

5. ANALISIS MODEL KOMUNIKASI ANTARBUDAYA PARA PEDAGANG DI PUSAT KYA-KYA KEMBANG JEPUN

Analisis model komunikasi antarbudaya para pedagang di Pusat Kya-Kya Kembang Jepun dapat diketahui dari *life history* mereka. Untuk mengetahui *life history* diperlukan pemahaman *emic*, yaitu perspektif para pelaku sosial itu sendiri, dan *etic*, yaitu perspektif peneliti. *Storying* disusun berdasarkan interpretasi secara *negotiated meaning*, yaitu proses dialog antara peneliti dengan informan dalam menafsir arti suatu gejala.

5.1 Temuan Data

5.1.1 A Long

A Long adalah orang peranakan Tionghoa, beragama Kong Hu Cu, usia 44 tahun. Saat ini, ia tinggal di jalan Jaksa Agung Soeprapto Surabaya. Pendidikan terakhir hanya ditempuhnya sampai bangku SMP. Selain dipakai sebagai tempat tinggal, rumahnya juga dipakai sebagai tempat untuk berjualan makanan Tionghoa. Jualan makanan Tionghoa sudah digelutinya sejak 6 tahun belakangan ini. Di Kya-Kya sendiri, ia sudah berjualan selama dua tahun, sejak Kya-Kya pertama kali berdiri. Sebelum berjualan makanan Tionghoa, ia pernah menjadi manajer sebuah restoran bertaraf internasional di Surabaya. “Kalau hari Sabtu pernah kesana, pasti pernah lihat saya”, kata ayah empat orang anak yang fasih berbahasa Madura dan Mandarin ini. Diakuinya, ia bisa berbahasa Madura, karena orang yang tinggal di lingkungan kerjanya kebanyakan adalah orang Madura, sehingga secara tidak langsung, ia menjadi terbiasa untuk menggunakan bahasa Madura dalam komunikasi sehari-hari dengan mereka

Dalam menjalankan usahanya, A Long dibantu oleh keempat anak laki-lakinya. Dari urusan belanja sampai mengatur pegawai dilakukannya sendirian. Untuk urusan menjaga depot, ia membagi tugas dengan anaknya. Kalau anaknya jaga pagi, ia jaga siang, begitu juga sebaliknya.

Anaknya yang paling besar sudah tidak kuliah, sedangkan anaknya yang paling kecil masih duduk di bangku SMP.

Dari pagi sampai sore, ia membuka depot di rumah, malamnya ia berjualan di Kya-Kya. Di Kya-Kya ia berjualan di dua blok sekaligus, yaitu di blok E dan blok C. Ia memberi nama stannya di blok E, “Alooy”, yang diambil dari nama Tionghoanya, dan bagi stannya di blok C, ia memberinya nama “JC”, yang merupakan singkatan dari nama anaknya yang paling besar. Stan di blok C, dijaga oleh anaknya yang paling besar, sedangkan stan di blok E, ia jaga bergantian dengan anaknya yang lain.

“Pedagang di sini ada yang baik, yang bisa diajak kerjasama, tetapi ada juga yang *resék* (dalam bahasa Indonesia yang artinya menjengkelkan), dan *juaji* (dalam bahasa Hokkian, yang artinya cerewet)”, kata pria yang lebih memilih untuk membuka usaha sendiri daripada bekerja ikut orang. Menurutnya kalau ada pedagang yang seperti itu, lebih baik dibiarkan saja, tidak perlu diajak bicara. Kalau ada *problem* baru ia laporkan ke pihak Kya-Kya.

Strateginya dalam menarik pelanggan, yaitu dari jenis dan kualitas makanan yang dijual, promosi spanduk, juga soal harga. “Selain pedagang Tionghoa, banyak juga pedagang pribumi yang jualan disini”, lanjutnya. Rata-rata menurutnya pedagang disini menggunakan bahasa Indonesia dalam berkomunikasi sehari-hari, kalau bahasa Jawa, ia rasa agak kasar.

Menurut A Long, dulu di Kya-Kya memang pernah akan diadakan koperasi, tapi tidak pernah terjadi. Karena menurutnya, masing-masing *tenant* mempunyai aturan individu sendiri-sendiri. “Banyak tidak cocoknya, banyak bertengkarnya, seperti misalnya masalah *order*, ngontrol tamu, dan soal meja”, katanya. Menurutnya, jualan di Kya-Kya masalahnya banyak. Baginya dengan adanya koperasi tidak ada gunanya. Pihak Kya-Kya perlu untuk menata ulang kembali, seperti jumlah meja diperbanyak, dengan begitu secara otomatis antar sesama pedagang tidak akan terjadi pertengkaran. “Masalah biasanya timbul kalau lagi ramai, dan masalahnya selalu karena berebut meja. Masalah utama, biasanya paling banyak adalah masalah meja. Mereka menganggap orang yang berdiri di

depan stan adalah tamunya. Jadi kalau tamunya tidak memanggil pedagang di sebelah sana, pedagang di sebelah sana tidak boleh ikut menawarkan produknya. Ada persaingan terselubung yang terjadi di sini”, katanya. Untuk mengatasinya, ia sampai mengusahakan meja sendiri, atau minta anak buahnya Kya-Kya untuk mencarikan meja. “Kalau sudah begitu, mereka tidak bisa komplain lagi ke saya. Masalah biasanya timbul karena rebutan tamu. Istilahnya untuk *order* masih saling berebut, sering terjadi gesekan-gesekan. Kalau ada yang tidak sadar, biasanya terjadi pertengkaran, biasanya sih perang mulut”, katanya. Kalau sudah begitu biasanya dari pihak Kya-Kya nantinya yang akan turun tangan, memberi sanksi skors tidak boleh buka. Menurut A Long, mereka bertengkar dengan cara mendatangi langsung tempat pedagang yang bersangkutan. “Biasanya antar sesama etnis, yang sering bertengkar, karena pangsa pasarnya sama”, tambahnya. Diakuinya kalau di Kya-Kya sering terjadi persaingan secara tidak sehat, yaitu antar sesama pedagang saling memperebutkan pelanggan.

Ia mengaku dengan semua pedagang di Kya-Kya, hanya tahu saja tapi tidak kenal. Ia hanya kenal dengan satu atau dua orang pedagang saja. “Seperti misalnya dengan A Hong, karena tiap hari bertemu, jadi sering pinjam-pinjaman barang dengannya. Kalau kita kekurangan, mereka pinjami, begitu juga sebaliknya”, katanya.

Ia mempunyai saran untuk PT. Kya-Kya, seharusnya pihak atasan Kya-Kya lebih sering turun ke lapangan, karena kadang-kadang dari bawahan, belum tentu laporannya bisa disampaikan secara utuh. Kadang-kadang kalau ada pedagang yang baik dengan stafnya Kya-Kya, seringkali suka berat sebelah. Perlakuan antara pedagang yang sering memberi makanan, dan rokok, sudah berbeda dengan pedagang yang tidak pernah memberi apa-apa.

Kalau sudah musim hujan, ia hanya bisa pasrah saja. Menurutnyanya manusia hanya bisa berusaha tapi semua Tuhan yang mengatur. Ia pernah hanya mendapat Rp 15.000,00 saja. “Waktu itu yang laku hanya nasi goreng saja”, tambahnya. Ia merasa dengan membuka dua stan di Kya-

Kya ada untungnya juga. Jika di stan nya tidak ada pembeli, ia tinggal berharap agar di stan yang satunya ramai, sehingga masih tetap ada pemasukan walaupun sedikit. Menurut A Long, kalau sudah musim hujan, ia sudah sedia terpal, sehingga pengunjung yang datang untuk makan bisa pindah duduk di belakang. Kalau ada makanan yang tidak laku, ia simpan di *freezer* dulu. Kalau sudah ada yang pesan baru ia masak, dan kalau sudah kadaluwarsa, baru ia makan sendiri.

Ia mengaku tidak pernah ada masalah dengan pedagang yang lain, dengan semua fasilitas yang telah disediakan oleh pihak Kya-Kya, seperti listrik, dan air. Masalahnya terjadi hanya dengan jumlah meja dan kursi, karena menurutnya, meja yang disediakan oleh pihak Kya-Kya sudah banyak yang rusak, jadi sekarang diganti meja yang lebih kecil. A Long sendiri mengaku sudah mempersiapkan meja sendiri, untuk persediaan kalau waktu ramai tidak ada meja. “Di Kya-Kya sendiri tidak pernah ada aturan yang menyebutkan tamu yang duduk di depan mejamu adalah tamumu, sehingga sering terjadi salah paham, akhirnya bertengkar. Ya, kalau tamunya pintar, dia bisa marah kalau ditawari menu makanan oleh pedagang lain. Masalahnya banyak tamu yang tidak mengerti aturan untuk beli makanan di sini. Duduk di sini, tapi pesannya di sebelah sana. Hal ini dapat terjadi, karena di setiap meja tidak ada stempelnya, milik stan mana, jadi tidak bisa marah, sedangkan dari pihak Kya-Kya tidak bisa memberi jalan keluar, karena mengingat keadaan Kya-Kya yang akhir-akhir ini mulai sepi, sehingga pihak kya-kya takut kalau banyak pedagang yang keluar. Dana untuk beli meja saja tidak ada. Tidak ada pemasukan untuk kas. Beli meja hanya bisa yang kecil-kecil saja”, katanya.

Jika ada pedagang yang merebut tamunya, secara logika ia merasa dirugikan, tapi ia ingat, yang namanya rejeki pasti datang sendiri. Asal jangan sampai keterlaluhan, karena ia juga sadar, kalau ia berada di posisinya pasti juga akan berbuat hal yang sama. Mengingat sama-sama punya tujuan yang sama yaitu untuk mencari nafkah, sehingga ia tidak jadi marah, karena dulu ia juga pernah merasakan susah nya mencari makan.

