

## **ADAPTASI PEDAGANG PASCA KEBAKARAN DI PASAR ATAS KOTA BUKITTINGGI**

**Oleh: Zaki Ananda**

**[zaki.ananda3349@student.unri.ac.id](mailto:zaki.ananda3349@student.unri.ac.id)**

**Dosen Pembimbing: Siti Sofro Sidiq  
[sitiosofrosidiq@lecturer.unri.ac.id](mailto:sitiosofrosidiq@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 0761-632772

### **ABSTRAK**

Pasar Atas merupakan salah satu ikon wisata yang berada di kota Bukittinggi, yang menjadi penggerak roda perekonomian masyarakat sekitar. Penelitian ini dilaksanakan di kota Bukittinggi. Tujuan dari penelitian ini guna untuk mengetahui strategi adaptasi yang dilakukan pedagang dan juga kendala yang dihadapi pedagang di pasar Atas kota Bukittinggi. Dalam penelitian ini teknik pengambilan subjek dengan menggunakan *purposive sampling* yang telah ditentukan kriterianya dalam penelitian ini. Teori yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teori tindakan sosial (rasional Instrumental) yang dikemukakan oleh Max Weber. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan tipe deskriptif. Untuk mendapatkan hasil penelitian yang relevan peneliti telah melakukan wawancara terhadap 16 orang subjek dan juga telah melakukan pengamatan secara langsung di lapangan. Hasil dari penelitian ini adalah terdapat 3 strategi yang digunakan dalam beradaptasi dan kendala yang dihadapi oleh pedagang. Strategi pertama yang digunakan yaitu strategi aktif, dengan memperdayakan segala sumber potensi yang ada, strategi yang kedua strategi pasif yaitu, dengan meminimalisir pengeluaran, dan strategi yang terakhir strategi jaringan yaitu, dengan memanfaatkan jaringan sosial yang dimiliki. Kendala yang dihadapi oleh pedagang adalah kurangnya modal untuk memulai usaha kembali, kurang strategisnya lokasi kios.

**Kata Kunci : Pedagang, Strategi Adaptasi, Kota Bukittinggi**

*ADAPTATION OF POST FIRE TRADERS IN THE MARKET OF  
BUKITTINGGI CITY*

*By: Zaki Ananda  
zaki.ananda3349@student.unri.ac.id  
Supervisor: Siti Sofro Sidiq  
sitisofrosidiq@lecturer.unri.ac.id*

*Sociology Faculty  
Faculty of Social and Political Sciences, University of Riau  
Bina Widya Campus, Jalan H.R Soebrantas Km. 12.5 Simpang Baru, Pekanbaru  
28293 Tel / Fax. 0761-63277*

**ABSTRACT**

*Pasar Atas is one of the tourist icons in the city of Bukittinggi, which is the driving force for the economy of the surrounding community. This research was conducted in the city of Bukittinggi. The purpose of this study is to find out the adaptation strategies carried out by traders and also the obstacles faced by traders in the Atas market of Bukittinggi city. In this study, the technique of taking the subject was using purposive sampling which had determined the criteria in this study. The theory used in this study uses the theory of social action (rational Instrumental) proposed by Max Weber. This study uses a qualitative approach with a descriptive type. To obtain relevant research results, the researcher conducted interviews with 16 subjects and also made direct observations in the field. The results of this study are there are 3 strategies used in adapting and the obstacles faced by traders. The first strategy used is an active strategy, by exploiting all existing potential sources, the second strategy is a passive strategy, namely, by minimizing spending, and the last strategy is a network strategy, namely, by utilizing the social network that is owned. The obstacles faced by traders are the lack of capital to start the business again, the less strategic location of the kiosk.*

***Keywords: Traders, Adaptation Strategy, Bukittinggi City***

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Pembangunan ekonomi tidak hanya berorientasi dalam meningkatkan pertumbuhan tapi juga harus bisa mengatasi masalah perekonomian secara keseluruhan seperti mengatasi kemiskinan, meningkatkan kesejahteraan, pemerataan keadilan sosial dan mengatasi kesenjangan pendapatan. Sementara kemajuan perekonomian ditandai dengan meningkatnya jumlah pendapatan perkapita suatu masyarakat, berkurangnya pengangguran, tingginya konsumsi dan meningkatnya tingkat harapan hidup masyarakat.

Untuk mencapai hal tersebut perlu semakin ditingkatkan kinerja sektor-sektor perekonomian yang ada terutama sektor industri yang terbukti dapat menyerap tenaga kerja lebih banyak selain sektor pertanian dan sektor lainnya. Dengan semakin tingginya pendapatan masyarakat dan kemajuan suatu daerah, didukung dengan sarana yang memadai dibangun pemerintah, seperti sarana pasar yang memadai dapat dijadikan wadah oleh masyarakat untuk melakukan kegiatan jual beli dalam memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Hal ini memicu perkembangan industri, salah satunya industri perdagangan dimana di sektor industri perdagangan ini diharapkan dapat membuka lapangan pekerjaan dan menjadi penunjang perekonomian masyarakat.

Pasar merupakan salah satu sarana perekonomian sebagai pusat perbelanjaan yang dilakukan oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya dan juga dimanfaatkan oleh pedagang sebagai tempat

usahanya. Di Indonesia pasar disediakan oleh pemerintah maupun swasta. Pada pasar tradisional para pedagang bertemu secara langsung dan melakukan interkasi tawar menawarpun secara langsung, tata letak lokasi tersebut dari kios-kios dan gerai yang terbuka di tambah dengan penyusunan tempat yang tidak beraturan dan di dengan keadaan yang kotor, kumuh, becek dan bau.

