

MODAL DAN STRATEGI NAFKAH PEDAGANG PASAR SAWO KOTA JAKARTA TIMUR

Mayang Dwi Pusparani¹, Hana Indriana^{1*}

¹ Departemen Sains Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat, Fakultas Ekologi Manusia, IPB
University, Dramaga, Bogor 16680

*Email: hanaindriana@apps.ipb.ac.id

ABSTRAK

Pedagang di pasar tradisional, khususnya di Pasar Sawo, masih menghadapi berbagai kendala, termasuk keterbatasan lahan untuk berdagang. Tantangan ini diperparah dengan adanya perbedaan ketersediaan modal nafkah di antara pedagang yang membatasi kapasitas mereka untuk berkembang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis kepemilikan modal nafkah dan keragaman strategi nafkah pada pedagang Pasar Sawo di Kelurahan Cipinang Cempedak, serta untuk menganalisis hubungan antara kepemilikan modal nafkah dan keragaman strategi nafkah. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan kuesioner dan data kualitatif yang diperoleh melalui wawancara mendalam. Responden dipilih secara sengaja (*purposive*). Hasil penelitian menunjukkan bahwa mayoritas pedagang di Pasar Sawo memiliki tingkat kepemilikan modal nafkah yang rendah, sementara tingkat keragaman strategi nafkah yang diterapkan oleh pedagang di Pasar Sawo cukup bervariasi, dengan menerapkan strategi intensifikasi dan diversifikasi dalam upaya meningkatkan pendapatan mereka. Terdapat hubungan signifikan antara kepemilikan modal nafkah dan keragaman strategi nafkah yang diterapkan oleh pedagang Pasar Sawo.

Kata kunci: modal nafkah, pedagang pasar, strategi nafkah

CAPITAL AND LIVELIHOOD STRATEGIES OF PASAR SAWO TRADERS IN EAST JAKARTA

ABSTRACT

Traditional market traders, especially in Pasar Sawo, face numerous challenges, including limited trading space. These challenges are compounded by variations in livelihood capital among traders, restricting their ability to grow. This study aims to analyze the livelihood capital ownership and diversity of livelihood strategies among Pasar Sawo traders in Cipinang Cempedak Village, as well as to examine the relationship between livelihood capital ownership and strategy diversity. This research employs a quantitative method with questionnaires and qualitative data gathered through in-depth interviews. Respondents were selected purposively. The findings indicate that the majority of traders in Pasar Sawo have a low level of livelihood capital ownership, while the diversity of livelihood strategies employed by traders is relatively varied, including intensification and diversification strategies to boost income. A significant relationship exists between livelihood capital ownership and the diversity of livelihood strategies adopted by Pasar Sawo traders.

Keywords: *livelihood capital, livelihood strategies, market traders*

PERNYATAAN KUNCI

1. Pasar tradisional memainkan peran penting dalam ekonomi perkotaan dengan menyediakan tempat interaksi langsung antara konsumen dan pedagang. Meskipun pemerintah telah berkomitmen untuk mendukung pengembangan pasar tradisional dan meningkatkan daya saing pedagang kecil melalui program dan kebijakan, pedagang masih menghadapi berbagai kendala.
2. Keterbatasan lahan berdagang adalah salah satu kendala utama yang dihadapi oleh pedagang di pasar tradisional, termasuk Pasar Sawo di Jakarta Timur. Keterbatasan ini berdampak pada alokasi waktu berdagang yang lebih singkat, yang secara langsung mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang.
3. Pedagang di Pasar Sawo yang berdagang di trotoar atau area sempit hanya dapat beroperasi dari pukul 05.00 hingga maksimal pukul 12.00 siang, sedangkan pedagang dengan kios dapat berdagang hingga pukul 22.00. Pedagang kaki lima harus membayar sewa trotoar sebesar seratus ribu rupiah per bulan untuk biaya kebersihan jalan.

REKOMENDASI KEBIJAKAN

Berdasarkan hasil penelitian, untuk meningkatkan pembangunan, ekonomi, ekologi, dan sosial budaya masyarakat, disarankan agar pemerintah dan lembaga keuangan menyediakan lebih banyak program bantuan dan pinjaman dengan bunga rendah khususnya bagi pedagang kecil di Pasar Sawo. Peningkatan akses terhadap modal finansial dapat membantu pedagang mengembangkan usaha mereka dan menerapkan strategi nafkah yang lebih beragam dan berkelanjutan.

Selain itu, meningkatkan jaringan sosial dan komunitas pedagang dapat menjadi langkah penting dalam mendukung kepemilikan modal sosial. Pembentukan kelompok usaha atau koperasi pedagang dapat meningkatkan solidaritas dan memberikan dukungan dalam bentuk akses ke informasi, pelatihan, dan sumber daya lainnya yang diperlukan untuk mengembangkan strategi nafkah yang efektif.

