

STRATEGI PEDAGANG SAYURAN DI PASAR CIK PUAN KECAMATAN SUKAJADI KOTA PEKANBARU

Oleh: Indah Sari

indahsarilubis99@gmail.com

Dosen Pembimbing: Achmad Hidir

achmad.hidir@lecturer.unri.ac.id

Jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Riau

Kampus Bina Widya, Jalan H.R Soebrantas Km. 12,5 Simpang Baru,

Pekanbaru 28293 Telp/Fax. 0761-63277

Abstrak

Pasar Cik Puan merupakan pasar yang letaknya strategis tepatnya di Kecamatan Sukajadi yang termasuk padat penduduknya di Kota Pekanbaru. Terdapat di pusat kota, di dekat pasar ini dulunya terdapat terminal sehingga pasar ini sangat terkenal, karena banyak dilalui masyarakat. Namun, hal tersebut berubah setelah pasar ini terbakar dan pemindahan terminal ke Akap. Sehingga pedagang-pedagang di Pasar Cik Puan memiliki persaingan ekonomi yang cukup besar khususnya pedagang sayuran karena beberapa alasan berikut yakni, banyaknya jumlah pedagang sayuran di Pasar Cik Puan, banyaknya pasar-pasar kaget yang menekan harga lebih murah, cuaca buruk yang membuat tempat berdagang pedagang sayuran menjadi basah, kotor, bahkan tergenang yang memperburuk. Menurunkan minat pengunjung ke Pasar Cik Puan. Sehingga sayuran-sayuran yang mereka jual tidak laku terjual dan membusuk. Oleh karena itu, diperlukan strategi pedagang sayuran agar tetap eksis dan mampu bertahan berdagang di Pasar Cik Puan dan mampu memenuhi kebutuhan dalam keluarga mereka. Maka dalam penelitian ini akan dilihat bagaimana hambatan dan peluang pedagang sayuran agar tetap bertahan berdagang sayuran di Pasar Cik Puan untuk memenuhi kebutuhan di dalam keluarga mereka, strategi tersebut berupa strategi aktif, strategi pasif dan strategi jaringan. Adapun penelitian ini berlokasi di Pasar Cik Puan Kecamatan Sukajadi, Kota Pekanbaru. Dengan menggunakan metode kualitatif studi kasus dengan melakukan observasi dan wawancara yang mendalam kepada 2 key informan dan 5 informan. Adapun hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan ke 5 informan lebih banyak yang memakai strategi aktif dan pasif. Namun strategi jaringan merupakan strategi yang paling lemah dan yang paling banyak dilakukan adalah strategi aktif.

Kata Kunci: Strategi, Pedagang Sayuran

THE STRATEGY OF VEGETABLE TRADERS IN THE CIK PUAN MARKET SUKAJADI DISTRICT PEKANBARU CITY

By: Indah Sari

indahsarilubis99@gmail.com

Supervisor: Achmad Hidir

achmad.hidir@lecturer.unri.ac.id

*Department of Sociology, Faculty of Social and Political Sciences
Riau University*

*Bina Widya Campus, Jalan H.R Soebrantas Km. 12.5 New Simpang,
Pekanbaru 28293 Tel / Fax. 0761-63277*

Abstract

Cik Puan Market is a strategic market located precisely in the District of Sukajadi which is densely populated in Pekanbaru City. Located in the city center, near this market there used to be a terminal so that this market is very famous, because many people pass by. However, this changed after the market caught fire and the transfer of the terminal to Akap. So that traders in the Cik Puan market have considerable economic competition, especially vegetable traders because of the following reasons, namely, the large number of vegetable traders in the Cik Puan market, the many shocked markets that push lower prices, bad weather which makes traders a place to trade vegetables get wet, dirty, even stagnant which worsens. Reducing the interest of visitors to the Cik Puan market. So that the vegetables they sell are unsold and rot. Therefore, a vegetable trader strategy is needed to continue to exist and be able to survive trading in the Cik Puan market and be able to meet the needs of their families. So in this study, it will be seen how obstacles and opportunities for vegetable traders to survive trading vegetables in the Cik Puan market to meet the needs of their families, the strategies are active strategies, passive strategies and network strategies. The research is located in the Cik Puan market, Sukajadi District, Pekanbaru City. Using a qualitative case study method by conducting in-depth observations and interviews with 2 key informants and 5 informants. The results of this study indicate that the strategies carried out by the 5 informants are more likely to use active and passive strategies. But the network strategy is the weakest strategy and the most active one is the active strategy.

Keywords: *Strategy, Vegetable Traders*

PENDAHULUAN

Berkembangnya suatu kota sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor yang ada di dalamnya salah satunya adalah faktor perekonomian. Proses ekonomi tersebut secara tidak langsung memberikan dampak laju dan lambannya perkembangan suatu kota. Dari perekonomian tersebut dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan dalam masyarakat. Oleh karena itu manusia sangat membutuhkan pasar untuk mendukung mendapatkan kebutuhan yang diperlukannya. .