Pasar Atas Kota Bukittinggi merupakan salah satu ikon wisata yang berada di jantung Kota Bukittinggi, sebuah kota yang terletak pada rangkaian Bukit Barisan yang membujur sepanjang Pulau Sumatera dan dikelilingi oleh dua gunung berapi yaitu Gunung Singgalang dan Gunung Marapi. Pasar ini didirikan di atas Bukit Kandang Kabau pada tahun 1858 yang terletak di Kelurahan Benteng Kecamatan Guguak Panjang Kota Bukittinggi.

Pasar yang bersebelahan dengan Jam Gadang dan akrab dikenal dengan sebutan Pasa Ateh oleh penduduk setempat. Salah satu pasar di Sumatera Barat yang hadir sebagai penggerak dinamika kehidupan ekonomi masyarakat Kota Bukittinggi dan sekitarnya. Pasar Atas Kota ini juga dijadikan pilihan tempat liburan yang banyak dikunjungi para wisatawan, baik lokal maupun mancanegara. Pasar sebagai pusat ekonomi dan perdagangan tekstil terbesar di Sumatera Barat ini banyak menyediakan berbagai macam oleh-oleh yang ditawarkan sebagai barang khas Sumatera Barat, berupa mukena, songket, tenunan, sulaman, batik dan lain-lain (Bukittinggi, 2015).

Dalam melakukan usaha berbagai macam rintangan yang harus dihadapi, termasuk para pedagang yang berada di pasar Atas Bukittinggi mengalami musibah kebakaran yang melenyapkan tempat berdagang dan barang-barang dagangan. Bencana kebakaran pada

Komplek Pertokoan Pasar Atas Bukittinggi ini terjadi pada hari Senin, 30 Oktober 2017 sekitar pukul 05:30 WIB. Dampak dari kebakaran tersebut, mengakibatkan sebanyak 334 toko terbakar dari 763 jumlah petak toko yang ada di Pasar Atas.

**Tabel 1 Data Kebakaran Pasar Atas Kota Bukittinggi tahun 2017**

NO	Blok	Lantai	Jumlah Petak	Yang Terbakar	Yang Tidak Terbakar
1	A	I	57	-	57
2	A	II	59	26	33
3	A	III	1	1	-
4	B	I	116	1	115
5	B	II	117	117	-
6	B.Luar		49	3	46
7	C	I	160	-	160
8	C	II	153	153	-
9	D	I	18	-	18
10	D	II	24	24	-
11	DX	III	9	9	-
	JUMLAH		763	334	429

Sumber: Dinas Pasar Kota Bukittinggi Tahun 2018

Sejak diresmikannya gedung baru pasar atas Bukittinggi tentu pedagang dapat kembali berdagang seperti sedia kala, namun tidak dapat dipungkiri para pedagang yang mengalami bencana kebakaran hebat di tahun 2017 silam yang membuat mereka kehilangan kestabilan dalam melakukan kegiatan perekonomiannya tentu harus ada upaya dalam menormalkan kembali perekonomian mereka. Setelah rampungnya pembangunan gedung pasar yang baru banyak perubahan yang terjadi di Pasar Atas Bukittinggi seperti, semakin luasnya bangunan pasar, pembagian tempat berjualan berdasarkan jenis barang dagangan, pembagian penempatan kios yang secara acak, dan lokasi parkir kendaraan yang jauh dari lokasi pasar. Maka diperlukannya strategi adaptasi yang dilakukan oleh para pedagang agar mampu

menyesuaikan diri dengan lingkungan baru mereka.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, betapa pentingnya strategi- strategi yang harus dilakukan oleh para pedagang untuk tetap mampu berdagang di lingkungan dan keadaan baru yang disebabkan kebakaran tahun 2017 silam. Maka dengan itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “**Adaptasi Pedagang Pasca Kebakaran Di Pasar Atas Kota Bukittinggi**” agar dapat mengetahui strategi yang dilakukan oleh para pedagang dalam mempertahankan eksistensinya sebagai pedagang di lingkungan baru pasar Atas Bukittinggi.

### **Rumusan Masalah**

Kembalinya pedagang untuk berdagang setelah rampungnya pembangunan gedung baru Pasar Atas Bukittinggi pasca kebakaran

yang mana mengakibatkan, barang dagangan yang hangus terbakar, pindahnya tempat berdagang yang menyebabkan hilangnya pelanggan karena tidak lagi mengetahui lokasi terbaru pedagang, modal usaha untuk memulai kembali usaha, tentu menjadi sebuah tantangan yang di hadapi oleh para pedagang supaya tetap mampu berdagang dengan lokasi lingkungan yang baru.

Dari uraian di atas, dapat dilihat bahwa kebakaran pasar Atas Bukittinggi menyebabkan lemahnya eksistensi para pedagang saat berdagang kembali di gedung pasar yang baru. Berdasarkan hal tersebut, maka penting adanya strategi yang harus dilakukan pedagang dalam meningkatkan kembali kestabilan perekonomian mereka pasca kebakaran. Berdasarkan uraian di atas maka saya tertarik mengangkat permasalahan tentang;

### **“Bagaimana Strategi Adaptasi Pedagang di Gedung Baru Pasca Kebakaran di Pasar Atas Kota Bukittinggi ?”**

#### **Tujuan penelitian**

Berdasarkan rumusan dan identifikasi masalah diatas, maka tujuan penelitian yaitu;

1. Mendeskripsikan permasalahan yang dihadapi pedagang dalam beradaptasi di Gedung Baru Pasar Atas Kota Bukittinggi
2. Untuk mendeskripsikan strategi adaptasi yang digunakan pedagang Pasar Atas Kota Bukittinggi

#### **Manfaat penelitian**

##### **1. Manfaat Akademis**

Manfaat Akademis dari penelitian ini adalah memberikan kontribusi terhadap perkembangan ilmu

pengetahuan, khususnya dalam bidang Sosiologi Pasar dan Sosiologi Ekonomi.

