dusun yang dulu sebagian besarnya adalah lahan pertanian. Banyak sawah yang dijual dan kemudian dibangun kawasan pemukiman baru disekitarnya.

Perubahan di atas tidak lepas dari hasil kerja keras masyarakat Tegalgubug yang karakteristik orang-orangnya ulet dalam bekerja. Gambaran ini dapat terlihat pada tingginya produktivitas kerja penduduk serta anak-anak sekolah yang sejak dini dibiasakan bekerja sepulang sekolah.

Kehidupan masyarakat di Tegalgubug sangat dinamis. Hal ini tercermin pada terbentuknya wadah-wadah kegiatan dalam bidang sosial serta keagamaan. Dalam

bidang sosial, beberapa organisasi kemasyarakatan dan kepemudaan tumbuh berkembang, antara lain, FKAJ (Forum Komunikasi Antar Jam'iyah), IRMA (Ikatan Remaja Masjid), FORTA (Forum Remaja Tegalgubug), Gerakan Pemuda Anshor, Banser (Barisan Serbaguna), IPPT (Ikatan Pembina Pramuka Tegalgubug) dan lainnya.

Berkaitan dengan berdirinya organisasi-organisasi ini, seorang warga yang juga salah satu pengurus FORTA menuturkan:

”Saat ini Tegalgubug membutuhkan organisasi yang mampu mewadahi para pemudanya agar memiliki kegiatan positif, seperti aksi donor darah, pertandingan olah raga dan kegiatan kesenian. FORTA sendiri berdiri dalam rangka mewadahi itu serta berupaya mengurangi citra buruk beberapa pemudanya yang saat ini telah masuk kedalam dunia pergaulan bebas dengan mengajak mereka untuk aktif dalam setiap kegiatan kami. Disamping itu, kami tetap menjaga agar jangan sampai FORTA masuk dalam wilayah politik praktis, karena jelas, itu malah akan merusak keutuhan organisasi yang baru empat tahun berdiri ini” (Catatan lapangan)

Dalam bidang agama, gambaran Tegalgubug sebagai masyarakat yang agamis atau santri sebenarnya masih cukup kuat terasa. Simbol-simbol serta tradisi keagamaan mudah terlihat dimana-mana, seperti pengenaan sarung dan kopyah bagi kaum laki-laki serta berbusana muslim (berkerudung/berjilbab) bagi kaum perempuan, ziarah ke petilasan Ki Gede Suro<sup>10</sup>, pagelaran seni musik rebana dengan

<sup>10</sup> Ki Gede Suro yang nama aslinya Kanjeng Syaikh Muhyiddin Waliyullah atau Syaikh Abdurrohman atau Ing Singa Sayakhsyayuda alias Ki Suro yang lebih dikenal dengan sebutan Ki Gede Suro (Suropati) adalah seorang dari Bangsa Arab (Sumber lain mengatakan dari Mesir dan Baghdad) yang hidup disekitar abad 15. Dalam sebuah pengembaraan panjang dari Negeri Arab menuju Pulau Jawa tepatnya daerah Cirebon, kemudian beliau berguru pada kanjeng Sunan Gunung Djati selama dua tahun dan setelah dianggap cukup oleh Sunan Gunung Djati lalu diutus untuk menyebar luaskan islam ke seluruh pedukuhan Jawa Barat. Dalam penyebarannya tak jarang menemui rintangan diantaranya harus menghadapi perang tanding dengan *Penggeden* (pembesar atau pemimpin yang memiliki status sosial lebih tinggi di masyarakat) pedukuhan yang ada disekitar wilayah Jawa Barat. Karena kesaktian ilmunya banyak daerah yang dapat ditaklukan dan menjadikan mereka sebagai pemeluk Agama Islam,



pembacaan kitab Barjanzi yang merupakan salah satu kebudayaan lama dan sampai saat ini masih terus dipertahankan, *tingkeban*<sup>11</sup>, upacara pernikahan, upacara kematian, dan kegiatan lainnya

### 3.5 Profil Usaha Kain Tegalgubug

#### 3.5.1 Asal-Usul Perdagangan Kain Tegalgubug

Di sepanjang jalan menuju Pasar Sandang Tegalgubug lalu lintas kendaraan berjalan merangkak. Dari pintu gerbang pasar tampak kepadatan orang dan kendaraan berpadu menuju suatu muara : kemacetan.

Masuk ke dalam pasar pengunjung akan disuguhi rupa-rupa sandang, seperti kain tekstil dari berbagai jenis baik polos maupun printing, pakaian jadi, kerajinan yang memakai bahan baku kain, serta aksesoris dan keperluan konfeksi seperti benang, kancing, baju, renda, mesin jahit dan lain-lain.