Usaha yang dilakukan untuk mempertahankan berwirausaha, sewaktu-waktu akan ada kondisi dimana pembeli yang sepi, dagangan yang rusak dan busuk, bahkan cuaca yang buruk. Sehingga adanya fenomena tersebut membuat pedagang harus memikirkan bagaimana strategi agar tetap bertahan hidup sebagai pedagang untuk memenuhi kebutuhan keluarganya. Hal tersebut bisa ditemukan di pasar-pasar pemerintah seperti pasar Cik Puan, Kota Pekanbaru.

Pasar Cik Puan ini merupakan pasar tradisional, tempat bertemunya penjual dan pembeli serta ditandai dengan adanya transaksi penjual dan pembeli secara langsung, bangunannya biasanya terdiri dari kios-kios atau gerai, Los, dan dataran terbuka yang dibuka penjual maupun suatu pengelola pasar.

Mulai merambatnya pasar - pasar kaget yang membuat bertambahnya saingan pedagang di pasar tradisional karena pasar kaget ini merupakan pasar yang didirikan atas swadaya masyarakat dan merupakan pasar berdiri tanpa adanya izin usaha dan campur tangan pemerintah, sehingga mereka bebas pajak iuran bangunan dari pemerintah, karena hal tersebut mereka mampu

membuat harga dagangan lebih murah dari pasar tradisional sehingga menurunnya pendapatan pedagang di pasar tradisional pemerintah.

Tabel 1.1

Jumlah Pedagang di Pasar Cik Puan Berdasarkan Tempatnya Tahun 2019

No.	Tempat Berdagang	Jumlah Pedagang	Keterangan
1	Kios	570	16 Terbakar
2	Los	124	-
3	PKL	150	-
Jumlah	-	844 Pedagang	-

(Sumber Data: UPTD Pasar Cik Puan. Olahan Peneliti. Pekanbaru 2020)

Berdasarkan data di atas menjelaskan bahwa jumlah pedagang paling banyak terdapat di kios yakni sebanyak 570 pedagang dan ada 16 yang terbakar, sementara pedagang yang paling sedikit adalah pedagang PKL yakni sebanyak 150 pedagang. Namun, perlu diketahui bahwa jumlah PKL itu tidak menetap karena sifatnya para pedagang PKL tidak selalu ada dan sering berpindah pindah. Karena itu jumlah tersebut tidak menentu namun perkiraan jumlah pedagang adalah 150 pedagang.

PKL ini kebanyakan adalah pedagang sayuran, dan pedagang ini memilih seperti itu agar tidak membayar uang sewa tempat, berdasarkan data dari UPTD Pasar Cik Puan, pedagang yang paling banyak di pasar Cik Puan adalah pedagang sayuran, karena konsumsi masyarakat Kota Pekanbaru cukup tinggi.

Kebakaran yang melanda pasar Cik Puan yang menghancurkan bangunan dan tempat berjualan mereka yang membuat mereka terpaksa membangun

tenda-tenda kecil untuk melanjutkan untuk tetap berdagang menjajakan dagangan mereka. Seperti telah diketahui semenjak 2001 pasar Cik Puan telah berjualan di TPS (Tempat Penampungan Sementara), sampai saat ini 2019 para pedagang di pasar Cik Puan tetap berjualan di TPS tersebut. Pasar Cik Puan merupakan pasar di Kota Pekanbaru yang paling 2001 sering terbakar bahkan tiap tahunnya¹.

Pedagang memilih bertahan karena beberapa faktor yakni, faktor kemampuan para pedagang yang minim, sektor informal lain susah mereka masuki kecuali berdagang.

Pedagang sayuran yang dimaksudkan dalam penelitian ini merupakan pedagang sayuran campuran yakni pedagang sayuran yang menjual berbagai macam jenis sayuran. Adapun sayuran adalah sayuran yang bahan makanan yang berasal dari bagian tumbuhan dalam bentuk daun-daunan (beserta tangkainya), bunga, buah, batang, akar, umbi, polong atau bijian yang dapat dimasak (disayur), seperti daun (kangkung, bayam, kemangi, salada, seledri, sawi, dll), buah (cabai, buncis, terong, tomat, labu siam, mentimun, pare), batang (tebu, rebung, kailan, dll), bunga (brokoli, kubis, kol, dll) akar dan umbi (wortel, lobak, kentang, bawang, dll), biji (kacang tanah, petai, kenari, jengkol, dan lain-lain.)².

Pedagang sayuran di pasar Cik Puan memiliki persaingan ekonomi yang cukup besar karena banyaknya jumlah pedagang sayuran yang ada di waktu subuh dan di pagi harinya, sehingga

membuat pedagang sayuran mengalami persaingan dalam berdagang, hal lain yang membuat semakin menekan pedagang karena banyaknya pasar-pasar kaget yang menekan harga lebih murah.

Pembeli lebih memilih harga yang murah, dan membuat sayuran- sayuran tersebut tidak laku terjual.. Sehingga sayuran – sayuran tersebut tidak laku terjual dan busuk. Membuat pedagang rugi.

