

Peran Pengelolaan Pasar dalam Meningkatkan Pendapatan Pedagang Pasar Rakyat Aur Duri

Selamet Rahmadi^{1*}, Dwi Hastuti²

^{1,2)} Prodi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jambi

Diterima: 10-05-2023	Direvisi: 13-06-2023	Disetujui: 29-06-2023	Dipublikasi: 06-08-2023
----------------------	----------------------	-----------------------	-------------------------

Abstract

The primary goal of development is to enhance societal well-being, which is reflected, among other things, through increased income. Merchants in Aur Duri Public Market, located in Penyengat Rendah Village, Telanaipura Subdistrict, Jambi City, play a vital role in the economy and aspire for improved welfare. To achieve this, changes in the management of their business activities are necessary. One effective method to increase income is through counseling. In this community service effort, community-based, persuasive, educative, participative, and normative methods are employed, with a focus on discussion approaches. The choice of these methods is based on the varying educational backgrounds and knowledge of the traders. The results of this service highlight an improvement in traders' understanding and insights on how to boost their income and efforts to create a more conducive environment in the Aur Duri Public Market.

Keywords: *welfare, income, counseling*

Abstrak

Tujuan utama pembangunan adalah meningkatkan kesejahteraan masyarakat, yang salah satunya tercermin melalui peningkatan pendapatan. Pedagang di Pasar Rakyat Aur Duri, yang terletak di Kelurahan Penyengat Rendah, Kecamatan Telanaipura, Kota Jambi, merupakan komponen vital dalam ekonomi dan berharap mendapatkan peningkatan kesejahteraan. Untuk mencapai hal ini, diperlukan perubahan dalam pengelolaan kegiatan usaha mereka. Salah satu upaya efektif untuk meningkatkan pendapatan adalah melalui penyuluhan. Dalam pengabdian ini, digunakan metode pengembangan basis komunitas, persuasif, edukatif, partisipatif, dan normatif dengan fokus pada pendekatan diskusi. Pemilihan metode ini didasari oleh variabilitas latar belakang pendidikan dan pengetahuan para pedagang. Hasil dari pengabdian ini menunjukkan peningkatan pemahaman dan wawasan pedagang terkait cara meningkatkan pendapatan, serta upaya dalam menciptakan lingkungan Pasar Rakyat Aur Duri yang lebih kondusif.

Kata kunci: *kesejahteraan, pendapatan, penyuluhan*

Pendahuluan

Pasar, sebagai pusat aktivitas ekonomi, telah menjadi wadah di mana penjual dan pembeli bertemu untuk melakukan transaksi jual beli produk, baik barang maupun jasa (Rahmah Fadlikha Almagfirah, 2022). Dalam konteks Indonesia, pasar dapat dibedakan menjadi pasar modern dan pasar tradisional. Pasar modern, yang menawarkan produk dengan harga pas dan tanpa kegiatan tawar menawar, kontras dengan pasar tradisional yang melibatkan interaksi tawar menawar dan tingkat pelayanan yang lebih terbatas (Hamzah, 2010). Namun, meskipun pasar tradisional sering kali dikaitkan dengan kondisi yang kurang mendukung, seperti kumuh

* Penulis korespondensi
Email: selamet.rahmadi@unja.ac.id

dan becek, keberadaannya tetap eksis (Pramudyo, 2014). Bahkan, pasar tradisional memiliki peran penting dalam mendukung kesejahteraan masyarakat, mempromosikan produk lokal, menyerap tenaga kerja di sektor informal, serta memberikan kontribusi pada pembangunan daerah dan pendapatan nasional melalui pajak dan retribusi (R Alexandro et al., 2021). Kendati demikian, banyak orang mulai beralih ke pasar modern dengan anggapan bahwa pasar tradisional kurang nyaman dan bersih (Juliarta & Darsana, 2015). Namun, manfaat ekonomi dan sosial yang diberikan pasar tradisional kepada masyarakat, khususnya para pedagang, menjadikannya tetap bertahan (Malano, 2011).