Pasar yang diklaim oleh penduduk sekitar sebagai pasar sandang terbesar se-Asia Tenggara ini memiliki perputaran omset mencapai Rp 2 Milyar pada hari pasaran Sabtu. Sementara omset perdagangan pada hari Selasa kurang lebih antara 1 Milyar sampai 1,5 Milyar per pasaran. Sehingga secara keseluruhan diperkirakan omset perbulannya mencapai 13 Milyar<sup>12</sup>.

---

termasuk didalamnya adalah Desa Tegalgubug. Makam Ki Gede Suro sendiri tidak dapat dipastikan keberadaannya, hal ini seperti diungkapkan beberapa penduduk yang penulis temui, hanya saja kepercayaan masyarakat Tegalgubug dan bentuk penghormatan akan jasa-jasa Ki Gede Suro maka sampai saat ini masih banyak penduduk yang berziarah ke petilasannya. (Azharie, 2003:13-14)

<sup>11</sup> *Tingkeban* yaitu upacara yang dilakukan pada bulan ketujuh dari kehamilan seseorang dengan membacakan Al-Quran Surat Luqman, Maryam dan Yusuf.

<sup>12</sup> Mengenai omset ini sebenarnya tidak ada angka resmi yang dikeluarkan, dari beberapa keterangan yang penulis telusuri seperti, pihak pengelola pasar dan beberapa pedagang umumnya didasarkan pada

Pemandangan diatas hanya terjadi di dua hari *pasar*, yakni Selasa dan Sabtu. Namun aktifitas pasar sejatinya telah dimulai hari Senin sore (pukul 16.00 Wib) sampai pada hari Selasa siang (pukul 13.00 Wib) dan Jumat siang (pukul 14.00 Wib) sampai hari Sabtu siang (pukul 13.00 Wib).

Sebelum perdagangan sandang dikenal, mata pencaharian penduduk Tegalbugub terbagi menjadi tiga kategori. Pertama, Mereka yang bekerja di sektor pertanian baik sebagai pemilik lahan pertanian maupun sebagai buruh tani yang cakupan pekerjaannya tidak terbatas pada wilayah Tegalbugub namun tersebar di beberapa desa atau kecamatan tetangga. Kedua, Penduduk yang merantau di kota-kota besar seperti Jakarta dan Bandung. Umumnya terkonsentrasi di Jakarta dan mereka bekerja sebagai buruh dan pekerja. Pekerjaan sebagai tukang becak, tukang ojeg, tukang las, buruh pabrik serta pengemudi bajaj adalah beberapa pekerjaan yang ditekuni. Ketiga, berwiraswasta yang dilakukan baik di dalam maupun luar daerah. Kegiatan usahanya antara lain, pedagang kaki lima.

Usaha sandang boleh dikatakan mulai ditekuni sekitar awal tahun 1970-an oleh KH. Munaji bin KH. Muqoyyim, seorang tokoh ulama sekaligus *kuwu* atau lurah desa Tegalbugub. KH. Munaji meminta bantuan Pemerintah Daerah Jawa Barat untuk memberi bantuan mesin jahit serta modal untuk pengembangan perekonomian masyarakat Tegalbugub. Beberapa masyarakat yang diberi keterampilan jahit-

---

asumsi-asumsi sederhana. Misalnya, satu kios rata-rata berpenghasilan 10 juta dan satu los 2-5 juta dan lapak 500 ribu sampai 2 juta. Jumlah ini bila ditotal muncul angka 1-2 Milyar per pasaran. Sebagai perbandingan, seorang pedagang kain tumpal yang penulis teliti mengaku bila kondisi sepi kiosnya mendapatkan omset sekitar 10 juta-an sedangkan bila masa-masa ramai bisa mendapatkan 25-50 juta per pasaran.

menjahit kemudian merintis pembuatan kipas dan pakaian bayi yang terbuat dari kain perca<sup>13</sup> yang merupakan kain BS<sup>14</sup> yang didatangkan dari Bandung.

Dalam perkembangannya usaha pembuatan kipas cukup diminati oleh masyarakat Tegalgubug. Hal ini seiring dengan meningkatnya permintaan pasar akan kipas sehingga banyak penduduk yang kemudian ikut memproduksi kipas. Disamping itu terbuka juga peluang memasarkan kain BS dari Bandung yang jumlahnya cukup berlimpah. Pada tahun 1975 dimulai pemasaran kain BS dengan membuka pasar khusus di sekitar lokasi balai desa Tegalgubug.

Semenjak itu Pasar Sandang Tegalgubug berkembang demikian pesat, baik dilihat dari jumlah pedagang, ragam komoditi, volume penjualan, serta omset penjualan yang secara langsung berimplikasi pada melebarnya lokasi pasar dari sekitar balai desa kemudian melebar sampai ke jalan-jalan. Kondisi ini mengakibatkan pasar menjadi semrawut serta kemacetan terjadi di sepanjang jalan dari jalan raya utama Cirebon – Jakarta sampai jalan yang menghubungkan ke desa Tegalgubug sendiri.