Akibat dari permasalahan yang dirasakan pedagang sayuran di Pasar Cik Puan diatas maka pedagang sayuran harus memiliki strategi dalam berdagang dan bertahan, seperti yang dilakukan pedagang Pidie di Kota Panto pada penelitian (Fitriyani. 2017. Aceh Anthropological Journal Volume 1 No. 1. Dinamika Sosial dan Strategi Ekonomi Pedagang Pidie di Kota Patanlabu) dengan menjalin keakraban antar pedagang serta masyarakat membuat pedagang merasa bahwa mereka dituntut agar lebih ramah dan sopan serta menghargai masyarakat setempat bahkan pedagang dengan etnis yang berbeda-beda. Strategi ekonomi tersebut diterapkan pedagang dan mampu membuat mereka sukses³.

Rumusan Masalah

Berdasarkan masalah dan fenomena di atas maka peneliti tertarik untuk mengetahui lebih mendalam bagaimana strategi pedagang sayuran di pasar Cik Puan bertahan agar tetap berdagang dan mampu mencukupi kebutuhan keluarga mereka. Sehingga peneliti mengangkat judul “Strategi Pedagang Sayuran di Pasar Cik Puan Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru”.

¹ Kantor UPTD Cik Puan . *Olahan Peneliti*. (Pekanbaru 20 Mei 2019)

² <https://bibitonline.com/artikel/jenis-jenis-tanaman-sayuran-dan-bagian-yang-bisa-dimanfaatkan>.

³Fitriyani. 2017. Aceh Anthropological Journal Volume 1 No. 1. “ *Dinamika Sosial dan Strategi Ekonomi Pedagang Pidie di Kta Patanlabu*. Program Studi Antropologi FISIP Universitas Malikussaleh

Berdasarkan fenomena yang ada di latarbelakang maka peneliti merumuskan permasalahan yaitu, Bagaimana strategi pedagang sayuran di pasar Cik Puan Kecamatan Sukajadi, Kota Pekanbaru?

Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjawab rumusan masalah, sebagai berikut:

- 1) Untuk menjelaskan aktivitas dan juga untuk mencari peluang dari hambatan yang dihadapi pedagang yang berdagang di Pasar Cik Puan, Kecamatan Sukajadi, Kota Pekanbaru
- 2) Untuk menganalisis strategi pedagang dalam mempertahankan kelangsungan usahanya berdagang sayuran di pasar Cik Puan. **Manfaat Penelitian**

Dalam penelitian ini diharapkan bermanfaat untuk berbagai pihak, baik secara teoritis maupun praktis antara lain:

Manfaat Teoretis

- 1) Dapat menambah khasanah ilmu pengetahuan dan sebagai bahan kajian ilmiah khususnya dalam bidang ilmu sosiologi
- 2) Memberikan bahan referensi atau pedoman penelitian lebih lanjut mengenai strategi dan eksistensi pedagang sayuran di pasar- pasar tradisional.

Manfaat Praktis

- 1) Menambah pengetahuan ataupun wawasan yang lebih luas dan jelas bagi pembaca atau pengamat tentang strategi pedagang sayuran di pasar pemerintah khususnya di Kota Pekanbaru.

- 2) Untuk menambah perolehan suatu gambaran yang jelas mengenai strategi pedagang sayuran pasar Cik Puan Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru, Riau.
- 3) Diharapkan bahan tambahan data kepada UPTD Pasar Cik Puan
- 4) Diharapkan menjadi alat pengamatan bagi Dinas Pasar Perindustrian dan Perdagangan Kota Pekanbaru agar bisa menata pasar dengan baik demi kesejahteraan di pasar-pasar pemerintah Kota Pekanbaru.

TINJAUAN PUSTAKA

Strategi bertahan hidup dapat digolongkan menjadi 3 kategori yaitu strategi aktif, strategi pasif dan strategi jaringan. Berikut akan dijelaskan secara lebih rinci strategi-strategi bertahan hidup.

Strategi Aktif

Strategi aktif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara memanfaatkan segala potensi yang dimiliki, misalnya melakukan aktivitasnya sendiri, memperpanjang jam kerja dan melakukan apapun demi menambah penghasilannya.

Pedagang sayuran memiliki strategi aktif untuk bertahan hidup dan melanjutkan hidupnya dengan memanfaatkan potensi keluarga, seperti pedagang sayuran yang membuka lapak lainnya, berdagang di tempat lain, ada juga yang berkebun sayuran agar langsung bisa dijual tanpa membeli dari pemasok. Namun, kebanyakan pedagang sayuran di pasar Cik Puan melakukan pekerjaan sampingan

dengan bantuan suami dengan bekerja lain, berdagang lagi di pasar kaget, membuka lapak-lapak berdagang di pasar Cik Puan lebih dari satu, bahkan memanfaatkan tenaga anak dan kerabat untuk membantu mereka saat berdagang di pasar Cik Puan.

Strategi Pasif

Strategi pasif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran keluarga.

