

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pasar merupakan tempat pertemuan antara penjual dan pembeli, atau saling bertemunya antara kekuatan permintaan dan penawaran untuk membentuk suatu harga secara ekonomi. Secara sosial, pasar menciptakan jaringan hubungan antarindividu dan kelompok, memfasilitasi pertukaran tidak hanya barang, tetapi juga informasi, budaya, dan nilai-nilai sosial. Di sisi budaya, pasar tidak hanya menjual produk, tetapi juga mempromosikan identitas lokal atau global melalui barang dagangan yang tersedia. Dengan demikian, pasar bukan hanya tempat transaksi ekonomi, tetapi juga menjadi pusat interaksi, yang mengatur aktivitas ekonomi. Ini menjadikan pasar sebagai elemen vital dalam membentuk dan memengaruhi berbagai aspek kehidupan masyarakat modern secara luas.

Pasar dipandang sebagai serangkaian hubungan sosial yang terorganisasi di seputar proses jual beli sesuatu yang berharga. Pasar sendiri terbagi menjadi dua bagian yaitu pasar tradisional dan pasar modern (Febriany. F. D. Tuela, 2021). Pasar tradisional cenderung lebih lokal dan terfokus pada pertukaran barang dalam skala yang lebih kecil sedangkan di sisi lain, pasar modern lebih terstruktur dan terorganisir, menawarkan peluang yang lebih besar namun juga menuntut adaptasi terhadap teknologi dan regulasi yang lebih kompleks. Perempuan tetap memiliki peran

penting dalam kedua jenis pasar ini sebagai pedagang, baik dalam bisnis skala kecil maupun besar.

Pedagang sayur di pasar tradisional memulai hari mereka dengan persiapan yang sejak dini hari. Mereka memilih dan memetik sayuran segar dari kebun atau memeriksa pasokan dari distributor, membersihkan, dan mengemasnya dengan hati-hati agar tetap menarik dan segar bagi pembeli. mereka menata sayuran di kios atau lapak dengan rapi, siap melayani pelanggan dengan ramah dan menjelaskan kualitas serta harga barang yang dijual. Interaksi dengan pelanggan menjadi bagian penting dari kegiatan mereka, karena membangun hubungan baik dan memberikan rekomendasi produk sesuai kebutuhan pelanggan dapat meningkatkan loyalitas dalam penjualan.

Dari perspektif ekonomi, pedagang harus mengelola pendapatan dan pengeluaran mereka dengan cermat. Pendapatan dari penjualan harus cukup untuk menutup biaya-biaya operasional, termasuk sewa lapak, pembelian bahan baku, dan kebutuhan lainnya. Strategi keuangan yang tepat membantu dalam mengelola risiko finansial dan memastikan kelangsungan usaha mereka. pendapatan dari aktivitas dagang juga krusial untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pedagang perlu menghitung dengan teliti berapa banyak pendapatan yang diperoleh untuk memastikan harga barang yang di jual tidak menurun dan tetap berkualitas, sambil mempertimbangkan fluktuasi harga dan persaingan di pasar.

Pedagang harus mengembangkan modal sosial untuk mempertahankan aktivitas dagang mereka di pasar, terutama terkait dengan hubungan dengan konsumen dan ketersediaan bahan baku. Modal sosial, yang mencakup jaringan

hubungan sosial, kepercayaan, dan norma-norma sosial yang terbangun, menjadi kunci dalam memperkuat interaksi pedagang dengan pelanggan dan pemasok. Keterlibatan sosial ini membantu mempertahankan basis pelanggan yang stabil serta memastikan akses yang dapat diandalkan terhadap pasokan barang dagangan (Juita, 2020).

Pasar Bestari Bintan Center sebagai salah satu pasar tradisional terbesar di Tanjungpinang, mencerminkan beragam aktivitas perdagangan dari skala kecil hingga besar. Dinamika pasar ini mencakup interaksi harian antara pedagang, pembeli, dan pemasok. Kehadiran jumlah pedagang perempuan yang signifikan di Pasar Bestari Bintan Center menunjukkan kontribusi mereka dalam kegiatan ekonomi pasar dimana dengan adanya perempuan pedagang sayur yang signifikan ini membuat mereka para pedagang sayur untuk terus berinovasi dalam strategi berdagang mereka.