##### **2. Manfaat Praktis**

Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat menyumbangkan pemikiran baru terhadap pemecahan masalah yang berkaitan dengan strategi adaptasi, kaitannya dengan pemanfaatan strategi adaptasi pedagang di pasar.

#### **TINJAUAN PUSTAKA**

##### **Pasar**

Secara sempit pasar di artikan sebagai tempat bertemunya penjual dan pembeli, konsumen dan produsen, untuk melakukan interaksi berupa transaksi antara uang dan barang atau barang dan jasa. Secara luas dapat di artikan interaksi tawar menawar antara penjual dan pembeli untuk mendapatkan harga keseimbangan dan kesepakatan atas tingkat harga penawaran dan permintaan. Tapi tak keseluruhan pasar dapat berinteraksi secara langsung dan saling menatap salah satu contohnya pasar saham (Erlangga 2013).

##### **Pedagang**

Menurut peraturan nomor 10 tahun 1998 mengatakan bahwa pedagang adalah orang yang menjalankan usaha berjualan, usaha kerajinan dan usaha pertukaran kecil (Nurseta, 2019). Dari definisi tersebut dapat dipahami bahwa pedagang adalah segala pekerjaan yang sifatnya berjualan dikategorikan sebagai pedagang. Sehingga pada dasarnya pedagang melakukan kegiatan usaha dengan cara berjualan.

### **Strategi Adaptasi**

Adaptasi dibentuk dari tindakan yang diulang-ulang. Tindakan yang diulang-ulang akan menjadi dua kemungkinan, yaitu tindakan penyesuaian yang berhasil, atau sebaliknya tindakan yang dilakukan akan gagal. Gagalnya sebuah tindakan akan menyebabkan stres yang akan mempengaruhi kondisi individu terhadap lingkungan.

### **Teori Tindakan Sosial**

Teori tindakan sosial khususnya teori tindakan rasional instrumental memusatkan pada tindakan yang dilakukan oleh seseorang didasarkan atas pertimbangan dan pilihan sadar yang berhubungan dengan tujuan dari tindakan dan adanya ketersediaan alat yang digunakan untuk mencapainya, sebagaimana tindakan yang dilakukan dalam beradaptasi di lingkungan yang baru. Penelitian mengenai Adaptasi Pedagang Pasca Kebakaran Pasar Atas Kota Bukittinggi dianalisis dengan menggunakan teori tindakan sosial khususnya tindakan rasional instrumental (*zwerk rational*) yang dikemukakan oleh Max Weber.

## **METODE PENELITIAN**

### **Lokasi Penelitian**

Penelitian yang akan dilaksanakan di Kota Bukittinggi tepatnya di Pasar Atas Kota Bukittinggi, dimana penelitian ini bersifat kualitatif, penelitian ini bertujuan untuk mengungkap jawaban secara deskriptif dan mendalam atas suatu fenomena yang dikaji. Adapun metode yang digunakan dalam penelitian "Adaptasi Pedagang Pasca

Kebakaran Di Pasar Atas Kota Bukittinggi" adalah metode wawancara mendalam. Metode tersebut melibatkan informan yang mengalami dan memahami kondisi serta situasi yang ada pada dalam proses menemukan jawaban pada penelitian.

### **Subjek Penelitian**

Subjek penelitian diperlukan untuk menjawab atas tafsiran gejala, peristiwa ataupun realita dari subjek penelitian tersebut (Raco, 2018). Subjek dari penelitian ini adalah pedagang di Pasar Atas Kota Bukittinggi dan dinas pengelola pasar. Penelitian ini memilih teknik purposive sampling, dimana nantinya peneliti menentukan secara sengaja dan dibatasi sesuai kriteria. Berikut kriteria subjek pada penelitian ini:

1. Pedagang yang berjualan di Pasar Atas Kota Bukittinggi

Dari kriteria diatas, peneliti mendapatkan informasi sebanyak 7 orang. Ketujuh orang informan peneliti pilih berdasarkan lokasi kios dari bagian depan gedung sampai bagian belakang.

### **Konsep dan Sumber Data**

Data yang diperlukan dalam penelitian bersumber dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari responden melalui hasil wawancara atau pengamatan. Sedangkan data sekunder diperoleh secara tidak langsung/melalui pihak kedua (instansi terkait), dengan melakukan studi dokumentasi atau literatur (Sugiyono, 2017). Dimana data primer diperoleh dari wawancara yang dilakukan kepada pedagang di Pasar Atas Kota Bukittinggi dan dinas pengelola pasar.

1. Profil informan

2. Strategi yang digunakan dalam beradaptasi
3. Kendala yang dihadapi oleh pedagang

Data sekunder didapatkan melalui penelitian terdahulu, jurnal, yang telah dipublikasikan dan website resmi.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan pada penelitian adalah kualitatif deskriptif. Dimana teknik yang dilakukan adalah dengan cara observasi, wawancara mendalam dan dokumentasi. Adapun yang dimaksud antara lain:

#### **1. Teknik Observasi**

Penelitian mengadakan observasi penelitian secara partisipan yaitu dengan observasi yang tidak hanya melihat langsung tapi juga melakukan tindakan yang sama seperti objek penelitian.

