



## STRATEGI SOSIAL EKONOMI DAN EKSISTENSI USAHA PEDAGANG PASAR TIBAN DI KECAMATAN BATANG

Tamara Bunga Amalia

Jurusan Sosiologi Antropologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Semarang, Indonesia

### Info Artikel

*Sejarah Artikel:*

Diterima April 2014

Disetujui Mei 2014

Dipublikasikan Juni 2014

*Keywords:*

**Trader, Tiban Market,  
Socio-economic Strategies**

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk membahas strategi pedagang Pasar Tiban dalam memperoleh pelanggan dan mengelola keuangan hasil berdagang guna mempertahankan kelangsungan usahanya. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Lokasi penelitian di Kecamatan Batang Kabupaten Batang. Teknik pengumpulan data penelitian dengan menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Validitas data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan triangulasi data. Teknik analisis data dalam penelitian ini meliputi pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan pengambilan kesimpulan atau verifikasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aktivitas sosial ekonomi dapat dilihat melalui hubungan sosial antar pedagang Pasar Tiban. Hambatan yang dihadapi pedagang adalah sarana prasana sederhana dan kegiatan berdagang bergantung terhadap cuaca. Strategi sosial ekonomi pedagang Pasar Tiban untuk mempertahankan kelangsungan usahanya adalah dengan cara menjemput konsumen dengan lokasi pengadaan Pasar Tiban yang berdekatan dengan rumah warga serta pedagang menawarkan harga murah kepada konsumen agar barang dagangan terjual habis dan menjadi pilihan utama konsumen. Keuangan hasil berdagang dikelola secara cermat agar tetap mendapatkan keuntungan untuk modal berdagang selanjutnya..

### Abstract

*The research is aimed to discuss Tiban market traders' strategies in achieving customers and managing the financial result of trade in order to maintain their business continuity. The method used in this this research was qualitative research method. Location of this research is Batang subdistrict-Batang regency. The data was collected by observation, interview, and documentation technique. The validity of data in this research was using triangulation technique. The data analysis technique in this research were included collecting data, reducing data, presenting data, and verification. The result of research showed that socio-economic activities can be seen by traders' social relationship. The obstruction of trading activities were simple tools and depends on the weather. Tiban market traders' socio-economic strategies to maintain their business continuity is picking up the consumers where procurement of location Tiban market is closed by home resident, and also the traders offer low prices to consumers so that merchandise can be sold out and become the first choice of consumers. Financial results of trade is managed carefully in order to the trader remains the capital gain for the next trade*

© 2014 Universitas Negeri Semarang

✉ Alamat korespondensi:

Gedung C7 Lantai 1 FIS Unnes

Kampus Sekaran, Gunungpati, Semarang, 50229

E-mail: unnessosant@gmail.com

ISSN 2252-7133

## PENDAHULUAN

Perekonomian merupakan kegiatan manusia dalam rangka memenuhi hasrat keinginannya yang tiada berbatas dengan menggunakan sumber daya yang terbatas. Saat ini sumber daya yang digunakan sebagai alat pemuas kebutuhan mengalami kelangkaan. Oleh karena itu, manusia harus menggunakan sumber daya secara efektif dan efisien. (Haryanto, 2011:15). Sistem perekonomian ditandai adanya permintaan barang dan jasa dari konsumen yang didistribusikan melalui transportasi. Transportasi menjadi unsur terpenting dalam kelancaran sistem perekonomian. Tanpa transportasi perekonomian suatu wilayah dapat terhambat akibat distribusi barang yang tidak merata.

Posisi Kabupaten Batang berada di jalur pantura pesisir laut Jawa dimana transportasi lancar dan sangat mudah didapatkan. Transportasi yang lancar menjadi keuntungan masyarakat Batang dalam mengembangkan usaha di sektor perekonomian. Berbagai kegiatan usaha ekonomi dijalankan agar sistem perekonomian Kabupaten Batang mengalami kemajuan, salah satunya dengan cara berdagang. Masyarakat Batang yang bermata pencaharian sebagai pedagang dalam melaksanakan kegiatan jual-beli, mereka tidak mengesampingkan keuntungan yang diperoleh. Salah satu tempat yang dialokasikan Pemerintah Daerah untuk kegiatan berdagang adalah pasar yang merupakan lembaga ekonomi.

Damsar (2002:83) melihat pasar sebagai salah satu lembaga yang paling penting dalam institusi ekonomi. Pasar menjadi tempat pemenuhan kebutuhan hidup. Keberadaannya memberikan kemudahan dalam menunjang aktivitas ekonomi masyarakat. Pusat kegiatan jual beli dilakukan di Pasar Batang. Namun, persaingan antar pedagang di Pasar Batang sangat ketat karena masing-masing pedagang ingin merauk penghasilan yang melimpah agar dapat bertahan ditengah-tengah persaingan perekonomian pasar. Para pedagang yang tidak mampu bersaing mendapatkan keuntungan yang

kurang maksimal. Pelanggan yang dimiliki juga sedikit akibatnya hasil dagangan tidak terjual dengan maksimal. Kondisi tersebut mengakibatkan pedagang terancam gulung tikar. Pasar Tiban merupakan kesatuan kelompok pedagang Pasar Batang yang tidak mampu bertahan dalam arus persaingan. Kehadiran Pasar Tiban memberikan peluang untuk mengembangkan usaha berdagang untuk menambah penghasilan. Para pedagang Pasar Tiban memiliki berbagai hambatan yaitu penghasilan pedagang tidak menentu, sarana prasarana berdagang sederhana mengakibatkan barang rentan kotor apabila cuaca hujan, dan barang tidak laku jika sepi pengunjung. Tindakan-tindakan rasional dijadikan acuan dan aturan berdagang pedagang agar keberadaan Pasar Tiban di Batang juga tetap eksis dan dapat dinikmati manfaatnya bagi seluruh masyarakat Batang.