Pekerjaan bisa dilakukan oleh pedagang juga, seperti halnya pedagang sayuran di pasaran, yang umumnya pendapatan yang sangat rendah dari penjualan sayuran yang pendapatan tidak menentu dan barang laku pun tidak menentu dari sayuran tersebut. Seharusnya mereka lebih mendahulukan apa yang pokok dan mereka butuhkan bukan yang mereka inginkan.

Namun kebanyakan pedagang sayuran di pasar Cik Puan melakukan strategi pasif dalam mempertahankan eksistensinya dalam berdagang dengan ikut arisan atau *jula-Jula*, meminjam uang ke rentenir, meminjam uang ke bank, menabung di rumah dan di bank, bahkan ada yang melakukan kreditan alat rumah tangga agar tetap bisa menabung.

Strategi Jaringan

Strategi jaringan adalah strategi yang dilakukan dengan cara memanfaatkan jaringan sosial. Menurut Suharto, strategi jaringan merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara menjalin relasi, baik formal maupun dengan lingkungan sosialnya dan lingkungan.

Pedagang sayuran di pasar Cik Puan cenderung sedikit memakai strategi jaringan karena mereka lebih memilih

meminta bantuan jika berupa modal kepada pihak bank, selain itu jaringan terhadap pemasok tidak mempengaruhi harga, namun ada kalanya mempermudah metode pembayaran sayuran kepada petani sayuran yang sudah berlangganan.

Strategi Pedagang Sayuran dan Aktivitasnya

Pembeli lebih memilih harga yang murah, dan membuat sayuran- sayuran tersebut tidak laku terjual. Belum lagi cuaca buruk seperti hujan yang membuat tempat berdagang pedagang sayuran khususnya Los dan PKL menjadi basah, kotor, bahkan tenggenang seperti banjir yang memperparah suasana, dan menurunkan minat pengunjung ke pasar Cik Puan. Sehingga sayuran – sayuran tersebut tidak laku terjual dan busuk, yang membuat pedagang sayuran rugi. Sehingga dari permasalahan tersebut dibutuhkan cara ataupun strategi bertahan hidup pedagang sayuran untuk tetap eksis di pasar Cik Puan agar kondisi ekonomi tetap stabil.

Pedagang sayuran di Pasar Cik Puan cukup unik, karena mereka mulai *start* untuk berdagang mulai dini hari, yaitu para pedagang sayuran ini dari jam 2 malam sudah pergi ke Akap atau Pasar Induk mencari dan membeli sayuran disana kemudian dari jam 3 pagi mereka sudah mulai datang ke pasar Cik Puan untuk berdagang sampai jam 9 pagi.

Defenisi Konsep

Untuk lebih memahami pengertian mengenai konsep – konsep yang akan digunakan maka peneliti membatasi konsep yang digunakan sebagai berikut: Adapun batasan –batasan konsep yang penting dalam penelitian ini adalah:

- a. Strategi Aktif adalah strategi yang dilakukan keluarga dengan cara mengoptimalkan segala potensi keluarga untuk mendapatkan penghasilan yang lebih.
- b. Strategi Pasif adalah strategi yang biasanya dilakukan dalam keluarga adalah dalam meminimalisir pengeluaran rumah tangga dengan membiasakan hidup hemat.
- c. Strategi Jaringan adalah merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara menjalin relasi, baik formal maupun dengan lingkungan sosialnya dan lingkungan kelembagaan (misalnya meminjam uang kepada tetangga, mengutang di warung atau toko, memanfaatkan program kemiskinan, meminjam uang ke rentenir atau bank dan sebagainya)
- d. Sayuran adalah bahan makanan yang berasal dari bagian tumbuhan dalam bentuk daun-daunan (berserta tangkainya), bunga, buah, batang, akar, umbi, polong atau bijian yang dapat dimasak (disayur), seperti daun (kangkung, bayam, kemangi, salada, seledri, sawi, dll), buah (cabai, buncis, terong, tomat, labu siam, mentimun, pare), batang (tebu, rebung, kailan, dll), bunga (brokoli, kubis, kol, dll) akar dan umbi (wortel, lobak, kentang, bawang, dll), biji (kacang tanah, petai, kenari, jengkol, dll)⁴.

METODE PENELITIAN

Penelitian menggunakan metode kualitatif, menurut Lexy Moleong kualitatif, adalah jenis penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena

tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian tentang perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, secara holistik, dengan cara mendeskripsikan dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah⁵.

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus yang bermaksud dapat mendeskripsikan hasil penelitian dan berusaha menemukan gambaran secara menyeluruh mengenai suatu situasi dan keadaan. Pemilihan studi kasus karena fenomena yang akan diteliti merupakan sebuah kasus yang yang membutuhkan pengkajian yang mendalam yaitu untuk mengetahui gambaran aktivitas pedagang sayuran di pasar Cik Puan dan juga strategi pedagang sayuran di pasar Cik Puan dapat bertahan hidup dan tetap eksistensi.