#### **2. Teknik Wawancara**

Teknik wawancara dilakukan oleh peneliti dengan tanya jawab dengan informan. Hasil dari tanya jawab tersebut direkam peneliti melalui alat perekam. Metode wawancaranya ada dua macam yaitu wawancara terstruktur dan tidak terstruktur. Metode wawancara terstruktur yang dilakukan peneliti menyiapkan beberapa poin-poin penting dan dapat berkembang sesuai kebutuhan peneliti. Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang dilakukan secara mendalam terhadap responden yang bertujuan mendapatkan informasi lebih mendalam mengenai pedagang di Pasar Atas Kota Bukittinggi.

#### **3. Teknik Dokumentasi**

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mencari informasi, baik catatan, transkrip, buku, gambar, dan sebagainya (Sugiyono, 2012).

Teknik ini peneliti gunakan untuk menemukan sumber dan data yang berkaitan dengan strategi adaptasi pedagang.

### **Analisis Data**

Teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti adalah mengacu pada konsep (Miles, 2007) yaitu interactive model yang mengklasifikasikan analisis data menjadi tiga bagian yaitu:

#### **1. Reduksi Data**

Proses yang merangkum dan menyederhanakan dengan cara memfokuskan data sesuai dengan topic dan judul penelitian. Reduksi data pada penelitian ini adalah mengumpulkan informasi yang berkaitan dengan strategi adaptasi pedagang di Pasar Atas Kota Bukittinggi.

#### **2. Penyajian Data**

Proses pengumpulan informasi yang tersusun agar dapat mengambil dan menarik kesimpulan. Bagian ini peneliti menyajikan data secara deskriptif berdasar hasil temuan di lapangan.

#### **3. Penarikan Kesimpulan**

Proses akhir analisis data yaitu memutuskan arti data yang berdasarkan fakta di lapangan. Pada akhir dari tahapan analisis data, peneliti menarik kesimpulan dari penelitian yang dilakukan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Strategi Adaptasi Pedagang Pasca Kebakaran Di Gedung Baru Pasar Atas Kota Bukittinggi**

#### **Strategi Aktif**

Strategi aktif adalah strategi yang dilakukan oleh suatu kelompok atau masyarakat dengan melakukan cara-cara memberdayakan atau

memaksimalkan segala sumber daya dan potensi yang dimiliki supaya mampu mengatasi masalah dalam bentuk perekonomian dan keberlangsungan usahanya. Cara dalam mencapai tujuan yang diinginkan tersebut menggunakan

segala potensi yang ia miliki, misalnya di dalam pekerjaan ia melakukan segala hal agar bisa mencapai tujuannya dengan cara menarik minat pembeli, melakukan pekerjaan lain.

**Tabel 2 Pola Inti Sari Strategi Aktif Pedagang Pasar Atas Kota Bukittinggi**

No	Nama Informan	Inti Jawaban
1.	Hilda	Strategi aktif yang dilakukan Hilda menarik minat pembeli adalah dengan memanggil pengunjung yang lewat depan kiosnya, melakukan promosi dengan papan harga barang yang di diskon. Modifikasi yang dilakukan berjualan melalui WhatsApp
2.	Mutia Sri Wahyuni	Strategi aktif yang dilakukan Mutia adalah dalam menarik minat pembeli dengan menawarkan barang yang baru, memberikan harga potongan harga dan melakukan promosi melalui WhatsApp. Modifikasi yang dilakukan berjualan melalui WhatsApp.
3.	Yoshi Andrian	Strategi aktif yang dilakukan Yoshi adalah dalam menarik minat pembeli dengan melakukan promosi melalui WhatsApp dan Facebook, memberikan diskon kepada pelanggan. Modifikasi yang dilakukan adalah menjual kembali kepada tetangga, menitipkan barang kepada orang lain.
4.	Edwar	Strategi aktif yang dilakukan Edwar adalah dalam menarik minat pembeli dia tidak melakukan diskon, dan hanya memanggil pengunjung pasar yang lewat depan kiosnya. Menitipkan barangnya kepada orang lain yang di jual di daerah lain.
5.	Mardiani	Strategi aktif yang dilakukan Mardiani adalah dalam menarik minat pembeli dia memanggil pengunjung pasar yang lewat depan kiosnya dan menawarkan barang andalannya. Tidak melakukan modifikasi dalam bentuk apapun.
6.	Kurnia Sari Kencana	Strategi aktif yang dilakukan Kurnia adalah dalam menarik minat pembeli dia melakukan promosi melalui media sosial, memberikan potongan harga kepada pembeli dalam jumlah banyak, dan memanggil pengunjung yang lewat di depan kiosnya. Modifikasi yang dilakukan berjualan melalui media sosial.
7.	Fyorel Obellina Grecia	Strategi aktif yang dilakukan Fyorel adalah dalam menarik minat pembeli dia memajang barang yang lagi trend, melakukan promosi melalui media sosial dan memberikan diskon pada waktu tertentu. Modifikasi yang dilakukan menjual melalui media sosial seperti WhatsApp dan Instagram dan berjualan melalui online shop.
Persamaan		Persamaan strategi aktif yang dilakukan subjek penelitian dalam memaksimalkan segala potensi yang dimilikinya dalam memenuhi kebutuhan ekonominya seperti menarik minat pembeli dengan memberikan diskon, melakukan promosi, melakukan pekerjaan sampingan dan melakukan metode lain dalam berdagang
Perbedaan		Perbedaan strategi aktif yang dilakukan subjek dalam memaksimalkan segala potensi yang dimilikinya mereka melakukan langkah- langkah yang berbeda dalam berjualan, dan melakukan taktik yang berbeda dalam berjualan, tidak semua melakukan pekerjaan sampingan
Analisis Pola		Kesimpulan yang dapat peneliti ambil dari hasil wawancara semua subjek adalah pedagang memaksimalkan segala potensi yang dimilikinya. Strategi yang dilakukan antara lain memberikan diskon, melakukan promosi, melakukan penataan barang, melakukan berbagai metode dalam berjualan hingga melakukan pekerjaan sampingan.