Berdasarkan uraian diatas, dapat dirumuskan beberapa permasalahan, yaitu: (1) Bagaimana aktivitas sosial ekonomi pedagang di Pasar Tiban ? (2) Bagaimana hambatan yang dihadapi oleh pedagang Pasar Tiban dan upaya penyelesaiannya ? (3) Bagaimana strategi sosial ekonomi pedagang Pasar Tiban dalam menjalankan kelangsungan usaha ?

## METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah penelitian kualitatif untuk menjelaskan, mendeskripsikan, menyelidiki, dan memahami secara menyeluruh tentang fungsi keberadaan Pasar Tiban di Kecamatan Batang dan strategi sosial ekonomi pedagang Pasar Tiban dalam menjalankan kelangsungan usaha.

Lokasi penelitian berada di Kecamatan Batang Kabupaten Batang. Penulis memilih lokasi ini karena Pasar Tiban masih tetap eksis dan diminati oleh masyarakat setempat. Pemantauan dan pengumpulan data lebih mudah sebab frekuensi pengadaan Pasar Tiban lebih sering dibandingkan Kecamatan lain.

Subjek penelitian ini adalah pedagang Pasar Tiban. Informan dalam penelitian ini adalah kepala bidang pengelolaan pasar dinas

perindustrian perdagangan, ketua paguyuban pedagang Pasar Tiban, ketua RT dan konsuenn Pasar Tiban. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi langsung, wawancara mendalam, serta dokumentasi. Validitas data menggunakan teknik triangulasi. Metode analisis data yang digunakan adalah metode analisis data kualitatif yang terdiri atas pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan atau verifikasi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Kondisi Umum Pasar Tiban di Kecamatan Batang

#### 1. Deskripsi Pasar Tiban di Kecamatan Batang

Pasar Tiban merupakan sekelompok pedagang yang membentuk komunitas sendiri yang memiliki strategi dan aturan dalam aktivitas berdagang yang ditetapkan melalui tata tertib Paguyuban Pedagang Pasar Tiban. Pasar Tiban merupakan pasar tradisional yang diadakan di pinggir-pinggir jalan raya atau gang-gang. Pasar Tiban lokasinya tidaklah menetap di suatu tempat, lokasinya selalu berpindah-pindah dari daerah satu ke daerah lain sesuai dengan hari dan waktu yang telah ditentukan.

Pasar Tiban masih tergolong sebagai pasar tradisional. Pasar menyediakan beranekaragam jenis barang untuk diperjualbelikan. Barang yang didagangkan antara lain: (1) Barang kebutuhan hidup yang meliputi makanan, minuman, pakaian, perlengkapan rumah tangga, dan lain-lain. (2) Barang mainan/hiburan yang meliputi CD/VCD/DVD, aneka mainan anak-anak, dan balon. (3) Jasa wahana permainan anak-anak yang meliputi *odong-odong*, kereta mini, mandi bola, dan boal gila. Pengunjung maupun konsumen Pasar Tiban dapat memilih dan membeli barang sesuai dengan kebutuhan mereka masing-masing.

#### 2. Sejarah Awal Berdirinya Pasar Tiban Di Kecamatan Batang

Pasar Tiban berdiri di Kecamatan Batang sejak 13 tahun yang lalu yaitu tahun 2003. Sejarah berdirinya Pasar Tiban berawal dari perkumpulan sebagian pedagang pasar Batang

yang merasa kurang mendapatkan pelanggan. Pelanggan yang sedikit mengakibatkan barang dagangan tidak terjual secara maksimal akibatnya pemasukan finansial dari keuntungan berdagang sedikit bahkan tidak lebih dari modal awal. Keadaan ekonomi usaha yang *pailit* menyebabkan para pedagang memutuskan untuk mengadakan perkumpulan guna mencari solusi dari masalah yang mereka alami.

Keputusan dari hasil musyawarah perkumpulan para pedagang yang harus melakukan inovasi dalam usaha berdagang. Inovasi yang harus dilakukan yaitu dengan cara menciptakan lapangan pekerjaan bagi mereka sendiri. Bekerja di luar pasar Batang menjadi alternatif para pedagang untuk mengembangkan usaha berdagangnya. Inisiatif berdagang di luar Pasar Batang muncul karena kondisi ekonomi usaha *pailit* menyebabkan mereka terancam gulung tikar. Alasan tersebut menjadi hal yang paling ditakutkan para pedagang apabila mereka tetap bersikap pasif tanpa melakukan tindakan apapun.