Lokasi Penelitian

Lokasinya adalah pasar Cik Puan merupakan pasar tua yang dulu sangat terkenal namun berubah setelah kebakaran terjadi di pasar tersebut dan pemindahan terminal yang dulunya di dekat pasar tersebut, dan status pasar yang sampai sekarang yang masih berstatus TPS atau Tampung Sementara, pasar tersebut dibangun oleh swadaya masyarakat.

Subjek Penelitian

Subjek penelitian menggunakan teknik purposive sampling karena *purposive sampling* merupakan teknik pengambilan sampel yang dibutuhkan dalam penelitian.

Beberapa kriteria subjek penelitian yang akan digunakan sebagai sumber sebagai berikut;

⁴ <https://bibitonline.com/artikel/jenis-jenis-tanaman-sayuran-dan-bagian-yang-bisa-dimanfaatkan>.

⁵ Moleong J. Lexy. 2002. "Metode Penelitian Kualitatif". Bandung: PT Remaja Rosdakarya., 4.

- a. Pedagang sayuran yang sudah berkeluarga dan telah berdagang di pasar Cik Puan minimal 3 tahun
- b. Sudah berdagang sebagai pedagang sayuran minimal 3 tahun
- c. Pedagang sayuran yang berdagang di Kaki Lima, Los, dan kios (5 Informan)

Denzin menyebutkan bahwa *triangulasi* data dilakukan agar peneliti saat penelitian menggunakan banyak sumber data. *Triangulasi* dilakukan untuk memeriksa keabsahan data yang didapatkan, dan dilakukan dengan cara mewawancarai *exanded family*, teman, tetangga, atau lainnya yang dianggap mengetahui mengenai informan, dan dengan cara menayakan kembali pertanyaan tersebut kepada informan di waktu yang berbeda⁶.

Sementara triangulasi yang dilakukan peneliti adalah menanyakan kembali ke informan pertanyaan yang sama dan pada waktu yang berbeda, selain itu menggunakan cara wawancara kepada orang yang lebih mengetahui pedagang sayuran yaitu koordinator pasar Cik Puan dan Juru Pungut Pasar Cik Puan yang setiap hari mengontrol pedagang di pasar Cik Puan.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini menggunakan pengumpulan data berupa wawancara, observasi dan dokumentasi. Adapun sebagai berikut:

- a. Wawancara merupakan proses percakapan dengan maksud untuk mengkontruksi orang, kejadian, kegiatan, organisasi, motivasi, perasaan dan sebagainya. Penelitian ini menggunakan pengumpulan data dengan wawancara. Dari hasil

wawancara tersebut yang digunakan adalah hasil wawancara. Yaitu dalam penelitian ini hasil wawancara dengan ketua pasar Cik Puan, Koordinator UPTD Pasar Cik Puan, Tukang Pungut distribusi pasar Cik Puan dan pedagang sayuran yang masuk kriteria informan dalam penelitian ini.

- b. Observasi merupakan melakukan pengamatan untuk mencari data yang nantinya menjadi salah satu sumber data yang kemudian dapat diolah menjadi bahan analisis⁷. Observasi dalam penelitian ini dengan pengamatan langsung ke pasar Cik Puan Kota Pekanbaru.
- c. Dokumentasi adalah informasi yang berasal dari catatan penting, . Dokumentasi penelitian ini merupakan pengambilan gambar oleh peneliti untuk memperkuat hasil penelitian. Dokumentasi yang akan dikumpulkan melalui data yang diperoleh dari UPTD Pasar Cik Puan dan Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kota Pekanbaru dan UPTD Pasar Cik Puan.

Jenis Data

Jenis data dalam penelitian ini dibedakan menjadi dua yaitu:

- a. Data Primer adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung. Sumber data yang di dapatkan masih mentah dan diolah oleh lagi peneliti yang menyatakan tingkatan emosi responden, pikiran-pikiran tentang apa yang terjadi, pengalamannya dan persepsi-prespsi dasarnya. Penelitian ini

⁶Sugiono. 2009 . “ *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R & D.*”,78

⁷ Sugiono, 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R &D.* Bandung: Alfabeta., 277.

data primer diperoleh dari Ketua pedagang Pasar Cik Puan, Koordinator UPTD Pasar Cik Puan, dan juga dari informan penelitian.

- b. Data Skunder adalah sumber data yang tidak langsung. Data skunder dalam penelitian ini didapatkan dari buku-buku yang berkaitan penelitian ini, ebook, jurnal, artikel, modul, dan lainnya. Selain itu data didapatkan dari penelitian-penelitian terdahulu sebagai bahan referensi dalam penulisan penelitian ini. Dalam penelitian ini data skunder didapatkan dari artikel dan jurnal terbaru yang berkaitan dengan penelitian.

Analisis Data

Menurut Sugiyono analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain⁸.

Ada beberapa cara menganalisis data secara garis besar dengan berdasarkan analisis kualitatif adalah sebagai berikut:

1) Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data adalah sebuah bentuk analisis yang memaparkan, menggolongkan, mengarahkan, data

yabg tidak perlu sehingga kesimpulan dapat ditarik dan di verifikasi. Data yang di reduksi memberi gambaran yang tajam tentang hasil pengamatan, juga mempermudah penelitian dan mencari kembali data yang diperlukan. Data yang direduksi adalah data yang mendalam dalam meminalisir informan di pasar Cik Puan Kota Pekanbaru.