### Strategi Pasif

Strategi pasif dilakukan secara selektif dan tidak boros dalam mengatur pengeluaran saat berdagang. Strategi pasif menjadi

strategi yang melengkapi strategi adaptasi secara aktif dilakukan oleh pedagang di gedung baru Pasar Atas kota Bukittinggi.

**Tabel 3 Pola Inti Sari Strategi Pasif Pedagang Pasar Atas Kota Bukittinggi**

No	Nama Informan	Inti Jawaban
1.	Hilda	Strategi pasif yang dilakukan Hilda tidak memakai karyawan untuk mengurangi pengeluaran. Bertahan dengan jenis barang dagangan yang lama. Mengurangi persediaan barang dagangan. Mencari pemasok baru yang memberikan keringanan.
2.	Mutia Sri Wahyuni	Strategi pasif yang dilakukan Mutia tidak memakai karyawan untuk mengurangi pengeluaran. Bertahan dengan jenis barang dagangan yang lama. Mengurangi persediaan barang dagangan. Tidak mengganti pemasok barang.
3.	Yoshi Andrian	Strategi pasif yang dilakukan Yoshi mengurangi jumlah karyawan. Mengganti jenis barang dagangannya menjadi pakaian perempuan. Mengurangi persediaan barang dagangan. Tidak mengganti pemasok barang.
4.	Edwar	Strategi pasif yang dilakukan Edwar tidak menggunakan karyawan untuk mengurangi pengeluaran. Bertahan dengan jenis barang dagangan yang lama. Tetap melakukan stok seperti dulu. Mengganti pemasok barang dagangan dan melakukan perpendekan distribusi.
5.	Mardiani	Strategi pasif yang dilakukan Mardiani tidak menggunakan karyawan. Bertahan dengan jenis barang dagangannya yang lama. Mengambil barang dagangan secukupnya. Tidak mengganti pemasok barang.
6.	Kurnia Sari Kencana	Strategi pasif yang dilakukan Kurnia tidak menggunakan karyawan. Mengganti jenis barang dagangannya menjadi pakaian tidur. Mengurangi persediaan barang dagangan. Tidak mengganti pemasok barang.
7.	Fyorel Obellina Grecia	Strategi pasif yang dilakukan Fyorel tidak menggunakan karyawan. Mengganti jenis barang dagangannya menjadi celana perempuan. Mengurangi persediaan barang dagangan. Mengganti pemasok barang.
Persamaan		Persamaan strategi pasif yang dilakukan ketujuh informan adalah mengurangi jumlah karyawan dengan tujuan mengurangi pengeluaran, mengurangi persediaan barang dagangan. Mengganti pemasok barang dagangan dan melakukan perpendekan distribusi.
Perbedaan		Perbedaan strategi pasif yang dilakukan informan seperti yang dilakukan Yoshi, Kurni dan Fyorel yang mengganti jenis barang dagangannya.
Analisis Pola		Kesimpulan yang dapat peneliti ambil dari ketujuh informan mereka mengurangi pengeluaran dengan cara mengurangi karyawan dan persediaan barang dagangan dan melakukan perpendekan distribusi dengan cara mengganti pemasok barang.

### Strategi Jaringan

Strategi jaringan adalah suatu upaya yang dilakukan pedagang dalam beradaptasi dengan cara mempertahankan relasi atau kemampuan dalam berhubungan dengan pihak lain agar mampu membuat usahanya bertahan di lingkungan pasar yang baru, dalam beradaptasi tentu kemampuan

pedagang dalam berinteraksi sangat dibutuhkan agar mereka dapat menjalin hubungan yang baik dengan pihak lain. Peneliti dapat mengambil beberapa poin dari hasil wawancara mengenai bagaimana strategi yang dilakukan pedagang dalam menjalin hubungan yang baik dengan pihak lain, antaranya adalah :

