

STRATEGI EKONOMI IBU PEDAGANG PASAR TRADISIONAL DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN KELUARGA DI PASAR JIPANG KELURAHAN RAPPOCINI KOTA MAKASSAR

Mauliadi Ramli , Mario S.M

^{1,2}Universitas Negeri Makassar
mauliadiramli21@gmail.com

Abstract

This research aims to find out: 1) What are the strategies used by traditional market traders in the Jipang market to increase family income. 2) What is the impact of the strategies carried out by traditional market traders in the Japanese market. This type of research is descriptive qualitative research using a qualitative approach. The selection of informants used a purposive sampling technique with a total of 4 informants. The criteria for informants were selected and adjusted to research needs so that researchers could find out what kind of strategies were carried out by traditional market traders in the Japanese market. Techniques for collecting primary data were through observation, interviewing informants in depth, and secondary data was taken through tracking documentation. The data collection techniques used are: observation, interviews and documentation. The data obtained was then analyzed using descriptive qualitative through three stages, namely data reduction, data presentation and drawing conclusions. The results of this research show that the strategies used by traditional market traders in the Japanese market to increase family income are active strategies and passive strategies. Active strategies are used to increase sales and family income by taking various actions to optimize existing conditions, namely by selling from morning to evening and being assisted by family members in selling their merchandise. Meanwhile, passive strategies are used to earn income by reducing expenses. Then the impact of the economic strategies carried out by traditional market traders can be seen in terms of sales and the traders' income is increasing.

Keywords: *Traditional Market, Strategy, Trader.*

<i>History of article</i>	<i>Received: 19-04-2023</i>	<i>Reviewed: 02-05-2023</i>	<i>Revised: 26-05-2023</i>	<i>Accepted: 03-06-2023</i>	<i>Published: 30-06-2023</i>
---------------------------	-----------------------------	-----------------------------	----------------------------	-----------------------------	------------------------------

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu Negara berkembang yang telah memasuki era persaingan global. Dimana tidak ada batasan setiap individu untuk mengembangkan bisnis baik dalam lingkup kecil, menengah maupun besar. Dengan berkembangnya persaingan global yang tidak bisa dibendung perkembangannya, yang mana mengakibatkan usaha-usaha kecil yang kalah bersaing dengan usaha menengah ke atas di dunia bisnis.

Secara umum, pasar merupakan tempat bertemunya pembeli dan penjual untuk melakukan transaksi pembelian dan penjualan barang dan jasa. Pasar menurut kajian ekonomi adalah suatu pengaturan atau tata cara dimana penawaran dan permintaan atas komoditas atau jasa tertentu berinteraksi untuk menentukan harga keseimbangan (harga pasar) dan volume perdagangan.

Perkembangan strategi pasar tidak lepas dari berkembangnya teknologi. Dimana perkembangan teknologi banyak menciptakan dan membuka peluang jual beli melalui media elektronik salah satunya adalah online shop. Munculnya pasar modrn seperti online shop yang berbasis pada teknologi seperti hanphone yang mudah untuk diakses serta tidak membutuhkan lapak yang digunakan sebagai wadah untuk berjualan menjadi sebuah tantangan dalam perkembangan pasar tradisional untuk melakukan kegiatan distribusi, jual beli barang dan jasa.

Pasar tradisional merupakan tempat bertemunya pembeli dan penjual yang dimana terjadi tawar menawar harga atas barang yang dijual, dalam hal ini barang tersebut biasanya merupakan barang kebutuhan pokok sehari-hari seperti hasil laut dan hasil tani. Sedangkan pasar modrn adalah pasar yang dijalankan oleh manajemen modrn, biasanya ditemukan di daerah perkotaan dan berfungsi sebagai pemasok produk dan layanan berkualitas tinggi kepada konsumen (umumnya anggota kelas menengah ke atas). Untuk membantu pelanggan memilih barang yang akan dibeli, biasanya pasar modrn juga menjual berbagai barang kebutuhan masyarakat dan mereka juga memberikan informasi tentang setiap barang termasuk harga, merek, ukuran, dan sejenisnya.