2) Penyajian Data (*Display Data*)

Penyajian data dibatasi sebagai informasi tersusun, yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan yang lebih jauh seperti menganalisis. Penyajian data yang lebih baik merupakan suatu cara yang utama bagi analisis kualitatif valid. Untuk melihat jawaban keseluruhan dari penelitian ini, maka suatu deksripsi hasil penelitian yang merupakan hasil wawancara mendalam yang dilakukan oleh peneliti terhadap informan-informan terpilih, dalam penelitian ini data yang disajikan dalam uraian jelas dan bersifat dekskrptif.

3) Pengambilan Keputusan (*Verification*)

Verifikasi merupakan pencarian arti, pola-pola dan penjelasan alur sebab-akibat, dan proposisi. Penarikan kesimpulan dilakukan secara cermat dengan melakukan verifikasi berupa tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan sehingga data yang ada teruji kebenarannya. Hasil wawancara (*data*) dari informan kemudian ditarik kesimpulannya (sesuai dengan masalah dan tujuan penelitian) sehingga jelas maknanya⁹.

⁸ Sugiono, 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R &D*. Bandung:Alfabeta., 244

⁹ Sugiono, 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R &D*. Bandung:Alfabeta., 249.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi Bertahan Hidup Pedagang Sayuran di Pasar Cik Puan

Pada strategi aktif sendiri merupakan salah satu strategi yang paling banyak dilakukan oleh pedagang sayuran, karena banyaknya peluang dengan memanfaatkan kemampuan, skill, dan sumberdaya yang ada untuk mendapatkan penghasilan yang bagus, dan menjadi pedagang yang berhasil dalam mencukupi semua kebutuhan dalam keluarga mereka. Berdasarkan tersebut strategi aktif semua informan melakukannya dengan memaksimalkan kemampuan dan sumberdaya yang ada. Yakni sebanyak 4 informan melakukan pemberdayaan kemampuan dan sumberdaya yang dimiliki dengan memanfaatkan bantuan keluarga misalnya; anak, sumai, sepupu, adik, dan lain-lain. Dan 1 informan tidak melakukan strategi aktif.

Pada Strategi Pasif, kehidupan pedagang sayuran mereka banyak yang sulit melakukan strategi pasif dalam kehidupan mereka. Karena strategi pasif sendiri merupakan cara memaksimalkan kondisi ekonomi dengan melakukan penghematan pada pengeluaran, salah satu caranya adalah dengan menabung. Banyak sekali diantara mereka yang tidak melakukan menabung semaksimal mungkin karena beban dan tanggungan yang mereka punya, biasanya karena banyaknya bayaran sewaa, kreditan, hutang, dan anak sekolah. Hal tersebut dapat dilihat dari penelitian ini mendapatkan kesimpulan bahwa menurut 1 key informan pedagang sayuran melakukan menabung dirumah dan sama dengan 3 informan lainnya. Sedangkan satu key informan mengatakan tidak melakukan menabung sama dengan 1 informan dalam penelitian tersebut, dan 1 informan

lainnya menabung di bank, namun hal tersebut tidak termasuk tabungan karena merupakan tagihan dari punjaman pedagang tersebut ke pihak bank. Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa pedagang sayuran sulit melakukan strategi pasif bahkan ada 2 informan tidak menabung karena harus membayar cicilan pinjaman kepihak bank, dan 3 informan lainnya hanya menabung sedikit dan tidak rutin. Berdasarkan hal tersebut menabung yang dilakukan tidak efektif karena hanya menabung di rumah ada tidak ada target, karena tabungan tersebut bisa diambil, dicuri, dan hilang, sebelum tabungan tersebut banyak. Hal tersebut diperkuat oleh pernyataan ke-2 key informan yang menyatakan bahwa pedagang sayuran banyak yang berhutang tidak membayar uang restribusi baik kios, los, dan PKL. Bahkan ada yang sudah bertahun-tahun dari 2005 sampe sekarang. Alasan mereka karena kondisi pasar yang tak kunjung dibangun dan apabila hujan mereka tidak membayar karena mengaku tidak melakukan transaksi jual beli. Namun pada dasarnya gagalnya pedagang sayuran melakukan strategi pasif berhubungan erat dengan strategi jaringan. Karena banyaknya tunggakan hutang, kredit, dan cicila lainnya membuat mereka sulit untuk menabung. Terdapat dari jawaban key informan dan informan, banyaknya informan yang tidak mengakui bahwa sering meminjam uang ke rentenir seperti paparan kedua key informan. Pada ke 2 key informan mengatakan bahwa seluruh informan sering meminjam ke bank, rentenir, dan arisan. 3 informan lainnya lebih memilih meminjam uang ke teman mereka arisan tau *jula-jula* mereka, dan sebanyak 2 orang informan memilih meminjam ke

bank. Hal tersebut menunjukkan bahwa ke 5 informan pedagang sayuran memang seluruhnya melakukan peminjaman ke pihak yang mereka percaya seperti ke tempat arisan mereka dan pihak bank, dan hal tersebut sesuai dengan paparan ke-2 key informan. Dan memperlihatkan bahwa strategi jaringan merupakan salah satu strategi yang paling banyak dilakukan pedagang sayuran di pasar Cik Puan.