Pengadaan lokasi Pasar Tiban harus sudah mengantongi izin dari pihak kelurahan dan RT setempat. Lokasi yang dijadikan pertama kali sebagai lokasi Pasar Tiban di Kecamatan Batang adalah daerah Jangkarwilayah desa Karangasem Utara. Para pedagang menggelar dagangan di sepanjang pinggir jalan Jangkaran setiap hari Senin sore. Masyarakat setempat menerima dan memberikan respon positif terhadap keberadaan Pasar Tiban. Lambat laun Pasar Tiban mengalami perkembangan dengan penambahan jumlah pedagang secara pesat di tahun 2009/2010. Peningkatan jumlah pedagang mengakibatkan penambahan lokasi-lokasi yang dijadikan Pasar Tiban. Pertambahan lokasi bertujuan untuk memberikan ruang berdagang yang lebih luas karena lokasi Jangkaran tidak dapat lagi menampung banyaknya jumlah pedagang pada saat itu. Lokasi yang dijadikan Pasar Tiban setelah Jangkaran adalah Karangasem utara dan kian hari kian melebar ke daerah-daerah sebelahnya. Para pedagang menjajakan dagangannya secara berpindah-pindah dari lokasi satu ke lokasi lainnya sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan dan

disepakati oleh semua pedagang. Dalam satu hari tidak hanya satu lokasi yang dijadikan Pasar Tiban, terdapat dua atau tiga lokasi yang berbeda yang dapat dijadikan pilihan pedagang untuk menggelar dagangannya.

### 3. Latar Belakang Menjadi Pedagang Pasar Tiban

Berdasarkan hasil penelitian, didapatkan bahwa ada beberapa alasan pedagang Pasar Tiban di Kecamatan Batang memilih pekerjaan tersebut, antara lain:

- a. *Modal yang terbatas*, masyarakat yang berprofesi sebagai pedagang Pasar Tiban mayoritas berasal dari masyarakat ekonomi menengah ke bawah. Modal awal yang dibutuhkan untuk berdagang selain pedagang pakaian dan pedagang yang menyediakan jasa wahana permainan yaitu sekitar Rp 250.000,- sampai Rp 1.000.000,-. Nominal yang terbilang kecil tidak memberatkan pedagang untuk mengembangkan usaha berdagang. Namun modal pedagang pakaian adalah Rp 3.000.000,- sampai Rp 5.000.000,-. Dan bagi pedagang jasa wahana permainan harus meminjam koperasi atau bank agar dapat berdagang, karena modal yang dibutuhkan adalah Rp 5.000.000,- sampai Rp 15.000.000,-.
- b. *Tidak membutuhkan pendidikan tinggi*, Pasar Tiban sebagai wahana sektor informal menjadi pilihan pekerjaan masyarakat Kecamatan Batang yang berpendidikan rendah. Semua orang dapat terjun menggelutinya karena pekerjaan tersebut tidak memerlukan keterampilan khusus yang didapatkan dari proses belajar di pendidikan formal yang tinggi.
- c. *Menambah penghasilan keluarga*, pedagang Pasar Tiban menganggap profesi berdagang di Pasar Tiban sebagai pekerjaan sampingan. Penghasilan pekerjaan utama tidak mampu mencukupi kebutuhan rumah tangga yang semakin kompleks. Keadaan menuntut mereka untuk bekerja ganda agar semua kebutuhan terpenuhi. Yang dimaksud bekerja ganda adalah melakukan pekerjaan sampingan berdagang di Pasar Tiban setelah

selesai bekerja dengan pekerjaan utamanya di siang hari.

Beberapa latar belakang yang dijadikan alasan berprofesi sebagai pedagang Pasar Tiban sesuai dengan Aرسال (2010) yang menyatakan bahwa, ciri sektor informal yaitu (1) Omzet relatif kecil, (2) Tidak membutuhkan ketrampilan atau persyaratan khusus bagi tenaga kerja untuk memasuki pasar kerja (*free entry and free exits*), dan (3) Motivasi pekerja informal adalah memperoleh pendapatan yang cukup untuk sekedar mempertahankan hidup saja. Modal awal yang dibutuhkan untuk membuka usaha di Pasar Tiban tidak mencapai nominal yang besar layaknya mendirikan sektor industri formal. Pendapatan/omzet yang didapatkan para pedagang relatif kecil. Penghasilan digunakan hanya untuk memenuhi kebutuhan jumlah rumah tangga supaya ia dan keluarganya dapat bertahan hidup (*survive*) dari jeratan ekonomi. Tidak ada persyaratan khusus untuk terjun ke profesi pedagang Pasar Tiban. Semua orang dapat memasukinya karena tidak terlalu perlu membutuhkan ketrampilan khusus dan pendidikan tinggi.

### Aktivitas Sosial Ekonomi di Pasar Tiban

#### 1. Kronologi Aktivitas di Pasar Tiban

Pedagang memulai aktivitas berdagang dimulai sore hari, yaitu pukul 16.30. Kegiatan diawali pedagang membawa gerobak dari rumah masing-masing. Setelah sampai di tujuan lokasi berdagang, pedagang membuka lapak dengan mendirikan/menggelar terpal untuk menaruh barang-barang dagangan. Pedagang boleh membuka lapak berdagang di mana saja selama tempat tersebut kosong dan tidak ditempati oleh pedagang lain. Jika pedagang telah memilih tempat untuk lokasi berdagang maka untuk seterusnya ia akan menetap di tempat tersebut. Pedagang tidak boleh menempati lokasi pedagang lain. Hal tersebut telah menjadi peraturan yang ditetapkan oleh paguyuban agar menghindari konflik perebutan tempat antar pedagang.

