

STRATEGI BERTAHAN HIDUP PEDAGANG PASAR SANGGAM ADJI DILAYAS KABUPATEN BERAU

Irmayanti Yusuf¹

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan strategi bertahan hidup pedagang pasar Sanggam Adji Dilayas Kabupaten Berau. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, metode dalam penelitian ini menggunakan teknik wawancara mendalam kepada pedagang pasar Sanggam Adji Dilayas. Sumber data dalam penelitian ini adalah pedagang pasar sebanyak 4 orang, Ketua Umum Asosiasi Pedagang Pasar Sanggam Adji Dilayas dan Kepala UPTD Pasar Sanggam Adji Dilayas. Teknik pengumpulan data yakni observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan analisis data yakni pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Berdasarkan analisis data yang digunakan maka hasil penelitian ini menunjukkan bahwa bahwa strategi yang diterapkan pedagang ialah strategi aktif, pasif, dan jaringan. (1) Strategi aktif, pada strategi ini pedagang lebih memanfaatkan sumber daya keluarga dan mengeluarkan segala potensi yang dimilikinya. Seperti dengan menggunakan kreativitasnya dan mencari pelanggan tetap. (2) Strategi pasif, pada strategi ini pedagang lebih meminimalisir pengeluaran dan selektif memilih barang. Penghasilan yang terkadang tidak menentu membuat para pedagang jadi lebih berhemat agar segala kebutuhan dapat tercukupi. (3) Strategi jaringan, pada strategi ini para pedagang meutamakan meminta bantuan pada kerabat atau teman terdekat. Penelitian ini menyarankan agar Pemerintah Daerah Kabupaten Berau diharapkan bisa lebih tegas dalam memberikan surat izin berdagang diluar pasar Sanggam Adji Dilayas.

Kata Kunci: *Strategi bertahan hidup, pedagang pasar*

Pendahuluan

Relokasi pasar ini tidak serta merta meninggalkan permasalahan dilihat dari segi sosial maupun ekonomi bagi para pedagang pasar yang direlokasi. Lokasi Pasar Sanggam Adji Dilayas berada di daerah yang masih sepi penduduk sehingga para pengunjung yang datang ke Pasar Sanggam Adji Dilayas tidaklah ramai. Apalagi adanya pedagang keliling seperti pedagang sayur keliling dan pedagang ikan keliling, masyarakat semakin jarang untuk berbelanja ke pasar. Sampai sekarang pun pasar ini hanya ramai ketika menjelang puasa, hari raya Idul Fitri dan hari raya Idul Adha. Karena lebih sering sepi pengunjung, pedagang-pedagang yang dagangannya tidak tahan

¹ Mahasiswa Program S1 Sosiatri-Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mulawarman. Email: iirmayusuf@gmail.com

lama seperti pedagang sayur-mayur dan lauk-pauk sering mengalami kerugian karena dagangannya cepat busuk.

Selain itu lokasi pasar lama ke pasar baru yang cukup jauh yaitu kurang lebih 5 km mengakibatkan diawal relokasi para pedagang mengalami kelelahan karena jauhnya tempat tinggal mereka dengan lokasi mereka berdagang. Dari penelitian salah satu mahasiswa Pembangunan Sosial Fisip Unmul, 45% pedagang pasar Sanggam Adji Dilayas menganggap bahwa lokasi pasar tidak strategis dan hal ini tidak diketahui oleh pemerintah daerah.