Maka pada tahun 1994<sup>15</sup> mulai dibangun pasar yang lebih besar yang luasnya kurang lebih 15 hektar. Dari pasar seluas itu dapat menampung sekitar 3500

---

<sup>13</sup> Kain perca adalah potongan kain sisa guntingan dan sebagainya, reja kain, dan carik kain.

<sup>14</sup> Kain BS : Bekas Sortiran, sementara sortiran sendiri memiliki pengertian sebagai kain-kain pilihan dengan ukuran tertentu.

<sup>15</sup> Pada tahun 1994 terjadi kontroversi yang meluas dikalangan masyarakat Tegalgubug mengenai rencana perpindahan dan pembangunan pasar yang baru. Azharie (2003:37) memberi gambaran singkat mengenai salah satu kontroversinya, meski penulis sendiri tidak bermaksud memberikan pembenaran atas salah satu versi yang berkembang dibawah ini. Berikut petikannya: “Pada bulan Maret 1994 diadakan Semiloka Nasional mengenai pengembangan pesantren kejuruan di Desa Tegalgubug. Semula semiloka tersebut bertujuan sebagai percontohan keberhasilan ekonomi rakyat,

pedagang yang terdiri dari kios berjumlah 500, los 1600, fasum (fasilitas umum) dan fasos (fasilitas sosial) 1000, serta yang menempati area di luar pasar berjumlah 400 pedagang.<sup>16</sup>

Dikenalnya Tegalgubug sebagai sentral perdagangan sandang menyebabkan sebagian penduduk Tegalgubug kemudian menaruh perhatian pada usaha sandang ini. Sejak itu pula usaha sandang mulai menggantikan kegiatan pertanian yang sudah lebih dulu ada di sana.

### 3.5.2 Kemunculan Usaha Kain

Bila dirunut awal mula munculnya para pedagang kain di Tegalgubug akan ditemukan beberapa pola yang berbeda. Sebelum menentukan pilihan untuk membuka usaha kain kebanyakan pedagang telah menekuni pekerjaan lain, seperti misalnya menjadi petani, buruh, atau usaha konfeksi namun karena kalah bersaing dengan pendatang sehingga berpindah ke usaha kain. Melihat asal-usulnya pedagang kain dapat dibagi menjadi dua. Pertama, pedagang yang muncul karena adanya dorongan dari dalam diri mereka. Mereka ini memiliki semangat untuk mencari peluang baru (baca: pendapatan) dan yakin bahwa usaha kain dipandang akan mampu mendatangkan hasil. Kedua, mereka yang menjadi pedagang kain karena melanjutkan

---

namun pada prakteknya telah disalah gunakan oleh orang-orang yang punya kepentingan tertentu. Sehingga nama Desa Tegalgubug dapat dijual pada beberapa lembaga untuk dijadikan proyek percontohan keberhasilan ekonomi rakyat dengan teknis mengajukan tender pembangunan proyek pasar Desa Tegalgubug kepada bupati

<sup>16</sup> Jumlah yang sebenarnya kemungkinan lebih besar dari data yang resmi dikeluarkan pengelola pasar, terutama pada pedagang yang menempati fasum, fasos, serta area di luar pasar yang pada saat menjelang lebaran jumlahnya membludak sehingga menimbulkan kemacetan panjang disekitar jalur pantura Cirebon – Jakarta. (catatan lapangan)

usaha orang tua. Jenis pedagang yang pertama dapat dibedakan lagi menjadi beberapa kategori berdasarkan atas proses kemunculannya, yakni : (a) belajar sendiri, dan (b) magang.

Kategori pertama, yaitu belajar sendiri, adalah mereka yang secara mandiri membuka usaha kain. Mereka belum pernah mendapat pendidikan ataupun keterampilan mengenai usaha ini dari orang lain. Di antara mereka ada yang membuka usaha kain dengan bekal keterampilan dari orang tuanya.

Cara lain menjadi pedagang kain adalah dengan magang, yakni bekerja pada pedagang kain yang telah berhasil. Menjadi pegawai merupakan batu loncatan yang biasa dipakai oleh mereka yang ingin jadi menjadi pedagang, sebagaimana pengalaman seorang pedagang yang pernah menjadi pegawai di tetangga atau saudaranya. Selain diberitahu mengenai proses pembelian dan penyortiran kain dia juga diajari cara menjalin relasi dengan para pembeli dari berbagai daerah.

