

STRATEGI BERTAHAN HIDUP PEDAGANG PASAR INDUK PENAJAM DI KABUPATEN PENAJAM PASER UTARA

Cahyani¹ Sri Murlianti²

Abstrak

Di Indonesia, eksistensi pasar tradisional mengalami penurunan karena pesatnya pertumbuhan pasar modern. Hal tersebut yang mendasari Pemerintah melakukan upaya program revitalisasi pasar tradisional. Upaya revitalisasi pasar dilakukan untuk meningkatkan kualitas dan daya saing pasar tradisional agar tetap terjaga eksistensinya dan mampu bersaing dengan pasar modern. Salah satunya ialah Pasar Penajam berada di Kecamatan Penajam terletak di Jalan Provinsi KM 1 yang direlokasi ke tempat baru sebagai Pasar Induk Penajam terletak di Jalan Provinsi KM 3,5 Kelurahan Nenang. Relokasi dilakukan karena kondisi pasar lama tidak tertata dengan baik, kondisi pasar kotor, becek serta berdebu terkadang menimbulkan bau tak sedap. Meski tempat baru ideal bagi Pemerintah, pedagang merasa bahwa tempat baru justru tidak strategis karena berada di kawasan yang masih sepi permukiman penduduk serta sulitnya mendapatkan akses transportasi. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi strategi bertahan hidup pedagang Pasar Induk Penajam Kabupaten Penajam Paser Utara. Jenis Penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, mewawancarai sebanyak 5 orang, dan Kepala UPTD Pasar Induk Penajam. Hasil penelitian menemukan 3 strategi yang diterapkan pedagang ialah strategi aktif, strategi pasif dan strategi jaringan. Pada strategi aktif pedagang lebih memanfaatkan sumber daya keluarga dan menggunakan potensi dalam diri. Pada strategi pasif pedagang lebih meminimalisir pengeluaran keluarga dan lebih selektif memilih barang. Pada strategi jaringan para pedagang mengutamakan meminta bantuan kepada anggota keluarga terdekat, kerabat, dan bahkan meminta bantuan kepada pihak rentenir pasar serta kepada pihak Pemerintah

Kata Kunci: *Relokasi, pedagang, pasar tradisional, strategi aktif, strategi pasif, strategi jaringan.*

¹ Mahasiswa Program Studi Pembangunan Sosial, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mulawarman. Email: cahyanicahyani24@email.com

² Dosen Pembimbing, Dosen Prodi Pembangunan Sosial Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mulawarman. Email: sri.murlianti@fisip.unmul.ac.id

Pendahuluan

Pasar tradisional di Penajam, Kabupaten Penajam Paser Utara, terletak di Kecamatan Penajam. Pasar ini, yang dibangun sekitar tahun 1992, telah menjadi pusat perdagangan yang ramai dikunjungi oleh warga sekitar. Namun, kondisi pasar tidak tertata dengan baik. Para pedagang berjualan hingga ke badan jalan, kondisi pasar kotor, becek, dan berdebu, sehingga menimbulkan bau tak sedap. Pemerintah Kabupaten Penajam Paser Utara kemudian melakukan kebijakan penataan pasar dengan merevitalisasi pasar tradisional Penajam. Pasar lama yang kumuh, sempit, dan tidak tertata akan direlokasi ke Pasar Induk Penajam, yang merupakan bangunan baru dengan fasilitas yang lebih modern dan representatif. Pembangunan Pasar Induk dimulai pada tahun 2012 dan diresmikan pada tahun 2014. Meskipun demikian, ada beberapa tantangan yang dihadapi, seperti lokasi Pasar Induk yang belum strategis dan sulit diakses, serta aktivitas pedagang keliling yang mempengaruhi pendapatan pedagang.

Sementara itu, Kabupaten Penajam Paser Utara masih relatif baru dan fasilitas pasar belum memadai, sehingga pasar masih berupa warisan pasar natural yang tidak dikelola secara profesional. Kondisi ini menyebabkan beberapa pedagang mengalami penurunan pendapatan dan kesulitan memenuhi kebutuhan hidup. Meskipun demikian, banyak pedagang yang tetap bertahan dan berusaha mempertahankan eksistensinya di Pasar Induk Penajam. Pedagang di pasar mengatasi tantangan dengan beradaptasi dengan perubahan lingkungan mereka. Mereka menggunakan berbagai strategi untuk menavigasi situasi sulit, seperti tekanan ekonomi atau persaingan (Murlianti et al., 2022). Literatur menunjukkan bahwa strategi dapat berperan membantu masyarakat memenuhi kebutuhan hidup di tengah penurunan fisik dan sosial yang mereka alami seperti memperluas jaringan sosial dan berinovasi dalam usaha (Ramadhayanti & Murlianti, 2023). Penelitian ini akan mendeskripsikan strategi yang membantu pedagang pasar untuk bertahan hidup saat pendapatan mereka menurun.

Kerangka Dasar Teori

Penelitian tentang strategi bertahan hidup pedagang asongan di Stasiun Lempuyangan Yogyakarta dan Balapan Solo menunjukkan beberapa strategi yang digunakan, seperti memprioritaskan kebutuhan yang lebih penting, meminimalisir pengeluaran, alokasi keuangan untuk pendidikan, melakukan peminjaman, dan menabung. Di sisi lain, penelitian tentang komunitas penambang intan tradisional di Kecamatan Cempaka, Kota Banjarbaru, Kalimantan Selatan, menunjukkan bahwa para penambang intan tradisional menggunakan strategi seperti menerapkan prinsip tidak mau berhutang yang dipengaruhi oleh rasa malu, memaksimalkan penggunaan sumber daya yang terkait dengan perilaku pekerja untuk memanfaatkan sumber daya alam, dan melakukan pekerjaan lain sebagai sampingan untuk tetap mendapatkan pemasukan.