Berubahnya lokasi pasar ini ternyata cukup mempengaruhi kesejahteraan keluarga para pedagang lama. Terutama pedagang yang menjadikan berdagang sebagai mata pencaharian pokoknya. Beberapa pedagang mengalami penurunan omset jualan sehingga kesulitan dalam memenuhi kebutuhan hidup apalagi sekarang biaya hidup terus meningkat. Untuk pendapatan sendiri rata-rata pedagang sayur-mayur mendapatkan ±Rp 100.000 per hari sedangkan pedagang ikan dan ayam rata-rata mendapatkan ±Rp 150.000 per hari. Jumlah pendapatan tersebut dibandingkan dengan tingginya biaya hidup di Kabupaten Berau sendiri dirasa belum mampu tercukupi seperti biaya pengobatan, sewa rumah, listrik, air, transportasi, sembako dan biaya tak terduga lainnya. Hal ini membuat banyak pedagang pasar resah dan akhirnya berhenti berjualan dari pasar Sanggam Adji Dilayas dan memilih berjualan ditempat lain bahkan ada yang beralih profesi. Selain itu beberapa pedagang yang berasal dari luar daerah seperti Sulawesi, memilih untuk kembali kekampung halamannya karena tidak mampu bersaing di pasar Sanggam Adji Dilayas.

Harapan dari adanya kebijakan merelokasi pasar Gayam ini, kota dapat lebih tertata, bersih, dan lokasi pasar yang baru dapat menampung banyak pedagang serta pembeli dapat lebih nyaman berbelanja. Namun terjadi kesenjangan antara harapan dan kenyataan. Nyatanya solusi dari kebijakan yang diberikan menimbulkan masalah-masalah baru, seperti banyaknya jumlah pedagang yang tidak sebanding dengan pengunjung yang ada sehingga banyak pedagang mengalami kerugian dalam berjualan. Meski demikian para pedagang masih banyak pula yang tetap bertahan berjualan di pasar tersebut demi memenuhi kebutuhan hidup keluarga mereka. Segala macam cara pun dilakukan para pedagang agar jaluannya tetap laku meski kondisi pasar yang bisa dikatakan sepi pengunjung.

Dari fenomena yang terjadi diatas maka penulis tertarik untuk mengetahui bagaimana pedagang pasar Sanggam Adji Dilayas mampu bertahan hidup dalam menghadapi masalah tersebut dan mempertahankan eksistensinya. Sehingga penulis mengangkat judul penelitian mengenai “Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Sanggam Adji Dilayas”.

Kerangka Dasar Teori

Teori Aksi (action Theory)

Talcott Parsons dalam Ritzer (2002:48-49) sebagai tokoh teori aksi menginginkan pemisahan antara teori aksi dan aliran *behaviorisme*, karena menurutnya mempunyai konotasi yang berbeda. Menurut Parsons suatu teori yang menghilangkan sifat-sifat kemanusiaan dan mengabaikan aspek subjektif tindakan manusia tidak termasuk kedalam teori aksi, sehubungan dengan itu Parsons menyusun skema unit unit dasar tindakan sosial dengan karakteristik sebagai berikut:

- Adanya individu dengan aktor
- Aktor dipandang sebagai pemburu tujuan-tujuan tertentu
- Aktor mempunyai alternatif cara, alat serta teknik untuk mencapai tujuannya
- Aktor berhadapan dengan sejumlah kondisi situasional yang dapat membatasi tindakannya dalam mencapai tujuan. Kendala tersebut berupa situasi dan kondisi, sebagian ada yang tidak dapat dikendalikan oleh individu
- Aktor berada dibawah kendala dari nilai-nilai, norma-norma dan berbagai ide abstrak yang mempengaruhinya dalam memilih dan menentukan tujuan serta tindakan alternatif untuk mencapai tujuan.

Strategi Bertahan Hidup

Snel dan Staring dalam Resmi Setia (2005:6) mengemukakan bahwa strategi bertahan hidup adalah sebagai rangkaian tindakan yang dipilih secara sadar oleh individu dan rumah tangga yang miskin secara sosial ekonomi. Melalui strategi ini seseorang bisa berusaha untuk menambah penghasilan lewat pemanfaatan sumber-sumber lain ataupun mengurangi pengeluaran lewat pengurangan kuantitas dan kualitas barang atau jasa. Cara-cara individu menyusun strategi dipengaruhi oleh posisi individu atau kelompok dalam struktur masyarakat, sistem kepercayaan dan jaringan sosial yang dipilih, termasuk keahlian dalam memobilisasi sumber daya yang ada, tingkat keterampilan, kepemilikan aset, jenis pekerjaan, status gender dan motivasi pribadi. Nampak bahwa jaringan sosial dan kemampuan memobilisasi sumber daya yang ada termasuk didalamnya mendapatkan kepercayaan dari orang lain membantu individu dalam menyusun strategi bertahan hidup.