Menurut A Long, dalam membina hubungan baik dengan pedagang yang lain harus ada timbal baliknya. “Setelah sering saya tegur dan ingatkan, baru tetanggaku sadar. Saya bilang, kalau saya marah, kamu bisa mati, karena tidak bisa jualan produkmu ke tamuku lagi. Mungkin dari itu, ia sadar sehingga kalau dia ada tamu, dia ikut menawarkan produkku. Kalau aku kehabisan barang, dia juga mau minjami aku”, terangnya. Selain itu, menurutnya, sekarang tetangganya itu lebih sering membeli makanan ke dia. “Coba kalau dia tidak pernah beli makananku, pasti lain ceritanya. Dulu sebelum saya peringatkan, dia sering menawarkan kepada tamunya untuk makan di A Hong, karena mungkin dia merasa berhutang budi ke kakak perempuannya A Hong. Kakak perempuannya A Hong, kalau butuh minuman, seperti misalnya jus, selalu pesan ke dia. Terus pernah suatu hari ketahuan saya, langsung saya marahi, karena itu sudah menyangkut prinsip saya, kecuali kalau di tempatku tidak jualan *kol nenek* (sejenis kerang, yang makannya dengan cara disedot) tidak apa-apa. Di tempatku sendiri juga jualan *kol nenek*, dan dia sudah tahu itu, tapi kenapa dia bisa menyuruh tamunya untuk membeli di A Hong. Saya kasih pengertian ke dia, untung dia masih saya bantu, kalau tidak saya bantu, mungkin dia sudah tidak bisa jualan di sini lagi”, katanya. “Pedagang di sini sudah tahu semua tentang dia, sehingga menyebut dia dengan sebutan mak lampir, karena orangnya aneh, sama siapa saja pasti bertengkar, tidak hanya dengan saya saja, meskipun begitu, dia tetap cuek saja”, tambahnya.

5.1.2 Meimei

Meimei adalah orang peranakan Tionghoa yang tinggal di jalan Dharmahusada Indah ini adalah mahasiswa semester 10 salah satu universitas swasta di Surabaya dan mengaku tidak mempunyai pekerjaan sampingan selain kuliah.

Nama stan “DS-19” dipilihnya karena mamanya adalah orang *Djiao Seng* (orang Tionghoa yang sudah dilahirkan dan bertempat tinggal di negara lain selain Tiongkok). “Huruf depannya Djiao Seng adalah huruf

D dan S. Angka 19, merupakan tanggal aku buka stan di Kya-Kya, yaitu tanggal 19 Agustus“, jelas perempuan yang tahun ini genap berusia 24 tahun.

“Awal aku membuka stan di Kya-Kya adalah dari temannya adikku laki-laki yang ketiga, katanya uang jaminannya yang Rp. 2.500.000,00, sudah termasuk uang *cleaning service* Rp 1.250.000,00 dan uang untuk menyewa rombongan Rp 1.250.000,00 gratis, aku hanya perlu membayar uang sewa per bulannya saja sebesar Rp. 650.000,00”, ceritanya. Menurutnya dibandingkan dengan menyewa di tempat yang lain, uang sewa stan di Kya-Kya dianggapnya paling murah. “Di Gapura Citraland, sewa stan per bulannya Rp. 700.000,00, sedangkan di daerah Manyar, per bulannya bisa mencapai Rp 750.000,00 sampai Rp 800.000,00”, kata anak kedua dari empat bersaudara yang beragama Katolik ini.

Ia mengaku sudah hampir dua tahun membuka stan di kya-kya, yaitu sejak bulan Agustus tahun 2003 lalu. Saat ini, ia berjualan di blok D. Dulu ia berjualan di blok C, lalu waktu dipindah ke blok D oleh manajer yang lama. Menurut manajer yang lama, pemindahan dan pemisahan makanan itu dilakukan untuk membuat Kya-Kya agar lebih ramai, sehingga ia mau saja dipindah, tetapi yang terjadi malah sebaliknya.

Pada pertengahan tahun 2004, keadaan Kya-Kya mulai sepi, yaitu waktu ada pemisahan antara makanan halal dan non halal oleh manajer yang lama, karena manajer yang lama tidak suka dengan etnis Tionghoa. Jadi pedagang yang berjualan makanan non halal dijadikan satu dan dipinggirkan ke blok yang sepi, yaitu blok D. Akibatnya malah sering terjadi pertengkaran antar sesama pedagang. Hal ini disebabkan oleh jenis dagangannya yang sama. “Tapi untungnya sekarang sudah diganti dengan manajer yang baru, karena dia sendiri yang berjanji katanya kalau programnya ini tidak berhasil, ia bersedia untuk mengundurkan diri. Harapannya dengan programnya ini Kya-Kya bisa bertambah ramai, tapi pada kenyataannya, Kya-Kya menjadi tambah sepi”, ingatnya. Sekarang, setelah manajernya diganti, keadaan Kya-Kya menjadi lebih baik. “Kya-Kya sekarang lebih terang, lampunya yang dulu hanya sedikit, sekarang

sudah ditambah. Dulu di sini agak gelap, lampunya dimatikan satu, alasan manajer yang lama untuk mengurangi daya listrik. Aku marah karena secara tidak langsung, aku merasa dikucilkan olehnya”, jelasnya. Menurutnya tidak hanya itu saja, setiap wilayah atau blok hanya diberi satu jenis makanan yang non halal, tetapi sekarang setelah manajernya diganti, di Kya-Kya banyak juga dijumpai orang pribumi yang jualan masakan Tionghoa, sehingga pembeli pribumi yang ingin makan makanan Tionghoa tidak takut lagi.

Menurut Meimei, di Kya-Kya sekarang hanya tinggal 3 blok saja, yaitu blok E, C, dan D. “Kalau dulu ada 4 blok, yaitu blok E, C, D, dan B”, terangnya. Ia lebih senang dengan keadaan sekarang, Kya-Kya kelihatan lebih ramai, karena blok B sudah dihilangkan. Jarak antar pedagang yang satu dengan yang lain lebih dirapatkan lagi, karena sudah banyak pedagang yang keluar.

Dulu kalau ramai per hari ia bisa mendapat Rp 1.000.000,00. Kalau sepi seperti kalau lagi musim hujan, pernah ia tidak dapat uang sama sekali. Jadinya kalau sedang musim hujan mau buka menjadi malas. “Kalau waktu musim hujan, stanku tutup”, katanya. Dari pihak Kya-Kya sendiri juga baik, mungkin sadar kalau musim hujan penghasilan pedagang otomatis berkurang. Jadinya uang sewa selama sebulan diberi keringanan, dipotong separuh, tinggal Rp 325.000,00 saja. “Dulu di Kya-Kya, pernah mau dipasang terpal, tapi tidak jadi, karena setiap pedagang harus menyumbang Rp 1.000.000,00”, lanjutnya. Kalau ramai ia bisa mendapat Rp 1.000.000,00, dan kalau lagi sepi, ia hanya mendapat Rp 200.000,00 sampai Rp 300.000,00. Menurut Meimei, kalau sudah sepi, jam 11 malam stannya sudah tutup. Kalau lagi ramai bisa tutup sampai jam 1 malam terutama kalau hari Jumat, Sabtu, dan hari besar. Menurutnya hari paling sepi di Kya-Kya adalah hari Selasa. Jadi setiap Selasa, ia tidak membuka stannya, kecuali kalau hari besar, ia tetap buka seperti biasa.

Menurut pengamatannya, ada persaingan terselubung yang terjadi di Kya-Kya, khususnya pedagang antar sesama etnis. “Ada persaingan terselubung, banyak pedagang di sini yang bertengkar, karena berebut

pelanggan. Saling terjadi salah paham antar pedagang yang satu dengan yang lain, terutama pedagang yang ada di Blok E”, teranginya.

“Saya juga pernah merasakan hal yang serupa. Stan saya jual makanan dan minuman. Tetangga kiri saya etnis Tionghoa juga jual minuman. Akhirnya sering diantara kami berebut pelanggan, karena kami keluar untuk menawarkan produk secara bersamaan. Biasanya bertengkarnya di belakang stan, saling menegur. Kalau tidak bisa diselesaikan baru dipanggilkan stafnya Kya-Kya. Terus setelah kejadian itu, kalau di stan kami saling diam-diaman saja, saling cuek”. “Tidak ada komunikasi yang terjalin. Repotnya disini karena tidak ada undang-undang yang menegaskan agar meja yang di depan stan adalah tamu *tenant* masing-masing, karena tidak ada aturannya, sehingga kalau ada tamu yang datang langsung dikerubuti oleh banyak pedagang. Hal inilah yang membuat hubungan di antara sesama pedagang menjadi tidak enak. Selain pembeli menjadi takut, dan bingung untuk memilih menu makanan yang mana. Antar sesama pedagang juga akan timbul perasaan saling iri satu sama lain”, katanya.

“Kya-Kya enak untuk dibuat tempat nongkrong, makanannya lengkap. Restoran di Surabaya pada umumnya jam 10 malam sudah tutup semua. Kalau di Kya-Kya bisa buka sampai jam 1 malam. Kendalanya hanya tempat atau lokasi Kya-Kya yang jauh dari pusat kota. Dukanya capek, karena selain jualan di sini, aku juga masih kuliah”, jelasnya. Cara untuk mengatasinya, yaitu dengan pembagian tugas dengan mama dan adiknya. Kalau adiknya ada ujian, Meimei yang menjaga stan, begitu pula sebaliknya. Kalau Meimei ada urusan, adiknya yang gantian menjaga, diantara mereka saling membantu satu sama lain.

Menurutnya, pedagang yang baik adalah pedagang yang saling membantu, saling menawarkan produk tetangga, dan bisa dipinjam barangnya. “Di blok E adalah blok yang paling sering terjadi pertengkaran, karena di sana ada ai cerewet, yang jualan minuman, yang suka merebut tamu pedagang lain. Hubunganku dengan tetanggaku yang di sebelah kanan, etnis pribumi, baik-baik saja, karena saling timbal balik, kalau ada

tamunya yang datang, ia suka nawarin produkku. Begitu juga kalau ada tamuku yang datang, aku juga suka menawarkan produknya. Kalau aku paling sering bertengkar dengan tetangga di sebelah kiriku, karena produk jualannya kita sama, yaitu minuman. Dia baru masuk dua bulan yang lalu. Sebelum ada dia lebih enak, karena kosong, jadi tidak ada saingannya”, tambah Meimei.

Strateginya dalam menarik pelanggan, yaitu dengan mempercantik spanduk. Menurut Meimei, yang penting dalam menarik pelanggan adalah dari spanduknya dulu, harus menarik, kalau spanduknya menarik pasti banyak pelanggan yang penasaran untuk makan. “Oleh karena itu, spanduk kubuat secantik mungkin supaya orang yang datang tertarik untuk makan disini. Kalau soal harga standar saja, asal jangan terlalu mahal”, jelasnya.