Pasar Jipang sendiri merupakan salah satu pasar yang berada di tengah kota, yakni di kota Makassar. Dimana pasar ini beroperasi setiap hari mulai dari pukul 6.00 sampai pada pukul 23.00 malam yang letaknya berada di jalan Jipang raya kelurahan rappocini kota Makassar. Yang mana Pasar Jipang juga merupakan pasar yang bisa dikategorikan sebagai pasar tradisional. Pasar tradisional sendiri itu identik dengan tempat kumuh/kotor, Yang dimana di pasar tersebut menjual bahan-bahan kebutuhan pokok berupa sayur, telur, beras, cabe, tomat dll. Namun selain itu, di Pasar Jipang juga terdapat beberapa tokoh seperti pedagang kelantong dan pedagang pakaian. Dari hasil observasi awal yang dilakukan oleh peneliti, dimana di pasar tersebut para pedagang mengalami penurunan pendapatan dikarenakan banyaknya persaingan seperti supermarket atau minimarket yang letaknya tidak jauh dari pasar, yang menyediakan berbagai macam bahan kebutuhan pokok. Sehingga secara tidak langsung membuat pasar tersebut khususnya di Pasar Jipang menjadi sepi pembeli yang akhirnya mengakibatkan pendapatan menurun dan perekonomian menjadi melemah karena daya beli pengunjung/konsumen itu ikut menurun juga.

Melihat kondisi atau permasalahan yang di hadapi oleh pedagang di Pasar Jipang diatas saat ini, yakni bahwa terdapat beberapa pedagang pasar yang mengalami penurunan tingkat pendapatan yang di dapatkan oleh para pedagang pasar yang ada di Pasar Jipang, Dikarenakan banyaknya tingkat persaingan seperti supermarket yang ada di sekitaran pasar tersebut. Dimana secara tidak langsung dapat menurunkan pendapatan para pedagang pasar. Oleh karena itu agar dapat mempertahankan kelangsungan usaha mereka maka sebagian dari pedagang pasar khususnya di Pasar Jipang itu sendiri melakukan berbagai macam cara dan salah satu cara yang dilakukan oleh ibu pedagang pasar di pasar Jipang dengan menjaga kualitas produk. Di samping itu, para pedagang harus mampu bersaing dan mempertahankan barang dagangannya.

Berdasarkan hasil observasi awal yang dilakukan oleh peneliti, dimana peneliti memperoleh informasi mengenai tentang strategi yang digunakan oleh para ibu pedagang pasar dalam meningkatkan pendapatannya di pasar Jipang yaitu banyak sebagian dari pedagang pasar di Pasar Jipang yang melakukan penjualan sampai 24 jam sehari serta banyak dari pedagang juga yang memanfaatkan teknologi/hanphone dengan mempromosikan produk atau barang dagangannya di media sosial seperti facebook dan media sosial lainnya. Sehingga kemudian inilah yang menjadi salah satu cara dalam meningkatkan pendapatan para ibu pedagang pasar khususnya pedagang pasar yang ada di pasar Jipang.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, menggunakan pendekatan kualitatif dan jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif, yaitu untuk mengetahui bagaimana bentuk strategi yang dilakukan oleh ibu pedagang pasar tradisional di pasar Jipang dalam meningkatkan pendapatan keluarga dan bagaimana dampak strategi yang dilakukan oleh pedagang pasar tradisional di pasar Jipang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana bentuk strategi yang dilakukan oleh ibu pedagang pasar tradisional di Pasar Jipang dalam meningkatkan pendapatan serta untuk mengetahui bagaimana dampak dari strategi yang dilakukan oleh pedagang pasar tradisional di Pasar Jipang. Teknik pengambilan data primer melalui observasi, mewawancarai informan secara mendalam, dan data sekunder diambil melalui pelacakan dokumentasi. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu: observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun data yang diperoleh kemudian dianalisis dengan deskriptif kualitatif melalui tiga tahap, yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di Pasar Jipang mengenai bagaimana bentuk strategi yang dilakukan oleh ibu pedagang pasar tradisional di Pasar Jipang dalam meningkatkan pendapatannya. Maka diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Strategi aktif