### 3.5.3 Profil Pedagang Kain

Tabel 3.2  
Identitas Pedagang Kain

PEDAGANG	JENIS KELAMIN	UMUR	PENDIDIKAN
Zamroni	L	31	S1
Haji Maslani	L	43	S1
Hapid	L	26	SMA

Sumber: Data Primer Diolah

### 3.5.3.1 Zamroni dan Potret Generasi Muda Pedagang Kain

Zamroni Irfan adalah bapak dari dua orang anak. Usianya 31 tahun, memperoleh gelar sarjana agama dari jurusan Kependidikan Islam IAIN Sunan Gunung Djati Cirebon<sup>17</sup>. Riwayat pendidikannya sendiri berbasis pada pesantren, yakni sejak memasuki pendidikan dasar ia terlebih dulu masuk MI (Madrasah Ibtidaiyah) di Tegalbugub kemudian selama enam tahun dari 1987-1993 masuk pesantren Tanggir di daerah Tuban. Sekarang ini ia berdagang kain di salah satu kios di pasar sandang Tegalbugub. Sejak kuliah sudah mulai berdagang kain membantu orang tuanya meski diakui olehnya baru sebatas ikut-ikutan. Ia sendiri mengaku tidak tertarik menjadi PNS (Pegawai Negeri Sipil) meski ijazah yang dimilikinya memungkinkannya untuk turut mendaftar. Untuk jadi PNS paling tidak menurutnya harus mengeluarkan dana sedikitnya 30 juta, uang sebanyak itu tentunya akan lebih menjanjikan bila digunakan untuk modal berdagang.

Setelah berkeluarga pada tahun 2001 Zamroni mulai serius berdagang sebagai komitmennya dalam menghidupi keluarga. Ia termasuk pedagang dengan spesialis kain karena sejak pertama kali berdagang sampai sekarang berjualan bermacam kain, seperti *Sunwash*, *Twill* dan lainnya. Namun ia mengakui disamping kain ikut pula berjualan sarung dengan merek HMM (Haji Muhammad Maryam) yang sudah teregistrasi milik mertuanya. Tertarik menjual karena sarung ini pangsa pasarnya luas

---

<sup>17</sup> IAIN Sunan Gunung Djati Cirebon kini status dan namanya berubah menjadi STAIN Sunan Gunung Djati Cirebon

sehingga ia punya kesempatan menjual kepada pembeli yang pasarnya belum terjamah mertuanya.

Pasangan keluarga ini tinggal di sebuah blok pinggir sungai di salah satu dusun di Tegalgubug Lor dengan kondisi lingkungan yang sangat padat. Rumahnya yang asri dan sederhana dengan satu mobil Kijang bak terbuka serta satu motor Honda di garasinya menandakan bila Zamroni adalah pedagang kain dengan kategori menengah. Ini berkaitan dengan kategorisasi pedagang dengan struktur permodalan antara 100 – 500 juta yang dikatakannya sebagai kategori menengah tanpa menyebut secara pasti berapa modal sebenarnya yang dimiliki.

Keterlibatannya dalam usaha kain merupakan pilihannya sendiri meski di lingkungan keluarganya mayoritas pedagang, tetapi ia yakin bila pilihannya itu adalah karena komitmennya pada penghidupan rumah tangganya yang baru empat tahun dibangun. Selain itu ia melihat usaha kain lebih punya kelebihan dibandingkan dengan usaha lain yang harga barang lebih banyak ditentukan oleh produsen sehingga pedagang tidak dapat banyak berspekulasi harga. Sebaliknya dengan kain, yang mengacu pada *trend* barang yang sedang berkembang sehingga sewaktu-waktu keuntungan bisa didapat sampai 100%. Ditambahkan olehnya bila pada tahun 1999 ketika belum ada sarung yang dari *printing*, saat belum ada sarung tenun seperti Atlas. Namun setelah dibuat sarung *printing* yang motifnya *nembak*<sup>18</sup> dari sarung mahal, omsetnya lumayan besar dan barang di ekspor sampai Brunei dan Malaysia.

---

<sup>18</sup> *Nembak* atau meniru produk yang sedang laku di pasaran menurut Destha (2003:132) adalah mencerminkan rendahnya kreativitas pengusaha, namun perilaku ini terpaksa diwujudkan karena

Pasca perpindahan ke pasar baru dan kemudian mulai masuknya penjual dari luar daerah seperti Tasik yang berjualan kerudung dan mukena, dari daerah sekitar Cirebon seperti orang Bode, Perbutulan, Ulu Jami, serta dari daerah lain seperti Pemalang, Tegal dan Pekalongan, pasar Tegalgubug semakin hari makin berkembang meski ada perubahan nasib bagi sebagian orang terutama mereka yang dulunya pedagang pengecer. Mereka yang ketika di pasar lama mampu memonopoli perdagangan mengingat keterbatasan lahan sehingga pedagang dari luar Tegalgubug hanya bisa menitipkan barang dagangannya ke pedagang dari Tegalgubug. Tetapi keadaan sudah berubah setelah orang luar Tegalgubug bisa ikut berjualan mereka kini harus bersaing dengan bosnya yang dulu.

