



## Strategi Berdagang Buah Kios di Pasar Pagi Arengka Kota Pekanbaru

Sherly Monica

Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Riau  
Kampus Bima Widya, Jl. H.R. Soebrantas Km 12,5 Simp. Baru, Pekanbaru 28293  
Telp/Fax. 0761-63277

---

### Abstrak

Received: 2 November 2024  
Revised: 13 November 2024  
Accepted: 30 November 2024

The phenomenon of the informal sector, including traders, is a common and growing phenomenon, one of which is in Indonesia. The increase in the informal sector is caused by the limitations of the formal sector in accepting more workers. One of the jobs in the informal sector is fruit traders. In business, fruit traders cannot be separated from what is called the existence of strategy, so that the growing role of strategy in the fruit trader community can contribute to supporting smooth activities in fruit traders. The aim of this research is to find out what strategies fruit traders use in selling fruit at the Arengka Morning Market, Pekanbaru city. In the midst of many traders selling fruit. This research was conducted with a descriptive qualitative approach using purposive sampling techniques. In this study, the researcher took 5 informants as subjects in research related to the formulation studied by the researcher. Through interviews, documentation and observation, researchers succeeded in finding and obtaining data regarding the profile of fruit traders, the obstacles and risks experienced by fruit traders, the reasons why fruit traders choose fruit as merchandise, as well as the forms of fruit traders' trading strategies used by traders at Pasar Pagi. Arengka, Pekanbaru city.

**Keywords:** Strategy, Trading, Fruit, Market, Profile, Arengka.

(\* Corresponding Author: monica@gmail.com

**How to Cite:** Monica, S. (2025). Strategi Berdagang Buah Kios di Pasar Pagi Arengka Kota Pekanbaru. Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan, 11(2.D), 253-269. Retrieved from <https://jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP/article/view/11623>

---

## PENDAHULUAN

Seiring perkembangan zaman membuat kebutuhan masyarakat semakin meningkat sehingga hal ini juga membuat tumbuhnya perkembangan ekonomi. perkembangan ekonomi membuat banyak munculnya berbagai sektor pusat pusat perdagangan. pusat perdagangan inilah yang menggerakkan roda perekonomian dari suatu daerah. dengan adanya pembangunan ekonomi hal yang tidak hanya berorientasi dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi tetapi diharapkan juga bisa mengatasi berbagai masalah ekonomi seperti kemiskinan, meningkatkan kesejahteraan sosial, adanya pemerataan keadilan, serta diharapkan bisa mengatasi kesenjangan pendapatan. kemajuan perekonomian di Indonesia bisa ditandai dengan berkurangnya angka pengangguran, meningkatnya jumlah pendapatan perkapita dari suatu masyarakat, tingginya konsumsi, serta meningkatnya harapan hidup masyarakat.

Pada saat ini sektor ekonomi di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup pesat terkhususnya di kota kota besar di Indonesia. dalam kehidupan sehari hari saja masyarakat Indonesia tidak terlepas dari kegiatan sosial, politik, budaya, serta ekonomi. sektor ekonomi sudah merupakan kebutuhan pokok sehari hari yang harus dipenuhi guna mencukupi kebutuhan hidup sehari hari

masyarakat Indonesia. di era modern seperti sekarang ini setiap manusia tentunya tidak lagi memenuh kebutuhan ekonominya dengan memproduksi bahan sendiri tetapi dengan melakukan perdagangan, jual beli, serta pertukaran untuk dapat memenuhi kebutuhan ekonominya. perdagangan juga merupakan kegiatan tukar menukar jasa dengan barang berdasarkan kesepakatan bersama dan karena unsur paksaan. pada zaman dahulu sebelum uang ditemukan, perdagangan dilakukan dengan sistem barter. sistem barter merupakan sistem menukar barang dengan barang tetapi karena zaman sudah di masa modern seperti sekarang perdagangan dilakukan dengan penukaran uang.