Di sisi lain, penelitian tentang mantan karyawan PT. Kertas Nusantara di Desa Pilanjau, Kabupaten Berau, Kalimantan Timur, menunjukkan bahwa mereka

menggunakan strategi bertahan hidup dengan melakukan pekerjaan lain sebagai petani, menerapkan hidup hemat dengan mengurangi pengeluaran kebutuhan sandang, pangan, dan papan, serta meminjam uang kepada saudara, tetangga, dan kerabat. Sementara itu, penelitian tentang buruh tani sawit di Kelurahan Pasir Sialang, Kecamatan Bangkinang, Kabupaten Kampar, menunjukkan bahwa buruh tani sawit memiliki strategi-strategi dalam mempertahankan hidupnya, seperti memperkuat hubungan sosial dengan masyarakat sekitar, meminjam uang sebagai upaya untuk meminta bantuan kepada orang lain, mengikuti kegiatan kelompok arisan, memanfaatkan hasil alam yang dimiliki, dan diversifikasi pekerjaan keluarga buruh tani sawit.

Literatur di atas relevan dengan penelitian ini karena membahas tentang strategi bertahan hidup dari berbagai kelompok masyarakat yang menghadapi tantangan ekonomi. Meskipun konteksnya berbeda, namun pemahaman tentang strategi-strategi yang digunakan oleh pedagang, komunitas penambang, mantan karyawan, dan buruh tani dalam mengatasi kesulitan ekonomi dapat memberikan wawasan yang berharga dalam memahami cara-cara bertahan hidup di tengah-tengah perubahan lingkungan ekonomi. Dengan mempelajari strategi-strategi tersebut, penelitian ini dapat mengeksplorasi lebih lanjut tentang bagaimana para pedagang pasar tradisional Penajam dan komunitas sekitarnya menggunakan sumber daya yang ada dan mengatasi tantangan ekonomi yang mereka hadapi setelah direlokasi ke Pasar Induk Penajam.

Strategi Bertahan Hidup

Pandangan Suharto (2009) menyatakan bahwa definisi strategi bertahan hidup merupakan kemampuan seseorang dalam menerapkan seperangkat cara untuk dapat mengendalikan dan mengatasi berbagai macam permasalahan yang melingkari kehidupan. Hal tersebut menjelaskan bahwa pada dasarnya keahlian seseorang individu atau kelompok merupakan kemampuan dalam mobilisasi aset sumber daya yang dimilikinya serta dapat mengoptimalkan segala macam potensi atau kemampuan yang tumbuh dalam dirinya. Suharto (2003: 1) mendefinisikan strategi bertahan hidup merupakan kemampuan seseorang dalam menentukan seperangkat cara untuk mengatasi permasalahan yang kompleks dalam hidupnya yang terdiri atas strategi aktif, pasif, dan jaringan. Strategi ini dapat melibatkan penggunaan sumber daya yang ada, pembentukan jaringan sosial dengan masyarakat lokal, serta penyesuaian terhadap perubahan lingkungan sosial dan budaya (Murlianti et al., 2018). Pada penelitian ini strategi bertahan hidup adalah upaya yang dilakukan pedagang di Pasar Induk Penajam untuk bertahan dalam kondisi yang kurang memadai untuk mengatasi masalah-masalah yang dihadapi guna memenuhi kebutuhan hidupnya melalui strategi aktif yaitu mengoptimalkan segala potensi yang dimiliki dengan menambah pekerjaan dan sejenisnya, strategi pasif yang meminimalisir pengeluaran atau penghematan, hingga strategi jaringan yang merupakan kepemilikan relasi pedagang.

Strategi aktif merupakan strategi yang dapat mengoptimalkan segala macam potensi keluarga dan memanfaatkan sumber daya. Maksudnya adalah

memaksimalkan segala potensi keluarga seperti melakukan aktivitas sendiri, menambah jam kerja dan melakukan kegiatan tambahan untuk menambah penghasilan tambahan. Dalam literatur strategi aktif merupakan penambahan jam kerja, penjualan serta promosi melalui sosial media, kerja sama dengan layanan pesan antar, anggota keluarga ikut serta dalam membantu usaha, dan melakukan pekerjaan lain untuk menambah penghasilan (Agustinah & Murlianti, 2022). Kita dapat memahami bahwa yang dimaksud strategi aktif yaitu strategi bertahan hidup seseorang dan keluarga dengan cara memaksimalkan segala potensi dan sumber daya yang dimiliki keluarga mereka.

Strategi pasif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara mengurangi dan meminimalisir pengeluaran keluarga dengan memprioritaskan kebutuhan keluarga yang lebih utama. Maksud dari meminimalisir pengeluaran keluarga seperti pengeluaran dalam bentuk kebutuhan sandang, pangan, papan, pendidikan dan lainnya. Dalam hal ini strategi pasif menuntut seseorang individu agar lebih berhati-hati dalam manajemen pengeluaran uang agar tidak boros dan digunakan dengan seperlunya, strategi ini merupakan salah satu strategi bertahan hidup untuk keluarga miskin sehingga seseorang lebih memprioritaskan kebutuhan pokok seperti kebutuhan pangan untuk makan sehari-hari lebih penting daripada kebutuhan lainnya. Pola hidup hemat harus ditanamkan dalam pikiran agar lebih selektif dalam mengatur kebutuhan agar penghasilan yang mereka dapat bisa untuk mencukupi kebutuhan pokok keluarga.