Di Pasar Bestari Bintan Center, perempuan terlibat dalam kegiatan perdagangan seperti sayur-sayuran segar, bumbu dapur yang beraneka ragam, kue-kue tradisional, ikan segar, daging dari berbagai jenis hewan, pakaian, serta berbagai jenis buah-buahan. Berdasarkan data observasi jumlah pedagang perempuan di Pasar Bestari Bintan Center mayoritas adalah pedagang sayur.

Tabel 1.1 Data Pedagang Pasar perempuan Yang Berdagang Di Pasar Bestari Bintang Center:

No	Jenis Dagangan	Jumlah
1	Pedagang Sayur	9
2	Pedagang Bumbu	5
3	Pedagang Kue Tradisional	6
4	Pedagang ikan	3
5	Pedagang Daging	2
6	Pedagang Pakaian	6
7	Pedagang Buah	3
Jumlah		34

Sumber: Pedagang Perempuan Pasar Bestari Bintang Center 2024

Pasar tradisional seperti Pasar Bestari Bintang Center, di mana lokasi mereka pedagang sayur dapat berada di dalam atau di luar pasar dapat mempengaruhi cara mereka berinteraksi dengan konsumen dan bagaimana mereka menetapkan harga produk. Pedagang yang berada di dalam pasar biasanya memiliki keuntungan akses langsung kepada pengunjung pasar yang ramai, membuat produk mereka lebih terlihat dan mudah dijangkau oleh pembeli. Namun, mereka juga harus membayar sewa lapak yang lebih mahal dengan harga sewa sekitar 200 ribu rupiah untuk harga sewa lapak meja yang di bayar setiap bulanya, dan 10 juta rupiah untuk sewa harga lapak kios yang dimana di bayar setiap tahunnya sehingga seringkali mereka menaikkan harga jual untuk menutupi biaya ini. Di sisi lain, pedagang sayur di luar pasar tidak memiliki biaya sewa namun mereka harus lebih aktif dalam menarik perhatian konsumen dan bersaing dengan pedagang lain di luar pasar.

Pedagang sayur di dalam pasar biasanya memiliki fasilitas yang lebih teratur dan terlindungi dari cuaca, sementara pedagang sayur di luar pasar seringkali berjualan di tepi jalan atau area terbuka dengan lapak sederhana yang rentan

terhadap kondisi cuaca ekstrem seperti hujan dan panas, yang dapat mempengaruhi kualitas sayuran yang dijual. Pedagang di luar pasar tidak memiliki tempat yang tetap, sehingga mereka rentan akan pengusiran oleh SAPOLPP yang memungkinkan mereka seringkali harus berpindah-pindah tempat atau bersaing dengan pedagang lain untuk mendapatkan lokasi strategis. Perbedaan antara pedagang sayur di dalam pasar dan pedagang sayur di luar pasar cukup signifikan, mencakup aspek lokasi, fasilitas, dan interaksi dengan pelanggan. Pedagang sayur di dalam pasar biasanya memiliki kios tetap yang dilengkapi dengan fasilitas yang lebih teratur. Mereka berjualan di lingkungan yang lebih bersih dan terorganisir, dengan akses mudah ke fasilitas umum seperti toilet dan tempat parkir. Keamanan juga lebih terjamin dengan adanya pengawasan dari pihak pengelola pasar. Pedagang dalam pasar sering memiliki jam operasional yang tetap dan mengikuti aturan serta standar yang ditetapkan oleh pengelola pasar.

Selain itu, pedagang di dalam pasar biasanya memiliki hubungan yang lebih terstruktur dengan pemasok dan pelanggan tetap. Mereka dapat menawarkan berbagai jenis sayuran dengan kualitas yang lebih terjamin karena memiliki akses langsung ke pemasok dan sering kali mendapatkan barang dengan harga grosir. Sedangkan pedagang sayur di luar pasar memiliki keterbatasan dalam hal variasi dan jumlah stok yang tersedia, karena mereka harus menyesuaikan dengan cuaca karena mereka yang berjualan di luar pasar yang menggunakan tempat seadanya. Seperti terpal yang mereka jadikan sebagai alas untuk berjualan sayur.