Pemerintah juga dapat mengadakan program pelatihan dan pendidikan bagi pedagang di Pasar Sawo mengenai manajemen usaha, pengelolaan keuangan, dan strategi pemasaran. Program ini dapat membantu pedagang

meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka sehingga mampu mengoptimalkan modal nafkah yang dimiliki dan mengembangkan strategi nafkah yang lebih efektif dan berkelanjutan.

PENDAHULUAN

Pasar tradisional merupakan bagian integral dari ekonomi perkotaan yang memberikan akses langsung bagi konsumen dan pedagang untuk berinteraksi dan melakukan transaksi. Pemerintah berkomitmen untuk mendukung pengembangan pasar tradisional dan meningkatkan daya saing pedagang kecil melalui berbagai program dan kebijakan yang memastikan akses modal dan fasilitas yang memadai bagi pedagang (UU 2014). Namun, pedagang di pasar tradisional masih sering menghadapi berbagai kendala, salah satunya adalah keterbatasan lahan untuk berdagang (Tacoli 2012; Widodo 2011.). Keterbatasan ini mengakibatkan pengalokasian waktu berdagang yang lebih singkat, yang berdampak langsung pada tingkat pendapatan mereka. Pedagang yang memiliki lahan berdagang terbatas, seperti yang hanya bisa berdagang di trotoar atau area sempit lainnya, harus mengoptimalkan waktu operasional mereka dalam kondisi yang kurang ideal (Indrianawati dan Soesatyo 2017; Lamia 2013). Keterbatasan lahan berdagang menyebabkan pedagang tidak dapat beroperasi sepanjang hari, berbeda dengan pedagang yang memiliki kios atau lahan berdagang tetap.

Pasar Sawo di Jakarta Timur adalah salah satu contoh pasar tradisional yang menghadapi berbagai tantangan, termasuk keterbatasan lahan berdagang dan waktu operasional yang terbatas. Pasar Sawo merupakan salah satu pasar dari dua pasar tradisional yang terkenal di daerah Otista III. Pasar Sawo ini terletak di tengah jalan pemukiman penduduk di daerah Kebon Nanas Selatan. Pasar Sawo Sebagian dari pedagang pasar berjualan di warung-warung atau ruko di sepanjang jalan yang menjadi Kawasan Pasar Sawo tersebut, sedangkan sebagiannya lagi memiliki lapak berdagang kaki lima di sepanjang trotoar. Pedagang yang berjualan di pinggir jalan umumnya beroperasi dalam sektor informal yang didasarkan pada kesepakatan tidak resmi. Hal ini dikarenakan masyarakat yang mencari nafkah di sektor informal cenderung tidak teratur yang terlihat dari cara mereka menggunakan area publik seperti pinggir jalan atau trotoar untuk beraktivitas (Al Ayyubi *et al.* 2024; Aziz dan Saleh 2022;

Amalia dan Dharmawan 2013). Selain itu, kesepakatan tidak resmi yang dibuat oleh para pedagang Pasar Sawo yang berjualan di pinggir jalan dengan pihak berwenang setempat adalah adanya peraturan untuk mensterilkan jalanan trotoar dari lapak berdagang maksimal pada pukul 12.00 siang dan membayar sewa penggunaan trotoar sebagai biaya kebersihan jalan sebanyak seratus ribu rupiah per bulannya. Sebaliknya, pedagang yang berjualan di warung cenderung memiliki izin resmi seperti Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dan/atau izin lokasi dari pemerintah setempat, sehingga mereka dapat dikategorikan beroperasi dalam sektor formal atau semi-formal.

Pedagang pasar yang menggunakan trotoar sebagai lapak berdagang seperti pedagang sayur, pedagang daging potong, dan pedagang ikan memiliki jam berdagang dari pukul 05.00 hingga maksimal pada pukul 12.00 siang. Sedangkan pedagang pasar yang memiliki kios atau warung beroperasi dari pukul 05.00 hingga pukul 13.00 kemudian dilanjutkan pada sore hingga malam hari sekitar pukul 22.00. Keterbatasan lahan berdagang ini menyebabkan pengalokasian waktu berdagang menjadi lebih singkat, yang berdampak langsung pada tingkat pendapatan mereka. Hal ini menyebabkan variasi dalam jam operasional dan, pada akhirnya, mempengaruhi pendapatan harian mereka. Waktu kerja sendiri merupakan elemen yang umum dalam sebuah usaha. Semakin lama jam kerja atau waktu operasional yang diberikan terhadap suatu usaha seperti usaha berdagang, maka semakin besar pendapatan atau pemasukan yang dapat diperoleh, sebaliknya, jika waktu kerja lebih singkat, pendapatan akan lebih rendah (Nugraheni dan Tinaprilla 2022; Lestari dan Widodo 2021; Lamia 2013). Pedagang yang hanya dapat berdagang selama beberapa jam dalam sehari ini mengalami kesulitan dalam mencapai target pendapatan yang mencukupi untuk kebutuhan hidup mereka.