Strategi jaringan dapat dipahami sebagai suatu cara untuk membangun koneksi dengan memanfaatkan jejaring sosial yang dimilikinya. Strategi jaringan ini adalah sebuah strategi bertahan hidup yang dilakukan seseorang dengan cara membangun hubungan relasi baik formal maupun dengan lingkungan sosialnya dan lingkungan institusi organisasi (misalnya meminjam uang kepada keluarga dan saudara, berhutang di toko atau warung, mengandalkan program keluarga miskin dari pemerintah, bahkan meminjam uang kepada koperasi harian disebut juga rentenir atau bank dan sebagainya).

Pedagang

Pedagang merupakan suatu kegiatan memperjualbelikan barang atau produk yang dilakukan oleh orang atau institusi kemudian disalurkan kepada konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung. Pada penelitian ini pedagang adalah orang-orang yang berjualan di Pasar Induk Penajam, melakukan transaksi dengan pembeli untuk memenuhi kebutuhan mulai dari berbagai macam jualan seperti sembako, sayur, ikan hingga perabotan rumah tangga.

Pasar Tradisional

Pasar tradisional adalah pasar yang sederhana sebagai tempat bertemunya penjual dan pembeli yang sering melakukan kegiatan ditandai dengan adanya transaksi jual beli secara langsung. Didalam pasar tradisional kunci pokok dalam

Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Induk Penajam (Cahyani)

mencapai keberhasilan berkaitan dengan relasi sosial yang terjadi antara pedagang dan pembeli. Relasi sosial ini terjadi suatu proses tawar-menawar demi mencapai kesepakatan harga selain itu relasi juga digunakan untuk saling bertukar informasi tentang masing-masing jenis dagangan yang dijual, tentang perkembangan harga barang serta informasi mengenai distributor yang menjual dengan harga murah sehingga hubungan yang terjalin antara pedagang menjadi erat sehingga proses hubungan sosial yang terjadi antara pedagang, pembeli, dan konsumen bisa berjalan dengan baik.

Kerangka Berpikir



Dalam proses bertahan hidup manusia umumnya melakukan berbagai upaya untuk bertahan. Upaya yang dilakukan salah satunya untuk bertahan hidup dengan melakukan strategi-strategi yang dimilikinya untuk mengatasi segala permasalahan yang sedang dihadapi. Hal ini dilihat dari para pedagang yang berjualan di Pasar Induk Penajam, kebijakan relokasi pasar sangat berdampak bagi para pedagang pembangunan dilakukan di lokasi yang masih sangat sepi permukiman penduduk hal ini sangat mempengaruhi tingkat pendapatan para pedagang dan juga berdampak dari segi sosial dan ekonomi karena kawasan tersebut sepi dan tidak ramai. Kondisi seperti ini tentu saja sangat mempengaruhi tingkat pendapatan para pedagang. Pada saat kondisi tersebut terjadi mereka yang berprofesi sebagai pedagang tentu saja sangat merasakan dampak relokasi pasar tersebut. Mengingat kebutuhan hidup setiap tahunnya terus meningkat dan harus tetap terpenuhi.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan analisis kualitatif. Lokasi penelitian ini dilakukan pada kawasan Pasar Induk Penajam beralamat Jalan Provinsi Kilometer 3,5 Kelurahan Nenang Kecamatan Penajam. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan serta memahami mengenai

strategi bertahan hidup pedagang Pasar Induk Penajam. Fokus penelitian ini ialah sebagai berikut:

1. Strategi Aktif

Strategi ini memanfaatkan segala potensi yang dimiliki dalam dirinya seperti potensi keahlian dan sumber-sumber lain dalam diri, menambah pekerjaan atau usaha lain, anggota keluarga yang juga bekerja, dan memperpanjang jam kerja.

2. Strategi Pasif

Strategi ini dengan meminimalisir pengeluaran keluarga dan memprioritaskan kebutuhan yang lebih penting.

3. Strategi Jaringan

Strategi ini memanfaatkan jaringan-jaringan sosial dan relasi untuk meminta bantuan atau pertolongan pada saat membutuhkan uang atau bantuan.

Peneliti menggunakan teknik *purposive sampling* dalam memilih informan. Dasar pertimbangannya adalah informan yang memiliki posisi terbaik dalam memberikan informasi terkait dengan apa yang diteliti, sehingga akan mendapatkan jawaban yang maksimal serta diperoleh data yang lebih akurat dari informan dan jawaban tersebut dapat dipertanggung jawabkan.

Data primer diperoleh dari hasil wawancara lima informan pedagang sayur-mayur dan lauk-pauk di Pasar Induk Penajam karena pedagang yang menjual sayur-mayur serta lauk-pauk biasanya dagangan tersebut tidak bertahan lama dan cepat busuk jika tidak laku untuk dijual dibanding dengan jenis dagangan lainnya yang ada di Pasar Induk Penajam. Data sekunder yang ada di dalam penelitian ini adalah deskripsi umum wilayah Kabupaten Penajam Paser Utara dan deskripsi Pasar Induk Penajam tentang lokasi, denah pasar, fasilitas, nilai retribusi, dan tenaga teknis yang ada di pasar. Deskripsi ini dipaparkan agar pembaca dapat mengenali lebih jelas tentang objek penelitian.