Hampir semua pedagang pakain jadi asal Tegalgubug malah menyusut karena mereka tidak mampu bersaing dengan pedagang dari luar Tegalgubug yang mampu memproduksi sekaligus menjual, sebaliknya pedagang asal Tegalgubug hanya sebagai pengecer atau penjual. Begitu pula ketika orang Tegalgubug membuka konfeksi, kalah bersaing dengan orang luar Tegalgubug walaupun kain dan model yang dibuatnya sama. Namun dengan harga tenaga kerja yang lebih murah sehingga

---

hanya dengan cara seperti ini produk akan diterima pasar. Dikatakan oleh Lynch (dalam Hidayat dan Mizerski, 2005) secara umum dapat dikategorikan sebagai pembajakan produk dimana ada upaya mengkopi/memalsu produk, bungkus dan konfigurasi yang berkaitan dengan produk tersebut, sehingga seperti produk aslinya, serta memasarkan untuk keuntungan sendiri.

Berbeda halnya dengan pendapat seorang pedagang kain yang mengatakan bila kini beberapa pedagang di Pasar Tegalgubug yang memproduksi sendiri kain, sarung, atau pakaian jadi, beberapa diantaranya sudah berani mendaftarkan patennya, meski dijumpai pula pembajakan atas produk-produk lainnya. Hanya saja, prinsip yang dianut adalah mereka para pembajak boleh saja meniru salah satu jenis dan motif kain asalkan tidak mencantumkan logo pabrik atau merek yang dimiliki oleh pedagang. Ini mungkin salah satu bentuk kesadaran kompromis bahwa di pasaran ada produk kelas 1 dan kelas 2 sehingga konsumen tidak perlu merasa tertipu oleh praktek seperti ini.



mereka mampu menjual barang dengan lebih murah pula. Katakanlah untuk barang satu kodi, satu potong bedanya seribu rupiah maka satu kodi beda harga sampai 20 ribu. Maka kalau pedagang Tegalgubug tidak mampu bersaing dan ketika konfeksi Tegalgubug banyak yang bangkrut itu adalah realistis, karena saat harus bersaing dengan mereka, pasti harga dari Tegalgubug lebih tinggi.

Sebaliknya dari sisi penjual kain justru mengalami peningkatan karena orang luar Tegalgubug yang menjual konfeksi di pasar Tegalgubug dulu membeli bahan dari Bandung, kini mereka lebih memilih mengambil bahan dari Tegalgubug karena harga lebih bersaing dan mampu menghemat ongkos produksi. Ini bisa dibuktikan dengan meningkatnya omset para pedagang kain, seperti contoh, H. Baidlowi yang dulu hanya mampu menjual sekitar dua mobil boks (*Boks Elf-pen*) kain kini mampu menjual sebanyak 5 – 10 boks per hari pasaran. Sementara yang dulu pakai becak kini pakai mobil, dan seterusnya. Meski ini bukan penelitian secara langsung tetapi secara umum dapat dilihat mereka malah tambah besar. Jadi ada perbedaan antara penjual kain dengan pedagang kain jadi.

Faktor harga juga sangat mempengaruhi animo masyarakat untuk membeli di Pasar Tegalgubug. Seperti kecenderungan di daerah tertentu para pedagang yang menganggap kain harus bermerek tertentu, seperti *Famatex*. Sebaliknya pedagang Tegalgubug bicara mutu barang, dimana mereka mampu mencari barang yang sesuai permintaan pasar dengan harga bersaing tanpa harus bermerek tertentu. Hal ini disebabkan hampir semua pabrik tekstil di Indonesia semuanya sudah terjamah oleh orang Tegalgubug. Dulu sebelum ada pasar Tegalgubug sisa kain hampir semuanya

dibuang, tetapi setelah ada pasar Tegalgubug yang ternyata dapat dimanfaatkan. Salah satu ide pertamanya adalah memanfaatkan kain perca untuk dibuat kipas kain dan pakaian bayi. Dimasalah harga dari harga eceran dengan harga grosir tidak jauh berbeda, seperti harga pis<sup>19</sup> dengan 1000 pis tidak jauh berbeda. Mungkin inilah yang menjadi ciri khas Tegalgubug yang tidak hanya mencari *bati* (untung) saja tetapi yang penting banyaknya omset atau barang yang terjual.

Bicara mengenai Tegalgubug hari ini tampaknya tidak 100% menjadi harapan untuk generasi berikutnya, karena yang namanya perdagangan terpengaruh oleh input atau outputnya. Sekarang saja banyak terjadi kasus dimana orang tuanya ulet mencari barang tetapi anaknya tidak ulet atau sebaliknya, dan hal ini terjadi hampir 20%-nya pada pedagang besar, beda dengan usaha lain seperti swalayan yang ketika pendirinya pensiun maka bisa dilanjutkan oleh generasi berikutnya.