Untuk mengatasi tantangan ini dan meningkatkan pendapatan, diperlukan ketersediaan modal nafkah yang memadai (Setiowati 2016). Ellis (2000) dan Scoones (1998) mengemukakan bahwa ketersediaan modal nafkah sangat menentukan strategi nafkah yang dapat diterapkan oleh individu atau rumah tangga. Ketersediaan modal nafkah yang baik akan menentukan strategi nafkah yang dapat diterapkan oleh pedagang. Waktu kerja atau alokasi waktu untuk berdagang sendiri dianggap sebagai bagian

penting dari modal nafkah yang mempengaruhi strategi nafkah dan keberhasilan ekonomi pedagang (Lathfia 2016). Sehingga dengan modal yang cukup, pedagang dapat mengembangkan berbagai strategi untuk meningkatkan pendapatan, seperti menambah variasi barang dagangan, memperpanjang jam operasional, atau bahkan memanfaatkan teknologi digital untuk memperluas pasar. Sedangkan untuk meningkatkan pendapatan, diperlukan strategi yang efektif dan adaptif yang didukung oleh ketersediaan modal nafkah yang memadai. Strategi-strategi ini dapat membantu pedagang mengoptimalkan waktu dan ruang yang mereka miliki untuk meningkatkan pendapatan dan keberlanjutan usaha mereka.

Dengan demikian, tujuan dari penelitian ini, yaitu 1) menganalisis derajat kepemilikan modal nafkah rumah tangga pedagang Pasar Sawo di Kelurahan Cipinang Cempedak; 2) menganalisis derajat keragaman strategi nafkah rumah tangga pedagang Pasar Sawo di Kelurahan Cipinang Cempedak; dan 3) menganalisis hubungan antara derajat kepemilikan modal nafkah dan derajat keragaman strategi nafkah rumah tangga pedagang Pasar Sawo di Kelurahan Cipinang Cempedak.

SITUASI TERKINI

Pada saat ini terdapat beragam pedagang yang berjualan di daerah tersebut, mulai dari pedagang perabotan, pedagang potong daging sapi dan ayam, pedagang ikan, pedagang sayur, pedagang buah, pedagang kelapa, warung kelontong, hingga pedagang bumbu dapur, dan pedagang telur. Namun, pedagang bebas untuk berjualan di pinggir jalan tersebut dengan syarat membayar iuran sampah sebesar 100 ribu rupiah per bulannya untuk biaya kebersihan jalan. Selain itu, untuk para pedagang kaki lima yang menggunakan badan jalan maupun trotoar untuk tempat berjualan, diwajibkan untuk harus sudah berhenti berjualan paling maksimal pada pukul 12 siang karena jalanan akan dibersihkan dan digunakan untuk jalanan umum lalu lintas kendaraan bermotor oleh penduduk setempat. Responden penelitian ini berjumlah 30 responden yang dibagi menjadi tiga kategori berdasarkan pendapatan bersih responden pedagang per harinya (Tabel 1).

Tabel 1. Jumlah Responden Berdasarkan Lapisan Pedagang

Lapisan Pedagang	Jumlah (orang)	Persentase (%)
Pedagang kecil	18	60
Pedagang menengah	7	23,3
Pedagang besar	5	16,7
Total	30	100

Lapisan pedagang kecil merupakan pedagang dengan pendapatan per harinya < Rp500.000,-. Lapisan pedagang menengah terdiri dari responden pedagang dengan pendapatan mulai dari Rp500.000,- hingga Rp2.000.000,- per harinya. Sedangkan lapisan pedagang besar terdiri dari pedagang dengan pendapatan per harinya > Rp2.000.000,-. Berdasarkan hasil penelitian didapati bahwa mayoritas responden yaitu sebanyak 60% dari seluruh responden atau 18 orang pedagang di Pasar Sawo termasuk ke dalam lapisan pedagang kecil. Akan tetapi hanya 7 orang responden yang termasuk ke dalam lapisan pedagang menengah dan hanya 5 orang responden yang merupakan pedagang besar. Lapisan pedagang kecil ini didominasi oleh responden yang menjual sayur-sayuran maupun hasil pertanian lainnya dan berlapak kecil di pinggir jalan. Sedangkan lapisan pedagang menengah terdiri dari responden pedagang yang memiliki lapak berdagang lebih besar dari pedagang kecil meskipun tetap berada di pinggir jalan. Lapisan pedagang besar terdiri dari responden pedagang yang menjual hasil pertanian besar seperti kelapa, hasil peternakan seperti telur dan daging baik daging sapi, daging kambing, maupun daging ayam, dan pedagang dengan lapak berdagang berupa warung, ruko, ataupun kios.