Indonesia merupakan salah satu negara yang menjalankan perekonomian terbuka juga mengalami permasalahan yang sama. inflansi nilai tukar rupiah yang sangat terasa ketika perekonomian dunia sedang tidak stabil. Hal ini juga seharusnya menjadi perhatian khusus bagi pemerintah Indonesia karena kestabilan sangat penting dalam menentukan arus perdagangan antar daerah, foreign direct investment, cadangan devisa, neraca pembayaran, serta inflansi. (Suryanto & Kurniati, 2022)

Pertumbuhan ekonomi juga merupakan salah satu masalah perekonomian jangka panjang yang ada di Indonesia, serta pertumbuhan ekonomi juga merupakan fenomena penting yang terjadi belakangan ini. Proses pertumbuhan ekonomi ini dinamakan sebagai modern economic growth, karena pada dasarnya pertumbuhan ekonomi juga diartikan sebagai suatu proses pertumbuhan output perkapita dalam perekonomian jangka panjang. Hal ini juga berarti dalam jangka panjang, kesejahteraan tercermin dalam peningkatan output perkapita yang sekaligus juga memberikan banyak alternatif dalam mengkonsumsi jasa dan barang serta juga tingginya daya beli masyarakat yang semakin tinggi. Pertumbuhan ekonomi juga berhubungan dengan proses peningkatan produksi barang dan jasa dalam kegiatan ekonomi di masyarakat Indonesia. hal ini juga sektor perekonomian di masyarakat bahwa pertumbuhan menyangkut perkembangan yang berdimensi tunggal dan diukur meningkatnya pendapatan dan hasil produksi, dalam hal ini juga merupakan kenaikan dalam pendapatan nasional ditunjukkan oleh besarnya nilai Produk Domestik Bruto (PDB). Indonesia sebagai salah satu negara berkembang sedang giat melaksanakan pembangunan secara bertahap dan berencana, tanpa mengabaikan kestabilan dan usaha pemerataan sehingga pembangunan nasional mengusahakan tercapainya pertumbuhan ekonomi yang tinggi agar bisa mewujudkan kesejahteraan dan peningkatan taraf hidup bagi masyarakat Indonesia. (Syahputra, 2017)

Kegiatan ekonomi merupakan kegiatan dimana masyarakat membuat pilihan dengan menggunakan uang untuk memenuhi kebutuhan hidup. Kegiatan ekonomi terdiri dari tiga kegiatan yaitu produksi, distribusi serta konsumsi. kegiatan ekonomi seperti berdagang dan berbisnis merupakan salah satu usaha informal yang sering kita jumpai saat ini. pedagang bisa kita jumpai di pasar, di pinggir jalan, dsb. pedagang merupakan orang yang memperjualbelikan satu barang guna untuk mendapat keuntungan.

Adapun tetap ada aja permasalahan yang terjadi di masyarakat seperti kurangnya keterampilan dalam berdagang, masalah modal yang kurang, kurangnya peningkatan kapasitas, serta minimnya lahan bagi tempat berjualan bagi pedagang sehingga timbulnya pengangguran, kemiskinan, serta kesenjangan sosial yang

merupakan salah satu permasalahan besar di Indonesia sampai saat ini yang masih belum terpecahkan masalahnya sampai sekarang.

Tingginya persaingan lapangan pekerjaan di sektor formal sehingga sektor informal dijadikan sebagai salah satu alternatif untuk mendapatkan lapangan pekerjaan. Setelah itu pekerjaan di sektor informal juga tidak diterima berdasarkan pendidikan, status maupun lingkungan dari orang tersebut karena lapangan pekerjaan di sektor informal bebas bisa dilakukan oleh siapapun tanpa melihat latar belakang orangnya masing-masing. Pemerintah menetapkan pembangunan saat ini di sektor informal agar bisa memperluas lapangan pekerjaan karena terbatasnya pekerjaan di sektor formal sehingga masyarakat beralih ke sektor informal yang lebih gampang dimasuki guna untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