Pedagang dikenai tarif listrik sebesar Rp 2.000,- per lampu. Selain itu, pedagang juga

membayar karcis uang kebersihan kepada pihak kelurahan dan RT yang daerahnya dijadikan lokasi berdagang. Uang karcis kebersihan kelurahan sebesar Rp 500,- dan karcis kebersihan untuk RT sebesar Rp 1000,-. Sistem tawar-menawar menjadi sistem yang berlaku dalam penetapan harga barang di Pasar Tiban. Pasar Tiban sebagai pasar ekonomi rakyat memiliki pengunjung dan konsumen dari berbagai kalangan lapisan masyarakat. Mereka datang untuk berjalan-jalan dan berbelanja. Pembeli datang dengan berjalan kaki maupun berkendara motor, sehingga jalanan yang dijadikan pasar terkadang nampak macet karena bersamaan dengan kendaraan bermotor yang melewati jalan tersebut.

Kegiatan berdagang di Pasar Tiban berakhir pada pukul 21.00. Pedagang mengemas barang-barang dagangan untuk dimasukkan kembali ke dalam gerobak. Jalan menjadi kotor akibat pedagang langsung meninggalkan lokasi berdagang tanpa membersihkan sampah-sampah yang ditimbulkan Pasar Tiban. Keesokan harinya, petugas Dinas Kebersihan dan Pertamanan (DKP) menyapu dan membersihkan jalan agar bersih seperti semula. Petugas membersihkan jalan sekitar pukul 5 pagi.

## 2. Hubungan Sosial Antar Pedagang Pasar Tiban

Hubungan sosial dan interaksi antar pedagang terjalin baik meskipun tidak semua pedagang saling mengenal satu sama lain. Hubungan resiprositas muncul karena sesama pedagang yang memiliki profesi dan bekerja di tempat yang sama. Hubungan sosial antar pedagang ditunjukkan melalui sikap saling tolong-menolong jika ada pedagang yang mengalami kesulitan, seperti lampu penerangan pedagang yang mati maka pedagang sebelah akan membantu agar lampu tersebut menyala. Toleransi dalam hal tolong-menolong juga ditunjukkan apabila pengembalian uang atas barang yang telah terjual dan pembeli membayar dengan uang nominal yang besar dari harga barang, maka mereka saling menukar uang bahkan kalau tidak punya pedagang lain menolong untuk meminjam lebih dahulu.

Hubungan sosial antar pedagang juga ditunjukkan apabila salah seorang anggota pedagang Pasar Tiban memiliki *hajatan* pernikahan, maka ia akan mengundang para pedagang Pasar Tiban untuk datang menghadiri acara *hajatan* pernikahan yang ia selenggarakan. Namun, apabila ada anggota pedagang Pasar Tiban yang terkena musibah kecelakaan atau anggota keluarganya meninggal, maka pedagang lain datang mengunjungi untuk menghibur dan mengucapkan rasa bela sungkawa.

Hubungan sosial antar pedagang juga tampak dalam penyelesaian konflik atau kesalahpahaman antar pedagang yang terjadi selama berdagang diselesaikan secara kekeluargaan. Kesalahpahaman yang sering timbul adalah mengenai lokasi berdagang yang dilakukan pedagang pemula. Pedagang pemula menempati lokasi berdagang pedagang lain yang lebih dahulu menempatnya, maka pedagang yang lebih dahulu menempati akan memberitahunya dengan baik. Pedagang senior memaklumi ketidaktahuan pedagang pemula mengenai aturan lokasi berdagang yang ditetapkan oleh paguyuban. Ia memberikan toleransi dengan menunggu pedagang pemula untuk mengemas barang dagangannya sebelum ia menggelar barang dagangan miliknya.

## 3. Paguyuban Pedagang Pasar Tiban “Guyub Rukun”

Paguyuban pedagang Pasar Tiban “Guyub Rukun” merupakan suatu organisasi dimana pengurus dan anggotanya adalah pedagang Pasar Tiban di Kabupaten Batang. Paguyuban “Guyub Rukun” berdiri sejak tahun 2004 dan diakui secara resmi oleh pemerintah daerah karena pendiriannya menggunakan akta notaris. Tujuan pendirian paguyuban Guyub Rukun adalah agar pedagang Pasar Tiban memiliki susunan pengurus/anggota sistematis dan mempererat tali persaudaraan antar pedagang Pasar Tiban. Tali persaudaraan yang erat akan menciptakan rasa semangat kekeluargaan untuk menjaga ketentraman, kerukunan, dan saling membantu.

Paguyuban pedagang Pasar Tiban “Guyub Rukun” memiliki tata tertib keanggotaan yang harus ditaati oleh para pedagang. Salah satu

peraturannya adalah calon pedagang yang akan ikut berdagang di Pasar Tiban harus mengikuti prosedur pendaftaran keanggotaan. Namun, peraturan tersebut tidak sepenuhnya ditaati oleh pedagang Pasar Tiban karena sikap 'masa bodoh' akibatnya jumlah pedagang Pasar Tiban yang semakin meningkat tidak tercatat secara signifikan.