Meimei mengaku sebelum membuka stan di Kya-Kya, setiap hari ia hanya kuliah dan jalan-jalan saja. Setelah buka di Kya-Kya, ia lebih bisa merasakan susahnyanya mencari uang, ia lebih belajar untuk tanggung jawab. Fasilitas yang disediakan oleh pihak Kya-Kya adalah air, listrik, serta meja, dan kursi.”. Menurutnya, masalah meja adalah masalah utama yang menyebabkan pertengkaran di antara sesama pedagang Kya-Kya. “Disini repotnya tidak ada pembagian meja, sehingga kalau ada pelanggan yang duduk di stanku, tapi pesan di stan sebelah sana, tidak apa-apa, cuma tidak enak saja”, imbuhnya.

Ia lebih memilih untuk berjualan sate babi, karena selain bahannya yang mudah didapat, cara membuatnya juga dirasakannya cukup mudah. “Daripada jualan makanan *chinese food*, sudah bahannya banyak, belum tentu laku semua lagi. Kalau tidak laku bisa repot. Kalau sate babi tidak laku bisa masuk *freezer maximal* dua sampai tiga hari”, jelasnya. “Supaya tidak rugi, sekarang kalau jualan sedikit saja porsinya. Dulu rencananya, aku mau jualan lontong mie dan nasi empal, tapi sama mamaku tidak boleh. Kata mamaku, jualan lontong mie repot, kalau tidak laku cepat bau, dan kalau tidak habis harus segera dibuang. Terus aku sama adik-adikku bertukar pikiran, terus ingat, kalau dulu waktu kami masih kecil, mama suka buat sate babi dan enak. Terus dicoba pada hari pertama jualan 60

tusuk sate babi, langsung habis dalam waktu satu jam saja. Hari kedua dan seterusnya habis terus, jadinya kita tetapkan untuk jualan sate babi dan baikut sayur asin saja” katanya. Selain jualan makanan non halal, Meimei juga jualan makanan halal, yaitu sop merah. Sop merah dipilihnya sebagai menu tambahan karena setelah ia coba selama seminggu, ternyata banyak pelanggan yang suka. Sebelum ada sop merah, dulu pernah dicoba rawon, dan sop buntut selama seminggu, tapi tidak laku, karena yang bisa bertahan sampai sekarang hanya sop merah saja. Jadinya sekarang, kita tetapkan untuk jualan sate babi, baikut sayur asin, dan sop merah saja, tapi yang utama tetap sate babi dan baikut sayur asin”, jelasnya.

Meimei mempunyai saran bagi pedagang yang ingin membuka stan di Kya-Kya agar jualan di Kya-Kya jangan dianggap sebagai usaha tetap, hanya dianggap sebagai usaha sampingan saja. “Untuk senang-senang saja, karena bisa ketemu dan kenal banyak orang. Dengan jualan disini, bisa ketemu *ai-ai*, *susuk-susuk* (sebutan dalam bahasa Tionghoa yang dipakai untuk menghormati orang yang lebih tua, dalam bahasa Indonesia berarti tante dan om), buat dipakai untuk tempat orang nongkrong, ngobrol-ngobrol, daripada nganggur di rumah, lebih enak duduk di sini”, katanya. Harapannya untuk pihak Kya-Kya, agar sering mengadakan *event*, karena menurutnya, kalau tidak ada *event*, kya-Kya sepi pengunjung.

5.1.3 Suk Mei

Suk Mei, orang peranakan Tionghoa, yang tinggal di jalan Sidotopo Wetan Indah Surabaya, usia 44 tahun, beragama Kong Hu Cu. Ia menempuh pendidikan terakhir di sebuah universitas di Kepanjen, jurusan manajemen perusahaan. Anaknya yang paling besar sudah kuliah di Widya Kartika, yang kedua laki-laki masih SMP, anak yang ketiga perempuan kelas 6 SD, sedangkan yang paling kecil perempuan masih kelas 4 SD.

Sebelum membuka stan di Kya-Kya, ia pernah bekerja di sebuah bank swasta di Surabaya. Setelah menikah dan mempunyai anak, ia berhenti bekerja, dan membantu suami dengan jualan air galon di rumah.

Pada bulan Juli 2003, ia mulai memberanikan diri untuk membuka stan di Kya-Kya. Waktu pertama kali buka, ia memberi nama stannya, “*Depot Delicious*”, dengan berjualan ayam goreng, sate kelinci, nasi empal, dan es jus. Dalam sehari, ia bisa mendapat pemasukan lebih dari Rp 1.000.000,00. “Dulu dalam sehari, aku bisa dapat sampai *yidiao duonan*”, ingatnya. Sekarang, ia hanya menjual nasi krawu dan es jus saja, sehingga ia mengganti nama stannya dengan, “*Nasi Krawu khas Gresik Bu Dewi*”, yang diambil dari nama anaknya yang paling kecil, yaitu Dewi.

Pada pertengahan 2004, keadaan Kya-Kya mulai sepi, karena itulah, ia mulai mengurangi jumlah pegawainya. Kalau dulu, jumlah pegawainya total semuanya ada enam orang, yang terdiri dari empat orang laki-laki dan dua orang perempuan. Sekarang hanya tinggal dua orang saja, seorang laki-laki dan seorang perempuan.

Selama berjualan di Kya-Kya, ia tidak pernah memperbolehkan anaknya untuk membantunya. Baginya pendidikan adalah nomor satu. “Anakku biar di rumah saja, belajar”, katanya.

”Walaupun sekarang Kya-Kya sepi, tapi aku tetap jalan terus. Orang-orang mungkin sudah pada bosan semua”, jelasnya. Kalau dagangannya tidak laku, besok paginya ia jual lagi ke sekolah SD dan SMP Persekutuan Damai di jalan Klanggru Surabaya.

Hari paling ramai baginya adalah hari Sabtu, Minggu, dan hari libur. Ia mengaku tidak pernah menutup stannya. Setiap hari ia buka dari jam 6 sore sampai jam 11 malam, tidak pernah lebih dari itu. Kalau dulu paling sepi per hari bisa mendapat Rp. 500.000,00. Sekarang paling ramai hanya bisa mendapat Rp. 500.000,00. Dan kalau lagi sepi hanya bisa mendapat Rp. 100.000,00 sampai Rp. 200.000,00 saja. “Merosot sekitar 30% sampai 40% lah”, tambahnya. Walaupun begitu, menurutnya dari dulu sampai sekarang harga stan di kya-kya tetap, tidak pernah turun sama sekali.

Selama berjualan di Kya-Kya, Suk Mei mengaku komunikasinya dengan pedagang yang lain lancar-lancar saja, karena adanya sikap saling pengertian antara sesama pedagang. “Kalau ada tamu yang manggil, baru

pegawaiku keluar untuk nawarin produkku. Kalau tidak ada yang manggil, ya diam saja”, katanya. Begitu juga dengan pedagang yang lain. Hal itu ia lakukan untuk menghindari kesalahpahaman antar sesama pedagang. Ia lebih senang untuk berjualan di blok C, karena baginya, semua pedagang di bloknya saling pengertian satu sama lain. Dari awal berdiri sampai sekarang ia hanya mempunyai tetangga di sebelah kiri yang berjualan ikan bakar saja, sedangkan tetangga di sebelah kanannya berada agak jauh, dengan berjualan soto ayam. “Kalau di blok lain, sering saya lihat pedagang yang bertengkar karena memperebutkan pelanggan”, katanya. Menurutnya kalau ada masalah dengan sesama pedagang lebih baik segera melapor ke petugas Kya-Kya. “Kalau ada masalah dengan pedagang yang lain, tinggal melapor ke pihak Kya-Kya, nanti bagian *captain* yang akan turun tangan memberi teguran”, tambahnya.

5.1.4 Indro

Indro lahir di Lamongan 49 tahun yang lalu dan beragama Islam. Saat ini, ia tinggal di jalan Babatan Rukun Surabaya bersama dengan seorang istri yang telah memberinya empat orang anak, seorang perempuan dan tiga orang laki-laki. Anaknya yang paling besar perempuan, sudah menikah, wiraswasta, dan sudah punya cucu, sedangkan anaknya yang kedua masih kuliah, yang ketiga masih SMA, dan yang terakhir masih duduk di bangku SMP. Istri Indarto bekerja sebagai guru SLB (sekolah luar biasa) yang termasuk sekolah Kristen di kelurahan Dupak Surabaya.

Indro terlahir dari ayah etnis Tionghoa beragama Kristen dan Ibu pribumi beragama Islam. Ibu kandung Indro sudah meninggal 5 tahun yang lalu. Setelah ibunya meninggal, ayahnya menikah lagi dan tinggal di Menado sampai sekarang. Indro sendiri merupakan anak kedua dari tiga bersaudara. Diantara semua saudaranya, hanya dia sendiri yang berprofesi sebagai peramal.

Selain bekerja sebagai seorang peramal, ia juga menghidupi enam orang anak yatim di rumahnya, yang terdiri dari empat orang anak laki-laki, dan dua orang anak perempuan. Enam orang anak yatim ini

disekolahkan dan diajari untuk berjualan pakaian. Hasil dari jualan mereka, diberikannya kepada ibu mereka di rumah.

Indro menamai stannya "*Two In Su*", nama "*Two In Su*" dipilihnya karena merupakan gabungan dari dua aliran, yaitu aliran Tionghoa dan Jawa. Sebelum membuka stan di Kya-Kya, ia masih bekerja sebagai peramal di TMII (Taman Mini Indonesia Indah) Jakarta. Profesi sebagai peramal sendiri baru dijalannya secara resmi enam tahun belakangan ini. Sebelum menjadi peramal, ia pernah bekerja di asuransi, bank, serta menjadi dalang. Menjadi dalang merupakan warisan dari kakeknya, ayah dari ibunya yang juga seorang dalang. Sejak kecil dari umur 11 tahun, ia sudah sering diajak untuk mendalang, sehingga ia hanya menamatkan sekolahnya sampai bangku SD saja. Waktu ia berumur 41 tahun, kakeknya meninggal dunia, sedangkan menjadi peramal merupakan warisan dari neneknya yang juga seorang dukun.

