

Jualan 'car boot' pilihan pembeli untuk berjimat

Siti
Suriani
Othman

suria3979@gmail.com



SALAM perkenalan penulis huluran untuk kolum pertama ini. Walaupun belum genap setahun penulis menuntut di negara yang dikategorikan sebagai negara maju ini, pemerhatian singkat yang ada membolehkan penulis berkongsi pengalaman.

Negara pelbagai etnik ini menawarkan pelbagai variasi dari segi gaya hidup serta budaya. Antara yang paling menarik ialah budaya menjual barangan terpakai di 'car boot sale'. Di UK, ada kira-kira 800 kawasan menjual barang terpakai dan di Nottingham tempat penulis menuntut kini, ada kira-kira 28 kawasan *car boot* diadakan setiap minggu.

Biasanya, *car boot* dibuka pada hujung minggu, tetapi ada juga 'car boot' dibuka pada hari bekerja di sebelah petang. *Car boot* diadakan di kawasan padang luas, tempat letak kereta atau dewan tertutup pada musim sejuk.

Pastinya, senario membeli-belah di *car boot* amat berbeza dengan keadaan ketika membeli-belah di pusat beli-belah terkemuka. Tiada ruang pameran yang menarik, dihiasi lampu dan perhiasan untuk menarik perhatian. Apa yang jelas, padang hijau dipenuhi kereta dan van serta meja dipenuhi pelbagai barangan untuk dijual dengan harga amat murah.

Variasinya jenis barang yang dijual di *car boot* membolehkan kita membeli hampir semua bentuk barangan terpakai daripada pakaian, sehinggalah barangan elektrik dan elektronik serta perabot. Malah, *car boot* juga tempat sesuai untuk peminat barangan antik mendapatkan koleksi unik dengan harga berpatutan.

Tambahan pula, tempat letak kereta disediakan adalah percuma dan ada juga kawasan *car boot* yang boleh dimasuki secara percuma. Ada sesetengah pula hanya memerlukan pembeli membayar sejumlah 'bayaran' kecil antara 30 pence hingga 50 pence seorang atau 1.50 pound satu kereta untuk memasuki kawasan *car boot*.

Nyata, tarikan ini menjadikan *car boot* pilihan ramai, termasuk warga tempatan. Di *car boot*, penjual turut menjual barangan baru, selain barangan terpakai. Barangan baru dijual bukan hanya di kalangan 'booter' iaitu individu perseorangan yang berminat menjual barangan peribadi mereka yang tidak diperlukan, malah juga 'trader' iaitu peniaga yang memang menjual di *car boot* untuk perniagaan.

Membeli dengan 'booter' membolehkan barangan dibeli pada harga jauh lebih rendah berbanding harga runcit. Misalnya, beg wanita yang berharga kira-kira 10 pound di kedai, boleh dibeli dengan harga satu pound di *car boot*.

Harganya boleh jadi jauh lebih rendah jika barangan itu adalah barangan

terpakai. Kemeja lelaki terpakai misalnya boleh dibeli dengan harga antara 30 pence ke satu pound. Jika ditinjau secara umum, kos hidup di Nottingham tidaklah begitu tinggi jika dibandingkan dengan kawasan lain di UK.

Perkiraan perbelanjaan secara rawak bagi pelajar Nottingham Trent University (pelajar bujang) dalam laman web rasmi universiti ini dianggarkan minimum 700 pound sebulan. Ini bermakna, jumlah perbelanjaan diperlukan tidaklah setinggi pelajar yang menuntut di Selatan London (kawasan termurah di London) yang menjangkau 600 ke 700 pound sebulan hanya untuk flat satu bilik.

Itu belum lagi termasuk bil dan belanja dapur serta pengangkutan untuk ke universiti. Walaupun kos sara hidup di Nottingham boleh dikategorikan sebagai rendah, kewujudan *car boot* nyata melegakan kebanyakan pelajar asing seperti kami.

Walaupun pelajar tajaan tidaklah hidup dalam kesempitan, *car boot* memberi ruang untuk kami berjimat dalam perbelanjaan.

Tambahan pula, kenaikan harga barang secara global baru-baru ini membuatkan kami perlu mengubah corak pembelian barangan sehari-hari. Selain itu, ada sesetengah daripada kami yang masih mengira harga sesuatu barangan dalam Ringgit Malaysia.

Kesannya, barangan di *car boot* jugalah yang murah dan mampu dibeli dengan harga berpatutan dalam RM. Misalnya, harga aksesori wanita seperti rantai manik biasa yang tidak berjenama mencecah hingga RM50 jika dibeli di kedai tetapi boleh dibeli dengan harga RM3.50 di *car boot*.

Budaya *car boot* yang dikatakan bermula sejak 1980 di Kent ini juga tidak lari daripada kritikan sarjana daripada pelbagai bidang. Golongan pengguna yang cenderung membeli dari saluran alternatif (seperti *car boot* atau sebarang bentuk pembelian yang bukan daripada aliran perdana seperti di kedai) digelar 'excluded consumer' oleh Williams dan Windebank dalam *Jurnal Policy and Politics* (2002).

Kajian mereka yang menemubual 400 isi rumah berpendapatan rendah di UK menunjukkan bahawa isi rumah melihat diri mereka sebagai tidak selari dengan amalan aliran perdana bukan hanya kerana mereka tidak mampu membeli dengan harga ditawarkan, malah juga kerana keyakinan dan kepercayaan yang lebih kepada saluran runcit alternatif yang ada.

Kajian ini menyarankan agar polisi baru dibentuk, bagi membolehkan kepercayaan mereka diraih semula, di samping meninggikan taraf hidup golongan kurang berkemampuan ini. Jika tidak, kepercayaan yang hilang dan faktor ekonomi ini akan memberi impak negatif kepada keseluruhan sistem ekonomi sesebuah negara untuk jangka masa panjang.

Penulis sedang mengikuti pengajian peringkat doktor falsafah (PhD) di Nottingham Trent University, United Kingdom.