### **Hambatan yang Dihadapi Pedagang dan Upaya Penyelesaiannya**

Pedagang mengalami pasang surut dalam menjalankan kegiatan usaha berdagang di Pasar Tiban. Musim penghujan menjadi hambatan utama pedagang Pasar Tiban. Sarana prasarana yang digunakan pedagang relatif sederhana. Pedagang hanya mendirikan atau menggelar terpal untuk meletakkan barang dagangan. Sehingga pedagang lebih memilih mengemasi barang dagangan saat hujan dibandingkan tetap berdagang dan menanggung resiko barang dagangan kotor terkena angin dan air hujan. Situasi cuaca yang tidak menentu terkadang membuat omzet atau pendapatan pedagang menurun karena berkurangnya jumlah pengunjung dan intensitas frekuensi berdagang di Pasar Tiban. Berbagai upaya dilakukan pedagang agar tetap mendapatkan penghasilan dan barang dagangan laku terjual. Upaya yang dilakukan pedagang menurut jenis barang yang dijual adalah sebagai berikut:

#### **1. Pedagang Sayuran dan Buah**

Mayoritas pedagang yang menjual sayur dan buah-buahan di Pasar Tiban memiliki kios di pasar Batang. Apabila mereka tidak dapat berdagang sampingan di Pasar Tiban karena hujan maka barang dagangan dihabiskan di pasar Batang. Ataupun jika pedagang tetap ingin berjualan di Pasar Tiba saat hujan yaitu dengan menyiapkan motor kaisar seperti *viar* atau *tossa*. Pedagang mendirikan tenda terpal diatas motor untuk melindungi buah dan sayur.

Kuantitas pengunjung pasar berkurang saat musim penghujan akibatnya sayur dan buah terjual dengan waktu yang lebih lama. Sayur dan buah yang disimpan terlalu lama akan layu dan membusuk. Strategi yang dilakukan pedagang

agar barang tetap terjual meskipun kondisi layu yaitu dengan menjualnya dengan harga miring (lebih murah). Jika buah dan sayur terlanjur membusuk pedagang akan membuangnya atau memberikan kepada peternak secara cuma-cuma sebagai pakan ayam dan ikan khususnya untuk sayuran kubis.

#### **2. Pedagang Makanan**

Upaya yang dilakukan pedagang makanan jika sepi pengunjung akibat musim penghujan adalah dengan mengurangi jumlah makanan yang didagangkan. Pedagang lebih memilih menyimpan bahan baku mentah dan diolah/dimasak untuk kegiatan berdagang selanjutnya. Namun, jika terlanjur dimasak dan tidak laku terjual pedagang akan membuangnya ataupun dikonsumsi sendiri. Adapula pedagang membagikannya kepada tetangga kompleks rumah secara cuma-cuma. Pedagang tidak memanasikan makanan dan dijual kembali kepada konsumen karena tampilan dan rasa makanan yang sudah dipanasi telah berubah. Konsumen lebih menyukai dan memilih makanan baru dan hangat.

### **Strategi Sosial Pedagang Pasar Tiban Mencari Pelanggan**

Berdasarkan penelitian, upaya-upaya yang dilakukan pedagang Pasar Tiban dalam mencari pelanggan antara lain:

#### **1. Menjemput Konsumen**

Lokasi yang selalu berpindah dari daerah satu ke daerah lainnya justru menjadi strategi yang diterapkan pedagang Pasar Tiban dalam memperoleh pelanggan. Lokasi Pasar Tiban yang dekat rumah penduduk menarik minat konsumen untuk berkunjung ke Pasar Tiban. Konsumen lebih mudah membeli barang yang mereka butuhkan tanpa harus pergi jauh keluar rumah.

Hal tersebut sesuai dengan teori tindakan sosial instrumental Max Weber yang dipaparkan oleh Haryanto (2011:33-34) bahwa tindakan sosial masyarakat modern berorientasi pada pencapaian tujuan yang berdasarkan pilihan rasional. Di zaman sekarang ini persaingan pasar yang semakin ketat mendorong

pedagang Tiban melakukan inovasi dengan berjualan di lokasi yang berpindah-pindah. Tindakan tersebut menjadi pilihan rasional pedagang karena berdagang di berbagai tempat lebih meminimalisir resiko bangkrut. Mereka berusaha memperoleh pelanggan sebanyak-banyaknya agar barang dagangan terjual habis. Jika mereka hanya pasif berdagang di satu lokasi saja resiko bangkrut lebih besar karena perolehan jumlah pelanggan sedikit dan barang dagangan tidak terjual secara maksimal.

## 2. Pelayanan yang Ramah

Pelayanan ramah menjadi kunci utama dalam menjalin ikatan emosional antar pedagang dan konsumen. Konsumen akan merasa nyaman dan dihormati apabila pedagang melayaninya dengan baik dan ramah. Ikatan emosional yang terjalin kuat akan menarik minat pembeli dan dapat mempengaruhinya agar menjadi pelanggan tetap.

Weber dalam Haryanto (2011:33) menjelaskan bahwa tindakan sosial dibutuhkan untuk memahami makna-makna dan motif-motif yang mendasari perilaku manusia. Hal ini sesuai dengan apa yang dilakukan pedagang Pasar Tiban. Motif-motif memperoleh pelanggan menjadi dasar perilaku pedagang dalam memberikan pelayanan yang ramah kepada konsumen. Tindakan tersebut diorientasikan kepada pemanfaatan peningkatan ekonomi yang akan diperoleh pedagang jika memiliki pelanggan banyak.