### **3.5.3.2 Haji Maslani Seorang Sarjana yang Memilih Jadi Pedagang**

Haji Maslani usianya sudah cukup matang, lahir 43 tahun yang lalu adalah salah seorang sarjana pertama yang berani untuk berdagang kain di pasar Tegalgubug. Sejak SD (Sekolah Dasar) bakat berdagangnya mulai ditempa dengan membantu orang tuanya berjualan di pasar saat liburan sekolah bahkan pada saat kuliah pun juga ikut berjualan sehingga tidak merasa aneh lagi untuk berjualan.

Pada saat kuliah di Fakultas Pertanian Universitas Padjajaran Bandung, ia sudah menikah dan setelah lulus ternyata tidak ada pikiran sama sekali baginya untuk

---

<sup>19</sup> Pis = gulungan (kain)

berdagang. Seperti umumnya sarjana yang baru lulus ia mulai melamar pekerjaan di beberapa perusahaan. Tahun 1991 ia mengalami konflik batin, terutama saat melamar di kantor berita ANTARA di bagian kantor Sekretariat Negara (Setneg). Satu sisi keluarga mendorongnya untuk jadi pegawai sementara di sisi lain jiwa pedagangnya sudah tertanam sejak kecil yang baginya telah mengerti betul apa enaknya jadi pedagang dan sudah membuktikan adanya *profit* yang bisa diterimanya. Waktu tes wawancara kerja, ia lulus tes sampai tahap terakhir oleh pewawancara ditanya bagaimana perasaannya kalau tidak diterima pekerjaan. Ia kemudian menjawabnya, "Bu, kalau saya diterima saya pakai alternatif pertama dan kalau tidak diterima maka saya pakai alternatif kedua dan seterusnya."

Jawaban diatas akhirnya yang mengantarkannya untuk tidak lulus tes. Ia melihat sangat wajar bila saat itu tidak mampu menunjukkan motivasinya yang kuat untuk bekerja salah satunya adalah karena keraguan yang dimilikinya. Ia kemudian berdoa pada Allah meminta petunjuk agar diberi jalan dan jangan ada penyesalan dibelakang hari, apakah jadi pegawai atau pedagang?.

Pilihannya kemudian menjadi pedagang. Hari-hari pertama ia memutuskan berdagang tidak hentinya menjadi sorotan orang, tekanan mental, dan pada pokoknya setiap orang bertanya bagaimana bisa seorang insinyur akhirnya hanya menjadi seorang pedagang. "Sampai saya bosan menjawabnya."

Lama kelamaan ujian berat itu dengan sendirinya hilang sampai akhirnya ia berkesimpulan bila ternyata lebih beruntung menjadi pedagang. Ia membayangkan seandainya jadi pegawai yang pada saat krisis moneter yang lalu banyak yang kena

PHK (Pemutusan Hubungan Kerja) atau kalau jadi kerja di BEJ mungkin saja terkena bom. Memandang pekerjaannya ini ia melihat bukanlah *prestise* yang dicarinya karena kenyataannya disaat krisis omsetnya justru lebih melejit dan sebaliknya orang yang dulu mengolok-olok sekarang mereka berbalik memuji. Bahkan kini muncul pandangan bila orang berpendidikan itu bisa apa saja dan tentunya lebih pintar. "Orang berdagang prestasinya dilihat dari omsetnya atau materi yang diperoleh sementara ilmu dari ilmunya atau gelarnya."

Dalam jual beli orang Tegalgubug tidak mengenal perbedaan harga antara pembelian kontan atau giro. Ini mungkin karena ajaran agama bahwa suatu barang tidak berharga dua sehingga di Tegalgubug tidak banyak berlaku untuk hal seperti ini karena takut tidak barokah<sup>20</sup>. Seperti halnya pedagang dari Pekalongan apabila memakai giro harganya bisa naik satu setengah persennya.

Namun sebaliknya untuk fenomena utang Bank, dulu orang Tegalgubug masih tidak mau dan masih menganggap riba. Tetapi generasi kedua dan seterusnya sudah mulai agak longgar karena ini dipengaruhi usahanya yang meningkat dan juga dari pihak bank berlomba-lomba masuk ke pedagang Tegalgubug melihat potensi pasarnya yang besar.

Di lain pihak pola pembayaran *ngalap nyaur*<sup>21</sup> masih mendominasi dalam sistem pembayaran antar pedagang dan pembeli, Haji Maslani sendiri tidak memakai

---

<sup>20</sup> Barokah adalah istilah arab yang berarti berkat kamus arab Indonesia. Dalam KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia) berkat diartikan, karunia Tuhan yang membawa kebaikan dalam hidup manusia.