Strategi Aktif

Strategi aktif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara memanfaatkan segala potensi yang dimiliki. Menurut Suharto (2009:31) strategi aktif merupakan strategi yang dilakukan keluarga miskin dengan cara mengoptimalkan segala potensi keluarga (misalnya melakukan aktivitasnya

sendiri, memperpanjang jam kerja dan melakukan apapun demi menambah penghasilannya). Strategi aktif yang biasanya dilakukan keluarga miskin adalah dengan diversifikasi penghasilan atau mencari penghasilan tambahan dengan cara melakukan pekerjaan sampingan.

Strategi Pasif

Strategi pasif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran keluarga sebagaimana pendapat Suharto (2009:31) yang menyatakan bahwa strategi pasif adalah strategi bertahan hidup dengan cara mengurangi pengeluaran keluarga (misalnya biaya untuk sandang, pangan, pendidikan, dan sebagainya). Strategi pasif yang biasanya dilakukan oleh masyarakat miskin adalah dengan membiasakan hidup hemat. Hemat dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia diartikan sebagai sikap berhati-hati, cermat, tidak boros dalam membelanjakan uang. Sikap hemat merupakan budaya yang telah dilakukan oleh masyarakat desa terutama masyarakat desa yang tergolong dalam petani miskin.

Strategi Jaringan

Strategi jaringan adalah strategi yang dilakukan dengan cara memanfaatkan jaringan sosial. Menurut Suharto (2009:31) strategi jaringan 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). Menurut Kusnadi (2000:146) strategi jaringan terjadi akibat adanya interaksi sosial yang terjadi dalam masyarakat, jaringan sosial dapat membantu keluarga miskin ketika membutuhkan uang secara mendesak. Secara umum strategi jaringan sering dilakukan oleh masyarakat pedesaan yang tergolong miskin adalah dengan meminta bantuan pada kerabat atau tetangga dengan cara meminjam uang. Budaya meminjam atau hutang merupakan hal yang wajar bagi masyarakat desa karena budaya gotong royong dan kekeluargaan masih sangat kental dikalangan masyarakat desa. Strategi jaringan yang biasanya dilakukan petani kecil adalah memanfaatkan jaringan sosial yang dimiliki dengan cara meminjam uang pada kerabat, bank dan memanfaatkan bantuan sosial lainnya. Bantuan sosial yang diterima petani kecil merupakan modal sosial yang sangat berperan sebagai penyelamat ketika keluarga petani kecil yang tergolong miskin membutuhkan bantuan sebagaimana pendapat yang dikemukakan oleh Stamboel (2012:244) yang mengatakan bahwa modal sosial berfungsi sebagai jaring pengaman sosial bagi keluarga miskin. Bantuan dalam skala keluarga besar, komunitas atau dalam relasi pertemanan telah banyak menyelamatkan keluarga miskin.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud strategi jaringan adalah strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminta bantuan kepada kerabat, tetangga dan relasi lainnya baik secara formal maupun informal ketika dalam kesulitan, seperti meminjam uang ketika memerlukan uang secara mendadak.

Pedagang

Pedagang adalah perantara yang kegiatannya membeli barang dan menjualnya kembali tanpa merubah bentuk atas inisiatif dan tanggung jawab sendiri dengan konsumen untuk membeli dan menjualnya dalam partai kecil atau per satuan (Sugiharsono, dkk dalam Santi 2015: 12).

Damsar (1997:106) mendefinisikan pedagang adalah orang atau instansi yang memperjual belikan produk atau barang kepada konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung.