Metode yang digunakan untuk menganalisis data adalah proses berpikir secara induktif yaitu dengan melakukan penarikan kesimpulan sebagai suatu proses khusus yang awalnya dilakukan sebagai hasil pengamatan secara langsung kemudian proses awal ini akan diakhiri dengan penarikan kesimpulan atau mendapatkan pengetahuan baru berupa dasar-dasar umum. Adapun teknik analisis data yang digunakan memiliki beberapa alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Keabsahan data penelitian ini dilakukan dengan cara triangulasi data. Peneliti melakukan pengecekan terhadap keabsahan data dari pertanyaan-pertanyaan informan untuk dilakukan perbandingan dan akan dilakukan klasifikasi. Triangulasi data berguna untuk mengecek serta untuk membandingkan ulang informan yang diperoleh untuk mencapai sebuah tujuan yang sama dengan memeriksa kembali tentang persamaan serta perbedaan jawaban dari para informan akan sebuah objek.

Hasil Penelitian

Gambaran Umum Kabupaten Penajam Paser Utara

Kabupaten Penajam Paser Utara merupakan bagian integral dalam wilayah Kalimantan Timur yang dibentuk atas landasan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2002 tentang pembentukan kabupaten baru. Kabupaten Penajam Paser Utara merupakan wilayah yang strategis karena menjadi pintu gerbang transportasi darat maupun transportasi laut. Area kabupaten ini juga menjadi lintas perbatasan antara Provinsi Kalimantan Timur dengan Provinsi Kalimantan Selatan. Jumlah penduduk Kabupaten Penajam Paser Utara tahun 2022 tercatat 183.043 jiwa. Terdiri dari penduduk laki-laki berjumlah 94.481 jiwa dan penduduk perempuan berjumlah 88.562 jiwa. Dimana laju pertumbuhan penduduk Penajam Paser Utara pada periode 2010-2022 sebesar 2,18 persen.

Gambaran Umum Pasar Induk Penajam

Pembangunan Pasar Induk Penajam dimulai pada tahun 2012 dan diresmikan pada 14 Oktober 2014. Pasar Induk Penajam adalah pasar tradisional semi modern kelas A yang terletak di KM 3,5 Penajam menuju Kabupaten Paser dengan luas lahan sebesar 5,1 Ha dan luas bangunan sebesar 1,5 Ha.

Pasar ini memiliki daya tampung pedagang kurang lebih 700 pedagang yang terdiri dari kios, los, hamparan, lapak dengan ditunjang sarana dan prasarana yang modern. Pasar Induk Penajam memiliki sebuah fasilitas sarana dan prasarana yang cukup lengkap. Pada fasilitas utama Pasar Induk Penajam berupa kios dan los yang terbagi menjadi dua bagian yaitu terdapat pasar basah dan pasar kering sedangkan pada fasilitas penunjang Pasar Induk Penajam berupa tempat parkir mobil dan motor, mushola pasar, pos keamanan dan pos ukur ulang, motor angkut sampah, pengolahan sampah, mesin lampu, tempat penampungan air, POS, kamar mandi/wc.

Pihak pengelola Pasar Induk Penajam menerapkan kebijakan retribusi kepada para pedagang dimana masing-masing pedagang harus membayar tagihan yang sudah ditetapkan oleh pihak setempat. Data menunjukkan bahwa Pasar Induk Penajam menetapkan kewajiban retribusi dan menyediakan tenaga teknis untuk pengelolaan pasar namun diketahui bahwa pedagang dipasar mengeluhkan kebersihan dan fasilitas lain yang tak terpelihara (Arief, 2023).

Pedagang mengeluhkan lorong pasar yang sempit karena beberapa pedagang mengeluhkan barang dagangan yang bertumpuk, sampah yang tidak diangkat secara berkala, toilet yang tak dipelihara, dan penerangan yang tidak memadai. Parkir kendaraan juga tidak tertata meski sudah disediakan area parkir. Jumlah keseluruhan Pedagang Pasar Induk Penajam berjumlah 672 pedagang. Jumlah pedagang pasar kering terdapat 443 pedagang sedangkan pedagang pasar basah terdapat 229 pedagang. Perbedaan intensitas pengunjung antara pasar basah dan pasar kering tentu berimplikasi pada penghasilan yang mereka dapatkan setiap harinya. Pedagang di pasar kering cenderung mendapatkan penghasilan yang lebih rendah perhari dibandingkan pedagang di pasar basah.

Keduanya memiliki posisi yang sama-sama rentan di mana pedagang pasar basah rentan mengalami kerugian barang dagangan rusak dan pedagang pasar kering rentan mendapatkan penghasilan rendah akibat pasar yang sepi pengunjung. Kerentanan ini menjadikan para pedagang pasar harus memiliki strategi agar dapat beradaptasi.

Masalah di Pasar Induk Penajam

Kebijakan relokasi pasar yang diputuskan oleh pemerintah kabupaten ternyata tidak sesuai dengan harapan karena pasar baru ini juga meninggalkan banyak permasalahan baru karena pasar ini dibangun pada kawasan yang masih sangat sepi penduduk dan akses transportasi yang sulit. Para pedagang juga mengalami penurunan jumlah pembeli sehingga pendapatan juga menurun.

Kondisi ini membuat para pedagang mengalami masalah ekonomi. Situasi tersebut mempengaruhi kemampuan pedagang memenuhi kebutuhan hidup mereka. Berbagai masalah yang terjadi mengharuskan para pedagang Pasar Induk Penajam melakukan berbagai upaya untuk tetap dapat mencukupi kebutuhan hidupnya.