<sup>21</sup> *Ngalap nyaur* merupakan hubungan jual beli antara pemilik barang dengan pihak yang membutuhkan barang. Pihak yang membutuhkan mengambil lebih dulu barang yang dibutuhkan lalu

jasa bank dan lebih suka *ngalap nyaur* bahkan untuk transaksi yang nilainya puluhan sampai ratusan juta sekalipun. Modalnya adalah saling kepercayaan yang telah terjalin selama beberapa tahun. Orang Tegalgubug bisa dipercaya sehingga diberi utang ratusan sampai milyaran rupiah tanpa perlu ada jaminan apapun. Demikian halnya orang Pekalongan, Tegal, dan Kuningan mereka satu tipe tidak ada masalah karena mereka juga dari kalangan santri. Jadi yang membentuknya ikatan kultural, atau karena ikatan sesama santri.

Setelah pemindahan pasar dari lokasi lama ke lokasi baru Haji Maslani melihat bahwa sebetulnya orang Tegalgubug tidak merasa terancam dengan orang Tegal atau daerah lainnya, disamping karena kepercayaannya pada Allah akan kehendak rezekinya. Uniknya, pasar Tegalgubug adalah tempat dimana orang belanja disitu dan berjualan disitu pula. Seperti contoh, orang Tegal membawa barang jadi, mereka menjualnya di Tegalgubug kemudian membeli bahan kainnyapun di Tegalgubug juga. Jadi disini tidak merasa terancam.

Sementara usaha konfeksi oleh karena sulitnya mencari tukang jahit sehingga lebih memilih belanja konfeksi dari luar daerah. Ini karena faktor tenaga kerja yang mahal, tidak ada resiko seperti barang cacat bisa kembali. Beli kerudung dari orang Tasik dijual lagi disini sehingga tidak ada permusuhan. Inilah pilihan praktis pedagang konfeksi dari Tegalgubug yang membeli barang dari luar daerah sehingga lebih

---

membayar beberapa hari kemudian, atau penjual mendapatkan uang sebagian terlebih dulu, yang akan dilunasi oleh pembeli sebelum pembeli mengambil barang lagi. *Ngalap nyaur* berjalan secara kontinyu dan didasarkan kepercayaan antara penjual dengan pembeli (Destha, 2003:101)

memilih menjadi penjual. Usaha sejenis seperti sama-sama menjual kerudung sementara orang luar daerah juga menjual kerudung jadi wajar kalau ada persaingan.

Dalam pemasaran barang menurut pengamatan Haji Maslani nampaknya masih didominasi oleh kaum perempuan dalam berjualan. Sementara bapak atau suami yang menjadi sopirnya atau pendampingnya. Ini yang membedakan karena sekali lagi dalam bisnis tekstil itu berkait dengan rasa, seni dan unsur lainnya. Dalam hal ini perempuanlah yang lebih kuat rasanya. Buktinya, Pasar Tegalubug dalam melihat *trend* pakaian cukup melihat artis atau sinetron yang sedang *ngetrend* saat ini, seperti baju Arafik, baju Asoi, Marshanda, Tersanjung, Kerudung Mbak Tutut, Benazir Bhutto dan sebagainya. Tentunya ini lebih sebagai upaya memudahkan penamaan saja mengingat kesulitan yang dihadapi dalam mengingat jenis kain yang beragam jumlahnya, sehingga memilih asosiasi artis dengan nama pakaiannya. Hal ini terjadi spontan begitu saja. “Ini bu model yang ini, model tersanjung...”. Sehingga suatu kain lebih memiliki nilai jual. Inilah salah satu strategi pemasarannya.

#### **3.5.3.3 Hapid dan Pengalaman Dagang Lewat Magang**

Hapid usianya masih tergolong muda. Lahir 26 tahun yang lalu, ia kini tengah merintis jalan menuju tangga kemandirian berwiraswasta. Pendidikan terakhirnya SMU sebelum kemudian menghabiskan empat tahun menimba ilmu di pesantren. Setelah pulang dari pesantren rasa kebingungan akan masa depan begitu kuat merasuki pikirannya sementara upaya mencari kerja terhambat ijazah dan keterampilan yang serba terbatas.

Beruntung ia punya teman dekat yang kebetulan orang tuanya seorang pedagang kain tumpal yang terbilang sukses. Oleh H. Muhaimin, demikian nama orang tua temannya, ia diminta kerja membantu bekerja di Pasar Tegalbugug. Awal mula bekerja timbul perasaan enggan karena sebelumnya hidup dalam suasana kebebasan tanpa perintah namun kini selalu dibawah pengawasan majikannya. Akan tetapi perasaan tersebut lama kelamaan hilang seiring kenyamanan bekerja yang ia rasakan. Pendekatan kekeluargaan seperti layaknya anak sendiri yang diberikan oleh H. Muhaimin dirasakan lebih dari cukup, mulai urusan makan, uang rokok, sampai penggunaan kendaraan keluarga bukan lagi menjadi persoalan sulit. Meski ia sendiri mengaku harus tahu diri dengan anggota keluarga lainnya. Sampai saat ini ia tidak pernah tahu persis berapa gaji yang diterimanya, namun dari semua yang didapatnya selama ini semuanya tidak lagi menjadi persoalan yang berarti dan yang penting tetap merasa *enjoy* bekerja.