Perkembangan ekonomi saat ini menunjukkan sejauh mana masyarakat, daerah, dan negara dapat beraktivitas. Salah satu indikator kesejahteraan masyarakat diukur melalui tingkat pendapatan (Sari et al., 2014; Puspitasari & Primalasari, 2019). Kondisi infrastruktur, termasuk di pasar tradisional, mempengaruhi kesejahteraan tersebut. Oleh karena itu, perbaikan sarana dan prasarana pasar tradisional diperlukan agar dapat bersaing dengan pasar modern (Siti Qomariyah, 2022; Rezki et al., 2021). Revitalisasi pasar tradisional dapat memberikan dampak positif bagi pengelolaan pasar, jumlah pengunjung, dan pendapatan pedagang (Juliarta & Darsana, 2015). Pemasaran, strategi bauran pemasaran, serta inovasi juga berperan penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan kemandirian ekonomi (Parmadi et al., 2022; Ridwansyah et al., 2021; Guzman, 2016; King, 2013; Sahban & Perwira, 2018).

Sebagai ilustrasi, di Kota Jambi pada tahun 2021 terdapat 29 pasar yang dikelola baik oleh pemerintah daerah maupun swasta. Salah satunya adalah Pasar Rakyat Aur Duri, sebuah pasar pengecer yang berdiri sejak tahun 2009 atas swadaya masyarakat Aur Duri (BPS, 2022). Meski memiliki kondisi dan fasilitas yang terbatas, pasar ini tetap menjalankan fungsinya dalam melayani kebutuhan masyarakat setempat.



Gambar 1. Pasar Aur Duri

Pasar Aur Duri telah berkembang seiring waktu dan memberikan dorongan pada perekonomian masyarakat setempat serta sekitarnya. Pada tahun 2016, dalam upaya revitalisasi, Pemerintah Kota Jambi bekerja sama dengan Kementerian Perdagangan RI, membangun 24 kios dan 126 lapak. Revitalisasi kembali dilakukan pada tahun 2018 dengan tujuan mengakomodir pedagang yang sebelumnya tidak mendapat tempat berjualan (Dinas Pasar Kota Jambi, 2022). Namun, upaya revitalisasi tersebut tampaknya belum mampu menampung pedagang yang terus bertambah. Banyak dari mereka memilih untuk berjualan di area parkir dan tepi jalan, mengakibatkan kondisi pasar kembali terlihat kumuh dan kurang nyaman. Tantangan ini membutuhkan tanggapan serius dari Pemerintah Kota Jambi dan

pengurus Pasar Aur Duri. Penting untuk segera mengatur dan menyusun pedagang, memastikan kebersihan dan keamanan, serta memberikan sanksi pada pelanggaran yang terjadi.



Gambar 2. Kondisi tempat berjualan pedagang Pasar Aur Duri

Pengelolaan pasar seharusnya melibatkan koordinasi antara Pemerintah Kota Jambi, pengurus pasar, pedagang, dan konsumen. Sebuah pasar yang bersih, nyaman, dan aman akan mendorong konsumen untuk berbelanja di Pasar Aur Duri, yang pada gilirannya akan meningkatkan pendapatan pedagang. Keadaan pasar yang ideal diharapkan oleh semua pihak, termasuk pedagang dan pembeli. Untuk mewujudkannya, pengelolaan yang tepat dan berkala menjadi kunci. Efektivitas pengelolaan pasar sangat mempengaruhi pendapatan pedagang Pasar Rakyat Aur Duri. Upaya-upaya seperti penataan pedagang dan lapak, ketertiban, keamanan, fasilitas, serta akses permodalan perlu ditingkatkan untuk mendukung pedagang.

Solusi permasalahan mitra

Pasar memegang peran penting dalam perekonomian masyarakat. Meski demikian, Pasar Rakyat Aur Duri di Kelurahan Penyengat Rendah, Kecamatan Telanaipura, menghadapi kendala yang serupa dengan pasar rakyat lainnya: ketidaktertataan, kurangnya kenyamanan, serta masalah kebersihan. Faktor-faktor ini, ditambah dengan keterbatasan modal pedagang, mempengaruhi minat konsumen untuk berbelanja di sana.