Metode Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif-kualitatif, yaitu penelitian yang memaparkan atau menggambarkan semua peristiwa penelitian yang diperoleh dari lapangan sesuai dengan masalah-masalah yang telah dirumuskan pada perumusan masalah. Menurut Moleong (2003:6) mengemukakan bahwa deskriptif adalah data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar dan bukan angka-angka. Dari pendapat ini dijelaskan bahwa penelitian deskriptif dalam penyajiannya berupa kata-kata, kalimat ataupun gambar, juga berupa naskah wawancara, catatan lapangan, dokumen pribadi, dokumen resmi atau memo. Hal ini disebabkan karena adanya penerapan metode kualitatif.

Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Sanggam Adji Dilayas antara lain dilihat dari :

1. Strategi Aktif (pemanfaatan segala potensi yang dimiliki) seperti :
 - a) Mencari pekerjaan tambahan
 - b) Mencari pelanggan tetap
 - c) Kreatif dalam berjualan
2. Strategi Pasif (meminimalisir pengeluaran keluarga) seperti :
 - a) Mengurangi pengeluaran makan
 - b) Mengurangi uang jajan anak
 - c) Membeli kebutuhan sehari-hari yang harganya lebih terjangkau
3. Strategi Jaringan (memanfaatkan jaringan sosial) seperti :
 - a) Meminjam uang kepada kerabat atau tetangga
 - b) Menggunakan dana bantuan dari lembaga pemerintah

Hasil Penelitian

Strategi Bertahan Hidup Pedagang

Menurut Ketua Umum Asosiasi Pedagang Pasar Sanggam Adji Dilayas Bambang Hariady, kondisi pedagang di dalam pasar semakin berkurang. Hal ini terungkap dari pernyataan *key* informan yang mengungkapkan :

“Semakin berkurang, ya hampir dikatakan waktu awal-awal pasar dibuka ini petak-petak jualan pada penuh sekarang sudah banyak yang kosong ditinggalkan sama pedagangnya”. (Wawancara, Bam, 25/01/2019)

Jika dalam bentuk persen jumlah pedagang yang ada sekarang hanya tinggal 50% dari jumlah awal menurut penuturan Pak Bambang. Hal ini juga dibenarkan oleh Kepala UPTD Pasar Sanggam Adji Dilayas yang mengatakan pihaknya sedang mendata ulang jumlah pedagang yang ada didalam pasar karena banyaknya petak-petak atau meja-meja yang kosong dan kurangnya pembayaran retribusi dari para pedagang. Dari 864 los jualan, hanya 423 pedagang yang mengisi los tersebut. Pada pedagang sayur-mayur mayoritas pedagangnya perempuan. Sedangkan pedagang lauk-pauk yaitu ikan, ayam dan daging mayoritas laki-laki.

Selain jumlah pedagang yang berkurang pengunjung pasar pun juga semakin berkurang. Dari penuturan Pak Bambang, masyarakat yang berbelanja kepasar hanya sekitar 30% sisanya berbelanja diluar pasar. Salah satu penyebabnya ialah banyaknya pedagang-pedagang liar yang berjualan di pinggir jalan yang berada di pusat kota. Lantaran jauh lebih dekat Hal ini yang menjadi salah satu keluhan pedagang di dalam pasar.

Setelah mendengar keluhan pedagang selama beberapa tahun terakhir ini dari penuturan Kepala UPTD Pasar, Pemkab Berau akhirnya melakukan rapat untuk membahas penertiban sejumlah pedagang liar seperti di kawasan Jalan Milono yang berada disekitar pasar Gayam dahulu, Jalan Karang Ambun serta Karang Mulyo.

Selama berjualan di pasar Sanggam Adji Dilayas menurut informan Mujiati pedagang sayur, 4 tahun belakangan ini pengunjung tidak begitu ramai, apalagi jika sedang turun hujan pasar menjadi lebih sepi. Informan juga mengatakan masalah lain yang dihadapinya yaitu lamanya waktu berjualan pedagang pasar subuh. Pasar subuh ini terletak diarea belakang pasar yang tidak berada didalam gedung. Pasar subuh ini rata-rata adalah petani sayur, buah dan lainnya yang diberi fasilitas untuk menjual hasil tanamnya. Namun menurut informan adanya kebijakan baru yang membuat waktu pedagang pasar subuh berjualan lebih panjang berpengaruh kepada mereka pedagang yang berada di dalam gedung. Pengunjung lebih banyak berbelanja kepasar subuh dibandingkan kedalam gedung. Hal ini dikarenakan harga jual pasar subuh juga jauh lebih murah. Informan mengatakan mereka jadi kekurangan pembeli.