Mayoritas responden pedagang di Pasar Sawo berada dalam rentang usia produktif. Kelompok usia terbanyak yaitu kelompok usia 37-48 tahun, dengan jumlah sebanyak 12 pedagang dan persentase sebesar 40% dari total responden. Pedagang termuda berusia 25 tahun, sementara yang tertua berusia 59 tahun, dengan rata-rata usia responden berusia 43 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang di Pasar Sawo yang menjadi responden penelitian ini mayoritas berada dalam usia pertengahan dewasa.

Selain itu pedagang berjenis kelamin laki-laki memiliki jumlah yang lebih banyak, yaitu 20

orang atau sebesar 66,7%, melebihi setengah dari populasi responden. Sedangkan pedagang perempuan hanya berjumlah 10 orang. Alasan mengapa mayoritas pedagang didominasi oleh laki-laki karena tempat-tempat berjualan yang bersifat tidak permanen dan terletak jauh dari tempat tinggal pedagang, mengharuskan pedagang menggunakan sepeda motor atau angkutan umum untuk membawa barang dagangan, yang memerlukan kekuatan dan keterampilan yang besar (Fadila *et al.* 2024; Ajifah 2018; Setiowati 2016; Stephanie 2008).

Sebanyak 5 pedagang, atau sekitar 16,8% dari total responden pedagang, merupakan penduduk asli Jakarta, sementara sisanya, sebanyak 25 orang atau sekitar 83,2% dari total responden, adalah pendatang atau migran dari luar kota Jakarta. Mayoritas dari responden pedagang ini berasal dari daerah seperti Pekalongan, Solo, Padang, Cirebon, dan Cilacap, dengan beberapa lainnya berasal dari daerah yang lebih jauh seperti Aceh, Banten, Bekasi, Rangkas, Salatiga, dan sebagainya. Sebanyak total 30 responden dalam penelitian ini, 14 pedagang telah tinggal di lokasi saat ini selama 1 hingga 18 tahun.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan kuesioner dan data kualitatif yang diperoleh melalui wawancara mendalam dengan responden yang dipilih secara sengaja (*purposive*) (Singarimbun dan Effendi 1995). Penelitian ini dilakukan di Pasar Sawo, Jakarta Timur, yang dipilih secara sengaja karena beberapa alasan penting. Pasar ini merupakan salah satu pasar tradisional utama bagi masyarakat setempat untuk membeli kebutuhan sehari-hari, dan berada di tengah jalan umum perumahan, sehingga membuatnya mudah diakses. Beberapa pedagang memiliki jam operasional yang bervariasi dan merupakan alternatif bagi masyarakat setempat selain Pasar Tradisional Kam yang berlokasi tidak jauh dari Pasar Sawo.

Penelitian ini memanfaatkan dua jenis data yaitu data primer dan data sekunder. Data primer dikumpulkan langsung dari lapangan melalui wawancara terstruktur dengan kuesioner dan wawancara mendalam dengan informan yang dipilih secara *purposive*. Informan dipilih berdasarkan pengetahuan dan keterlibatan mereka dalam kegiatan berdagang di Pasar Sawo. Selain wawancara, observasi lapangan juga dilakukan untuk memahami fenomena aktual. Data

sekunder diperoleh dari studi literatur dan analisis dokumen relevan. Pengolahan data kuesioner dilakukan menggunakan Microsoft Excel 2021, sementara analisis data kuantitatif dilakukan dengan Microsoft Excel 2021 dan IBM SPSS Statistics 26, menggunakan uji korelasi Rank Spearman.

ANALISIS DAN ALTERNATIF SOLUSI/PENANGANAN

Hasil dan pembahasan pada bagian ini akan dibedakan berdasarkan bagaimana tingkat kepemilikan modal nafkah dan tingkat keragaman strategi nafkah yang dimiliki oleh responden pedagang di Pasar Sawo dan bagaimana kepemilikan modal nafkah berhubungan dengan keragaman strategi nafkah yang diterapkan oleh responden pedagang di Pasar Sawo.

Tingkat Kepemilikan Modal Nafkah

Analisis menunjukkan bahwa mayoritas pedagang di Pasar Sawo memiliki tingkat kepemilikan modal nafkah yang tergolong rendah hingga sedang. Modal nafkah yang rendah tercermin dari keterbatasan pada modal alam, finansial, dan fisik, seperti luas lahan yang sempit dan dominan berupa sewa. Keterbatasan ini membatasi kapasitas pedagang dalam memperluas dan meningkatkan usaha mereka. Pedagang dengan tingkat kepemilikan modal sedang biasanya memiliki dukungan dari modal sosial yang lebih baik, misalnya melalui relasi dengan pemasok di pasar induk. Namun, kendala dalam akses terhadap modal finansial dan fisik tetap menjadi hambatan bagi mereka dalam mengembangkan usaha dan diversifikasi pendapatan. Hasil penelitian tingkat kepemilikan modal nafkah responden pedagang Pasar Sawo tersaji pada Tabel 2.