Kategori Masalah di Pasar Induk Penajam

No.	Sudut Pandang	Masalah	Keterangan
1	UPTD Pasar Induk Penajam	Retribusi	1. Pasar sepi, pedagang berkurang 2. Terdapat pasar liar, pengunjung berkurang
		Ketertiban	1. Pasar liar yang lebih disukai 2. Banyak Pedagang berdagang koridor pasar yang lebih dekat dengan jalan dan tempat parkir
2	Pedagang	Lokasi pasar tidak strategis	1. Jauh dari pemukiman masyarakat 2. Kesulitan angkutan umum 3. Barang dagangan di pasar basah menjadi tidak segar bahkan rusak karena sepi pembeli 4. Pasar liar yang lebih mudah diakses pembeli Pelabuhan tempat bongkar ikan jauh dari pasar
		Kompetisi harga	Para pedagang tidak patuh pada standar harga pasar.
		Stok daging tidak cukup	1. Keberadaan stok daging sapi yang tidak memadai bagi para penjual daging sapi sehingga membeli ke luar daerah. 2. Pengelompokan pedagang daging impor dan daging segar lokal yang tidak teratur

Sumber: Data Lapangan

Tabel di atas secara ringkas menunjukkan masalah-masalah yang terjadi di Pasar Induk Penajam saat ini. Melalui sudut pandang pengelola ya itu UPTD Pasar Induk Penajam yang diwakili oleh Kepala UPTD serta sudut pandang pedagang.

Strategi Aktif Pedagang Pasar Induk Penajam

Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Induk Penajam (Cahyani)

Pada strategi aktif para informan memanfaatkan segala potensi yang dimiliki atau memanfaatkan potensi keluarga seperti melakukan apa saja yang dapat menghasilkan atau mencari penghasilan tambahan dengan melakukan pekerjaan tambahan hingga memperpanjang jam buka kios. Strategi aktif para pedagang di Pasar Induk juga mengoptimalkan potensi keluarga dengan mengajak anggota keluarga untuk ikut serta mencari nafkah guna memenuhi kebutuhan hidup. Berikut kategorisasi strategi aktif yang peneliti temukan.

Strategi Aktif Pedagang

No.	Informan	Kategori	Keterangan
1	D (Pedagang Sayur)	<ol style="list-style-type: none">1. Pengelolaan barang dagang berkualitas2. Penghasilan tambahan dari anggota keluarga yang bekerja3. Pelayanan berkualitas4. Berjualan dengan berbagai variasi5. Memiliki ciri khas	<ol style="list-style-type: none">1. Menjaga mutu sayur dagangan2. Penataan barang dagang bersih dan rapi3. Menggunakan air ketika sayur sudah mulai layu4. Menggunakan kata dan intonasi yang akrab saat berkomunikasi dengan pelanggan5. Pasangan ikut membantu6. Anak bekerja membantu perekonomian7. Ciri khas dengan logat Makassar
2	B (Pedagang Sapi)	<ol style="list-style-type: none">1. Pekerjaan alternatif2. Pelayanan berkualitas	<ol style="list-style-type: none">1. Bekerja sampingan sebagai pembantu kontraktor2. Sopan dan jujur pada pelanggan saat menjawab kualitas daging
3	ANW (Pedagang Ikan)	<ol style="list-style-type: none">1. Penghasilan tambahan dari anggota keluarga yang bekerja2. Pelayanan berkualitas	<ol style="list-style-type: none">1. Istri ikut membantu bekerja2. Bicara ramah dan sopan
4	R (Pedagang Ayam)	<ol style="list-style-type: none">1. Penghasilan tambahan dari anggota keluarga yang bekerja2. Pelayanan berkualitas3. Hubungan harmonis dengan pelanggan	<ol style="list-style-type: none">1. Suami bekerja2. Diskon harga jika pesan banyak3. Pengantaran barang dagangan4. Kepercayaan pada pelanggan tetap
5	M (Pedagang Ikan)	<ol style="list-style-type: none">1. Pengelolaan barang dagang berkualitas2. Pelayanan berkualitas	<ol style="list-style-type: none">1. Menjual ikan-ikan segar2. Murah senyum, tutur kata lembut

Sumber: Data Lapangan

Literatur menunjukkan bahwa strategi aktif merupakan strategi yang paling efektif untuk mengatasi permasalahan (Nadeak & Murlianti, 2020). Kita dapat memahami strategi aktif merupakan pilihan pertama diantara strategi bertahan hidup yang dilakukan para pedagang untuk beradaptasi. Strategi aktif mencakup berbagai usaha dan upaya yang dilakukan pedagang agar mereka tetap memiliki penghasilan untuk keluarga. Dengan memperhatikan tingkat pelayanan

pada pembeli, menjaga kualitas dagangan, menjaga kebersihan dagangan menjadi kunci utama pedagang agar dagangannya laku terjual. Upaya seperti ini dapat memberikan dampak yang baik di mana penghasilan bertambah serta ikatan yang kuat ke sesama pembeli.

Strategi Pasif Pedagang Pasar Induk Penajam

Para informan menggunakan strategi pasif dengan cara membatasi pengeluaran keluarga, terutama untuk kebutuhan pokok seperti sandang, pangan, dan papan. Strategi ini dapat dianggap sebagai bentuk hemat dalam bertahan hidup. Di sisi lain, para pedagang di Pasar Induk Penajam juga menggunakan strategi pasif dengan mempertimbangkan prioritas kebutuhan mereka, mengingat pendapatan yang rendah akibat kondisi pasar yang sepi. Ini menunjukkan bahwa para pedagang harus mencari cara kreatif untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka.