Selain itu informan Muchlis pedagang ikan juga mengatakan masalah lain yang dihadapinya selama berjualan yaitu ialah jauhnya lokasi Tempat

Pembongkaran Ikan (TPI) dari pasar Sanggam Adji Dilayas itu sendiri. TPI memiliki pelabuhan yang digunakan untuk menurunkan ikan dari kapal kemudian diantar menuju pasar dikarenakan lokasi yang berjauhan menyebabkan terjadi keterlambatan dalam pengantaran ikan dan berdampak pada lambatnya pedagang dalam menjual dagangannya.

Informan Arjun pedagang daging juga mengatakan masalah lain yang dihadapi oleh pedagang daging yaitu stok daging di Kabupaten Berau sendiri yang kurang. Hal ini membuat beberapa pedagang harus mengirim sapi dari luar kota seperti talisayan bahkan sampai ke Sulawesi dengan biaya yang tidak sedikit. Selain itu masalah lain yang dihadapi pedagang daging menurut salah satu informan ialah tidak adanya penempatan yang berbeda dari pengelola pasar untuk jenis daging yang berbeda.

Di dalam pasar sendiri ada dua jenis daging sapi yaitu daging sapi lokal dan daging sapi impor. Untuk kualitas daging sapi lokal lebih unggul dari daging sapi impor sehingga harga daging lokal lebih mahal. Namun secara kasatmata pembeli tidak bisa membedakan yang mana daging lokal dan mana daging impor apalagi ditambah dengan letak pedagang daging lokal dan impor bercampur baur atau tidak dipisahkan. Hal ini dianggap para pedagang daging lokal cukup merugikan mereka karena biasanya pedagang impor terkadang mengatakan dagingnya adalah daging lokal kepada pembeli. Hal ini terungkap dari pernyataan informan yang mengatakan :

“Disinikan dagingnya bukan daging lokal saja ada juga daging impornya sedangkan pembeli tidak bisa membedakan mana lokal mana impor jadi gampang pedagang lain mengaku-ngaku apalagi harganya juga beda lebih mahal yang lokal karena ngambil sama peternaknya juga jauh”. (A, 40th)

Meski banyak pedagang yang memutuskan untuk berhenti berdagang atau pindah berdagang ketempat lain karena adanya masalah-masalah tersebut, masih banyak pula pedagang yang memilih bertahan berjualan di pasar Sanggam Adji Dilayas ini. Seperti informan-informan yang ada pada penelitian ini.

Strategi Aktif

Strategi aktif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan pedagang untuk menambah pendapatan keluarga dengan mengoptimalkan sumberdaya yang dimiliki. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, sebagian besar pedagang mendorong para istri/anak mereka bekerja untuk ikut membantu menambah pendapatan keluarga. Seperti yang diungkapkan oleh salah satu informan yang mengatakan :

“Istri ikut berjualan biasanya dia yang layani pembeli saya angkut ayam atau potong, sama anak yang paling besar juga ada jualan disini bantu-bantu saya”. (Wawancara, Sum, 21/01/2019)

Fakta ini sesuai dengan pendapat Andrianti dalam Kusnadi (2000:192) salah satu strategi yang digunakan oleh rumah tangga untuk mengatasi kesulitan ekonomi adalah dengan mendorong para isteri untuk ikut mencari nafkah. Bagi masyarakat yang tergolong miskin mencari nafkah bukan hanya menjadi tanggung jawab suami semata tetapi menjadi tanggung jawab semua anggota keluarga sehingga pada keluarga yang tergolong miskin isteri juga turut bekerja demi membantu menambah penghasilan dan mencukupi kebutuhan keluarganya.