Untuk mengatasi hal ini, beberapa solusi yang bisa diterapkan meliputi:

- 1) Melarang pedagang tanpa kios/lapak berjualan di area parkir dan tepi jalan.
- 2) Menegakkan aturan parkir.
- 3) Menyusun peraturan tertulis dengan sanksi atau denda bagi pelanggar.
- 4) Mengharuskan setiap kios/lapak memiliki tempat sampah.
- 5) Menambah fasilitas untuk menempatkan barang dagangan agar tetap higienis.
- 6) Menyediakan personel keamanan untuk mengatur aktivitas di pasar.
- 7) Pengurus bekerja sama dengan Pemerintah Kota Jambi dalam memberikan informasi akses modal bagi pedagang.

Dengan penerapan solusi-solusi tersebut, diharapkan Pasar Rakyat Aur Duri dapat meningkatkan kualitasnya dan menjadi pilihan utama masyarakat untuk berbelanja.

Metode Pengabdian

Pengabdian kepada masyarakat tahun 2022 dilakukan dengan menggunakan metode penyuluhan berbentuk ceramah dan diskusi. Metode ini dipilih dalam rangka memberikan pemahaman dan ilmu kepada pedagang Pasar Rakyat Aur Duri serta mencari solusi pemecahan masalah yang dihadapi pedagang dalam meningkatkan pendapatan dan pengelolaan pasar bagi pengurus pasar. Tahapan-tahapan yang dilakukan dalam pengabdian ini mulai dari awal sampai akhir sebagai berikut:



Gambar 3. Tahapan-tahapan dalam pengabdian

Pelaksanaan pengabdian PPM

Pelaksanaan pengabdian pada masyarakat (PPM) ditentukan berdasarkan kesepakatan antara tim pengabdian masyarakat dari Fakultas Ekonomi Unja dan mitra yang terlibat. Lokasi dan jumlah peserta pengabdian menjadi poin utama dalam kesepakatan tersebut. Diinginkan agar seluruh pengurus dan pedagang Pasar Rakyat Aur Duri di Kelurahan Penyengat Rendah, Kecamatan Telanaipura dapat hadir sebagai peserta. Metode pelaksanaan pengabdian meliputi pendekatan pengembangan basis komunitas, persuasif, edukatif, partisipatif, dan normatif.

Hasil dan Pembahasan

Pertumbuhan suatu pasar dipengaruhi oleh berbagai faktor yang memerlukan penanganan yang sangat intensif. Penanganan yang tepat akan mempengaruhi positif perkembangan ekonomi daerah serta pihak-pihak yang terlibat, termasuk produsen dan konsumen. Bagi pedagang, keberhasilan usahanya dapat dilihat dari peningkatan pendapatan, termasuk bagi pedagang Pasar Rakyat Aur Duri di Kelurahan Penyengat Rendah. Peningkatan pendapatan ini penting untuk meningkatkan kesejahteraan, dan bisa dicapai jika dikelola dengan baik oleh semua pihak yang terlibat, termasuk pedagang dan pembeli.

Program ini dilaksanakan mulai bulan Mei 2022 hingga November 2022. Diawali dengan pendataan pedagang di kios dan lapak yang terdiri dari berbagai jenis pedagang yang tergabung dalam ikatan pedagang Pasar Aur Duri. Program ini mendapat sambutan positif dengan partisipasi sekitar 30 pedagang, dan pelaksanaannya berlangsung pada tanggal 12 September 2022. Dalam penyuluhan, tim mulai dengan mendalami permasalahan yang dihadapi pedagang. Setelah mengumpulkan informasi, tim menyajikan penjelasan mengenai permasalahan yang umumnya dihadapi pedagang di tempat lain sebagai bahan pembandingan. Di akhir sesi, tim memberikan ruang diskusi untuk peserta menyampaikan pertanyaan dan mendapatkan solusi terkait permasalahan yang dihadapi.