**Tabel 4 Pola Inti Sari Strategi Jaringan Pedagang Pasar Atas Kota Bukittinggi**

No	Nama Informan	Inti Jawaban
1.	Hilda	Strategi jaringan yang dilakukan Hilda mendapatkan bantuan modal dari adik dari suaminya. Hubungan dengan pelanggan baik saling bertukaran nomor hp, namun ada pelanggan yang tidak kembali karena tidak tau lokasi kiosnya yang baru. Hubungannya dengan sesama pedagang baik namun sebelumnya tidak saling mengenal. Hubungannya dengan pemasok baik sehingga pemasok barangnya memberikan keringanan waktu pembayaran.
2.	Mutia Sri Wahyuni	Strategi jaringan yang dilakukan Mutia mendapatkan bantuan modal renovasi kios dari suaminya, hubungannya dengan pelanggan baik dengan menjalin komunikasi melalui hp. Hubungan dengan pelanggan tetap melakukan kerjasama dan menjalin silaturahmi. Hubungan dengan tetangga kiosnya baik dan sudah lama mengenalnya. Hubungannya dengan pemasok baik sehingga diberikan keringanan waktu pembayaran.
3.	Yoshi Andrian	Strategi jaringan yang dilakukan Yoshi tidak mendapatkan bantuan hanya menggunakan tabungan pribadi. Hubungan dengan pelanggan tetap melakukan kerjasama dan menjalin silaturahmi. Hubungannya dengan sesama pedagang baik. Hubungannya dengan pemasok baik, pemasok barangnya memperbolehkan mengganti barang yang tidak laku.
4.	Edwar	Strategi jaringan yang dilakukan Edwar mendapatkan bantuan dari adik. Hubungan dengan pelanggan baik dan tetap berkomunikasi melalui hp. Hubungannya sesama pedagang baik. Hubungannya dengan pemasok baik sehingga diberikan potongan harga.
5.	Mardiani	Strategi jaringan yang dilakukan Mardiani tidak mendapatkan bantuan dan menggunakan tabungan pribadi. Hubungan dengan pelanggan baik, bagi pelanggan yang menyimpan nomor hp dia memberikan informasi lokasi kiosnya yang baru, namun ada pelanggan yang tidak kembali. Hubungannya dengan sesama pedagang baik namun ada tetangga kios yang belum buka. Hubungannya dengan pemasok baik namun tidak ada diberikan keringanan apapun.
6.	Kurnia Sari Kencana	Strategi jaringan yang dilakukan Kurnia tidak mendapatkan bantuan modal dari pihak lain. Kurnia kembali mencari langganan yang baru karena perubahan jenis barang dagangannya. Hubungannya dengan sesama pedagang baik. Hubungannya dengan pemasok baik.
7.	Fyorel Obellina Grecia	Strategi jaringan yang dilakukan Fyorel tidak mendapatkan bantuan modal dari pihak lain. Hubungannya dengan pelanggan baik, namun karena jenis barang dagangannya baru dia mencari pelanggan yang baru. Hubungannya dengan sesama pedagang baik. Hubungannya dengan pemasok baik.
Persamaan		Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan peneliti menemukan persamaan. Pada saat kondisi perekonomian tidak stabil informan memanfaatkan semua relasi yang dimilikinya seperti mendapatkan bantuan dari pihak keluarga, menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan, menjalin hubungan baik dengan sesama pedagang dan menjalin hubungan yang baik dengan pemasok barang, hal itu bertujuan untuk memanfaatkan segala potensi yang dimilikinya demi dapat mempertahankan perekonomiannya.
Perbedaan		Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan terdapat perbedaan yang informan lakukan dalam memanfaatkan jaringan sosialnya untuk mempertahankan stabilitas perekonomiannya, perbedaannya dalam bentuk tindakan yang dilakukan dengan semua relasi yang dimilikinya, ada yang memanfaatkan tabungan pribadi saja dan ada yang memanfaatkan bantuan dari keluarga dan pemasok. Menjalinkan hubungan yang baik dengan pemasok dan mendapatkan keringanan yang berbeda-beda
Analisis Pola		Kesimpulan yang dapat peneliti ambil dari hasil wawancara dengan informan, dalam memanfaatkan jaringan sosialnya pedagang

	memanfaatkan anggota keluarga dan juga pemasok untuk mendapatkan bantuan modal. Pedagang menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan agar pelanggan tetap berlangganan dengannya. Pedagang tetap menjalin hubungan yang baik dengan pemasok sehingga mendapatkan kepercayaan dan keringanan dalam bentuk yang berbeda beda setiap masing masing pedagang. Tentunya menjaga hubungan yang baik dengan sesama pedagang juga satu hal yang penting agar terciptanya keharmonisan di lingkungan pasar.
--	---

### **Kendala yang Dihadapi pedagang di gedung baru Pasar Atas kota Bukittinggi**

Gedung baru pasar atas kota Bukittinggi diresmikan pada 18 Juni 2020. Bangunan yang baru disediakan agar pedagang di pasar

atas kota Bukittinggi dapat berdagang dengan nyaman, sebanyak 835 kios yang disediakan tentu memberikan peluang bagi pedagang yang ada di pasar atas kota Bukittinggi.

**Tabel 5 Pola Inti Sari Kendala Yang Dihadapi Pedagang Pasar Atas Kota Bukittinggi**

No	Nama Informan	Inti Jawaban
1.	Hilda	Kendala yang dihadapi Hilda kurangnya modal untuk memulai usahanya kembali dan kondisi pasar yang masih sepi.
2.	Mutia Sri Wahyuni	Kendala yang dihadapi Mutia kurangnya modal untuk memulai kembali usahanya dan kondisi pasar yang masih sepi.
3.	Yoshi Andrian	Kendala yan dihadapi Yoshi kurangnya pelanggan dan minat pembeli.
4.	Edwar	Kendala yang dihadapi Edwar kurangnya modal untuk memulai usahanya kembali, kondisi pasar yang sepi dan kehilangan pelanggan.
5.	Mardiani	Kendala yang dihadapi Mardiani kurangnya modal untuk memulai usaha kembali, lokasi kios yang kurang strategis dan kondisi pasar yang masih sepi.
6.	Kurnia Sari Kencana	Kendala yang dihadapi Kurnia lokasi kios yang kurang strategis dan kondisi pasar yang masih sepi.
7.	Fyorel Obellina Grecia	Kendala yang dihadapi oleh Fyorel kurangnya modal untuk memulai usaha kembali dan berkurangnya minta pembeli
Persamaan		Persamaan yang kendala yang dirasakan ketujuh informan kurangnya modal untuk memulai usaha kembali dan kondisi pasar yang masih sepi
Perbedaan		Perbedaan setiap informan menghadapi kendala saat berdagang namun ada dua orang informan memiliki kendala lokasi kios yang kurang strategis
Analisis Pola		Kesimpulan dari ketujuh informan adalah semuanya memiliki kendala dalam berdagang, kendala yang dihadapi berupa kurangnya modal untuk memulai usaha kembali, kurangnya pembeli dan pelanggan, dan lokasi kios yang kurang strategis

### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang terdapat dalam bab pembahasan, bahwa strategi yang dilakukan pedagang di pasar Atas Bukittinggi dalam berdagang sebagai berikut:

1. Bentuk-bentuk strategi adaptasi yang dilakukan oleh pedagang di

pasar Atas Bukittinggi, dikelompokkan menjadi 3, antara lain:

#### **A. Strategi Aktif**

Strategi aktif dilakukan oleh informan peneliti dengan melakukan pemberdayaan dan mengoptimalkan potensi yang dimiliki. Adapun

bentuk strategi aktif yang dilakukan informan adalah:

1) Menarik Minat Pembeli

Strategi aktif yang dilakukan dalam menarik minat pembeli yang dilakukan oleh pedagang di pasar Atas dengan cara berdagang secara online, memberikan diskon, melakukan promosi, melakukan penataan barang hingga mempercantik kios.