Selain itu para pedagang menggunakan kreativitasnya untuk menarik pembeli dan mendapatkan pelanggan tetap. Seperti yang diungkapkan oleh salah satu informan yang mengatakan :“Pasti ada cara-cara yang dilakukan supaya bisa menarik pembeli seperti melayani pembeli dengan baik, kualitas ikan yg bagus, tempat jualan juga bersih. (Wawancara, Muj, 22/01/2019)

Dari upaya yang dilakukan, pedagang juga sangat berharap dengan pelanggan tetap yang mereka miliki karena sangat membantu lakunya dagangan para pedagang. Seperti yang diungkapkan oleh salah satu informan yang mengatakan:

“Iya punya pelanggan tetap biasanya ibu-ibu yang punya warung sama yang sudah kenal lama juga yang biasa beli ke saya, jadi cukup terbantu dengan kondisi pasar yang tidak selalu ramai”. (Wawancara, Sum, 21/01/2019)

Fakta ini sesuai dengan teori yang dikemukakan Talcott Parsons dimana seorang aktor yang dimaksud dalam hal ini ialah pedagang harus dapat berperilaku aktif dan berpikir kreatif serta mampu memilih tindakan yang tepat untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

Hal ini juga sejalan dengan pendapat Suharto (2009:31) yakni strategi aktif merupakan strategi yang dilakukan keluarga miskin dengan cara mengoptimalkan segala potensi keluarga (misalnya melakukan aktivitasnya sendiri, memperpanjang jam kerja dan melakukan apapun demi menambah penghasilannya).

Berdasarkan pemaparan diatas strategi aktif adalah pilihan pertama yang digunakan pedagang untuk bisa bertahan hidup. Strategi ini adalah segala usaha dan upaya yang dilakukan pedagang agar tetap memiliki penghasilan dengan memperhatikan pelayanan bagi pembelinya, menjaga kualitas dagangannya dan tempat berdagangnya selalu bersih. Pedagang juga memberikan diskon kepada pembeli yang sering berbelanja ketempatnya dan menjalin kerja sama dengan pedagang lainnya. Selain itu adanya bantuan dari para istri atau anak pedagang dalam berjualan di pasar.

Strategi Pasif

Strategi pasif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran keluarga. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, sebagian besar pedagang selektif dalam membeli sesuatu untuk kebutuhan sehari-hari dimana pedagang membeli barang yang harganya terjangkau dan tidak

membeli barang yang belum diperlukan. Seperti yang diungkapkan oleh salah satu informan yang mengatakan :

“Pendapatan tidak selau bagus jadi tidak semua keinginan bisa dibeli jadi balik lagi mana yang paling mendesak itu kita dahulukan”. (Wawancara, Arj, 21/01/2019)

Fakta ini sesuai dengan pendapat Suharto (2009:31) yang menyatakan bahwa strategi pasif adalah strategi bertahan hidup dengan cara mengurangi pengeluaran keluarga (misalnya biaya untuk sandang, pangan, pendidikan, dan sebagainya). Strategi pasif yang biasanya dilakukan oleh masyarakat miskin adalah dengan membiasakan hidup hemat.

Berdasarkan pemaparan diatas strategi pasif adalah pilihan kedua yang dilakukan jika para pedagang sudah mengeluarkan segala usaha dan potensi yang dimiliki dengan cara mengurangi uang belanja anak dan membeli kebutuhan pokok yang lebih terjangkau.

Strategi Jaringan

Strategi jaringan adalah strategi yang dilakukan dengan cara memanfaatkan jaringan sosial. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, sebagian besar pedagang meminjam uang kepada kerabat atau teman terdekatnya. Seperti yang diungkapkan oleh salah satu informan yang mengatakan :

“Biasanya kalau butuh uang buat nambah modal atau buat kehidupan sehari-hari pinjam sama keluarga atau teman dekat yang memang sudah percaya sama kita”. (Wawancara, Arj, 21/01/2019)

Fakta ini sesuai dengan pendapat Menurut Suharto (2009:31) strategi jaringan 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).