Berdasarkan hasil diskusi, tim memberikan beberapa rekomendasi terkait pengelolaan yang perlu diterapkan untuk meningkatkan pendapatan pedagang, yaitu:

- 1) **Areal Tempat Berdagang:** Mengembangkan peraturan yang mengatur distribusi kios dan lapak, mencegah penumpukan dan mencegah penjualan di area yang tidak semestinya seperti area parkir dan pinggir jalan. Penerapan sanksi bagi pelanggar dapat menjamin kepatuhan.
- 2) **Fasilitas Tempat Sampah:** Setiap kios/lapak harus memiliki tempat sampah untuk memastikan kebersihan. Alternatifnya, retribusi kebersihan dapat dikenakan untuk mendanai pengelolaan sampah.
- 3) **Kelengkapan Kios/Lapak:** Optimalisasi penyimpanan produk untuk memastikan kesegaran dan kualitas. Penggunaan kemasan yang higienis akan menjamin produk tetap dalam kondisi terbaik.
- 4) **Pemeliharaan Fasilitas:** Peningkatan kesadaran pedagang akan pentingnya menjaga dan merawat fasilitas yang disediakan.
- 5) **Tenaga Keamanan:** Penyediaan petugas keamanan akan meningkatkan rasa aman dan ketertiban di pasar, mengurangi risiko tindak kriminal.
- 6) **Petugas Parkir:** Dengan manajemen parkir yang lebih baik, dapat mengurangi kemacetan dan memastikan kelancaran akses bagi pengunjung.
- 7) **Informasi Pasar:** Memberikan pedagang informasi tentang peluang pembiayaan dan bantuan modal akan mendukung pertumbuhan mereka.
- 8) **Strategi Pemasaran:** Menyediakan pelatihan dan sumber daya untuk membantu pedagang mengembangkan dan menerapkan strategi pemasaran yang efektif.
 - a. **Promosi:** Pedagang dianjurkan melakukan promosi lewat fasilitas teknologi dan antar barang ke pembeli.
 - b. **Pelayanan:** Pedagang menerapkan secara aktif 3S (Salam, Sapa, dan Senyum). Hal ini akan membuat pembeli merasa dihargai, diberikan harapan agar selalu diberi kesejahteraan dan keselamatan serta ungkapan rasa peduli. Dengan demikian, pembeli ingin berkunjung ke kios/lapak dan membeli produk yang ditawarkan.
 - c. **Penetapan harga:** Pedagang perlu sepakat untuk menentukan harga jual dari produk yang diperdagangkan, khususnya untuk produk dengan jenis yang sama sehingga tercipta pemerataan pendapatan yang diterima pedagang.

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Pelaksanaan Pengabdian Pada Masyarakat (PPM) yang diinisiasi oleh Fakultas Ekonomi Unja telah berhasil dilaksanakan berdasarkan hasil kesepakatan dengan mitra masyarakat. Penentuan tempat dan jumlah peserta menjadi bagian penting dari kesepakatan ini. Pelibatan seluruh pengurus dan pedagang pasar Rakyat Aur Duri di Kelurahan Penyengat Rendah, Kecamatan Telanaipura, merupakan bukti komitmen tinggi dalam program ini. Metode pendekatan yang digunakan dalam pelaksanaan pengabdian ini mencakup pengembangan basis komunitas, pendekatan persuasif, edukatif, partisipatif, dan normatif. Metode-metode tersebut dirancang untuk memastikan hasil yang optimal dan penerimaan yang baik dari masyarakat.

Saran

Untuk meningkatkan keberlanjutan program PPM, dianjurkan untuk meningkatkan pengawasan terhadap pedagang agar selalu mematuhi kesepakatan yang telah disepakati, sambil menerapkan sanksi yang tegas bagi pelanggar. Keamanan dan ketertiban pasar harus ditingkatkan, sementara pemeliharaan fasilitas perlu menjadi prioritas. Selanjutnya, kolaborasi dengan instansi terkait bisa membantu optimalisasi pengelolaan pasar.