Strategi aktif merupakan strategi yang digunakan untuk mengoptimalkan hasil penjualan dengan memanfaatkan segala potensi yang dimiliki oleh para pedagang pasar tradisional Jipang yakni dengan memperpanjang jam kerja memanfaatkan anggota keluarga untuk membantu dalam proses penjualan. Hal ini sesuai dengan apa yang dikatakan oleh ibu Siti Syamsiah yang mengatakan bahwa:

“Di pasar sini itu selalu rame tiap hari orang lewat, jadi kami disini biasanya menjual dari pagi sampai malam. Biasa na bantuka juga anak-anak ku kalau

pulangmi sekolah, jadi bisai kukerjakan pekerjaanku yang lain”(Makassar, 10 November 2023).

Selanjutnya, hal ini sejalan juga dengan apa yang dikatakan oleh bapak Dg. Tajang yang mengatakan bahwa:

“Setiap hari itu saya sama istriku ka disinija di pasar bermalam biasa na kalau sudahmi sholat subuh, mulaimi ku persiapkan baru ku rapikan semua jualan yang mau ku jual, dan biasa juga setelah pulang sekolah anakku na bantuka jualan karena biasanya seringka jualan sampai malam”(Makassar, 10 November 2023).

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat disimpulkan bahwa strategi ekonomi aktif yang digunakan oleh para pedagang di pasar tradisional Jipang untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan keluarga mereka melakukan berbagai tindakan dengan mengoptimalkan kondisi yang ada yakni dengan melakukan kegiatan penjualan dari pagi hari hingga malam hari serta dibantu oleh anggota keluarganya dalam menjual barang dagangannya.

2. Strategi pasif

Strategi pasif merupakan strategi ekonomi yang digunakan oleh para pedagang untuk mendapatkan penghasilan dengan cara menekan pengeluaran. Dimana strategi pasif biasanya digunakan untuk menghemat biaya dalam kegiatan jual beli pedagang di pasar tradisional Jipang. Hal ini sesuai dengan apa yang dikatakan oleh ibu Kustira yang mengatakan bahwa:

“Sekarang ini barang-barang pokok mahal, jadi kami pedagang disini kesulitan juga. Sehingga banyak disini yang na kurangi jualan supaya tetap bisa jualan dan tetap ada penghasilannya. Kemudian juga karena jualan sampai malam jadi kami terkadang mengambil barang titipan orang lain untuk di jual di sini tanpa harus mengeluarkan modal atau biaya”(Makassar, 10 November 2023).

Menurut keterangan Kustira diatas yang merupakan salah satu pedagang di Pasar Jipang mengatakan bahwa dalam menekan biaya pengeluaran, mereka terkadang mengambil barang titipan dari orang lain untuk kemudian dijual tanpa harus mengeluarkan modal dengan sistem bagi keuntungan atau laba yang diperoleh.

Berdasarkan hasil wawancara diatas, maka dapat disimpulkan bahwa dalam meningkatkan penghasilan ekonomi maka para pedagang di Pasar Tradisional Jipang melakukan beberapa strategi ekonomi yaitu strategi ekonomi aktif dan strategi ekonomi pasif. Strategi ekonomi aktif merupakan tindakan yang dilakukan oleh para pedagang untuk meningkatkan penjualan dan keuntungan dengan memanfaatkan kondisi yang ada serta saling bahu membahu dengan keluarga dalam melakukan penjualan kebutuhan di pasar.