Interaksi dengan pelanggan juga berbeda. Pedagang di dalam pasar sering kali lebih terlibat dalam hubungan jangka panjang dengan pelanggan yang datang

secara rutin, memungkinkan mereka untuk memahami kebutuhan pelanggan dengan lebih baik. Sementara itu, pedagang di luar pasar mungkin lebih mengandalkan penjualan sayur dari orang-orang yang kebetulan lewat, sehingga mereka harus lebih aktif dalam menarik perhatian pembeli.

Perbedaan ini mempengaruhi bagaimana pedagang menyesuaikan strategi mereka untuk menjual barang dagangan dan menjaga keuntungan. Strategi mereka untuk mempertahankan aktivitas berdagang mencakup penawaran produk berkualitas tinggi, menjaga harga yang kompetitif, dan membangun hubungan personal dengan pelanggan untuk memastikan kepuasan dan kembali lagi. Selain itu, kemampuan adaptasi terhadap perubahan dalam pasar dan memanfaatkan jaringan sosial dalam komunitas mereka juga menjadi kunci keberhasilan mereka dalam menjaga kelangsungan usaha di pasar yang dinamis seperti Pasar Bestari Bintang Center. Pedagang di dalam pasar mungkin menjual dengan harga lebih tinggi untuk mengatasi biaya sewa lapak yang mahal, sementara pedagang di luar pasar mungkin menawarkan harga lebih rendah untuk menarik pelanggan. Ini menunjukkan bahwa lokasi dalam pasar tradisional tidak hanya mempengaruhi akses pasar, tetapi juga strategi harga dan keuntungan ekonomi pedagang sayur.

Strategi perempuan dalam berdagang di pasar tradisional yang dimana memanfaatkan modal sosial dalam menunjukkan bahwa faktor-faktor seperti jaringan sosial yang kuat, norma-norma sosial yang mendukung, dan kepercayaan yang terbangun memiliki peran yang signifikan dalam mendukung keberhasilan bisnis perempuan pedagang. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Saleh, 2020) bahwa strategi berdagang perempuan pedagang sayur yang

memanfaatkan modal sosial sebagai salah satu strategi dalam berdagang. Perempuan pedagang sayur tidak hanya dapat meningkatkan kesuksesan usaha mereka tetapi juga memperkuat posisi ekonomi dan sosial mereka dalam mempertahankan dagangnya di pasar tradisional. Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas, penulis tertarik melakukan penelitian mengenai “ Strategi Berdagang Perempuan Pedagang Sayur Di Pasar Bestari Bintang Center Kota Tanjungpinang”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi berdagang perempuan pedagang sayur di Pasar Bestari Bintang Center?

1.3 Tujuan Penelitian

Dalam tujuan penelitian dimaksudkan untuk menjawab semua permasalahan yang telah di rumuskan, Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis strategi berdagang perempuan pedagang sayur di Pasar Bestari Bintang Center.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yang di harapkan dalam adanya penelitian ini sebagai berikut:

1.4.1 Secara Teoritis

penelitian ini memberikan pemahaman mendalam tentang strategi Berdagang perempuan pedagang sayur di Pasar Bestari Bintang Center, Kota Tanjungpinang. Ini meliputi analisis tentang bagaimana perempuan memanfaatkan modal sosial, seperti jaringan sosial dan kepercayaan yang

terjalin, untuk membangun dan mempertahankan usaha dagang mereka. Studi ini dapat menunjukkan bagaimana teori-teori dalam sosiologi ekonomi dan antropologi ekonomi berlaku dalam konteks perempuan pedagang pasar tradisional, termasuk bagaimana faktor-faktor ekonomi, sosial, dan budaya saling berinteraksi dalam menentukan strategi mereka.

1.4.2 Secara Praktis

penelitian ini dapat memberikan panduan kepada pemangku kepentingan lokal, termasuk pemerintah daerah dan organisasi non-pemerintah, untuk mengembangkan kebijakan dan program pendukung yang lebih efektif bagi perempuan pedagang di Pasar Bestari Bintan Center. Analisis tentang strategi yang efektif dalam mempertahankan hidup di pasar tradisional dapat membantu dalam merancang program pelatihan, pendampingan usaha, dan akses ke pasar dan sumber daya lainnya. Dengan memahami lebih dalam tentang tantangan dan potensi perempuan pedagang sayur, praktisi dan kebijakusata dapat meningkatkan dukungan mereka untuk mempromosikan kemandirian ekonomi perempuan dan keberlanjutan bisnis mereka dalam pasar lokal.