Daftar Pustaka

- Alexandro, R, Uda, T., & Selvi, S. (2021). The Role of traditional markets in improving the community's economy amid the covid 19 pandemic, Palangka Raya. *Budapes International Research and Citics Institute-Journal (BIRCI-Journal)*, 4(3), 4912–4924. <http://www.bircu-journal.com/index.php/birci/article/view/2278>
- Alexandro, Rinto, & H, F. H. (2023). Strategi pedagang pasar kahayan dalam meningkatkan pendapatan saat pandemi di Palangka Raya. *Jurnal Ilmiah Kanderang Tingang*, 14(1), 174–184.
- Azizah, L. N. (2019). Analisis manajemen pengelolaan pasar tradisional guna meningkatkan pendapatan pedagang kecil (studi kasus Pasar Kiringan Desa Kemlagilor Turi Lamongan). *Jurnal Manajemen*, 4(1), 823. <https://doi.org/10.30736/jpim.v4i1.224>
- BPS, Kota Jambi Dalam Angka 2022, Kota Jambi.
- Farida, I., & Setiawan, D. (2022). Business strategies and competitive advantage: the role of performance and innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 8(3), 1–16. <https://doi.org/10.3390/joitmc8030163>
- Geok, E., Loh, Y., Stephenson, M. L., & Nezakati, H. (2021). Constructing a methodological approach to examine the determinants affecting purchase intention through perceived risk in the hotel context article info jel classification keywords e-servicescape hotel policies perceived risk price sensitivity purchase in. *Journal of Marketing Management and Consumer Behavior* Loh E. G. Y. et Al. / *Journal of Marketing Management and Consumer Behavior*, 3(February), 17–34.
- Guzman, C. D. De. (2016). Marketing mix and its influence on income , per day customer and employee turnover : an analysis of selected food establishments in robinson ' s place malolos author : *International Journal of Education and Research*, 4(10), 191–200.

- Hastuti,dkk. (2023). Pengantar bisnis (manajemen era digital & sustainability). PT. Sonpedia Publishing Indonesia: Jambi
- Herman. (2021). Analysis of factors affecting traders' income on traditional markets in Indonesia. *ADPEBI International Journal of Business and Social Science*, 1(1), 28–36. <https://doi.org/10.54099/aijbs.v1i1.31>
- Hernando, R., Widiastuti, F., & Hastuti, D. (2022). *Pendampingan digital marketing berbasis syariah produk anyaman bahan baku tanaman*. MARTABE: Jurnal Pengabdian Masyarakat 5(10), 3816–3821.
- Hodijah, S., Parmadi, P., Hastuti, D., & Heriberta, H. (2021). Pemberdayaan perempuan melalui pemanfaatan limbah rumah tangga menjadi kerajinan tangan (Studi kasus Kelurahan Arab Melayu, Kota Jambi). *Studium: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 11–16. <https://doi.org/10.53867/jpm.v1i1.8>
- Juliarta, I. M. G., & Darsana, I. B. (2015). Analisis efektivitas revitalisasi pasar tradisional dan dampaknya terhadap pengelolaan pasar , Jumlah Pengunjung dan Pendapatan Pedagang Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana (Unud), Bali , Indonesia. *E-Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 5(1), 138–166.
- King, N. A. and S. (2013). The influence of marketing on profitability of an organization. *International Journal of Marketing, Financial Services & Management Research*, 2(8), 36–45.
- Mukoffi, A., Suhendri, H., Hastuti, D., Meliyana, M., & Indah, S. (2022). An empirical assessment of corporate governance components and their impact on profitability: evidence of listed banks in Indonesia. *Jurnal Perspektif Pembiayaan Dan Pembangunan Daerah*, 10(4), 213–224. <https://doi.org/10.22437/ppd.v10i4.20394>
- Narver, J. C., & Slater, S. F. (1990). The effect of a market orientation on business profitability. *Journal of Marketing*, 54(4), 20. <https://doi.org/10.2307/1251757>
- Malano, Herman, 2011, *Selamatkan pasar tradisional : potret ekonomi rakyat kecil*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Pramudyo, Anung, 2014, *Menjaga eksistensi pasar tradisional di Yogyakarta*, JBMA, II(1), Maret
- Parmadi, Haryadi, Junaidi, Hodijah, S., Hastuti, D., & Heriberta. (2022). Pemberdayaan penguatan kelembagaan dalam pengembangan wisata Danau Tangkas Desa Tanjung Lanjut Kecamatan Sakernan Muaro Jambi. *Studium: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 29–36. <https://doi.org/10.53867/jpm.v2i1.43>
- Puspitasari, M. S., & Primalasari, I. (2019). Analisis tingkat pendapatan dan kesejahteraan rumah tangga petani karet di Kecamatan Muara Beliti Kabupaten Musi Rawas. *Societa*, 11(2014), 10–20.
- Pramudyo, Anung, 2014, *Menjaga eksistensi pasar tradisional di Yogyakarta*, JBMA, II(1), Maret
- Rahmah Fadlikha Almagfirah. (2022). Peran pasar tradisional dalam meningkatkan pendapatan pedagang di Desa Lompoloang Kecamatan Pitumpanua Kabupaten Wajo. In *Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar*.