Salah satu yang kegiatan di sektor informal yaitu perdagangan. Perdagangan merupakan usaha untuk melakukan jual beli barang baru maupun bekas tanpa mengalami perubahan yang teknis. Sedangkan dalam Kamus Bahasa Indonesia perdagangan merupakan (perihal mengenai perniagaan). Pedagang yaitu pekerjaan yang berhubungan dengan membeli dan menjual barang untuk mendapatkan keuntungan. Biasanya sering kita temui di pasar. Menurut Prianto (2008; 10), pasar merupakan kumpulan penjual dan pembeli yang saling berinteraksi agar mendapatkan keuntungan masing-masing yang disesuaikan dengan harga barang di pasar. Pasar dibedakan menjadi dua, yaitu pasar tradisional dan pasar modern. Pasar tradisional yaitu pasar yang memiliki aktivitas jual beli yang masih sederhana dan di pasar sederhana masih bisa melakukan tawar-menawar dengan pembayaran berupa uang tunai dan pasar pagi arengka termasuk pada kategori pasar tradisional, sedangkan pasar modern merupakan tempat jual beli yang sudah modern bisa melakukan pembayaran dengan kartu kredit maupun tunai, tetapi di pasar modern tidak bisa melakukan harga tawar-menawar karena harganya sudah ditetapkan. Demikian halnya pedagang sayuran, pedagang buah dan pedagang sambako. Hal ini juga berhubungan dengan perilaku dalam menjalin hubungan sebagai mata rantai keberhasilan dalam perdagangan. (Dwi Sutami et al., 2012). Persoalan yang sering kali dihadapi pedagang buah adalah buahnya tidak bisa bertahan lama atau sangat rentan membusuk sehingga merugikan bagi pedagang, begitu pula juga di alami pedagang buah di pasar pagi Arengka kota Pekanbaru.

Kota Pekanbaru sebagai pusat pemerintahan Provinsi Riau, pusat pendidikan dan pusat perdagangan. Kota Pekanbaru termasuk dalam kota dengan tingkat urbanisasi dan pertumbuhan migrasi yang cukup tinggi serta tingkat kelahiran yang tinggi. Mereka yang berkeinginan merantau agar bisa mendapatkan pekerjaan yang lebih bagus dan lebih layak di kota Pekanbaru. Hal ini menjadi permasalahan baru bagi pemerintah kota Pekanbaru karena lantaran masyarakat yang bermigrasi tersebut tidak dilengkapi dengan keterampilan dan pendidikan yang rendah sehingga akan makin banyak pengangguran di kota Pekanbaru. Karena ketatnya persaingan di sektor formal sehingga mereka memilih bekerja di sektor informal seperti pedagang. Bahkan banyak pedagang yang tidak mendapat izin berjualan.

Pedagang buah saat ini sangat mudah kita temui baik itu di pasar tradisional maupun pasar modern. Karena tingginya minat konsumen terhadap buah-buahan sehingga pedagang di sektor ini tidak pernah redup. Di Pekanbaru pedagang sangat

gampang kita temui seperti di pasar pagi Arengka ataupun di pinggir jalan Panam yang menjual beraneka ragam buah seperti jeruk, apel, durian, dsb.

Fenomena keberadaan pedagang buah seperti juga yang dapat dilihat di kota Pekanbaru salah satunya yang berada di Pasar Pagi Arengka. Pasar Pagi Arengka merupakan salah satu pasar yang terletak di Kota Pekanbaru tepatnya berada di wilayah Kelurahan Sidomulyo Timur Kecamatan Marpoyan Damai dan juga posisi Pasar Pagi Arengka Pekanbaru ini terletak di lokasi strategis yakni berada di tengah Kota Pekanbaru. Pedagang buah di Pasar Pagi Arengka dimana perkembangan tersebut diikuti oleh banyaknya para pedagang yang datang dari luar daerah dengan maksud untuk memenuhi kebutuhan dan dan mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari. Tetapi karena banyaknya pedagang homogen dengan kata lain menjual produk yang sama sehingga banyak pedagang tidak mampu bersaing sehingga banyak dari mereka yang beralih pekerjaan ke sektor informal lainnya. Karena keberadaan sektor informal pada pedagang buah di Pasar Pagi Arengka makin hari semakin maju dan berkembang dan juga peranannya yang sangat efisien dalam membantu permasalahan lapangan pekerjaan di Pekanbaru. Mereka yang berpartisipasi dalam sektor informal ini kebanyakan memiliki latar belakang yang berbeda-beda dan hal ini yang membedakan cara berfikir, tingkah laku, pola pikir individu.