Strategi Pasif Pedagang

No.	Informan	Kategori	Keterangan
1	D	Penghematan konsumsi pangan	1. Menghemat konsumsi pangan 2. Mengambil barang dagang untuk dikonsumsi 3. Membawa bekal makanan
2	ANW	1. Penghematan konsumsi pangan 2. Menghemat pengeluaran uang	1. Menghemat konsumsi pangan 2. Mengambil barang dagang untuk dikonsumsi 3. Mengurangi proporsi pola makan 4. Menghemat pengeluaran uang
3	R	1. Mengurangi uang jajan anak 2. Memprioritaskan kebutuhan primer	1. Menghemat pengeluaran uang 2. Menyusun prioritas kebutuhan
4	B	Tidak membeli barang mahal	Menyusun prioritas kebutuhan
5	M	Memprioritaskan kebutuhan primer	Menyusun prioritas kebutuhan

Sumber: Data Lapangan

Suharto (2009:31) menyatakan bahwa strategi pasif adalah cara bertahan hidup dengan mengurangi pengeluaran sehari-hari dalam rumah tangga, terutama untuk biaya sandang, pangan, papan, pendidikan, dan lain-lain. Strategi ini umumnya dilakukan oleh golongan masyarakat miskin dengan hidup hemat. Strategi pasif menjadi pilihan kedua setelah para pedagang mengoptimalkan segala usaha dan potensi yang dimiliki. Mereka mengurangi pengeluaran keluarga, termasuk uang makan, uang jajan anak, dan membeli kebutuhan pokok yang lebih penting dan terjangkau.

Namun, penghematan dalam pengeluaran pangan dan uang jajan anak dapat berdampak negatif pada kekurangan gizi keluarga. Perubahan dalam pola konsumsi pangan, seperti mengganti makanan berat dengan roti, membeli lauk dan sayur dalam jumlah sedikit untuk beberapa hari, dan mengurangi biaya jajan

anak, dapat mengakibatkan kegagalan dalam pemenuhan gizi sesuai standar 4 sehat 5 sempurna.

Strategi Jaringan Pedagang Pasar Induk Penajam

Pada strategi jaringan para informan memanfaatkan jaringan sosial baik dalam lingkup formal maupun informal. Para pedagang di Pasar Induk Penajam memanfaatkan hubungan baik dengan para relasi seperti para kerabat dekat, pihak keluarga, pihak saudara atau yang lainnya dengan maksud untuk meminta bantuan jika dalam kondisi kesulitan dan membutuhkan bantuan ketika sedang kesulitan. Selain meminta bantuan kepada pihak keluarga para pedagang juga meminta bantuan kepada pihak lembaga formal seperti pemerintah, bank, koperasi dan lembaga informal lainnya.

Strategi Jaringan Pedagang

No.	Informan	Kategori	Keterangan
1	D	1. Jaringan Internal Keluarga 2. Jaringan Eksternal dengan Koperasi/rentenir 3. Jaringan Eksternal dengan Pelanggan Tetap	1. Meminta pinjaman uang ke keluarga 2. Meminta pinjaman uang ke koperasi/rentenir 3. Pelanggan tetap dari pemilik warung makan dan usaha catering.
2	ANW	1. Jaringan Internal Keluarga 2. Jaringan Eksternal dengan Pemerintah 3. Jaringan Eksternal dengan Pelanggan Tetap	1. Meminta pinjaman uang ke keluarga 2. Bantuan dana modal dan sembako dari pemerintah 3. 6 pelanggan tetap yang merupakan kenalan lama dan setiap hari membeli dagangan untuk warung makan mereka
3	R	1. Jaringan Internal Keluarga 2. Jaringan Eksternal dengan Pelanggan Tetap	1. Meminta pinjaman uang ke keluarga 2. Pelanggan tetap penjual nasi kuning dan pentol yang membeli dagangan setiap hari
4	B	1. Jaringan Internal Keluarga 2. Jaringan Eksternal dengan Pelanggan Tetap	1. Meminta pinjaman uang ke keluarga 2. Kenalan lama yang memiliki warung makan menjadi pembeli dagangan setiap hari
5	M	1. Jaringan Eksternal dengan Pemerintah 2. Jaringan Eksternal dengan Pelanggan Tetap	1. Mendapatkan bantuan uang dari Bank BPD Kalimantan Timur 2. Pelanggan tetap pemilik rumah makan dan ibu rumah tangga

Sumber: Data Lapangan

Suharto (2009:31) menyatakan bahwa strategi jaringan merupakan sebuah strategi untuk bertahan hidup dengan menjalin relasi baik dalam lingkup formal maupun dalam lingkup lingkungan sosialnya serta menjalin relasi dengan lingkungan kelembagaan seperti misalnya dengan meminjam uang kepada tetangga, mengutang di toko, memanfaatkan program Pemerintah, meminjam uang kepada koperasi, meminjam kepada rentenir atau juga bisa meminjam uang kepada pihak Bank dan sebagainya. Dukungan ini menjadi modal sosial yang

kemudian dikonversikan menjadi bentuk modal lain untuk mengembangkan usaha tersebut (Raimulan & Murlianti, 2022).

Peneliti menemukan dua kategori dalam strategi jaringan yaitu jaringan internal dan jaringan eksternal pedagang. Informan memanfaatkan jaringan internal dengan pola peminjaman uang apabila terjadi kebutuhan yang bersifat mendesak. Apabila keluarga tidak memberi pinjaman, maka mereka akan meminjam uang kepada koperasi/rentenir dengan sistem pembayaran cicil per minggu. Sistem dan syarat peminjaman uang yang sangat mudah dan hanya berlandaskan kepercayaan membuat para pedagang banyak yang mengandalkan pinjaman ini untuk membantu memenuhi kebutuhan mereka. Salah satunya untuk penambahan modal usaha.

