



PEDAGANG MERASA TAK ADA SAINGAN

MUSDIHARJO awalnya hanya seorang pecinta burung biasa. Bermula dari rumahnya yang tak jauh dengan Pasar Ngasem, dia menekuni hobinya itu dengan membuka lapak. "Dulu di rumah memelihara, kadang-kadang teman datang dan orang lain juga lihat-lihat. Eh lama-lama *kok* terus dibeli," katanya.

Saat usianya masih 19 tahun, dia rajin main ke Pasar Ngasem untuk menengok pamannya yang berjualan lebih dulu di sana. Karena tertarik melihat pamannya yang berjualan setiap hari mengantongi uang, lantas bapak 68 tahun ini kemudian mengikuti jejak. "Kayaknya enak daripada kerja harian. Lebih enak bakul, *kan* tiap hari pasti ada uang," ungkapnya.

Pada era 70-an itulah bapak yang kini memiliki lima anak ini membuka kios di Pasar Ngasem. Dengan lapak yang sempit, dia menjual burung anggungan beraneka ragam dan jenis. Dulu satu ekor burung ia banderol harga Rp 300. Meski masih ada yang lebih murah dari itu.

Dari hasil penjualannya itu ia akumulasi dalam sebulan bisa mendapatkan omzet ber-



LAMA DI NGASEM: Musdiharjo membersihkan kotoran burung di sangkar.

sih Rp 600 ribu atau Rp 6 juta di era sekarang. Karena selain belum banyak saingan dan peternak juga belum mengenal teknologi saat itu ■

► Baca *Pedagang...* Hal 7

Pedagang Merasa Tak Ada Saingan

Sambungan dari hal 1

"Dulu tak ada kesulitan, dulu itu *penak*. Saya bisa beli tanah, bikin rumah, dari hasil itu," bebemnya. Meskipun pendapatan yang hanya sedikit, setiap hari selalu ada pemasukan karena padatnya pengunjung. Pengunjung yang datang paling padat sekitar pukul 18.00 ke atas. Jam buka kios di Pasar Ngasem itu pun bebas, tak terpaku pada jam tertentu. Bahkan karena banyaknya pengunjung menjelang sore sampai malam, tak sedikit pedagang yang harus rela menginap di kiosnya.

Dengan alasan jarak rumah yang jauh dari luar kota, misalnya Gunungkidul. "Karena belum laku, jadi nggak ada ongkos pulang. Nunggu sampai ada pengunjung dulu, makanya lebih baik nginap," ceritanya.

Mereka memiliki jatah satu minggu sekali pulang ke rumah demi mengumpulkan pendapatan terlebih dahulu. Sehingga bertahun-tahun Pasar Ngasem tak lain dijadikan sebagai rumah hunian bagi pedagang. Selain untuk beraktivitas menjual, juga untuk hunian sehari-hari mereka seperti mandi, cuci, dan memasak. Maka muncul *image* pasar yang kumuh pada waktu itu. "Dulu sudah tidak seperti wajah pasar lagi karena kumuh,

Lha semua dilakukan di situ, ya nyuci, *jerengi* (menjemur), lalu masak," ungkapnya.

Kenangan lain di Pasar Ngasem, dia kembali menceritakan meski dengan kios yang sempit dan berdempet-dempetan, memiliki kesan kekeluargaan dengan pedagang lain. "Tidak ada rasa saingan di situ, yang ada guyub rukun," tandasnya.

Memasuki tahun 2010, pasar mulai ada penataan. Dengan memindah Pasar Ngasem ke Pasty di Jalan Bantul. Awalnya para pedagang merasa berat karena dipindahkan. Tak lain karena sudah mendapatkan pelanggan, dan pengunjung pun banyak mendatangi di pasar lama. "Ya tapi *kan* tetap kita manut saja kalau memang untuk kemajuan yang lebih baik," ucapnya.

Seiring berjalannya waktu, selama lima tahun berjalan dari 2010-2015 diakui pemasaran di Pasty memang sangat bagus. Pengunjung semakin ramai berdatangan. Kesan kumuh pun sudah tidak ada lagi. Dulu yang buka dengan waktu bebas, sekarang lebih disiplin yakni buka jam 05.00 - 17.00.

Di samping itu letaknya yang strategis, bahkan hingga penataan ruang yang semakin luas. Lingkungannya juga bersih. Dulu semua kios tak beraturan atau tercampur dari burung,

unggas, reptil, aksesoris, pakan hewan, dan lain sebagainya. Kini berpindah ke Pasty ada blok-bloknya tersendiri sesuai kriteria. "Lebih bagus di sini memang saya akui lebih luas, rapi, bersih, dan tidak kumuh. Nyamanlah," bebemnya.

Namun tantangan muncul di atas tahun 2015 hingga sekarang, yakni adanya penurunan pengunjung ke Pasty. Hal itu karena munculnya perkembangan teknologi. Saingan pun berdatangan dari luar pasar. Banyak peternak pula yang memilih memasarkan peliharaannya lewat sosial media. Dia merasakan pasar-pasar tradisional sekarang sudah terjepit dengan pasar modern dan digitalisasi.

"Otomatis seperti kami ini jadi tertinggal," ungkapnya.

Bahkan sekarang sulit untuk memprediksi pendapatannya. Harga saat ini dia banderol Rp 200 ribu-Rp 300 ribu sampai yang paling mahal Rp 1,5 juta. Selama lima tahun berjalan setelah pindah, dia mampu meraup untung hampir Rp 9 juta dalam sebulan.

Saat ini, bahkan tidak bisa mencapai omzet dibandingkan dengan lima tahun itu. "Setengahnya saja ndak ada yang masuk segitu. Sulit sekali, tak bisa prediksi kalau sekarang," katanya. (cr15/laz/by)

Instansi	Nilai Berita	Sifat	Tindak Lanjut
1. Dinas Perindustrian dan Perdagangan	Netral	Biasa	Untuk Diketahui

Yogyakarta, 10 Juli 2026
Kepala

Ig. Trihastono, S.Sos. MM
NIP. 19690723 199603 1 005