Sudah dua tahun ini, ia membuka stan di Kya-Kya, sejak Kya-Kya diresmikan pertama kali. Awalnya, ia diminta sendiri oleh pihak Kya-Kya untuk meramaikan Kya-Kya, sehingga waktu itu, ia tidak perlu membayar uang jaminan, ia hanya diminta untuk membayar Rp 1.800.000,00 per bulan, yang terdiri dari uang tenda Rp 300.000,00, serta uang sewa Rp 1.500.000,00, tetapi belakangan ini, ia merasa telah dianaktirikan oleh pihak Kya-Kya. "Sekarang jumlah peramal disini totalnya ada empat orang peramal, termasuk saya. Dulu ada enam orang peramal, tapi sekarang sudah banyak yang keluar, karena keadaan Kya-Kya yang sepi akhir-akhir ini", katanya. "Stan yang bayar sewanya paling mahal di Kya-Kya ini adalah saya", tambahnya. Walaupun sepi, ia tetap membayar uang sewa sebesar Rp 1.800.000,00, meskipun bisa diangsur sedikit demi sedikit, tapi baginya hal itu tetap tidak adil. Peramal yang lainnya boleh membayar uang sewa dengan sistem bagi hasil dengan pihak Kya-Kya, dengan perhitungan setiap pelanggan ditarik Rp 25.000,00, yang Rp. 15.000,00 untuk peramalnya, dan yang Rp. 10.000,00 untuk pihak Kya-Kya, sedangkan kalau dia tidak boleh, padahal ia merupakan peramal yang pertama kali buka dan yang mempopulerkan sebutan peramal di Kya-Kya.

Dulu menurutnya, peramal-peramal yang lain masih menggunakan sebutan paranormal. Menurutnya karena sebutan paranormal identik dengan perselingkuhan, dan perbuatan cabul, sehingga sekarang sebutan itu sudah tidak digunakan lagi.

Dulu stannya berada di tengah, satu deretan dengan mobil Adira, dan mobil-mobil mewah yang lain. Setelah Kya-Kya sepi, kalau di tengah sendirian, ia merasa tidak enak, sehingga sekarang stan Djarum yang maju di tengah. Saya juga pernah mengajukan permohonan keringanan secara tertulis kepada pihak manajemen Kya-Kya, tapi kata mereka untuk acc masih harus menunggu dari pimpinan pusat. “Padahal pimpinan pusat kalau kesini, tidak mungkin ketemu saya, karena dia lewat sini, sudah dikawal orang banyak, pulang langsung naik mobil. Bagaimana mau mengajukan surat keringanan”, curhatnya. “Pihak manajemen seharusnya memperhatikan hal-hal seperti ini. Ya, kalau saya sadar, tapi kalau kena pedagang yang lain, bagaimana”, tanyanya.

Ia selama buka di Kya-Kya tidak pernah memasang tarif kepada pengunjung, kalau peramal yang lain memasang tarif Rp 25.000,00 per orang. Menurutnya tidak baik memaksakan kehendak orang. “Ya kalau pelanggannya mampu, kalau tidak mampu, kan kasihan” terangya. Sejak semula, niatnya menjadi peramal adalah untuk menolong orang yang kesusahan. Ia tidak mempunyai motif untuk mencari kekayaan sama sekali. Menurutnya manusia hidup di dunia ini hanya sementara saja, tidak tahu sampai umur berapa. Jadi ia sarankan jangan hanya mengejar dan mengharap harta serta kekuasaan saja.

Dari bulan Mei 2003 sampai sekarang, ia tetap menempati stan di blok B, ia tidak mau pindah dari blok B, meskipun di blok B sekarang pedagangnya hanya tinggal dia, stan es jus, dan stan ikan bakar saja. Seringkali ia diminta untuk pindah ke blok lainnya oleh pihak Kya-Kya, tetapi ia tidak pernah mau. Alasannya, karena blok B merupakan pintu depan dari Kya-Kya yang menurutnya berjualan di pintu depan atau gerbang masuk utama dapat membawa keberuntungan. “Aku sering diminta untuk pindah blok, tapi aku tidak mau karena menurutku,

berjualan di pintu depan itu membawa *hoki* (dalam bahasa Indonesia artinya keberuntungan)”, jelasnya. Ia lebih memilih untuk berjualan di blok yang sedikit pedagangnya, karena ia tidak mau bertengkar dengan sesama pedagang hanya karena memperebutkan pelanggan.

Untuk menambah penghasilannya, kalau siang ia membuka stan di hotel J.W. Marriott, kalau hari besar bisa pindah-pindah, tidak tentu tempatnya, tergantung panggilan. “Kemarin saya dipanggil untuk buka stan di Ubaya”, terangnya. “Di Unair juga pernah, tergantung panggilan lah”. Akhir-akhir ini, menurutnya lebih banyak *event* keluar, anak buahnya ada 5 orang, 3 orang laki-laki, 2 orang perempuan.

Dibandingkan dengan dulu, keadaan Kya-Kya sekarang agak sepi, pada hari-hari biasa pelanggan bisa dua sampai empat orang saja. Kalau hari besar agak ramai, seperti kalau setiap hari Sabtu, di Kya-Kya ada festival Peterpan, jadi agak ramai. Diakuinya perbedaan Kya-Kya dulu dengan sekarang jauh sekali. Dulu sebelum ia buka sudah banyak pelanggan yang antri, sampai pakai kupon, kursi 20 sampai penuh semua. Kadang-kadang ia bisa buka sampai jam 1 malam. “Mau tutup, sampai tidak boleh sama orang-orang”, ingatnya. Kalau sekarang kadang-kadang jam 11 malam sudah tutup. Memang mestinya belum tutup, tapi karena keadaan sepi, akhirnya terpaksa ditutup. Hal ini dilakukannya untuk mengatur waktu dan tenaganya supaya tidak terbuang sia-sia, persiapan kalau ada panggilan keluar. “Seperti besok saya ada panggilan untuk ke Waru, Juanda, untuk mengobati orang sakit”, tambahnya.

Menurutnya selama berjualan di Kya-Kya ini, pelanggannya ada yang orang asing, seperti orang Tionghoa totok dan orang Barat. Dan untuk berkomunikasi dengan mereka, ia menggunakan jasa penerjemah, karena ia tidak bisa bahasa lain selain bahasa Indonesia.

Selama ini, diakuinya kalau hubungannya dengan pedagang yang lain bisa tetap harmonis saja, karena ada perasaan saling pengertian satu sama lain. Kalau sistem peramal sampai sekarang tidak ada konflik, tetapi kalau antar pedagang makanan banyak. Antara satu sama lain saling menjelekkkan, persaingan dalam harga, dan lain sebagainya. “Seperti

kemarin, stan ikan bakar sebelah saya dikomplain dengan tetangganya. Orang mau masuk ke stan sebelahnya, mau beli es, disuruh agar jangan kesana, karena harganya mahal”. “Rombongan yang sebelahnya tahu, sehingga marah. Akhirnya mereka bertengkar secara fisik”, jelasnya. Cara mereka bertengkar, stan yang bersangkutan langsung didatangi. Hal ini menurutnya bisa sampai terjadi karena kemungkinan stan ikan bakar dapat komisi dari stan di sebelah sana sekitar Rp 1000,00 sampai Rp 2000,00. Sebetulnya dulu pernah diisyaratkan yang di depan *tenant* masing-masing itulah yang berhak menawarkan produknya, tapi kadang-kadang ada yang tetap menawarkan produknya ke tempat atau wilayah *tenant* lain, padahal disini sebetulnya ada *captain*-nya yang bertugas untuk mengawasi para pedagang, tapi tidak berfungsi sama sekali. Kadang-kadang malah *captain*-nya pura-pura tidak tahu, itu yang susah, contoh lain, antar sesama pedagang saling berebut kursi dan meja. “Yang bersangkutan diam dulu, tapi setelah tamunya pergi, baru ada efek komunikasinya, yaitu dikomplain langsung. Dulu pihak manajemen main skors, tetapi sekarang tidak lagi”, jelasnya.

Kasus lain dulu kalau tidak bayar dua sampai tiga bulan langsung di-skors, rombongan tidak boleh keluar selama dua sampai tiga bulan. “Akhirnya, *tenant* kalau sudah nunggak, mau bayar kan malas, akhirnya keluar dengan sendirinya”, lanjutnya. Hal ini bisa sampai terjadi dikarenakan keadaan Kya-Kya yang sepi. “Kalau sekarang meskipun sudah telat membayar empat sampai lima bulan tidak diskors, kemungkinan pihak Kya-Kya sudah sadar. Kendala utama untuk berjualan di sini salah satunya adalah musim hujan. Disini kalau hujan, pedagangnya pasti lari semua, kadang-kadang pengunjung tidak diperhatikan. Jadi sangat disayangkan sekali” jelas Indro yang pernah meramal dari Ternate sampai Singapura ini.

Strategi yang dilakukannya dalam menarik pelanggan, yaitu pada hari besar, setiap pelanggan yang meramal di tempatnya dapat bonus es jus. Nanti waktu Kya-Kya ulang tahun pada tanggal 31 Mei, pelanggan yang meramal di tempatnya dapat bonus es jus, meramal gratis, serta dapat

pesangon uang, dan ini hanya berlaku untuk dua orang saja, seorang laki-laki, dan seorang perempuan.

Ia sendiri mengaku pernah kecewa membeli makanan di Kya-Kya, padahal ia juga merupakan produk dari Kya-Kya, tapi ia hanya bungkam saja, tidak mau komplain kepada pedagang yang bersangkutan. Walaupun makanan itu dihidangkan panas, lezat. Tapi kalau disobek ikannya itu bau. Istrinya sampai marah. Kenapa makanan seperti ini dijual, tetapi demi menjaga keharmonisan antar sesama pedagang, ia biarkan saja, ia tidak komplain sama sekali. Hal ini bisa sampai terjadi, mungkin disebabkan karena keadaan Kya-Kya yang sepi, sehingga ikannya disimpan di kulkas, lalu setelah keadaan sudah cerah kembali, ikannya baru digoreng, tapi bagaimanapun juga ikan yang bau tetap bau. Ia sarankan, seharusnya di Kya-Kya ini diadakan pengecekan makanan. Selama Kya-Kya berdiri sampai sekarang. Di Kya-Kya ini belum ada jalur pengecekan makanan, yang ada, menunya cuma dilihat. Seharusnya pihak Kya-Kya mengadakan *tester* makanan. Menu yang akan dijual ke pelanggan harus di-*tester* dulu, apakah memenuhi standar dengan tarif yang sekian.

Dulu di Kya-Kya juga ada aturan pedagang yang sudah jualan makanan tidak boleh jualan minuman, begitu juga sebaliknya. Pedagang yang sudah berjualan minuman tidak boleh berjualan makanan, tetapi sekarang banyak pedagang yang jual makanan dengan minuman sekaligus, sehingga yang hanya jualan minuman saja, pasarannya menjadi sepi.