Tabel 2. Tingkat Kepemilikan Modal Nafkah Responden

Modal Nafkah		Tinggi		Sedang		Rendah		Total	
		n	%	n	%	n	%	n	%
Modal Alam	Pedagang Kecil	1	3,3	2	6,7	15	50	18	60
	Pedagang Menengah	0	0	2	6,7	5	16,7	7	23,3
	Pedagang Besar	1	3,3	0	0	4	13,3	5	16,7
	Total	2	6,7	2	13,3	24	80	30	100
Modal Fisik	Pedagang Kecil	0	0	6	20	12	40	18	60
	Pedagang Menengah	0	0	3	10	4	13,3	7	23,3
	Pedagang Besar	0	0	4	13,3	1	3,3	5	16,7
	Total	0	0	13	43,3	17	56,7	30	100
Modal Manusia	Pedagang Kecil	1	3,3	5	16,7	12	40	18	60
	Pedagang Menengah	1	3,3	2	6,7	4	13,3	7	23,3
	Pedagang Besar	2	6,7	2	6,7	1	3,3	5	16,7
	Total	4	13,3	9	30	17	56,7	30	100
Modal Finansial	Pedagang Kecil	0	0	5	16,7	13	43,3	18	60
	Pedagang Menengah	0	0	0	0	7	23,3	7	23,3
	Pedagang Besar	0	0	3	10	2	6,7	5	16,7
	Total	0	0	8	16,7	22	73,3	30	100
Modal Sosial	Pedagang Kecil	1	3,3	11	36,7	6	20	18	60
	Pedagang Menengah	1	3,3	4	13,3	2	6,7	7	23,3
	Pedagang Besar	0	0	5	16,7	0	0	5	16,7
	Total	2	6,6	20	66,7	8	26,7	30	100

Mayoritas responden pedagang di Pasar Sawo mengalami kesulitan dengan kepemilikan modal nafkah mereka, termasuk modal alam, fisik, manusia, dan finansial. Sebanyak 24 responden menghadapi keterbatasan modal alam, 17 responden memiliki modal fisik dan manusia yang rendah, dan 22 responden memiliki modal finansial yang rendah. Penyebab utama adalah keterbatasan lahan untuk berdagang, dengan banyak pedagang terpaksa berjualan di pinggir jalan atau trotoar sempit dan sebagian besar menyewa lahan atau ruko. Pedagang yang menggunakan terpal atau meja kecil untuk berjualan menghadapi keterbatasan ruang, mempengaruhi jumlah barang dagangan yang dapat dijual. Meskipun demikian, kepemilikan modal sosial para pedagang di Pasar Sawo cenderung sedang, karena mereka memiliki banyak mitra usaha di pasar induk yang memasok barang dagangan mereka.

Mayoritas pedagang di Pasar Sawo memiliki modal alam dan modal fisik yang rendah. Modal alam yang dimaksud mencakup lahan dan sumber daya alam yang dimanfaatkan dalam kegiatan berdagang, sementara modal fisik mencakup aset fisik seperti peralatan dan bangunan. Pedagang kecil, yang merupakan mayoritas di Pasar Sawo, umumnya memiliki lahan berdagang yang sempit dan aset fisik yang terbatas. Kondisi ini mengakibatkan mereka harus memaksimalkan penggunaan lahan dan aset yang seadanya.

Tingkat kepemilikan modal manusia dan modal finansial di kalangan responden pedagang juga menunjukkan kecenderungan yang serupa. Modal manusia meliputi tenaga kerja dan pengalaman berdagang yang dimiliki oleh pedagang dan serta tenaga kerja yang dimiliki untuk membantu pedagang, sedangkan modal finansial mencakup tabungan dan pinjaman.

Pedagang kecil dan menengah di Pasar Sawo umumnya memiliki keterbatasan dalam modal manusia, yang tercermin dari rendahnya tingkat pendidikan dan periode lama berdagang mereka di Pasar Sawo. Selain itu, akses terhadap modal finansial seperti tabungan dan pinjaman juga masih sangat terbatas sehingga menghambat kemampuan mereka untuk memperluas usaha dan

meningkatkan pendapatan yang juga disebabkan karena rendahnya pendapatan yang didapat oleh pedagang.