## 3. Harga yang Ditawarkan Murah

Daya tarik utama Pasar Tiban adalah pedagang yang memperjualbelikan barang dengan harga yang murah. Pedagang Pasar Tiban menawarkan harga dan kualitas barang yang sama dengan barang yang didagangkan di Pasar Batang. Harga dan kualitas sama lebih menarik minat pembeli Pasar Tiban selain keunggulan jarak yang lebih dekat dengan rumah penduduk dibandingkan dengan Pasar Batang.

## 4. Konsumen Diberikan Kebebasan Memilih Barang

Konsumen diberikan kebebasan memilih barang merupakan strategi yang diterapkan oleh pedagang Pasar Tiban yang menjual pakaian, sandal, kaos kaki, kerudung,

dan *accessories*. Kelonggaran memilih barang menjadi salah satu strategi yang diterapkan pedagang untuk menarik minat pembeli. Pembeli diberikan kebebasan agar ia tidak merasa terkekang dan nyaman dalam memilih barang sesuai dengan keinginannya. Pedagang tidak memaksakan konsumen untuk membeli apabila barang dagangannya tidak sesuai dengan selera konsumen.

## 5. Menjual Barang Disesuaikan Dengan Kebutuhan Masyarakat

Strategi ini diterapkan oleh pedagang hanya pada hari-hari tertentu saja, seperti saat menjelang tahun ajaran baru, dan hari raya Idul Fitri. Pada hari tersebut pedagang menjual barang-barang yang banyak dibutuhkan oleh masyarakat, seperti seragam sekolah dan kaos kaki pada tahun ajaran baru, aneka makanan dan minuman pada saat ramadhan, serta busana muslim dan kerudung pada saat menjelang hari raya Idul Fitri. Pedagang menerapkan strategi menjual barang sesuai dengan kebutuhan masyarakat sebagai upaya untuk menambah penghasilan keluarga (*income*). Pedagang memperoleh lebih banyak keuntungan karena barang dicari dan dibutuhkan oleh masyarakat sehingga lebih cepat laku terjual.

## 6. Memanfaatkan Keuntungan Untuk Modal Usaha

Pedagang Pasar Tiban memiliki strategi atau upaya-upaya *manage* keuangan hasil berdagang agar kelangsungan usahanya berkelanjutan. Strategi pengelolaan keuangan pedagang meliputi cara mendapatkan modal, cara memperoleh keuntungan, dan upaya mempertahankan usaha berdagangnya.

Modal awal pedagang Pasar Tiban membuka usaha berdagang berasal dari tabungan pribadi. Mayoritas pedagang tidak meminjam dari lembaga keuangan seperti koperasi atau bank karena modal untuk mendirikan usaha berdagang di Pasar Tiban yang tergolong sebagai sektor informal tidak membutuhkan modal yang besar. Modal awal digunakan pedagang untuk membeli barang-barang dagangan dan sarana prasarana yang digunakan untuk berdagang.

Strategi pedagang memperoleh keuntungan dengan cara menawarkan harga

kepada konsumen lebih tinggi dari harga ia mengambil dari tengkulak atau modal yang digunakan untuk membeli bahan baku. Walaupun beberapa pedagang masih menjual sedikit mahal pada barang tertentu. Namun, mayoritas pedagang Pasar Tiban menjual barang dengan harga murah. Harga murah menjadi upaya para pedagang menarik para konsumen. Mereka lebih memilih strategi tersebut agar barang dagangannya laku terjual setiap berjualan di Pasar Tiban. Keuntungan yang didapat dari barang harga murah sedikit namun pedagang akan mengambil dampak memperoleh banyak pelanggan dan barang tetap diminati para konsumen dalam jangka waktu lama sehingga usaha berdagangnya dapat bertahan di deru persaingan antar pedagang yang semakin ketat.

Disamping menjual barang dengan harga murah, pedagang yang menjual selain makanan yaitu pedagang pakaian, kerudung, sandal dan *accessories* menerapkan strategi menjual barang dengan model yang masih menjadi *trend* masyarakat agar eksistensi usaha berdagang tetap bertahan. Model barang yang masih *trend* lebih laku dan digemari masyarakat. Upaya yang dilakukan pedagang *men-stock* barang dengan model terkini yaitu dengan cara membelikan barang baru dari hasil keuntungan berdagang sebelumnya. Jumlah pembelian barang baru disesuaikan dan diperhitungkan dengan keuntungan yang akan di dapat dari berdagang selanjutnya.

Strategi ekonomi yang dilakukan pedagang di Pasar Tiban yaitu mengambil keuntungan sedikit dengan menjual barang murah dan perhitungan membeli barang untuk kegiatan berdagang selanjutnya agar eksistensi usaha bisa dipertahankan. Eksistensi pedagang untuk mempertahankan usaha mereka yang dikaitkan dengan teori Weber dalam Ritzer dan Goodman (2011:137) yang menyatakan bahwa tindakan sosial rasional instrumental merupakan tindakan yang ditentukan oleh harapan terhadap perilaku objek dalam lingkungan dan perilaku manusia lain; harapan-harapan ini digunakan sebagai syarat atau sarana untuk mencapai tujuan-tujuan aktor lewat upaya dan perhitungan rasional. Harapan dan tujuan yang

dikehendaki pedagang Pasar Tiban adalah mempertahankan eksistensi usaha berdagang guna mendapatkan penghasilan (*income*) untuk mencukupi kebutuhan rumah tangga agar ia dan keluarganya (anak dan istri) dapat bertahan hidup. Upaya yang dilakukan pedagang untuk mencapai tujuan tersebut melalui cara menjual habis barang dagangan dengan harga murah. Keuntungan yang didapat tidaklah seberapa namun motif tindakan tersebut supaya ia mendapatkan pelanggan banyak dan barang dagangannya tetap diminati konsumen dalam jangka waktu yang lama. Keuangan hasil berdagang dikelola dan diperhitungkan secara cermat agar ia tetap mendapatkan keuntungan untuk mencukupi kebutuhan rumah tangga dan modal kegiatan berdagang selanjutnya.