- Rangaswamy, A., Moch, N., Felten, C., van Bruggen, G., Wieringa, J. E., & Wirtz, J. (2020). The role of marketing in digital business platforms. *Journal of Interactive Marketing*, 51, 72–90. <https://doi.org/10.1016/j.intmar.2020.04.006>
- Rezki, M., Meidona, S., & Zaki. (2021). Analisis strategi pengelolaan pasar tradisional guna meningkatkan pendapatan pedagang kecil dalam perspektif ekonomi di Padang Pariaman. *Jurnal Point Equilibrium Manajemen Dan Akuntansi*, 3(1), 12. <http://ojs.unisbar.ac.id/index.php/jpe/article/view/60%0Ahttp://ojs.unisbar.ac.id/index.php/jpe/article/download/60/46>
- Ridwansyah, M., Hastuti, D., Heriberta, H., Syaparuddin, S., & Emilia, E. (2021). Penguatan BUMDes (badan usaha milik desa) dengan memaksimalkan pemanfaatan berbagai fasilitas digital. *Studium: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 39–48. <https://doi.org/10.53867/jpm.v1i2.30>
- Sahban, H., & Perwira, I. (2018). Empowerment of traders and traditional market potential development in Indonesia. *International Journal of Innovative Science and Research Technology*, 3(1), 428–436.
- Saragih, L. S., & Meak, S. V. (2022). Post-revitalization of traditional market in a marketing perspective. *Review of Management, Accounting, and Business Studies*, 1(2), 58–67. <https://doi.org/10.38043/revenue.v1i2.3737>
- Sari, D. K., Haryono, D., Rosanti, N., Agribisnis, J., Pertanian, F., Lampung, U., Prof, J., & Brojonegoro, S. (2014). Analisis pendapatan dan tingkat kesejahteraan rumah tangga petani jagung di Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan. *Jiia*, 2(1), 64–70.
- Siti Qomariyah. (2022). Analisis pengelolaan pasar tradisional dan sumber daya pedagang terhadap pendapatan pedagang pada pasar tradisional Boyolangu Kabupaten Tulungagung. *Otonomi*, 22(1), 12–23.
- Sunargo, S., & Hastuti, D. (2019). Mengatasi perilaku kerja kontraproduktif melalui peran integratif politik organisasional dan kecerdasan emosional pada era revolusi industri 4.0. *Jurnal Paradigma Ekonomika*, 14(2), 45–54. <https://doi.org/10.22437/paradigma.v14i2.8961>
- Supiati, S., Hafidah, A., & Ramli, A. H. (2021). Analysis of market retribution management systems in efforts of increasing regional original income in the office of Pd. Makassar Raya Market, Makassar City. *Business and Entrepreneurial Review*, 21(1), 23–46. <https://doi.org/10.25105/ber.v21i1.9224>
- Thoharo, A., Priyadi, M. P., & Wahidahwati, W. (2021). The Management's motives of income smooth-ing and its implications to the market reaction. *Jurnal Dinamika Akuntansi*, 13(1), 72–92.



© 2023 oleh penulis. Pemegang Lisensi Studium JPM, Indonesia. Artikel ini merupakan artikel akses terbuka yang didistribusikan di bawah syarat dan ketentuan Lisensi Atribusi Creative Commons (CC BY-SA) (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)