Modal sosial, yang mencakup jaringan dan hubungan sosial yang dimiliki oleh pedagang, juga berada pada tingkat yang rendah hingga sedang. Jaringan yang terbatas mengurangi peluang pedagang untuk mendapatkan dukungan dan kerja sama yang dapat meningkatkan daya saing mereka di pasar. Pedagang besar, meskipun jumlahnya sedikit, menunjukkan bahwa kepemilikan modal sosial yang lebih tinggi dapat memberikan keuntungan yang signifikan dalam mengembangkan usaha dan memperluas pasar. Sehingga secara keseluruhan, dapat disimpulkan bahwa tingkat kepemilikan modal nafkah yang rendah hingga sedang menjadi tantangan utama bagi pedagang di Pasar Sawo. Keterbatasan ini menghambat kemampuan mereka untuk berkembang dan bersaing dengan lebih efektif.

Tingkat Keragaman Strategi Nafkah

Hasil analisis data penelitian menunjukkan bahwa ada empat strategi utama yang digunakan oleh para responden pedagang, yaitu strategi intensifikasi, strategi ekstensifikasi, strategi diversifikasi, dan strategi migrasi. Setiap strategi memiliki tingkat keragaman dan penerapan yang berbeda di antara pedagang kecil, menengah, dan besar. Hasil penelitian mengenai tingkat strategi nafkah responden pedagang Pasar Sawo tersaji pada Tabel 3.

Strategi intensifikasi melibatkan upaya untuk meningkatkan hasil melalui peningkatan efisiensi dan produktivitas usaha yang sudah ada. Dari hasil analisis, diketahui bahwa sekitar 50 persen responden menerapkan strategi ini dengan berbagai tingkat keragaman. Sebagian besar pedagang kecil menggunakan strategi intensifikasi untuk memaksimalkan penggunaan lahan dan waktu berdagang mereka, meskipun keterbatasan modal sering menjadi hambatan utama. Pedagang menengah dan besar cenderung memiliki lebih banyak sumber daya untuk mengoptimalkan strategi ini, seperti melalui peningkatan jumlah dan variasi barang dagangan serta memperpanjang jam operasional.

Tabel 3. Jumlah dan Persentase Strategi Nafkah Responden

Strategi Nafkah		Menerapkan		Tidak Menerapkan		Total	
		n	%	n	%	n	%
Strategi Intensifikasi	Pedagang Kecil	9	30	9	30	18	60
	Pedagang Menengah	2	6,7	5	16,6	7	23,3
	Pedagang Besar	4	13,4	1	3,3	5	16,7
	Total	15	50	15	50	30	100
Strategi Ekstensifikasi	Pedagang Kecil	0	0	18	30	18	60
	Pedagang Menengah	1	3,3	6	20	7	23,3
	Pedagang Besar	1	3,3	4	13,4	5	16,7
	Total	2	6,7	28	93,3	30	100
Strategi Diversifikasi	Pedagang Kecil	2	6,7	16	53,3	18	60
	Pedagang Menengah	1	3,3	6	20	7	23,3
	Pedagang Besar	0	0	5	16,7	5	16,7
	Total	3	10	27	90	30	100
Strategi Migrasi	Pedagang Kecil	4	13,3	14	46,7	18	60
	Pedagang Menengah	4	13,3	3	10	7	23,3
	Pedagang Besar	1	3,4	4	13,3	5	16,7
	Total	9	30	21	70	30	100

Strategi ekstensifikasi mencakup perluasan usaha dengan membuka cabang atau menambah jenis usaha baru. Namun, data menunjukkan bahwa hanya 6,7 persen dari responden pedagang yang menerapkan strategi ini dengan tingkat keragaman yang tinggi. Sebagian besar pedagang kecil tidak mampu melakukan ekstensifikasi karena keterbatasan modal dan akses terhadap lahan. Pedagang besar, meskipun lebih mampu, juga menunjukkan tingkat penerapan strategi ekstensifikasi yang rendah, kemungkinan karena risiko, biaya, serta akses terbatas yang terkait dengan perluasan usaha. Strategi diversifikasi melibatkan penambahan berbagai jenis usaha untuk mengurangi risiko dan meningkatkan pendapatan, sementara strategi migrasi mencakup perpindahan lokasi berdagang untuk mencari pasar yang lebih menguntungkan. Analisis menunjukkan bahwa sekitar 90 persen responden menerapkan strategi diversifikasi dengan tingkat keragaman yang rendah, terutama pedagang kecil yang berusaha menambah jenis barang dagangan yang dijual. Strategi migrasi, meskipun lebih sedikit diterapkan, menunjukkan bahwa sekitar 30% pedagang menggunakan strategi ini untuk mencari peluang pasar yang lebih baik di lokasi lain. Sehingga dapat dilihat bahwa pedagang di Pasar Sawo cenderung mengadopsi strategi yang

sesuai dengan kemampuan dan sumber daya mereka. Keterbatasan modal dan akses terhadap lahan menjadi hambatan utama bagi penerapan strategi ekstensifikasi dan diversifikasi yang lebih luas.