### **Manfaat Keberadaan Pasar Tiban Bagi Masyarakat Kecamatan Batang**

Selain pedagang Pasar Tiban melakukan strategi sosial ekonomi, eksistensi usaha pedagang juga di dorong oleh beberapa pihak yang mendapatkan manfaat dan keuntungan dari Pasar Tiban di Kecamatan Batang. Berikut manfaat dan keuntungan keberadaan Pasar Tiban bagi masyarakat Kecamatan Batang:

#### **1. Manfaat Pasar Tiban Bagi Pemerintah Daerah Kabupaten Batang**

Manfaat Pasar Tiban di Kecamatan Batang adalah memberikan kontribusi pertumbuhan perekonomian di Kabupaten Batang. Pasar Tiban membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat khususnya masyarakat kalangan menengah ke bawah yang memiliki modal terbatas. Para pekerja buruh serabutan maupun pedagang dapat membuka atau mengembangkan usaha berdagang agar mendapatkan penghasilan tambahan. Jumlah pedagang di Pasar Tiban yang semakin bertambah tiap tahunnya menunjukkan bahwa Pasar Tiban cukup ampuh mengurangi angka pengangguran di Kabupaten Batang.

Namun, disisi lain pengadaan Pasar Tiban bertentangan dengan peraturan peraturan penataan ruang publik, tata kota, dan lingkungan



hidup. Penggunaan ruang public trotoar mengganggu para pejalan kaki. Keramaian yang ditimbulkan Pasar Tiban juga mengganggu para pengguna kendaraan bermotor yang melintasi jalan. Lalu lintas menjadi macet akibat aktivitas sosial ekonomi para pedagang dan pembeli. Pedagang tidak menyadari bahwa lokasi berdagang yang tidak tepat dapat merusak keteraturan tata ruang kota. Sampah yang ditimbulkan dari kegiatan berdagang berserakan merusak lingkungan hidup daerah setempat.

Badan Pemda Kabupaten Batang yang mengurus pasar adalah dinas perindustrian perdagangan khususnya bidang pengelolaan pasar. Namun, dinas perindustrian perdagangan tidak dapat menarik redistribusi dari pedagang karena belum terdapat Peraturan Daerah (Perda) Kabupaten Batang yang mengatur mengenai Pasar Tiban. Dampak lain yang ditimbulkan dari keberadaan Pasar Tiban adalah pasar Batang yang notabene sebagai pasar resmi Kabupaten Batang menjadi sepi pengunjung. Pedagang pasar Batang mengalami penurunan omzet pendapatan akibat masyarakat lebih tertarik berbelanja ke Pasar Tiban yang lokasinya yang lebih dekat. Masyarakat menjadi enggan berbelanja di pasar Batang karena semua kebutuhan telah tersedia di Pasar Tiban.

Menanggapi dampak negatif yang ditimbulkan dari keberadaan Pasar Tiban, dinas perindustrian perdagangan membuat rancangan Peraturan Daerah (Perda) yang akan diajukan kepada Pemda Kabupaten Batang terkait penataan dan pemberdayaan Pedagang Kaki Lima. Dinas perindustrian perdagangan akan membentuk tim dibantu Satuan Kerja Perangkat Daerah (SKPD) untuk merelokasi Pasar Tiban dan pedagang kaki lima ke tempat tertentu setelah rancangan Perda disetujui oleh Pemda Kabupaten Batang. Tindakan relokasi bertujuan untuk menertibkan keberadaan pedagang kaki lima di Kecamatan Batang dan menata ulang tata ruang kota agar nampak rapi.

Pasar Tiban memberikan dampak negatif bagi Pemerintah Daerah Kabupaten Batang, akan tetapi Pemda tidak mengambil tindakan tegas dan cenderung membiarkan keberadaan Pasar Tiban. Sikap Pemda yang kurang tegas

dikarenakan Pemda belum memiliki landasan hukum yang kuat (Peraturan Daerah) terkait penataan dan pemberdayaan pedagang Pasar Tiban. Oleh karena itu, secara tidak langsung pedagang merasa diuntungkan sehingga eksistensi usaha berdagangnya di Pasar Tiban dapat berkelanjutan hingga saat ini.

## 2. Manfaat Pasar Tiban Bagi Desa yang dijadikan Lokasi Berdagang

Pasar Tiban memberikan fungsi dan manfaat bagi desa yang daerahnya dijadikan lokasi berdagang yakni menambah pemasukan uang kas RT. Pengurus RT desa setempat menetapkan penarikan distribusi karcis kebersihan kepada setiap pedagang yang ikut berpartisipasi berjualan di Pasar Tiban. Uang karcis kebersihan yang dikenakan setiap pedagang sebesar Rp 1000,-. Petugas member/menggunakan distribusi karcis kebersihan adalah masyarakat setempat yang menjadi pengurus RT.