Berdasarkan pemaparan diatas strategi jaringan adalah strategi yang selanjutnya digunakan jika para pedagang masih belum cukup memenuhi semua kebutuhan keluarga atau jika para pedagang kekurangan modal usaha. Dalam hal ini kerabat adalah pilihan utama pedagang untuk meminta bantuan karena adanya ikatan persaudaraan yang kuat.

Dari semua pedagang hanya segelintir pedagang saja yang menggunakan dana bantuan dari pemerintah daerah untuk modal usaha. Hal ini karena informasi yang didapat oleh para pedagang sangat minim. Padahal dana bantuan ini akan sangat membantu para pedagang untuk meningkatkan perekonomiannya jika pedagang dapat memanfaatkannya.

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

1. Strategi aktif merupakan strategi utama yang digunakan oleh para pedagang. Pada strategi ini pedagang memperhatikan pelayanan bagi pembelinya, menjaga kualitas dagangannya dan tempat berdagangnya selalu bersih. Pedagang juga memberikan diskon kepada pembeli yang sering berbelanja ketempatnya dan menjalin kerja sama dengan pedagang lainnya. Selain itu adanya bantuan dari para istri atau anak pedagang dalam berjualan di pasar.
2. Strategi pasif merupakan upaya selanjutnya dari para pedagang dengan meminimalisir pengeluaran. Seperti yang dilakukan pedagang dengan mengurangi uang belanja anak dan membeli kebutuhan pokok yang lebih terjangkau.
3. Strategi jaringan merupakan strategi yang digunakan jika para pedagang masih belum cukup memenuhi semua kebutuhan keluarga atau jika para pedagang kekurangan modal usaha. Pada strategi ini para pedagang mengutamakan meminta bantuan pinjaman uang kepada kerabat atau teman terdekat. Beberapa pedagang juga meminjam uang ke bank atau pegadaian. Banyak pedagang yang tidak memanfaatkan dana bantuan yang diberikan Pemerintah Kabupaten Berau untuk modal usaha. Hal ini karena informasi yang kurang diterima oleh banyak pedagang.

Saran

1. Pedagang dapat menjalin kerja sama dengan pedagang keliling untuk mendistribusikan jualannya.
2. Ketua Asosiasi Pedagang diharapkan dapat lebih memberikan informasi kepada para pedagang terkait dana bantuan dari Pemerintah Daerah, karena masih banyak pedagang yang belum mengetahui hal tersebut.
3. Pemerintah Daerah Kabupaten Berau diharapkan bisa lebih tegas dalam memberikan surat izin berdagang diluar pasar Sanggam Adji Dilayas.
4. Pemerintah Daerah Kabupaten Berau diharapkan dapat lebih sering mengadakan kegiatan seperti expo dan acara seni yang menarik banyak masyarakat berkunjung ke pasar Sanggam Adji Dilayas.

Daftar Pustaka

- Baiquni, M. (2007). *Strategi Penghidupan Di masa Krisis*. Yogyakarta: Ideas Media.
- Kusnadi. (2000). *Nelayan : Strategi Adaptasi dan Jaringan Sosial*. Bandung: Humaniora Utama Press.
- Matthew, M. B. (2007). *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Moleong, J. L. (2008). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

- Soekanto, S. d. (2013). *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Stamboel, K. A. (2012). *Panggilan Keberpihakan Strategi Mengakhiri Kemiskinan di Indonesia*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Suharto, E. (2009). *Kemiskinan dan perlindungan Sosial di Indonesia*. Bandung: Alfabeta.

Dokumen-dokumen:

- Peraturan Bupati Berau Nomor 30 Tahun 2015 Tentang Petunjuk Teknis Pelaksanaan Pengelolaan Pasar.
- Proposal Sinovik (Sistem Informasi Inovasi Pelayanan Publik) Sekretariat Daerah Kabupaten Berau.