Rentenir sering kali memberikan pinjaman dalam jumlah yang lebih besar daripada dari lembaga keuangan formal lainnya. Jika seorang pedagang telah memperoleh kepercayaan dari rentenir dengan membayar pinjaman secara tepat waktu, mereka bahkan bisa mendapatkan pinjaman dalam jumlah yang lebih besar lagi. Kepercayaan rentenir terhadap nasabahnya sering kali menawarkan opsi top-up pinjaman, di mana pedagang dapat menambah jumlah pinjaman mereka setelah membayar sebagian dari pinjaman sebelumnya.

Namun salah satu informan yaitu informan D menjadi nasabah rentenir yang sudah terjerat utang bertahun-tahun yang diakibatkan meminjam dengan koperasi/rentenir tersebut. Terkadang pedagang terpaksa mengambil risiko penuh dengan meminjam dari koperasi atau rentenir jika tidak ada pilihan lain. Sistem pembayaran cicil per minggu memang dapat membantu dalam mengelola pembayaran utang, namun bunga yang tinggi dan tekanan untuk melunasi utang secara teratur dapat menyebabkan kesulitan finansial bagi pedagang.

Informan yang terjerat utang menyoroti risiko nyata yang dihadapi pedagang dalam menggunakan jaringan eksternal seperti koperasi atau rentenir. Terjebak dalam utang yang sulit dilunasi dapat mengganggu stabilitas keuangan dan kesejahteraan keluarga. Oleh karena itu, penting bagi pedagang untuk mempertimbangkan dengan hati-hati sebelum meminjam dan mencari alternatif lain yang lebih terjangkau dan berkelanjutan.

Terdapat resiko besar dalam penggunaan jaringan eksternal dengan rentenir. Penting bagi para pedagang untuk memilih strategi jaringan dengan bijaksana dan mempertimbangkan risiko serta keuntungannya dengan baik. Mendukungnya dengan pendidikan keuangan dan manajemen keuangan yang baik juga akan membantu mereka mengelola risiko dan mencapai keberhasilan dalam usaha mereka, pedagang juga akan mampu menghindari jebakan hutang yang berpotensi merugikan. Bagaimanapun para pedagang merasa terbantu dan menjalin hubungan baik dengan individu/kelompok yang memberi mereka pinjaman uang, bahkan sering melibatkan/mengundang mereka saat mengadakan acara hajatan.

Berdasarkan pemaparan diatas strategi jaringan merupakan strategi ketiga yang dipakai jika para pedagang masih belum bisa menutupi kekurangan dalam

memenuhi semua kebutuhan rumah tangga maupun jika para pedagang sedang mengalami kekurangan modal usaha untuk berjualan. Oleh karena itu, dalam hal ini menjalin relasi dengan baik menjadi pilihan utama untuk para pedagang dalam meminta bantuan kepada kerabat ketika sedang mengalami kesulitan perekonomian yang sedang dihadapinya. Sehingga para pedagang tidak merasa kesulitan ketika para relasi tersebut dapat memberikan bantuan kepada pedagang ketika sedang kesusahan.

Kesimpulan

Hasil penelitian menyimpulkan bahwa para pedagang melakukan berbagai macam cara dan usaha untuk bertahan hidup serta berusaha beradaptasi dengan berbagai macam permasalahan-permasalahan yang diakibatkan oleh kebijakan revitalisasi dengan merelokasi pasar lama ke area pasar baru.

Pada umumnya bagi para pedagang eks-pasar lama, relokasi pasar tersebut justru menimbulkan permasalahan-permasalahan baru bagi para pedagang seperti berkurangnya pendapatan pedagang diakibatkan karena jauhnya lokasi pasar dengan pemukiman penduduk, pembangunan pasar yang dibangun di wilayah yang masih sepi penduduk, adanya kawasan pasar tumpah, serta banyaknya jumlah pedagang yang tidak sebanding dengan pengunjung yang ada sehingga banyak pedagang mengalami kerugian. Semua permasalahan yang terjadi berdampak juga terhadap berkurangnya pembeli yang mengakibatkan pendapatan pedagang mengalami penurunan. Dari permasalahan tersebut para pedagang harus memutar otak untuk tetap dapat bertahan hidup dalam memenuhi pemenuhan kebutuhan keluarga.

Kebijakan relokasi tersebut bertujuan untuk memperbaiki kembali eksistensi area pasar agar terlihat lebih tertata dan rapi agar masyarakat dan pedagang dapat melakukan transaksi jual beli dengan nyaman ditempat yang lebih besar dan luas. Namun yang terjadi kebijakan relokasi pasar tersebut justru berdampak terhadap perekonomian pedagang serta kesejahteraan para pedagang. Selain menimbulkan masalah baru para pedagang juga mengalami kerugian dan minimnya pendapatan tidak dipungkiri banyak juga pedagang yang memutuskan untuk berhenti berjualan dan berpindah tempat berjualan. Meski dampak yang ditimbulkan cukup terasa namun masih banyak pedagang yang tetap memilih untuk bertahan di Pasar Induk Penajam untuk menyambung hidup agar kebutuhan hidup keluarga dapat dipenuhi.

Berdasarkan proses penelitian yang dilakukan peneliti secara langsung dilapangan terhadap beberapa subjek yang digunakan untuk penelitian ditemukan fakta bahwa pedagang Pasar Induk Penajam membuat sebuah strategi-strategi baru untuk tetap bertahan. Dimana para pedagang melakukan tiga untuk bertahan hidup. Ketiga strategi tersebut yaitu strategi aktif, strategi pasif dan strategi jaringan. Berikut penjelasan dari masing-masing strategi bertahan hidup.