2) Mempertahankan Pelanggan

Dalam mempertahankan pelanggan pedagang di Pasar Atas melakukan strategi dengan cara memberikan diskon.

3) Modifikasi Dalam Berdagang

Strategi aktif yang dilakukan oleh pedagang di Pasar Atas mengubah barang yang cepat laku di pasaran dengan cara mempertahankan kualitas barang dagangan, selektif memilih mode barang dan mengubah jenis barang dagangan.

B. Strategi Pasif

Strategi pasif yang dilakukan pedagang di Pasar Atas dengan cara meminimalisir pengeluaran. Adapun bentuk strategi pasif yang dilakukan pedagang di pasar Atas dalam beradaptasi antara lain dengan cara pengurangan karyawan, pengurangan jenis barang dagangan, mengganti pemasok barang.

C. Strategi Jaringan

Strategi jaringan dilakukan oleh pedagang di pasar Atas dengan cara memanfaatkan jaringan sosial yang dimiliki. Bentuk strategi jaringan yang dilakukan pedagang di Pasar Atas antara lain:

1) Bantuan Modal Usaha

Bantuan modal yang didapatkan dari keluarga dan pemasok

2) Hubungan Pedagang dengan Pelanggan

Hubungan pedagang dan pelanggan diantaranya dengan

memberikan pelayanan yang baik dan bertukaran nomor WhassApp

3) Hubungan Sesama Pedagang

Hubungan antar sesama pedagang di Pasar Atas menjadi dua bagian, sering berinteraksi dan jarang berinteraksi

4) Hubungan Pedagang Dengan Pemasok

Adapun bentuk hubungan antara pedagang dan pemasok adalah dengan diperbolehkan mengganti mode barang dan diberikan keringanan waktu pembayaran.

2. Kendala yang dihadapi pedagang di Pasar Atas

Kendala yang dirasakan pedagang di pasar Atas kota Bukittinggi dalam berdagang adalah kurangnya modal untuk memulai usaha kembali yang membuat mereka kesulitan dalam membangun usahanya seperti sedia kala.

Kendala selanjutnya yang dirasakan pedagang di pasar Atas adalah kurangnya pembeli dan pelanggan, setelah terjadinya kebakaran membuat pelanggan tidak berlangganan lagi disebabkan beberapa faktor diantaranya kurangnya informasi sehingga membuat pelanggan menemukan kios. Lokasi kios yang kurang strategis juga membuat pedagang kesulitan dalam berjualan karena kondisi pasar yang sekarang cukup luas membuat pengunjung tidak melewati kios mereka sehingga mengakibatkan kurangnya pembeli.

**Saran**

Setelah melakukan penelitian dan melihat permasalahan yang terjadi dilapangan peneliti menyarankan kepada pedagang tetap melakukan strategi-strategi adaptasi agar dapat kembali berdagang seperti sedia kala,

walaupun dengan melakukan strategi-strategi belum mampu mengembalikan pemasukan seperti berdagang di Pasar Atas Kota Bukittinggi dan diharapkan pedagang terus mengembangkan strategi agar dapat meningkatkan pemasukan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Aryati, N. B., Hanim, D., & Sulaeman, E. S. (2018). Hubungan Ketersediaan Pangan Keluarga Miskin, Asupan Protein, dan Zink Dengan Pertumbuhan Anak Umur 12-24 Bulan Pada Siklus 1000 Hari Pertama Kehidupan. 99-112.
- Atmarita, & Zahrani, Y. (2018). *Cegah Stunting, Itu Penting*. Jakarta: Pusat Data dan Informasi.
- Banudi, L., Rosianti, N., & Sunarsih. (2021). Korelasi Antara Pengeluaran Pangan, Sumber Air Minum Dan Tingkat Pendidikan Ibu Dengan Status Stunting Pada Balita Usia 6-59 Bulan Di Kabupaten Buton. *Midwifery Journal*, 57-60.
- Bukittinggi, D. P. (2015). Profil Pasar Atas, Pasar Bawah dan Pasar Aur Kuning Kota Bukittinggi. *Dinas Pengelolaan Pasar*.
- Fuad, M. (2006). *pengantar bisnis*. Jakarta: erlangga.
- Hanum, N. (2017). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang. *Samudra Ekonomika Vol 1 Nomor 1*, 77.
- Hariyanto, D., Hidayat, C. T., & Widada, W. (2021). Hubungan Status Sosial Ekonomi Keluarga Dengan Stunting Pada Balita Di Wilayah Kerja Puskesmas Tembokrejo Kabupaten Jember.
- Ibrahim, I. A., & Faramita, R. (2015). Hubungan Faktor Sosial Ekonomi Keluarga Dengan Kejadian Stunting Anak Usia 24-59 Bulan Di Wilayah Kerja Puskesmas Barombong Kota Makassar Tahun 2014. *Public Health Science Journal*, 63-75.
- Indriyanti, D., & Khoeroh, H. (2017). Evaluasi Penatalaksanaan Gizi Balita Stunting di Wilayah Kerja Puskesmas Sirampog. *Journal Of Public Health*, 190-195.
- Kencana, M. R. (2020, Juni Kamis). *Diresmikan, Pasar Atas Bukittinggi Jadi Bangunan Modern yang Ramah Lingkungan*. Dipetik September Jumat, 2021, dari Liputan6: <https://www.liputan6.com/bisnis/read/4282648/diresmikan-pasar-atas-bukittinggi-jadi-bangunan-modern-yang-ramah-lingkungan>
- Kuswarno, E. (. (2009). *Metedologi Penelitian Komunikasi Fenomenologi,konsepsi,pedoman dan contoh penelitian*. Bandung: Widya Padjajaran.