Sedangkan strategi pasif merupakan strategi ekonomi yang di ambil untuk tetap mendapatkan penghasilan dengan cara menekan pengeluaran yang di pakai.

Pembahasan

1. Bentuk Strategi Ekonomi Yang Dilakukan Oleh Pedagang Pasar Tradisional Di pasar Jipang Dalam Meningkatkan Pendapatan

Dalam proses kegiatan jual beli barang yang dilakukan pedagang pasar tradisional Jipang tentunya menerapkan berbagai strategi untuk meningkatkan hasil penjualan dan pendapatan para pedagang. Dalam hal ini strategi yang dilakukan pedagang pasar tradisional di Jipang, dimana strategi yang dilakukan oleh pedagang pasar tradisional di Jipang merupakan strategi aktif dan strategi pasif.

Strategi aktif merupakan strategi yang digunakan untuk mengoptimalkan hasil penjualan dengan memanfaatkan segala potensi yang dimiliki oleh para pedagang di pasar tradisional Jipang yaitu dengan memperpanjang jam kerja dengan memanfaatkan anggota keluarga untuk membantu proses penjualan di pasar tradisional Jipang. Hal ini sejalan dengan apa yang dikatakan oleh Dewi Ayu Hidayati, dkk (2022) yang mengatakan bahwa strategi bertahan hidup atau aktif merupakan serangkaian upaya yang dilakukan pedagang pasar tradisional dengan memaksimalkan sumber daya yang ada. Pertama, menawarkan barang dagang ke pembeli, menjaga kualitas barang dagangan, memberikan diskon dan harga yang murah, bantuan tenaga keluarga dalam mencari nafkah serta menambah pada penjualan dengan sistem online. Strategi aktif dilakukan dengan tujuan untuk memaksimalkan seluruh sumber daya alam yang ada untuk mendapatkan penghasilan tambahan guna mencukupi hidup sehari-hari dan kelangsungan usaha dari berdagang.

Sedangkan strategi pasif merupakan strategi ekonomi yang digunakan oleh para pedagang pasar untuk mendapatkan penghasilan dengan cara menekan pengeluaran. Dimana strategi pasif biasanya digunakan untuk menghemat biaya dalam kegiatan jual beli pedagang di pasar tradisional di Jipang. Dimana dalam hal ini para pedagang yang melakukan penjualan, yaitu dimana sebagian pedagang yang ada di pasar Jipang mengambil barang titipan dari orang lain tanpa harus mengeluarkan modal untuk kemudian di perjual belikan dengan sistem bagi keutungan dari laba yang diperoleh. Sehingga ini dapat menambah pemasukan para pedagang khususnya yang di pasar tradisional Jipang.

2. Dampak Strategi Ekonomi Yang Dilakukan Oleh Pedagang Pasar Tradisional Di Pasar Jipang

Penerapan strategi ekonomi yang baik akan membawa dampak terhadap keadaan ekonomi setiap individu atau kelompok yang berperan sebagai pelaku ekonomi. Dalam hal ini strategi ekonomi yang dilakukan oleh para pedagang di pasar tradisional Jipang kota Makassar memberikan pengaruh yang sangat besar terhadap peningkatan penjualan dimana strategi yang digunakan, yaitu berupa strategi ekonomi pasif dan strategi ekonomi aktif.

Dampak yang paling besar yang di timbulkan oleh penggunaan strategi ekonomi pasif dan strategi ekonomi aktif dapat kita lihat dari sisi penjualan pedagang pasar yang

kian meningkat dimana strategi ini dapat menarik perhatian banyak orang untuk mengunjungi dan berbelanja di pasar tradisional Jipang.

Selain itu, strategi ekonomi tersebut juga sangat berpengaruh pada tingkat pendapatan pedagang yang mengalami peningkatan selama melakukan penjualan hingga malam hari utamanya pada saat bulan puasa.