Hubungan Modal Nafkah dan Strategi Nafkah

Berdasarkan hasil uji korelasi Rank Spearman, ditemukan bahwa terdapat hubungan antara modal nafkah dengan strategi nafkah yang diterapkan oleh pedagang. Korelasi positif yang signifikan antara modal nafkah dan strategi nafkah menunjukkan bahwa semakin tinggi modal nafkah yang dimiliki oleh pedagang, semakin beragam strategi nafkah yang dapat mereka terapkan. Data menunjukkan bahwa modal nafkah yang dimiliki oleh responden pedagang di Pasar Sawo cenderung berada pada tingkat rendah hingga sedang. Mayoritas responden pedagang memiliki modal finansial dan modal manusia yang terbatas, yang mempengaruhi kemampuan mereka dalam mengembangkan strategi nafkah yang lebih variatif. Hal ini sejalan dengan pendapat dari Putri *et al.* (2017), yang menyatakan bahwa modal finansial dan sosial merupakan faktor penting dalam membentuk variasi strategi nafkah, di mana ketersediaan dan akses terhadap sumber daya ini

memungkinkan pedagang untuk melakukan diversifikasi usaha guna meminimalkan risiko dan meningkatkan pendapatan. Misalnya, pedagang dengan modal finansial yang lebih tinggi mampu menerapkan strategi intensifikasi dengan meningkatkan variasi dan jumlah barang dagangan, serta memperpanjang jam operasional. Sebaliknya, pedagang dengan modal yang lebih rendah cenderung mengandalkan strategi intensifikasi dan migrasi dengan intensitas yang lebih rendah.

Hasil uji korelasi Rank Spearman antara modal nafkah dan strategi nafkah masih menunjukkan adanya kecenderungan positif bahwa peningkatan modal nafkah dapat meningkatkan keragaman strategi nafkah yang diterapkan. Hal ini dapat dijelaskan dengan adanya beberapa modal nafkah yang memengaruhi penerapan strategi nafkah. Sebagai contoh, ketersediaan modal manusia seperti tenaga kerja dapat mempengaruhi penerapan strategi intensifikasi. Ketika pedagang meningkatkan jumlah tenaga kerja yang dibayar untuk membantu mereka dalam berjalan di Pasar Sawo, hal ini

merupakan salah satu contoh dari bentuk strategi nafkah yang diterapkan oleh pedagang dan menunjukkan bahwa modal manusia berupa tenaga kerja berpengaruh terhadap penerapan strategi nafkah pedagang. Selain itu, pedagang di Pasar Sawo masih memiliki modal nafkah yang terbatas, terlihat dari banyaknya pedagang yang termasuk ke dalam tingkat ketersediaan struktur nafkah yang rendah. Hanya terdapat dua tingkatan dalam tingkat ketersediaan struktur nafkah, yaitu rendah dan sedang saja. Hal ini terjadi karena terbatasnya akses pedagang terhadap modal nafkah mereka, khususnya pada modal alam seperti luas lahan yang digunakan untuk berdagang. Semakin rendah tingkat ketersediaan struktur nafkah yang dimiliki oleh pedagang, semakin sedikit variasi strategi nafkah yang diterapkan. Gambaran data hasil penelitian mengenai jumlah responden pedagang Pasar Sawo berdasarkan tingkat kepemilikan modal nafkah dan tingkat keragaman strategi nafkah mereka tersaji pada Tabel 4.

Tabel 4. Jumlah Responden Berdasarkan Tingkat Kepemilikan Modal Nafkah dan Keragaman Strategi Nafkah

Tingkat Kepemilikan Modal Nafkah	Tingkat Keragaman Strategi Nafkah				Total	
	Tidak Beragam		Beragam		n	%
	n	%	n	%		
Rendah	14	46,6	5	16,7	19	63,3
Sedang	8	26,7	3	10	11	36,7
Total	22	73,3	8	26,7	30	100

Data menunjukkan bahwa dari total 17 pedagang dengan tingkat ketersediaan struktur nafkah rendah, sebanyak 11 di antaranya hanya menerapkan satu jenis strategi nafkah. Di sisi lain, dari total 13 pedagang yang memiliki tingkat ketersediaan struktur nafkah sedang, sebanyak 9 pedagang menerapkan beragam strategi nafkah. Hal ini menunjukkan bahwa rumah tangga pedagang di Pasar Sawo yang memiliki modal nafkah lebih luas cenderung memiliki kemampuan untuk menerapkan berbagai strategi nafkah, sementara mereka dengan modal nafkah yang lebih terbatas cenderung membatasi pilihan strategi mereka.