- M. Nazir, M. P. (1998). *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Malano, H. (2011). *Selamatkan Pasar Tradisional*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Masrin, Aprilia, V., & Paratmanitya, Y. (2014). Ketahanan Pangan Rumah Tangga Berhubungan Dengan Stunting Pada Anak Usia 6-23 Bulan. *Jurnal Gizi Dan Dietetik Indonesia*, 103-115.
- Mayasari, D., Indriyani, R., & Sutarto. (2018). Stunting, Faktor Resiko, dan Pencegahannya. *J. Agromedicine*, 540-545.
- Mulyadi, A., Anam, A. K., Mugianti, S., & Najah, Z. L. (2018). Faktor Penyebab Anak Stunting Usia 25-60 Bulan Di Kecamatan Sukorejo Kota Blitar. *Jurnal Ners dan Kebidanan*, 268-278.
- Mulyadin, I. (2013). *Pengertian Dokumen & Dokumentas*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Ngaisyah, R. D. (2015). Hubungan Sosial Ekoonomi Dengan Kejadian Stunting Pada Balita Di Desa Kanigoro, Saptosari, Gunung Kidul. *Jurnal Medika Respati*, 65-70.
- Nurmayasanti, A., & Mahmudiono, T. (2019). Status Sosial Ekonomi Dan Keberagaman Pangan Pada Balita Stunting Dan Non-Stunting Usia 24-59 Bulan Di Wilayah Kerja Psukesmas Wilangan Kabupaten Nganjuk. *Amerta Nutrition*, 114-118.
- Paramita, A., Kristiana, L., & Lestari, W. (2018). Stunting: Studi Konstruksi Sosial Masyarakat Perdesaan dan Perkotaan Terkait Gizi dan Pola Pengasuhan Balita di Kabupaten Jember. *Jurnal Masalah-masalah Sosial*, 17-33.
- Putri, A. R. (2020). Aspek Pola Asuh, Pola Makan, Dan Pendapatan Keluarga Pada Kejadian Stunting. *Jurnal Kesehatan Tadulako*, 7-12.
- Rachman, H. P., & Ariani, M. (2002). Ketahanan Pangan: Konsep, Pengukuran dan Strategi. 12-24.
- Raco, J. (2018). *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Grasindo.
- Retnaningsih, R. (2016). Hubungan Pengetahuan Dan Sikap Tentang Alat Pelindung Telinga Dengan Penggunaannya Pada Pekerja Di PT.X. *Journal Of Industrial Hygiene And Occupational Health*, 67-82.
- Robert, D., & Posangi, I. (2013). Penyuluhan Makanan Seimbang Terhadap Asupan Zat Gizi, Status Gizi dan Prestasi Belajar Siswa Sekolah Menengah Kejuruan Negeri Sangkub Kabupaten Bolaang Mongondow Utara. *Jurnal Gizi Polteknes Kemenkes Manado*, 108-116.

- Setyowati, E. (2019). Faktor- Faktor Penyebab Stunting Pada Balita Usia 24-60 Bulan Di Desa Sungai Beringin Kecamatan Bathin III Ulu . *Jurnal Kesehatan Dan Sains Terapan*, 1-10.
- sugiyono. (2012). *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R & D*. Bandung: CV Alfabeta.
- Syahrudin, H., Ratnasari, J., & Parijo. (2013). Pengaruh Kondisi Sosial Dan Ekonomi Orang Tua Terhadap Motivasi Melanjutkan Pendidikan Ke Perguruan Tinggi Di SMA. *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran Khatulistiwa*.
- Taneko, S. B. (1982). *Suatu Pengantar Sosiologi Pembangunan* hlm110. Jakarta: Rajawali.
- Tertiyus, E. P., & Fadzila, D. N. (2019). Ketahanan Pangan Rumah Tangga Anak Stunting Usia 6-23 Bulan Di Wilangan, Kabupaten Nganjuk. *Amerta Nutrition*, 18-23.
- Turner, B. S. (2012). *Teori Sosial Dari Klasik Sampai Postmodern*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar hlmn 115.
- Wahyuningsih, A., & Hartati, L. (2021). Hubungan Kejadian Stunting Dengan Perkembangan Anak Usia 24-59 Bulan Di Desa Wangen Polanharjo. *Jurnal Ilmu Kebidanan*, 28-34.
- Wardani, D. W., Wulandari, M., & Suharmanto. (2020). Hubungan Faktor Sosial Ekonomi dan Ketahanan Pangan Terhadap Kejadian Stunting Pada Balita. *Jurnal Kesehatan*, 287-293.
- White, K. (2011). *Pengantar Sosiologi Kesehatan Dan Penyakit*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Wirartha, I. M. (2006). *Pedoman Penulisan Usulan Penelitian, Skripsi dan Tesis*. Jakarta.
- Zulfiana, E., Izah, N., & Rahmanindar, N. (2020). Analisis Sebaran Dan Determinan Stunting Pada Balita Berdasarkan Pola Asuh ( Status Imunisasi Dan Pemberian ASI Eksklusif). *Jurnal Ilmu Keperawatan dan Kebidanan*, 27-32.