Dulu, ia juga pernah ditawari untuk menjadi badan pemeriksa keuangan bagi koperasi di Kya-Kya, yaitu koperasi Mitra Abadi Sejahtera. Ia sampai disumpah oleh Kotamadya, tapi tidak jalan, karena dulu ada selebaran bagi pedagang yang mau berpartisipasi harus bayar dulu. Menurutnya, hal itu merupakan kesalahan dari pihak Kya-Kya. “Modal pokok seharusnya dari penanam modal dulu, baru dikucurkan ke para pedagang. Setelah itu, pedagang nanti baru mengajukan maunya bagaimana. Tujuan koperasi kan supaya hubungan antar pedagang menjadi semakin erat, tidak lepas. Di Kya-Kya dulu bebannya berat, ada pajak makanan, lampu, dan air. Sekarang sudah tidak ada lagi, karena

keadaannya begini. Seharusnya, yang bayar pajak kan pihak Kya-Kya”, katanya. Dulu pedagang disini sering mengeluh ke pihak Kya-Kya, kenapa ditanggihkan ke para pedagang. Ia masih ingat, dulu kalau mau membuka stan di Kya-Kya, harus beri uang jaminan dulu, sebesar Rp. 2.500.000,00. “Sekarang sudah tidak pakai uang jaminan lagi, walaupun begitu tetap tidak ada pedagang yang masuk. Pihak manajemen Kya-Kya dari situ harus belajar bagaimana cara untuk menarik *tenant-tenant*”, katanya. Ia mempunyai motto hidup, manusia punya kepribadian yang lajak dipuji dan dipuja, tetapi tidak untuk dinaung-naungkan, lebih baik dalam hati saja. Selain itu, manusia kalau mau berusaha, Tuhan pasti masih melindungi. Manusia yang mudah putus asa di dalam dunia ini paling dibenci Tuhan. Jadi kalau kita masih mau bekerja, pasti masih bisa jalan.

5.1.5 A Cen

A Cen adalah orang Tionghoa totok, beragama Kong Hu Cu, berumur 28 tahun. Selama berjualan di Kya-Kya, ia tinggal di rumah saudaranya di jalan Kembang Jepun Surabaya. “Di sini, aku tinggal di rumah *qinqi* (dalam bahasa Indonesia berarti sanak saudara) ku”, katanya. Waktu itu ia diminta untuk datang ke Surabaya oleh salah seorang familinya untuk meramaikan Kya-Kya. Sudah dua tahun ini, ia berjualan *souvenir*, seperti: gelang giok, kalung, anting-anting, dan pedang. Menurutnya, hanya dengan beginilah akhirnya barang-barang produksi China bisa sampai ke Indonesia.

Ia tinggal telepon minta kiriman dari saudaranya yang tinggal di Tiongkok, kalau barang dagangannya ada yang laku. Beginilah cara yang ia lakukan untuk menghemat biaya transportasi.

A Cen sendiri mengaku bisa menguasai bahasa Indonesia lebih lancar dibandingkan dengan pedagang Tionghoa totok yang lainnya, mungkin dikarenakan oleh lingkungan keluarganya, yang bisa berbahasa Indonesia. “Pedang ini harga *yibai liushi* (dalam bahasa Indonesia Rp 160.000,00), beli banyak, lain harga”, katanya sambil tersenyum.

Menurut A Cen, untuk kemudahan dalam berkomunikasi, ada juga dari mereka yang belajar bahasa Indonesia terlebih dahulu. Apabila ada pembeli yang tidak bisa berbahasa Mandarin, ia layani sedapat mungkin dengan menggunakan bahasa sekedarnya. Selain pembeli etnis Tionghoa banyak juga pembeli Jawa, dan orang dari luar negeri yang pernah menjadi pembelinya. Karena menurutnya, barang-barang yang ia jual harganya tidak mahal, relatif murah. Hal ini ia lakukan salah satunya adalah untuk menarik pelanggan.

Kendalanya adalah jika sudah musim hujan, rombongnya tutup, otomatis pendapatannya berkurang. Mereka sulit untuk berjualan dikarenakan tempat yang kurang memadai, yaitu tanpa atap, sehingga pengunjung dengan sendirinya berkurang, bahkan tidak ada. Menurutnya kehilangan barang dagangan waktu berjualan adalah resiko yang harus ditanggungnya, kalau sudah begitu, ia hanya bisa pasrah. Hal ini sesuai dengan mottonya bahwa hari esok pasti akan lebih baik.

A Cen mengaku selama berjualan di Kya-Kya, hubungannya dengan pedagang yang lain baik-baik saja. Diantara mereka ada sikap saling membantu satu sama lain, tidak pernah ada perasaan iri, dan berebut pelanggan. Hal ini mungkin disebabkan karena ada perasaan senasib, yaitu sama-sama merantau ke negeri orang. Bahkan ia mengaku kenal dengan semua pedagang yang ada di bloknya, yaitu blok D, karena kebanyakan dari mereka adalah orang Tionghoa totok, yang juga masih familinya sendiri, yang sama-sama datang merantau dari Tiongkok.

5.1.6 Xiao Lin

Xiao Lin adalah orang Tionghoa totok, beragama Kong Hu Cu, berusia 35 tahun, sudah berkeluarga dengan dua orang anak perempuan. Ia mengaku sudah satu tahun ini berjualan di Kya-Kya, yaitu sejak bulan April 2004. Dengan motto ingin mencari untung sebanyak-banyaknya. Oleh karena itu, ia datang merantau seorang diri ke Surabaya. Xiao Lin tinggal di rumah familinya, sedangkan anak dan suaminya tetap tinggal di Tiongkok.

Ia sendiri waktu itu datang ke Surabaya, karena diajak oleh familinya yang kebetulan juga berjualan di Kya-Kya, untuk meramaikan Pusat Kya-Kya Kembang Jepun.

Ia memberi nama stannya “*Zhong Guo Shan Dong*”, karena makanan yang ia jual adalah makanan khas Shan Dong, yaitu *cuekiau* (makanan khas Tiongkok yang berisi daging, dibungkus dengan kulit, yang dibuat secara khusus, berbentuk seperti bulan sabit, biasanya dimasak pada perayaan-perayaan tertentu). Selain berjualan *cuekiau*, ia juga menjual mie, makanan *vegetarian*, dan jus, karena ia tahu bahwa pembeli di Kya-Kya ada yang tidak suka makanan yang mengandung babi, maka ia juga menjual makanan halal, yang mengandung daging ayam.

Ia mengaku hanya bisa sedikit bahasa Indonesia, yaitu sejak berjualan di Kya-Kya, sebatas untuk menghadapi pembeli saja, lebih dari itu ia tidak bisa. Xiao Lin sendiri lebih memilih untuk berjualan *cuekiau*, dengan pertimbangan, karena menurutnya *cuekiau* sudah menjadi makanan khas Tiongkok. Oleh karena itu, ia ingin mencoba untuk menjualnya di Indonesia. Selain itu, di Kya-Kya sendiri menurutnya masih belum ada pedagang yang menjual *cuekiau*, selain dia, sehingga tidak pernah ada masalah rebutan pelanggan dengan pedagang lain.

Dalam berjualan, ia lebih memilih untuk melayani sendiri pelanggan yang datang walaupun ia mempunyai dua orang pegawai perempuan asal Madura, karena ia merasa itu sudah menjadi tanggung jawabnya untuk melayani setiap pelanggan yang datang ke tempatnya. Dari mulai membuat adonan kulit, mengisinya dengan daging, menawarkan menu makanan, sampai membersihkan meja, ia lakukan sendiri semampunya.

Dalam berkomunikasi sehari-hari dengan pegawainya yang adalah orang Madura. Ia mengaku tidak mengalami banyak kesulitan, karena pegawainya juga bisa berbahasa Tionghoa sedikit, yaitu seputar harga makanan. Seandainya pegawainya tidak bisa mengerti maksudnya, maka secara langsung ia akan mengerjakannya sendiri. Untuk memudahkan

dalam berkomunikasi, buku menu yang ia tawarkan ke pembeli, ia cetak dalam bahasa Indonesia.

Harga yang ia tawarkan menurutnya juga tidak terlalu mahal, sekitar Rp. 15.000,00 sudah beserta minumannya. Semuanya ini ia lakukan untuk menarik pelanggan. “Harga cuekiau ini *shi’erqian wubai*, dua belas ribu lima ratus rupiah”, jelasnya. Ia mengatakan kalau sebagian besar pembeli yang membeli makanan di tempatnya bisa berbahasa Mandarin, walaupun ada juga orang Jawa yang kadang-kadang membeli dan tidak bisa berbahasa Mandarin sama sekali. Kalau sudah begitu, terpaksa ia menggunakan bahasa Indonesia sekedarnya, dan apabila ada pembelinya yang tidak mengerti juga, ia meminta pegawainya untuk membantunya.

Menurut Xiao Lin, kendala utama selama berjualan di Kya-Kya, menurutnya selain masalah bahasa tidak ada. Selama berjualan di Kya-Kya, ia tidak menemui banyak kesulitan, karena dari jenis dagangannya sudah berbeda. Seandainya sama, mungkin bisa saja terjadi konflik. Hubungannya dengan tetangga kanannya yang berjualan sate dan tetangga kirinya yang berjualan nasi krawu juga tidak ada kendala, bahkan jika Xiao Lin kekurangan bahan makanan, tetangganya dengan senang hati meminjaminya.

5.1.7 Umin

Umin adalah orang Jawa, berusia 38 tahun, sudah berkeluarga dengan seorang anak laki-laki berusia 6 tahun. Istrinya membantunya berjualan di Kya-Kya. Pendidikan terakhir hanya ia jalani sampai bangku SMA saja. Selain membuka stan di Kya-Kya, saat ini Umin juga masih menjabat sebagai manajer *Café Excelso* dan membuka warung Ayam Goreng Kalasan di rumahnya di jalan Demak Surabaya. Walaupun begitu, ia mengaku tidak capek, karena semuanya itu ia jalani dengan senang hati. “Dari pagi sampai malam, saya kerja terus, di *Excelso*, saya juga pindah-pindah, tidak tentu, kadang-kadang jaga di Pakuwon Trade Center, Delta, Plaza Tunjungan, dan Galaxi Mall”, ceritanya.