Hambatan Strategi Pedagang Sayuran di Pasar Cik Puan

Pada hambatan strategi pasif dalam penelitian ini adalah pedagang sayuran di pasar Cik Puan hampir semua memiliki kendala dalam mencapai strategi pasif namun kebanyakan hambatan tersebut karena hutang dan cicilan pedagang sayuran ke pihak bank, rentenir, kreditan dan lainnya. Sehingga mempersulit untuk menghemat karena harus membayar hutang tersebut. Hambatan dari luar ada juga yang dirasakan informan yakni karena harga sembako yang semakin mahal dan banyaknya anak mereka yang masih bersekolah.

Mengenai hambatan strategi jaringan adalah hambatan susah nya tergantung tingkat jenis bantuan yang akan diminta seperti apabila meminta bantuan berupa dana pedagang akan sulit dimintai, namun berbeda dengan meminta bantuan yang lain semua pedagang akan membantu. Hal tersebut diperkuat dari jawaban seluruh informan dan key informan menyebutkan tidak susah meminta bantuan kepada sesama pedagang karena sudah menggap seperti keluarga dan mereka juga sudah mempunyai komunitas di pasar Cik Puan tersebut.

Peluang Strategi Pedagang Sayuran di Pasar Cik Puan

Berdasarkan penelitian tersebut peneliti mendapatkan bahwa setiap ada hambatan yang ada pada peluang didalamnya. Ada 1 informan yang tidak melakukan strategi aktif namun bisa dimunculkan peluang untuk melakukan strategi tersebut.

Pernyataan di atas dapat disimpulkan peneliti bahwa seluruh informan memiliki peluang untuk memaksimalkan hasil dari strategi pasif yang bisa mereka lakukan namun itu tergantung usaha dan kemampuan mereka menepis hambatan-hambatan menuju berhasilnya strategi pasif tersebut sehingga membawa keberuntungan bagi keluarga mereka. Peluang akan muncul apabila mereka mampu membayar hutang dan mampu menahan nafsu dalam berbelanja dan mengkredit barang.

Penelitian ini penulis dapat menyimpulkan bahwa dalam mendapatkan peluang strategi jaringan pada pedagang sayuran semua kemungkinan bisa mendapatkan peluang walaupun hambatan yang mereka punya berat namun semua itu akan bisa dicapai apabila ada niat dan usaha untuk menghapus hambatan-hambatan yang membuat gagalnya terbentuknya strategi jaringan, apabila pedagang sayuran memiliki jaringan yang bagus maka akan membawa peluang yang bagus bagi pedagang sayuran yakni dengan berlangganan, namun terdapat 3 informan yang sulit mendapatkan peluang karena pedagang sayuran mengambil barang dari Akap dan berbelanja sendiri.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan dalam penelitian ini maka memperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Pada penelitian ini dapat disimpulkan bahwa strategi yang paling dominan terdapat 2 strategi yaitu strategi aktif dan strategi jaringan. Strategi aktif paling banyak dipakai dan paling berhasil dalam memaksimalkan pendapatan dalam keluarga. Pada penelitian ini semua informan melakukan strategi aktif dengan memaksimalkan kemampuan dan sumberdaya yang ada. Namun adanya hambatan yang membuat informan kadang kesulitan melakukan strategi aktif. Hambatan sendiri karena ketidakmauan pedagang untuk mengupayakannya dan juga karena kondisi tenpat berdasng yang masih status TPS atau tumpukan sementara mempersulit pedadgang PKL apabila cuaca buruk dagangan meraka banyak yang basah dan kotor. Namun, peluang tetap bisa dimunculkan apabila adanya niat dari informan tersebut dengan meminta bantuan kepada saudara ataupun kerabat untuk mengontrol pekerjaan lainnya dan lebih berusaha dan bekerja agar mendapatkan hasil yang memuaskan.
2. Strategi jaringan juga merupakan strategi yang paling dominan, strategi jaringan merupakan strategi melakukan peminjaman kepada saudara, kerabat, tetangga. Pada pedagang misalnya sesama pedagang dan kepada penyetok barang dagangan/ petani. Dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa berdasarkan jawaban

informan dan key informan dalam hambatan melakukan startegi jaringan semua informan tidak mengalami hambatan untuk meminta bantuan kepada sesama pedagang untuk mencari sayuran yang dibutuhkan begitu juga dengan petani langganan mereka, hal tersebut juga diperkuat oleh key informan mengatakan bahwa pedagang di pasar Cik Puan memiliki komunitas dan telah memiliki rasa kekerabatan yang kuat. Peluang yang bisa didatangkan mereka seharusnya berlangganan dalam memilih sayuran terutama pada petani langsung karena akan membawa keuntungan jika memiliki hubungan baik dengan penyetok barang.