Nasib juga yang menjadikan karirnya terbilang cepat untuk kapasitas seorang pemula. Umumnya butuh dua tahun untuk bisa terjun langsung ke pasar sementara ia sendiri baru setahun bekerja sudah dipercaya untuk terjun langsung ke pasar. Dari sana pengalaman demi pengalaman didapat seperti trik meraih pembeli untuk tertarik dengan barang dagangan kita kemudian kemampuan kita diuji dalam artian kita bisa melakukan perhitungan cepat dalam proses transaksi yang waktunya sangat terbatas tetapi seminimal mungkin terjadinya kesalahan perhitungan.

Usianya yang menginjak matang untuk menuju jenjang lebih serius menjadikannya berpikir untuk suatu waktu dapat membuka usaha sendiri. Namun ia

tidak ingin begitu saja keluar karena awal mula bekerja adalah karena faktor kekeluargaan maka ia tidak ingin dikatakan *slonong boy* (anak tidak tahu aturan) asal keluar. Untuk itu ada syarat tidak resmi yang biasanya berlaku dikalangan masyarakat Tegalgubug bila ingin buka usaha sendiri. Menikah adalah pilihan yang harus dilakukan meski tidak semuanya berlaku demikian, dengan menikah maka ada kesan jika tuntutan seseorang berbeda, seperti membiayai anak dan istri serta keperluan lainnya. Pada intinya ia punya prinsip tidak akan selamanya menjadi seorang kuli karena semua orang punya tujuan terjun sendiri karena keuntungan yang didapatnya jelas lebih nyata dibanding hanya menjadi seorang pegawai yang mengetahui besarnya keuntungan tetapi yang didapat hanya sekadar upah.

Hapid sendiri cenderung menamai pekerjaannya sebagai bagian dari proses magang, karena semua yang dilakukannya begitu terbuka dalam artian tidak ada sesuatu yang ditutupi oleh majikannya baik itu soal pembelian barang, penentuan harga jual, sampai urusan menjalin relasi dengan pembeli. Seperti contoh, harga pembelian barang yang didapatnya dari Bandung selalu dikatakan transparan begitu pula berapa harga jualnya yang memungkinkan kepekaannya membaca pasar teruji. Sering ia akhirnya harus menghadapi sendiri bagaimana menentukan harga jual kain, misal harga beli kain tumpal 5000 rupiah per yard dijual 7000 rupiah per yard, ia melakukan semacam test pasar karena bila cocok maka harga akan dipatok seperti itu dan bila kurang maka harga akan dikurangi disesuaikan dengan tingkat kemampuan pasar. Akan tetapi tidak semua pedagang terbuka sama karyawannya karena ada karyawan yang tidak mengetahui berapa harga belinya sementara yang mengerti



hanya bosnya saja. Hanya saja bila ada pembeli yang melakukan penawaran dibawah harga jual pasar ia baru konfirmasi dengan bosnya.

Fokus penjualannya sendiri adalah kain tumpal atau sejenis kain bawahan untuk perempuan. Dalam berjualan ia tidak sepenuhnya bermain didalam kain meteran atau yard tetapi berbagi dengan jenis kain kiloan dengan komposisi 40:60. Hapid mengungkapkan jika dilihat untungnya secara fisik orang yang terjun ke dunia kiloan lebih untung daripada yard karena untuk sistem yard terlalu banyak saingan dan barang yang dijual harganya lebih ketat dan tidak bisa ambil keuntungan yang tinggi disamping itu harga tergantung dari penentuan pasar. Sebaliknya dengan sistem kiloan keuntungan yang diambil tergantung pada banyak tidaknya barang yang dimiliki serta kemampuan pedagang dalam menawarkan barangnya kepada pembeli.

Kain tumpal yang dijual diperolehnya dari toko distributor di Bandung di kawasan Jl. Tamim dan Pasar Kebon Baru. Saat ini untuk mendapatkan keuntungan yang agak banyak sangat sulit, seperti haraga pasaran kain tumpal di Pasar Tegalgubug sebesar Rp 5500,- / yard, idealnya kita mendapatkan untung minimal Rp 500,-/ yard, namun untuk mendapatkan untung sebesar itu sudah tidak mungkin karena harga dari toko distributor di Bandung mencapai Rp 5250,- / yardnya. Meski demikian saat ini kondisinya sudah lebih enak bagi para pedagang dan mereka tidak perlu lagi berangkat ke Bandung karena sudah banyak *sales* yang menawarkan barang, bahkan sistemnya lebih mudah seperti konsinyasi<sup>22</sup> dan sebagainya.

---

<sup>22</sup> Konsinyasi adalah penitipan barang dagangan kepada agen atau orang untuk dijualkan dengan pembayaran kemudian; jual titip.