Umin mulai membuka stan di Kya-Kya sejak tanggal 2 Mei 2004. Ia memberi nama stannya "*Exellentso*", atas dasar kecintaannya untuk bekerja di *Cafe Excelso*, menurutnya seandainya ia sudah keluar nanti, ia masih bisa mengenangnya lewat nama.

Menurutnya selama buka sampai sekarang, Kya-Kya tidak pernah sepi. "Perkembangannya pesat sekali, rame sekali. Penghasilannya, alhamdulillah, terus meningkat. Soalnya apa, disini minumannya kelas menengah ke atas. Pelanggan saya makin hari, makin bawa teman, jadi makin banyak. Seperti sekarang ini, sepi, tapi nanti makin malam, makin banyak"

Dalam menarik pelanggan, Umin mempunyai tiga macam strategi. "Taktik saya ada tiga, yaitu tempat, mutu produk, dan pelayanan. Ketiga-tiganya ini tidak boleh dipisah", kata pria kelahiran Surabaya ini. "Dan kalau memang bisa dijalankan dengan benar, saya yakin bisa berkembang dengan pesat" lanjutnya dengan semangat. Selain itu, ia mengaku setiap enam bulan sekali, ia selalu menambah produk baru. "Minuman saya ini beda dengan yang lainnya. Minuman yang saya jual ini, saya ramu sendiri, namanya pun saya buat bervariasi sesuai dengan jenis minumannya, dan itu tidak mudah, misalnya minuman saya yang namanya *snow white*, saya beri nama seperti itu, karena warnanya yang seputih salju. Disini cuma saya saja yang menjual minuman seperti di *Excelso*", jelasnya.

Hari paling ramai menurutnya adalah hari Sabtu. Untuk menambah penghasilannya, ia juga menerima panggilan untuk membuka stan di sekolah-sekolah. "Setiap hari Paskah, saya pasti diminta untuk membuka stan di SMU Petra Kalianyar, kemarin saya juga baru dari SMU 3 Frateran. Yang pasti, omzetnya jauh lebih besar dari sini", tambahnya.

Menurutnya, sebelum ada Kya-Kya, daerah Kembang Jepun terkenal sangat rawan dengan beberapa kejahatan, terutama di malam hari. Toko-toko sudah tutup semua, lampu penerangan jalan tidak seberapa banyak. Penghuni yang tinggal di belakang toko juga kebanyakan adalah orang jahat, sehingga di Kya-Kya sering terjadi kerampokan. Lalu para pengusaha mempunyai ide untuk menjadikan kawasan Kembang Jepun

sebagai tempat pariwisata di malam hari, yang mana pegawainya kebanyakan adalah penduduk setempat. “Misalnya dalam satu desa yang kita ambil sebagai Lurah adalah malingnya itu. Maka otomatis malingnya tidak ada, karena yang jadi maling adalah lurahnya sendiri. Nah Kya-Kya itu, kalau saya lihat, juga meniru seperti itu, sehingga sekarang tidak ada lagi kejahatan”.

“Kendalanya di sini, kalau lagi musim hujan, tidak ada terpal. Sehingga kesulitan mencari *customer*, tapi walaupun hujan, saya tetap buka dengan cara memasang terpal sendiri”. Pendapatannya pun diakui turun drastis sekitar 75%, sekarang tinggal 25% saja yang bisa ia dapatkan. “Kalau dulu paling sepi Rp 250.000,00. Sekarang paling sepi Rp. 150.000,00, dan kalau ramai bisa sampai Rp. 600.000,00 per hari. Biasanya pelanggan saya adalah orang yang suka dengan minuman, walaupun hujan mereka tetap datang, dengan cara mobilnya langsung masuk. Selain itu, saya juga punya taktik lain, yaitu mesti tutup jam 12 malam, walaupun yang lainnya sudah tutup jam 10 atau jam setengah 11. Keadaan sepi pun saya tetap tutup jam 12 malam. Karena menurut saya itu akan menjadi ingatan atau kepastian orang-orang yang ingin datang. Kalau *Excellentso* tutup pasti jam *rolas* (dalam bahasa Indonesia berarti jam 12), ia lihat jam masih pukul setengah 12, maka ia akan datang.” “Sampai malam juga tidak apa-apa, tetap dilayani, karena tamu adalah raja, beri *service* sebaik mungkin. Tamu saya banyak yang masih sekolah, *sinyo-sinyo*, *meimei* (merupakan bahasa mandarin, yang dalam bahasa Indonesia, berarti anak laki-laki kecil, dan anak perempuan kecil). Biasanya kalau mau datang kesini, telepon dulu, tanya disini ramai atau tidak, karena dia mau datang sama teman-temannya”. “Minuman yang saya jual harganya juga murah, paling mahal cuma *cemban* (diambil dari bahasa hokkian yang artinya Rp. 10.000,00)”, tambahnya.

Untuk menghindari pertengkaran di antara sesama pedagang. Ia mempunyai cara yaitu, selalu menganggapnya sebagai keluarga. Walaupun tetangga kanan dan kirinya adalah pedagang Tionghoa dengan jenis jualan yang sama, yaitu minuman. “Kalau di tempat saya tidak ada yang diminta

oleh pelanggan, saya usahakan untuk beli di tetangga kanan atau kiri saya. Kalau tetangga saya butuh es, ia pinjami. Supaya dia merasa suka dengan kita. Kalau sudah suka dengan kita, walaupun nanti misalkan ada masalah di depan, dia hanya akan tertawa saja. sambil berkata“ ya wes ndak papa, kamu aja”. Kalau sudah tidak suka, walaupun tidak ada masalah apa-apa, bisa dibuat cekcok”, jelasnya. Ia juga mengakui bahwa sering terjadi konflik di Kya-Kya. “Memang benar banyak konflik yang terjadi di sini. Tapi kalau saya tidak pernah bertengkar dengan pedagang di sini. Semua itu tergantung orangnya juga”.

Dalam menjalani hidup ini, ia tidak ada keraguan sama sekali. Setiap langkah pasti positif. Dan itu sudah menjadi prinsipnya, kalau ia melangkah pasti berhasil. Ia juga pernah ditawari oleh salah seorang pembelinya di Kya-Kya yang orang Amerika untuk membuka kafe di Singapura, tapi ia menolaknya, karena menurutnya lapangan kerja yang ada di Surabaya sudah bagus, buat apa kerja di negeri orang. Selain semua usahanya di atas, ia juga masih mempunyai keinginan untuk menjual makanan di dalam mobil. “Istilahnya mobil makanan lah. Aku ini orangnya tidak pernah puas dengan satu usaha saja, Selama aku masih bisa kenapa tidak. Aku ingin seperti orang China yang giat berkerja”, katanya dengan semangat.

Ia ingin agar pihak Kya-Kya, lebih perhatian lagi ke masalah rombongan. Karena menurutnya sudah banyak rombongan yang tidak layak untuk dipakai jualan lagi. Banyak yang rusak, seperti roda, dan kacanya. Menurutnya pelayanan yang diberikan oleh pihak Kya-Kya sekarang tidak efektif lagi seperti dulu waktu pertama kali buka.

Dengan mottonya senyum, menganggap orang lain adalah seperti saudara, keluarga sendiri. “Seolah-olah kerabat kita yang jauh itu datang, sudah lama kita tidak ketemu. Jadi, orang akan merasa ia dihargai, dihormati, dan disukai. Kadangkala pembeli itu diingatkan dengan mimik *waitress* atau *waiter*. Walaupun minuman ndak seberapa enak, tapi waktu Kya-Kya atau jalan-jalan, ia ingat sama *waiterss* atau *waiter* yang baik tadi. Akhirnya ia jadi beli. Dia tertarik bukan karena tempat atau

minumannya tapi karena *waitress* atau *waiter* itu tadi”, katanya dengan yakin.

5.1.8 Haji Abdul

Haji Abdul lahir di Madura 45 tahun yang lalu, beragama Islam. Ia tinggal di jalan Krembangan dengan seorang istri, dua orang anak perempuan, dan tiga orang saudara perempuannya. Anaknya yang pertama baru lulus SMA, dan anaknya yang kedua masih duduk di bangku SMP. Pendidikan formal Haji Abdul sendiri dijalani hingga tamat SD saja.

Sebelum berjualan di Kya-Kya, ia sudah berjualan nasi krawu dengan menggunakan mobil di jalan HR. Muhammad, dan jalan Indrapura. Pada bulan Februari 2003, tepatnya tiga bulan sebelum Pusat Kya-Kya Kembang Jepun diresmikan, ia sudah diminta oleh pemerintah kota Surabaya untuk berjualan di Kembang Jepun. “Waktu itu, saya diminta oleh pemkot untuk buka stan agar Kya-Kya tidak rawan”, kenangnya.

Haji Abdul memberi nama stannya, “*Nasi Krawu khas Gresik Ibu Hj. Suliha*”. Nama itu diambil dari nama istrinya, yaitu ibu Hajah Suliha.

Ia mempunyai dua orang pegawai perempuan, dan seorang pegawai laki-laki. Menurut Haji Abdul, kendala berjualan di Kya-Kya, yaitu pada waktu musim hujan, Kya-Kya sepi, ia juga tidak bisa buka, karena tidak ada atapnya.

Hubungan Haji Abdul dengan tetangga kirinya yang adalah orang Lamongan yang berjualan sate dan soto ayam, dan tetangga kanannya yang orang Tionghoa totok, berjualan *cuekiau*, ia rasa sampai saat ini baik-baik saja. Dalam berkomunikasi dengan mereka pun tidak ada kendala, karena diantara mereka ada rasa saling pengertian satu sama lain. “Mereka mengerti kalau bahasa yang saya gunakan adalah bahasa Madura. Mereka sebatas mengerti saja maksud saya, kalau sampai mengutarakannya tidak bisa”. Tidak jarang pula diantara mereka saling pinjam meminjam barang. “saya sering pinjam nasi ke mereka, kalau saya kehabisan nasi, dan mereka pinjami. Hubungan kami baik”, kata pria yang sudah dua kali naik

haji ini. Menurutnya, bekerja selain untuk menghidupi keluarga, juga untuk naik haji karena naik haji adalah salah satu yang paling penting.

Ia juga mengaku kalau pegawainya pernah bertengkar dengan pegawai stan lain, karena rebutan pelanggan. Pertengkaran itu terjadi, ketika pegawai stan lain yang juga jualan nasi krawu menawarkan produknya di dekat stannya, karena di Kya-Kya menurutnya sudah ada undang-undang yang tidak memperbolehkan para pedagang untuk berjualan di luar stannya sendiri, maka ketika ada kejadian seperti itu, ia marah, tapi setelah ia tegur, sekarang sudah tidak pernah ada kejadian seperti itu lagi.