Dari hasil penjualan pedagang selama satu bulan mereka biasanya memperoleh keuntungan bersih kisaran, 1.000.000 rupiah hingga 2.000.000 rupiah. Keuntungan yang dihasilkan oleh para pedagang pasar yang ada di pasar Jipang 50% digunakan kembali sebagai modal untuk berjualan serta sisanya digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka dalam rumah tangga.

KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan sebelumnya dapat disimpulkan bahwa dalam meningkatkan penghasilan ekonomi maka para pedagang di Pasar Tradisional Jipang melakukan beberapa strategi ekonomi yaitu strategi ekonomi aktif dan strategi ekonomi pasif. Strategi ekonomi aktif merupakan tindakan yang dilakukan oleh para pedagang untuk meningkatkan penjualan dan keuntungan dengan memanfaatkan kondisi yang ada serta saling bahu membahu dengan keluarga dalam melakukan penjualan kebutuhan di pasar. Sedangkan strategi pasif merupakan strategi ekonomi yang di ambil untuk tetap mendapatkan penghasilan dengan cara menekan pengeluaran yang di pakai. Dalam Penerapan strategi ekonomi yang baik akan membawa dampak terhadap keadaan ekonomi setiap individu atau kelompok yang berperan sebagai pelaku ekonomi. Dalam hal ini strategi ekonomi yang dilakukan oleh para pedagang di pasar tradisional Jipang kota Makassar memberikan pengaruh yang sangat besar terhadap peningkatan penjualan dimana strategi yang digunakan yaitu berupa strategi ekonomi pasif dan strategi ekonomi aktif. Dampak yang paling besar yang di timbulkan oleh penggunaan strategi ekonomi pasif dan strategi ekonomi aktif dapat kita lihat dari sisi penjualan pedagang pasar yang kian meningkat dimana strategi ini dapat menarik perhatian banyak orang untuk mengunjungi dan berbelanja di pasar tradisional Jipang. Selain itu, strategi ekonomi tersebut juga sangat berpengaruh pada tingkat pendapatan pedagang yang mengalami peningkatan selama melakukan penjualan hingga malam hari utamanya di bulan puasa.

DAFTAR PUSTAKA

- Basri, S. M. (2017). *Peranan Pasar Tradisional Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat (Studi Kasus Pada Pasar Pa'baeng-Baeng*. Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Gerald A. Michaelson dn Steven W. Michaelson, *Strategi Usaha Penjualan*,(Batam: Karisma Publishing Group, 2004), Hal. 8.\

- Hidayati, D. A., Habibah, S., & Ratnasari, Y. (2022). STRATEGI BERTAHAN HIDUP PEDAGANG PASAR TRADISIONAL DI MASA PANDEMI COVID-19 Studi pada Pedagang Kecil di Pasar Koga, Kecamatan Kedaton Kota Bandar Lampung. *SOSIOLOGI: Jurnal Ilmiah Kajian Ilmu Sosial Dan Budaya*, 24(1), 39–56. <https://doi.org/10.23960/sosiologi.v24i1.234>.
- Khakim, L. (2020). *Strategi Pedagang Pasar Tradisional Untuk Mempertahankan Praktik Jual Beli Barter Dalam Perspektif Ekonomi Syariah*. Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.
- Muhammad, I. (2015). *Pengaruh Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional (Studi Kasus Pasar Tradisional Andi Tadda Kota Palopo)*. IAIN Palopo.
- Philip Kotler, *Marketing*, (Jakarta: Erlangga, 1994), Hal. .
- Sinaga, P. (2004). *Makalah Pasar Modern VS Pasar Tradisional*. Kementerian Koperasi dan UKM.
- Sondong P. *Siagian Manajemen*, (Jakarta : Bumi Aksara, 1995), Hal. 15.
- WJS. Poerwardarminta, *Kamus umum bahasa Indonesia*, (Jakarta : Balai Pustaka, 2013). Hal. 965