Untuk mengatasi masalah ini, disarankan agar pemerintah daerah menyediakan lahan berdagang yang lebih luas dan terstruktur serta

meluncurkan program pinjaman mikro dan pelatihan manajemen keuangan. Selain itu, perlu diperluas kemitraan dan jaringan usaha melalui pembentukan koperasi pedagang, serta peningkatan regulasi dan pengawasan terhadap penggunaan lahan berdagang. Implementasi kebijakan ini diharapkan dapat meningkatkan modal, mengatasi keterbatasan lahan, dan kesejahteraan pedagang di Pasar Sawo.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajifah. 2018. Struktur, Strategi, dan Resiliensi Nafkah Pedagang Kaki Lima di Pasar Anyar Bogor. Skripsi. Departemen Sains Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat. Fakultas Ekologi Manusia. Institut Pertanian Bogor. Bogor.

- Al Ayyubi MS, Arifin HS, Kaswanto RL. 2024. Rekomendasi Strategi Pengelolaan Lanskap Publik Ruang Terbuka Hijau dan Biru di Kota Bogor. *Jurnal Risalah Kebijakan Pertanian dan Lingkungan Rumusan Kajian Strategis Bidang Pertanian dan Lingkungan* 11(2): 102-112. <https://doi.org/10.29244/jkebijakan.v11i2.57137>.
- Amalia R, Dharmawan AH. 2013. Struktur dan strategi nafkah pedagang makanan di sektor informal daerah suburban Kabupaten Bogor. Skripsi. Departemen Sains Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat. Fakultas Ekologi Manusia. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Ellis F. 2000. Rural Livelihoods and Diversity in Developing Countries. Oxford University Press. Oxford.
- Fadila AN, Arifin HS, Nurhayati N, Munandar A. 2024. Rekomendasi Kebijakan untuk Pengembangan Pekarangan Produktif dan Berkelanjutan. *Jurnal Risalah Kebijakan Pertanian dan Lingkungan Rumusan Kajian Strategis Bidang Pertanian dan Lingkungan* 11(2): 83-91. <https://doi.org/10.29244/jkebijakan.v11i2.56940>.
- Indrianawati E, Soesatyo Y. 2017. Pengaruh Tingkat Pendapatan dan Pengetahuan Ekonomi Terhadap Tingkat Konsumsi Mahasiswa Program Pascasarjana Universitas Negeri Surabaya. *J. Ekon. Pendidik dan Kewirausahaan* 3(2): 214-226. <https://doi.org/10.26740/jepk.v3n2.p214-226>.
- Lamia KA. 2013. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Nelayan Kecamatan Tumpaan, Kabupaten Minahasa Selatan. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi* 1(4):1748–1759.
- Lathfia M. 2016. Struktur dan Strategi Nafkah Rumahtangga Pedagang Sayur di Pasar Mawar Kota Bogor. Skripsi. Departemen Sains Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat. Fakultas Ekologi Manusia. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Lestari NP, Widodo S. 2021. Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Manukan Kulon Surabaya. *Economie* 3(1): 8–19. <http://dx.doi.org/10.30742/economie.v3i1.1512>.
- Nugraheni SS, Tinaprilla N. 2022. Analisis Pendapatan Usahatani Tumpang Sari Kentang di Kecamatan Pangalengan Kabupaten Bandung. *Jurnal Risalah Kebijakan Pertanian dan Lingkungan Rumusan Kajian Strategis Bidang Pertanian dan Lingkungan* 9(2): 123-132. <https://doi.org/10.29244/jkebijakan.v9i2.34843>.
- Putri EIK., Dharmawan AH, Pramudita D. 2017. Analisis Kelembagaan dan Peran Stakeholders dalam Perubahan Struktur Nafkah Rumahtangga Petani Sawit di Kalimantan Tengah. *Risalah Kebijakan Pertanian dan Lingkungan* 4(2): 96-111.
- Scoones I. 1998. *Sustainable Rural Livelihoods: A Framework For Analysis*. IDS Work..
- Setiowati NE. 2016. Perempuan, Strategi Nafkah dan Akuntansi Rumah Tangga. *Al-Awwal: Jurnal Kajian Ekonomi dan Perbankan Syariah* 8(1): 298–304. <https://doi.org/10.24235/amwal.v8i1.664>.
- Singarimbun M, Effendi S. 1995. Metode Penelitian Survei. Edisi Revisi. LP3ES. Jakarta.
- Stephanie A. 2008. Strategi Nafkah Pedagang Perempuan di Sektor Informal Perkotaan (Studi Kasus Pedagang Perempuan di Pasar Anyar, Kota Bogor, Jawa Barat). Skripsi. Departemen Sains Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat. Fakultas Ekologi Manusia. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Tacoli C. 2012. Urbanization, Gender and Urban Poverty: Paid Work and Unpaid Carework in The City. IIED. London.
- [UU] Undang-undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan.
- Widodo S. 2011. Strategi Nafkah Berkelanjutan Bagi Rumah Tangga Miskin di Daerah Pesisir. *Makara Human Behavior Studies in Asia* 15(1): 10-20. <https://doi.org/10.7454/mssh.v15i1.890>.