Haji Abdul ingin agar waktu lagi musim hujan parkir Kya-Kya dibuka, sehingga orang yang mau beli makanan di Kya-Kya kendaraannya bisa masuk. Dengan begitu, walaupun musim hujan, tetap ada orang yang datang, sehingga bisa jualan. Kalau parkir tidak dibuka, orang yang mau makan di Kya-Kya jadi malas. Akibatnya tidak ada penghasilan. Kalau tidak musim hujan sehari ia bisa dapat sampai Rp. 600.000,00. “Seare, engkok bisa oleh enam atos ewu”, katanya dengan logat Madura.

5.2 Interpretasi Model Komunikasi Antarbudaya Para Pedagang

5.2.1 Subjektif

A Long mengatakan biasanya antar sesama etnis yang sering bertengkar, karena pangsa pasarnya sama. A Long mempunyai pandangan sesama orang peranakan Tionghoa harus saling membantu, sehingga ketika tetangga di sebelah kirinya merebut tamunya, ia marah. Pada awalnya, A Long tidak mau berkomunikasi dengan tetangganya itu, karena ia merasa kalau pembelinya telah direbut, tetapi pada akhirnya masing-masing pihak mau menerima perbedaan. Selain itu, mereka juga mempunyai satu tujuan yang sama, yaitu mencari nafkah, sehingga semua masalah yang ada dapat mereka atasi. Hasilnya adalah komunikasi yang efektif.

Meimei mengatakan sering terjadi pertengkaran antar sesama pedagang. Hal ini disebabkan oleh jenis dagangannya yang sama. Ia juga mengatakan kalau ada persaingan terselubung yang terjadi di Kya-Kya

khususnya pedagang antar sesama etnis yang produk jualannya sama. Meimei juga mengaku kalau ia pernah bertengkar dengan tetangga di sebelah kirinya yang adalah orang peranakan Tionghoa. Setelah bertengkar, biasanya kalau di stan mereka saling diam-diaman saja, saling cuek, tidak ada komunikasi yang terjalin. Hal ini menunjukkan bahwa masing-masing pihak tidak mau menerima perbedaan yang ada, tidak saling menyesuaikan diri. Hasilnya adalah komunikasi yang berlangsung tidak efektif.

Sedangkan, hubungan Meimei dengan tetangga kanannya yang adalah orang Jawa terjalin dengan baik, bahkan saling menawarkan produk. Untuk mengurangi kecemasan dan ketidakpastian, antara Meimei dengan tetangganya saling menawarkan produk. Ada hubungan timbal balik yang terjadi di antara mereka. Hal ini mereka lakukan agar komunikasi dapat berjalan dengan efektif.

Suk Mei mengaku komunikasinya dengan pedagang yang lain lancar-lancar saja, karena adanya sikap saling pengertian antar sesama pedagang. Kalau di blok lain, ia sering melihat pedagang yang bertengkar karena memperebutkan pelanggan. Selama di Kya-Kya, Suk Mei mengaku komunikasinya dengan tetangga di sebelah kanan dan kirinya lancar-lancar saja, karena adanya sikap saling pengertian di antara mereka. Kalau ada tamu yang manggil, baru pegawainya keluar untuk menawarkan produk. Kalau tidak, ia hanya diam saja. Hal ini menunjukkan kalau ia ingin menjaga keharmonisan antar sesama pedagang sehingga komunikasi yang terjalin berlangsung dengan efektif.

Indro, selama ini diakuinya kalau hubungannya dengan pedagang yang lain bisa tetap harmonis saja, karena ada perasaan saling pengertian di antara satu sama lain. Kalau sistem peramal sampai sekarang tidak ada konflik, tetapi kalau antar pedagang makanan banyak. Antara satu sama lain saling menjelekkkan, persaingan dalam harga, dan lain sebagainya. Persepsinya terhadap pedagang sebelah kanannya yang orang pribumi, tidak baik, menurutnya pedagang pribumi walaupun makanannya sudah bau, tetap dijual lagi, tetapi karena ia tidak mau bertengkar dengan sesama pedagang, maka Indro hanya diam saja. Hal ini ia lakukan agar hubungan di antara

mereka tetap harmonis sehingga komunikasi yang terjalin berlangsung dengan efektif.

Selama berjualan di Kya-Kya, hubungan A Cen dengan pedagang yang lain baik-baik saja. Di antara mereka ada sikap saling membantu satu sama lain, tidak pernah ada perasaan iri, dan berebut pelanggan. Hal ini mungkin disebabkan perasaan senasib, yaitu sama-sama merantau ke negeri orang. Menurut A Cen, untuk kemudahan dalam berkomunikasi, ada juga dari mereka yang belajar bahasa Indonesia terlebih dahulu. Hal ini menunjukkan kalau adanya integrasi yaitu bahasa Indonesia sebagai bahasa persatuan.

Menurut Xiao Lin, kendala utama selain masalah bahasa tidak ada. Selama berjualan di Kya-Kya, ia tidak pernah bertengkar dengan tetangganya karena dari jenis dagangannya yang berbeda. Dalam berkomunikasi sehari-hari, Xiao Lin menggunakan bahasa Mandarin, dan sedikit bahasa Indonesia. Dalam berkomunikasi tetangga kirinya yang adalah orang Madura yaitu Haji Abdul, Xiao Lin menggunakan bahasa Indonesia sekedarnya. Begitu pula dengan Haji Abdul, dalam berkomunikasi dengan Xiao Lin, ia menggunakan simbol-simbol baru, sehingga tercipta bahasa isyarat, karena masing-masing pihak mau menerima perbedaan yang ada. Maka, hasilnya adalah komunikasi yang terjalin berlangsung dengan efektif.

Umin menggunakan kata *cemban*, *sinyo*, dan *meimei*. Hal ini menunjukkan adanya budaya baru yang terbentuk. Meskipun Umin orang Jawa, tetapi karena pedagang kanan dan kirinya adalah pedagang etnis Tionghoa, sehingga secara tidak langsung, ia bisa berbahasa Mandarin.

Umin diajak oleh salah seorang pembelinya yang adalah orang Amerika untuk bekerjasama membuka kafe di Singapura. Hal ini membuktikan kalau pembeli yang datang ke Kya-Kya tidak hanya terbatas dari orang Indonesia saja, tetapi juga orang luar negeri.

Ia termasuk orang yang suka kerja keras. Hal ini dapat dilihat dari sikapnya yang tidak pernah puas dengan satu usaha saja, selain membuka depot ayam goreng, dan stan minuman di Kya-Kya, ia juga masih bekerja

sebagai manajer di *Café Excelso*, selain itu, ia juga masih ingin untuk berjualan makanan dengan menggunakan mobil. Umin juga mengakui kalau banyak konflik yang terjadi di Kya-Kya, tapi kalau ia sendiri tidak pernah bertengkar dengan sesama pedagang. Untuk menghindari pertengkar di antara sesama pedagang, ia mempunyai cara yaitu selalu menganggap mereka seperti keluarga sendiri supaya hubungan di antara mereka terjalin dengan harmonis. Hasilnya adalah komunikasi berlangsung dengan efektif.

Haji Abdul ingin menunjukkan identitas dirinya sebagai orang Madura. Hal itu bisa dilihat dari cara ia berkomunikasi dengan tetangga kirinya yang tetap menggunakan bahasa Madura, meskipun tetangga di sebelah kirinya bukan orang Madura. Hubungannya dengan tetangga kanannya, yang adalah orang Tionghoa totok yaitu Xiao Lin harmonis saja, walaupun mereka mempunyai latar kebudayaan yang berbeda-beda. Hal ini disebabkan karena ada hubungan timbal balik yang terjadi di antara mereka. Hasilnya adalah komunikasi yang terjadi di antara mereka berlangsung dengan efektif.

5.2.2 Intersubjektif

A Long menggunakan nama Tionghoanya sebagai nama stan. Secara tidak langsung, A Long ingin menunjukkan identitas dirinya sebagai orang Tionghoa. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Mely G. Tan (1981), bahwa penggunaan nama diri, yaitu nama Cina merupakan satu-satunya ciri budaya yang dapat diandalkan untuk mengenali bahwa dirinya masyarakat Cina (Markhamah, 2000, p. 38).

A Long bisa berbahasa Madura, karena orang yang tinggal di lingkungannya kebanyakan adalah orang Madura, sehingga secara tidak langsung, ia menjadi terbiasa untuk menggunakan bahasa Madura dalam komunikasi sehari-hari dengan pedagang Madura. Ia juga menggunakan variasi bahasa, yang terlihat dari perkataannya “Pedagang di sini ada yang baik, yang bisa diajak kerjasama, tetapi ada juga yang *resék* (dalam bahasa Indonesia yang artinya menjengkelkan), dan *juaji* (dalam bahasa hokkian, yang artinya cerewet)”. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh

Wardhaugh (1975) yang mengatakan, variasi bahasa dapat terjadi karena perbedaan etnik atau perbedaan suku bangsa (Markhamah, 2000, p.24).

Menurut A Long, dalam berkomunikasi sehari-hari, penggunaan bahasa Indonesia, ia rasa lebih halus daripada bahasa Jawa, tetapi pada saat A Long bertengkar dengan tetangganya, ia menggunakan bahasa Jawa, yaitu kata mati. Hal ini sesuai dengan tulisan Kaswanti Purwo (1991). Menurut Kaswanti Purwo, untuk menyusun kalimat dalam bahasa Jawa sekurang-kurangnya ada dua hal yang perlu untuk dipertimbangkan. Pertama, jenis hubungan si pembicara dengan mitra bicara. Kedua, jenis hubungan mitra bicara dengan orang yang dibicarakan di dalam ujaran (Markhamah, 2000, p. 18).

Meimei menggunakan kata Djiao Seng, karena ingin menunjukkan identitas dirinya sebagai orang Tionghoa. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Mely G. Tan (1981), bahwa penggunaan nama diri yaitu nama Cina merupakan satu-satunya ciri budaya yang dapat diandalkan untuk mengenali bahwa dirinya masyarakat Cina (Markhamah, 2000, p. 38).