3. Sedangkan strategi yang paling lemah adalah strategi pasif, pada kehidupan pedagang sayuran mereka banyak yang sulit melakukan strategi pasif dalam kehidupan mereka. Karena strategi pasif sendiri merupakan cara memaksimalkan kondisi ekonomi dengan melakukan penghematan pada pengeluaran, salah satu caranya adalah dengan menabung. Banyak sekali diantara mereka yang tidak melakukan menabung semaksimal mungkin karena beban dan tanggungan yang mereka punya, biasanya karena banyaknya bayaran sewaa, kreditan, hutang, dan anak sekolah. membayar karena mengaku tidak melakukan transaksi jual beli. Namun hambatan intinya datang dari tempat berdagang pedagang yang masih berstatus TPS yang mempersulit pedagang karena harga sewa kios yang mahal walaupun status masih TPS dan juga kondisi tempat berdagang pasar yang kurang

layak. Sehingga penghasilan mereka banyak yang menurun semenjak pasar Cik Puan tersebut terbakar. Sehingga mereka sulit membayar kewajiban mereka seperti uang sewa kios, uang keamanan, uang kebersihan dan juga membayar uang sayuran langganan mereka. Peluang memang sangat sulit didapatkan karena hampir seluruh pedagang sayuran sulit menghemat dan menabung karena banyaknya hutang, cicilan, sewaan, tanggungan yang harus di hadapi pedagang cara menepis hal tersebut agar memunculkan peluang adalah dengan berhenti berhutang, berhenti berhutang ke rentenir, kredit, dan berhenti berhutang ke pihak bank., apabila ingin berhasil menabung tanamkan target dan rencana apa yang akan dicapai.

4.

Saran

Saran yang dapat peneliti berikan sebagai berikut:

1. Untuk Pemerintahan Kota Pekanbaru diharapkan pemerintah kota menindaklanjuti pembangunan pasar Cik Puan di Kecamatan Sukajadi sehingga pasar tersebut kembali menjadi pasar yang terkenal dan menjadi *icon* kota Pekanbaru, sehingga pedagang-pedagang di pasar tersebut berdagang di tempat yang bersih dan layak. Dari hal tersebut dapat menumbuhkan perkembangan ekonomi pedagang di pasar Cik Puan dan mensejahterakan masyarakat.
2. Untuk Dinas Perindustrian dan Dinas Perdagangan Kota

Pekanbaru, diharapkan agar lebih sering observasi ke lapangan, agar aspirasi pedagang dapat ditampung dan bisa memajukan pendapatan di pasar Cik Puan untuk pemerintah.

3. Untuk Pedagang sayuran, seharusnya pedagang sayuran ataupun pedagang yang lainnya harus mempunyai strategi dalam bertahan hidup dan tidak hanya bergantung pada satu pekerjaan saja, namun mempunyai pendapatan dari pekerjaan lain. Pada strategi pasif diharapkan dapat mengontrol diri dalam berhutang, berbelanja dan lebih memantapkan target dalam hidup agar berhasil dalam menabung, sedangkan pada strtegi jaringan sendiri, agar tetap bisa meminta bantuan pada saat keadaan sulit. Seperti halnya pedagang sayuran seharusnya mereka memiliki hubungan yang baik dengan penyetok sayuran ataupun petani sayuran agar mempermudah semua urusan memesan sayuran.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Mujahudin, (2007). *Wewenang Hisbah Dalam Transaksi Perdagangan*, Pekanbaru: Susuka Press.
- Bungin, Burhan, (2003). *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Dirgantoro, Crown (2001). *Menejemen Straterjik*. Jakarta: PT. Grasindo
- Faisal, Sanafiah, (1992) “ *Format-*

- Format Penelitian Sosial Dasar-Dasar dan Aplikasi*". Jakarta: CV Rajawalia.
- Fuad, Anis & Kandung Sapto, (2014). *Panduan Praktis Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Indrajurit, Richardus, Eko, (1997). *Strategi Manajemen Pembelian dan Supply*. Jakarta: Erlangga.
- John W. Creswell, (1998) "*Qualitative Inquiry And Reserch Design: Choosing Among Five Traditions*". Landon: SAGE Publication
- Kasmir & Jakfar, (2007). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
- Moleong, Lexy J, (2002). "*Metode Kelayakan Bisnis*". Jakarta: Kencana.
- Singarimbun, Masri dan Sofian Effendi, (1989). "*Metode Penelitian Survey*". Jakarta.: Lembaga Penelitian Pendidikan dan Penerangan Ekonomi dan Sosial (LP3ES).
- Sugiyono,(2008). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R &D*. Bandung: Alfabeta.
- , (2007). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R &D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiono, (2009). "*Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R & D*". Bandung: Alfabeta.
- Suharto, E, (2009). *Kemiskinan dan Perlindungan Sosial di Indonesia*. Bandung: Alfabeta..
- Yin, Robert K, (2002). *Studi Kasus (Desain dan Metode)*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- (2013) *Studi Kasus (Desain dan Metode)*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.