1. Strategi aktif adalah sebuah strategi yang digunakan para pedagang untuk bisa bertahan hidup dan strategi aktif ini merupakan strategi utama dari strategi lainnya. Pedagang di pasar melakukan strategi aktif dalam bentuk

melakukan pekerjaan alternatif, pengelolaan barang dagang yang berkualitas, memberikan pelayanan berkualitas, penghasilan tambahan dari anggota keluarga yang bekerja, dan menjalin hubungan yang harmonis dengan pelanggan.

2. Strategi pasif adalah sebuah strategi lanjutan dari strategi sebelumnya sebagai cara dan upaya bagi pedagang untuk meminimalisir pengeluaran keluarga. Pada strategi pasif ini pedagang melakukan penghematan konsumsi pangan, menghemat pengeluaran uang, memprioritaskan kebutuhan primer, dan tidak membeli barang mahal.
3. Strategi jaringan adalah sebuah strategi yang dilakukan pedagang jika masih belum memenuhi kebutuhan hidup serta kekurangan untuk modal usaha. Pada strategi jaringan ini pedagang meminta bantuan kepada keluarga atau kerabat dekat dan dengan tetap melakukan komunikasi yang baik. Para pedagang melakukan strategi jaringan dalam kategori jaringan internal keluarga dengan meminjam uang, jaringan eksternal koperasi/rentenir dengan meminjam uang juga, jaringan eksternal dengan pemerintah dalam mekanisme program bantuan dana, hingga jaringan eksternal dengan pelanggan tetap yang membuat dagangan informan tetap memiliki pembeli setiap harinya.

Rekomendasi

Peneliti telah mendeskripsikan masalah yang menyebabkan Pasar Induk Penajam menjadi sepi pengunjung dan berbagai strategi yang dilakukan oleh para pedagang di Pasar Induk Penajam. Di antara strategi tersebut, peneliti menemukan implikasi yang justru membuat pedagang terbebani. Strategi pasif yang dilakukan dengan penghematan pangan dan uang jajan anak dapat berimplikasi pada kekurangan gizi keluarga. Strategi jaringan pada kategori jaringan eksternal dengan koperasi/rentenir membuat pedagang yang meminjam uang jadi terlilit utang. Program bantuan oleh pemerintah juga tidak diterima oleh para pedagang secara merata. Bertolak dari temuan-temuan tersebut peneliti memberikan beberapa saran dan evaluasi sebagai berikut:

1. Pemerintah seharusnya melakukan kajian komprehensif ketika memulai rencana relokasi pasar. Lokasi yang tidak tepat berimplikasi pada rendahnya pengunjung pasar karena dianggap kurang dapat diakses pembeli.
2. Pemerintah memberikan fasilitas koperasi beserta pendampingan manajemen koperasi untuk para pedagang sehingga koperasi tersebut dapat bermanfaat memberikan dana saat pedagang membutuhkan tanpa terjerat utang.
3. Penghematan yang dilakukan oleh para pedagang seharusnya tidak boleh berisiko kekurangan gizi namun karena penghematan adalah akibat rendahnya penghasilan, pihak pemerintah atau UPTD Pasar Induk

Penajam dapat melakukan kajian lebih lanjut untuk meningkatkan minat masyarakat mengunjungi Pasar Induk.

4. UPTD Pasar Induk Penajam diharapkan dapat lebih informatif memberikan informasi kepada para pedagang terkait dana bantuan dari Pemerintah Daerah atau program lainnya.

Daftar Pustaka

- Gianawati, Dyah, N. 2017. Strategi Dan Makna Bertahan Hidup Perempuan Pedesaan Etnis Madura Dan Jawa (Kajian Pada Perempuan Pedesaan Etnis Mandar Di Desa Sumpalsalak Kecamatan Ledokombo Dan Etnis Jawa Di Desa Tanjungrejo Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember Provinsi Jawa Timur.
- Hardum, Siprianus Edi. 2016. "Kemenkop Dan UKM Akan Revitalisasi 85 Pasar Tradisional.
- Suharto, E. 2009. Kemiskinan Dan Perlindungan Sosial Di Indonesia. Bandung: Alfabeta.
- Agustinah, Rizka & Murlianti, S. (2022). STRATEGI BERTAHAN HIDUP PEMILIK RUMAH MAKAN DI TENGAH PANDEMIK COVID-19 DI KAWASAN JALAN PRAMUKA KELURAHAN GUNUNG KELUA KOTA SAMARINDA. *EJournal Pembangunan Sosial*, 8.
- Murlianti, S., Nanang, M., & Rahman, A. (2022). Evaluation of the Welfare of Piece Workers at Oil Palm Plantations in West Kutai, East Kalimantan. *Indonesian Journal of ...*, 01(03), 198–208. <http://ijcomcel.org/index.php/IJCSC/article/view/28%0Ahttps://ijcomcel.org/index.php/IJCSC/article/download/28/32>
- Nadeak Priscilya, M. S. (2020). *Strategi Bertahan Hidup Karyawan Non Aktif PT.Kertas Nusantara di Desa Pesayan Kabupaten Berau*. 8, 1–7. <https://ejournal.ps.fisip-unmul.ac.id/site/?p=1437>
- Purba Juniar, Listiana Dana, M. S. (2018). *Integrasi Sosial Transmigran Bali di Desa Kerta Buana* (Putri Veni (ed.); 1st ed.). DIVA Press.
- Ramadhayanti, Tika & Murlianti, S. (2023). Kemandirian Pekerja Lansia Dalam Memenuhi Kebutuhan Hidup Di Tengah Penurunan Fisik Dan Sosial Di Kecamatan Bontang Utara Kota Bontang. *EJournal Pembangunan Sosial*, 11, 171–182. <https://ejournal.ps.fisip-unmul.ac.id/site/?p=1705>