Dalam berkomunikasi sehari-hari di Pusat Kya-Kya Kembang Jepun, Meimei menggunakan bahasa Indonesia dan Mandarin (variasi bahasa), seperti sebutan *ai* dan *susuk* yang merupakan bahasa Mandarin. Hal ini menunjukkan adanya variasi bahasa, yang menurut penelitian Wardhaugh (1975), variasi bahasa dapat terjadi karena perbedaan etnik atau perbedaan suku bangsa (Markhamah, 2000, p.24).

Suk Mei memakai bahasa Tionghoa dalam komunikasi sehari-hari, misalnya “*yidiao duo*”. Hal ini menunjukkan adanya variasi bahasa. Menurut Wardhaugh (1975), variasi bahasa dapat terjadi karena perbedaan etnik atau perbedaan suku bangsa (Markhamah, 2000, p.24).

Selama berjualan di Kya-Kya, Suk Mei tidak pernah memperbolehkan anaknya untuk membantunya. Kalau dagangannya tidak laku, besok paginya ia jual lagi ke sekolah SD dan SMP Persekutuan Damai di jalan Klanggru Surabaya. Selain itu, di rumah ia juga berjualan air galon. Hal ini menunjukkan tekad orang peranakan Tionghoa bahwa mereka tidak gentar menghadapi apa pun kepahitan hidup ini, asalkan anak-anak mereka

mempunyai masa depan yang gemilang dan sukses di kemudian hari. Sesuai dengan tekad yang seolah-olah sudah mendarah daging dan menjadi semboyan hidup itu menyebabkan mereka tahan menghadapi hidup menderita, sengsara, hidup sesederhana mungkin, termasuk makan seadanya. Dan, tekad itu pula yang menyebabkan mereka tak henti-hentinya bekerja keras untuk anak-anaknya (lihat Jawa Pos, 27 Maret 1994, “*Mama-Papa Boleh Sengsara, tapi Anak-Anak Jangan*”). Oleh karena itu, sesuai ajaran Konfusius, dalam masyarakat peranakan Tionghoa, faktor *xiao*, menghormati orang tua sangat penting (lihat A. Dahana, “*Konfusianisme dan Modernisme*”, dalam *Tempo*, 11 Juni 1994, hal 105).

Indro memakai kata *hoki*. Ini menunjukkan adanya variasi bahasa. Dan hal ini sesuai dengan penelitian Wardhaugh (1975), variasi bahasa dapat terjadi karena perbedaan etnik atau perbedaan suku bangsa (Markhamah, 2000, p.24).

A Cen berbahasa Mandarin dan sedikit bahasa Indonesia. Ia mempunyai kepribadian yang hemat, dan giat bekerja. Ia berhubungan baik dengan tetangga kanan kirinya, karena merasa sama-sama merantau dari Tiongkok. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Markhamah (2000), bahwa orang-orang sesuku bangsa yang tinggal di perantauan memiliki hubungan yang sangat erat. Keeratan itu mungkin berbeda jika di antara mereka tinggal di daerah asal mereka. Hal ini disebabkan adanya rasa kebersamaan di antara mereka dalam perantauan (Markhamah, 2000, p. 242).

Xiao Lin memberi nama stannya “*Zhong Guo Shan Dong*”. Hal ini sesuai dengan penelitian Mely G. Tan (1981), bahwa penggunaan nama diri, yaitu nama Cina merupakan satu-satunya ciri budaya yang dapat diandalkan untuk mengenali bahwa dirinya masyarakat Cina (Markhamah, 2000, p. 38).

Xiao Lin mempunyai dua orang pegawai perempuan yang adalah orang Madura. Hal ini sesuai dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Soetandyo, dimana orang-orang Tionghoa lebih suka memilih orang-orang Madura, karena orang-orang Madura adalah pekerja yang rajin, ulet, mau kerja berat, dan tak pernah rewel soal upah (Wignjosoebroto, 1986, p.36).

Xiao Lin menggunakan kata *shi'erqian wubai*, menunjukkan adanya variasi bahasa. Umin menggunakan variasi bahasa yaitu kata *cemban, sinyo, meimei*. Hal ini sesuai dengan penelitian Wardhaugh (1975) yang mengatakan, variasi bahasa dapat terjadi karena perbedaan etnik atau perbedaan suku bangsa (Markhamah, 2000, p.24).

Dari uraian di atas dapat ditarik persamaan model komunikasi antarbudaya yang digunakan di antara mereka. Dari segi penggunaan bahasa, A Long, Meimei, Suk Mei, Indro, A Cen, Xiao Lin, Umin, dan Haji Abdul sama-sama menggunakan variasi bahasa. Hal ini menunjukkan adanya budaya baru yang terjadi di antara mereka.

A Long, Meimei, dan Haji Abdul mengaku bahwa mereka pernah bertengkar dengan sesama pedagang, karena saling berebut pelanggan. Suk Mei, Indro, A Cen, Xiao Lin, dan Umin mengaku selama berjualan di Kya-Kya tidak pernah bertengkar dengan sesama pedagang. Akan tetapi, semua perbedaan itu dapat diatasi oleh mereka semua, asalkan harus ada timbal baliknya. Selain itu, mereka juga mempunyai tujuan yang sama, yaitu mencari nafkah. Hal ini sesuai dengan yang dikatakan oleh A Long, Meimei, Suk Mei, Indro, A Cen, Xiao Lin, Umin, dan Haji Abdul.

Mereka juga mempunyai persepsi yang sama mengenai pedagang yang baik dan yang tidak baik. Pedagang yang baik adalah pedagang yang bisa diajak kerjasama (A Long), saling pengertian (Suk Mei dan Indro), dan saling membantu (Meimei, A Cen, Xiao Lin, Umin, dan Haji Abdul). Menurut A Long, pedagang yang tidak baik adalah pedagang yang cerewet dan tidak tahu diri. Menurut Meimei, Suk Mei, Indro, A Cen, Xiao Lin, Umin, dan Haji Abdul, pedagang yang tidak baik adalah pedagang yang suka merebut pelanggan pedagang lain.

Pedagang Tionghoa, baik yang peranakan dan totok yang berjualan di sana kebanyakan beragama Kong Hu Cu (A Long, Suk Mei, A Cen, dan Xiao Lin). Menurut penelitian yang dilakukan oleh Hariyono (1993), orang yang beragama Kong Hu Cu cenderung memiliki tingkat familiisme yang tinggi. Sedangkan, pedagang yang beragama Katolik (Meimei) cenderung tidak mempunyai ikatan familiisme yang kuat. Demikian pula yang

beragama Islam (Indro, Umin, dan Haji Abdul), oleh karena ajaran Islam tidak mempunyai ajaran yang membentuk *in group*, maka mereka cenderung tidak memiliki tingkat familiisme yang tinggi (Hariyono, 1993, p. 148-149). Pada kenyataannya, hambatan komunikasi akibat perasaan *in group*, tidak pernah terjadi di Pusat Kya-Kya Kembang Jepun.

Acara-acara yang ditampilkan di Kya-Kya juga menunjukkan adanya komunikasi antarbudaya, seperti diketahui, pedagang yang berada di blok C dan D kebanyakan adalah pedagang Jawa, tetapi *live music* yang dominan disuguhkan di sana adalah lagu-lagu Mandarin. Walaupun pedagang dominan yang berada di blok E adalah etnis Tionghoa, tetapi *live music* yang dominan disuguhkan di sana adalah lagu-lagu Indonesia. Selain itu, dari susunan stan pun dapat diketahui bahwa pedagang yang mayoritas, yaitu etnis Tionghoa, ditempatkan di satu blok yaitu blok E, walaupun tidak menutup kemungkinan pedagang etnis Tionghoa juga berada di blok yang lain, sehingga secara tidak langsung pedagang Jawa yang semula tidak bisa berbahasa Mandarin. Sejak berjualan di Kya-Kya bisa menggunakan variasi bahasa Mandarin (Umin), seperti juga yang terjadi pada A Long (bisa berbahasa Madura; A Cen dan Xiao Lin yang bisa berbahasa Indonesia).

Tabel 5.1. Model Komunikasi Antarbudaya Para Pedagang di Pusat Kya-Kya Kembang Jepun

	A Long	Meimei	Suk Mei	Indro	A Cen	Xiao Lin	Umin	Haji Abdul
1. Kebudayaan								
a. Agama	Kong Hu Cu	Katolik	Kong Hu Cu	Islam	Kong Hu Cu	Kong Hu Cu	Islam	Islam
b. Etnis	Peranakan Tionghoa	Peranakan Tionghoa	Peranakan Tionghoa	Peranakan Tionghoa	Tionghoa Totok	Tionghoa Totok	Jawa	Madura
c. Pendidikan	SMP	Universitas	Universitas	SD	SD	SMA	SMA	SD
d. Nama Stan	Alloy, JC	DS 19	Nasi Krawu khas Gresik Bu Dewi	Two In Su		Zhong Guo Shan Dong	Café Exellentso	Nasi Krawu khas Gresik Ibu Hj. Suliha
e. Bahasa	Indonesia, Mndarin, Madura	Indonesia	Indonesia, Mandarin	Indonesia	Mandarin, sedikit Indo- nesia	Mandarin, sedikit Indo- nesia	Indonesia	Indonesia, Madura
2. Kepribadian								
a. Sifat/ watak	Keras kepala	Keras kepala	Sabar	Sabar	Hemat, Giat bekerja	Perfeksionis	Sabar	Keras kepala
b. Motto Hidup	Manusia hanya bisa berusaha, tapi semua Tuhan yang mengatur	Segala pekerjaan harus dinik- mati, jangan dijadikan beban	Pendidikan adalah nomor satu	Manusia hidup ja- ngan hanya mengejar harta dan kekuasaan	Hari esok pasti lebih baik	cari untung sebanyak- banyaknya untuk masa depan	Selalu senyum, menganggap orang lain seperti keluarga sendiri	Naik Haji adalah hal yang paling penting
3. Persepsi terha- dap relasi antar- pribadi								
a. pedagang yang baik	Bisa diajak kerja- sama	Saling membantu	Saling pengertian	Saling pengertian	Saling membantu	Saling membantu	Saling membantu	Saling membantu
b. pedagang yang tidak baik	cerewet, dan tidak tahu diri	Suka merebut pelanggan pedagang lain	Suka merebut pelanggan pedagang lain	Suka merebut pelanggan pedagang lain	Suka merebut pelanggan pedagang lain	Suka merebut pelanggan pedagang lain	Suka merebut pelanggan pedagang lain	Suka merebut pelanggan pedagang lain

Sumber: Data Primer