Hasil dari penarikan karcis kebersihan dibagikan menjadi dua yaitu : (1) Uang diberikan kepada petugas yang menarik karcis sebagai honor/imbalan jasa pengganti tenaga. (2) Uang disimpan dan dimasukkan ke dalam kas RT. Dahulu sebelum adanya Pasar Tiban, kas RT yang didapat dari jimpitan warga jumlahnya sedikit dan terkadang pengurus RT harus mengadakan iuran tambahan guna keperluan RT setempat. Akan tetapi dengan adanya Pasar Tiban, uang kas RT mengalami peningkatan (*surplus*). Hasil dari distribusi pedagang Pasar Tiban sebagai uang karcis kebersihan dapat digunakan untuk membeli barang-barang keperluan RT seperti *sound system* dan kursi. Sebagian uang kas juga digunakan sebagai santunan bagi warga yang anggota keluarganya meninggal.

## 3. Manfaat Pasar Tiban Bagi Pembeli

Sejak kemunculan Pasar Tiban hingga saat ini keberadaannya masih diminati dan dimanfaatkan oleh masyarakat Kecamatan Batang khususnya bagi mereka yang menjadi konsumen/pembeli. Pasar Tiban yang masih tergolong sebagai pasar tradisional menyediakan berbagai jenis barang dagangan mulai dari barang

kebutuhan hidup sampai wahana permainan anak. Masyarakat dari berbagai kalangan strata ekonomi dapat menjadi konsumen Pasar Tiban. Mereka berkunjung dan berinteraksi dengan pedagang melalui aktifitas jual beli. Terdapat beberapa pertimbangan masyarakat memilih berbelanja di Pasar Tiban, diantaranya: jarak dekat dengan rumah, harga murah dan terjangkau, kualitas barang tak berbeda jauh dengan barang pasar tradisional, dan sebagai wahana rekreasi.

#### 4. Manfaat Pasar Tiban Bagi Pedagang

Fungsi manifes Pasar Tiban bagi pedagang adalah menambah *income* (pendapatan) mereka. Jumlah tanggungan rumah tangga seringkali mengakibatkan penghasilan tidak mencukupi kebutuhan para anggota keluarga. Keadaan tersebut mendesak para pedagang harus berfikir kreatif. Mereka harus bertindak aktif dan bekerja ekstra agar *income* meningkat dan kesejahteraan hidup keluarga menjadi lebih baik. Tindakan yang diambil para pedagang adalah melebarkan sayap usaha melalui berdagang di Pasar Tiban.

Mayoritas pedagang menganggap pekerjaan berdagang di Pasar Tiban sebagai pekerjaan sampingan dikarenakan berdagang di Pasar Tiban dilakukan sore hari setelah melakukan pekerjaan utama mereka. Pekerjaan utama pedagang Pasar Tiban masih sama-sama berbasic dagang akan tetapi berdagang dilakukan di luar Pasar Tiban seperti pasar Batang, di rumah, maupun pedagang keliling.

#### SIMPULAN

Aktivitas sosial ekonomi pedagang di Pasar Tiban di mulai pukul 16.30 – 21.00 WIB. Lokasi Pasar Tiban berpindah-pindah sesuai dengan jadwal yang disepakati antar pedagang. Pedagang harus menaati peraturan Paguyuban pasar Tiban selama kegiatan berdagang yaitu tidak diperkenankan menempati lokasi pedagang lain, membayar karcis kebersihan, dan listrik lampu penerangan. Sistem tawar-menawar digunakan sebagai sistem penetapan harga. Hubungan sosial antar pedagang terjaga dengan baik melalui Paguyuban Pedagang Pasar Tiban “Guyub Rukun”. Paguyuban “Guyub Rukun”

digunakan sebagai wadah memepererat tali persaudaraan antar pedagang agar kerukunan dan kekompakan dalam bekerjasama menjadi kuat.

Hambatan yang dihadapi pedagang Pasar Tiban adalah sarana prasarana berdagang yang sederhana menyebabkan aktivitas berdagang di Pasar Tiban sangat bergantung terhadap cuaca. Situasi cuaca yang tidak menentu terkadang membuat omzet atau pendapatan pedagang menurun karena berkurangnya jumlah pengunjung dan frekuensi berdagang di Pasar Tiban. Pedagang memperoleh penghasilan tidak menentu sehingga pedagang melakukan upaya-upaya barang dagangan laku terjual dan mendapatkan penghasilan di saat cuaca tidak menentu.

Strategi sosial ekonomi pedagang Pasar Tiban dalam mencari pelanggan adalah menjemput konsumen dengan lokasi pengadaan Pasar Tiban yang berdekatan dengan rumah warga, pelayanan yang ramah, harga barang yang ditawarkan murah, konsumen diberikan kebebasan memilih barang dan memanfaatkan keuntungan untuk modal berdagang.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Arsal, Thriwaty. 2010. Sektor Informal: Alternatif Peluang Kerja Bagi Masyarakat Miskin di Perkotaan. Semarang: Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Semarang
- Damsar. 2002. *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Haryanto, Sindung. 2011. *Sosiologi Ekonomi*. Yogyakarta: Ar-ruz Media
- Purwanto. 2007. *Sosiologi untuk Pemula* Yogyakarta: Media Wacana
- Ritzer, George dan Douglas J. Goodman. 2011. *Teori Sosiologi-Dari Teori Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Mutakhir Teori Sosial Modern*. Yogyakarta: Kreasi Wacana