Pedagang buah yang berada di pasar Pagi Arengka makin hari semakin berkembang yang juga diikuti semakin banyaknya pedagang perantau yang berasal dari luar daerah dengan tujuan mencari rezeki hal ini terjadi karena dampak urbanisasi dan sangat sulitnya mencari pekerjaan di zaman sekarang. Karena ketatnya persaingan alhasil mayoritas dari mereka tidak memperoleh keuntungan serta tidak mampu bersaing dalam berdagang. Sehingga banyak dari mereka yang pindah profesi ke sektor informal lainnya. Seperti keberadaan sektor informal khususnya pedagang buah di Pasar Pagi Arengka Kota Pekanbaru makin hari semakin berkembang serta peranannya yang penting dalam mengatasi sulitnya mencari lapangan pekerjaan pada saat ini apalagi di kota Pekanbaru. Mayoritas mereka yang berpartisipasi dalam sektor ini memiliki latar belakang yang berbeda-beda sehingga hal ini yang membedakan cara berfikir, tingkah laku, serta dalam bertindak dalam sektor ini.

Tingginya persaingan pedagang buah di Pasar Pagi Arengka karena barang yang mereka jual homogen alias sama yaitu menjual buah-buahan baik itu yang berada di pasar ataupun yang memiliki kios. Hal ini dilakukan untuk melangsungkan kehidupannya meskipun terdapat rasa sepenanggungan dan senasib. Kegiatan dalam berdagang buah yang dilakukan setiap hari oleh pedagang buah Pasar Pagi Arengka tentunya hal ini dilakukan untuk memenuhi kebutuhan individu maupun keluarga. Dengan hal ini makin meningkatkan cara berfikir masyarakat bahwa berdagang buah dapat memenuhi kebutuhan hidup dari keluarganya. Eksistensi pedagang buah makin hari semakin meningkat hal ini dibuktikan dengan banyaknya kita temui pedagang buah di pinggir jalan ataupun di dalam pasar yang terdapat di kota Pekanbaru. Contohnya seperti yang terdapat di pinggir jalan Soebrantas Panam, ataupun yang berada di Pasar Pagi Arengka.

Dalam usaha pedagang buah tidak bisa lepas dari yang namanya keberadaan strategi, sehingga peran strategi yang tumbuh dalam komunitas pedagang buah bisa memberikan kontribusi dalam mendukung aktivitas kelancaran

dalam pedagang buah buahan. Dalam kehidupan sosial kita tentunya tidak bisa hidup sendiri pastinya membutuhkan orang lain untuk bertahan hidup. Kita harus punya hubungan sosial yang merupakan salah satu mempertahankan keberadaannya. Setiap individu pastinya memiliki kemampuan yang berbeda beda dalam kualitas dan kuantitasnya. Hubungan tersebut ada yang melibatkan antar individu dengan kelompok maupun individu dengan individu. Dari hal tersebut dapat membentuk jaringan sosial sekaligus terjadinya pengelompokan sosial di kehidupan bermasyarakat. Contohnya pedagang buah di Pasar Pagi Arengka dalam menjalankan usahanya pasti membutuhkan komunikasi dalam hubungan sosial mereka. Dalam jaringan sosial mereka perlunya komunikasi antara pedagang pemasok ataupun distributor hal ini guna menjalin hubungan kerja sama agar bisa menjalankan usaha mereka.

Pedagang buah di pasar pagi Arengka biasanya distributor terlebih dahulu menyediakan stok buah dari pedagang baru para pedagang buah di pasar pagi Arengka menjualnya kepada konsumen untuk diperjualbelikan. Setelah buah laku terjual habis barulah para pedagang menyetor uang pada distributor tersebut. Ada pula dengan metode distributor menerima setoran uang mereka sebelum buahnya habis tapi dengan kesepakatan bersama atau juga bisa disebut jatuh tempo.

Pedagang buah kios di pasar pagi Arengka kota Pekanbaru mayoritas berasal dari kalangan menengah kebawah sehingga modal mereka relatif kecil dari mayoritas penduduk di Arengka sebagai pedagang. Pedagang kios buah di pasar pagi Arengka kota Pekanbaru ini dikategorikan sebagai suatu jenis pekerjaan yang penting dan relatif khas dalam sektor informal. Khususnya kecil yang kurang teratur dan sebagai penambah pendapatan mereka agar mereka dapat merasakan kesejahteraan hidupnya. Pedagang buah kios ini merupakan orang-orang yang berjualan buah yang memasok buah dagangan dari pihak agen seperti dari daerah Sumatra barat.

Pedagang buah kios di pasar pagi Arengka kota Pekanbaru memiliki resiko rugi yang agak tinggi karena buah yang sifatnya tidak tahan lama serta cepat busuk sehingga pedagang buah harus mengatur strategi agar mereka tidak mendapatkan kerugian dan dagangannya bisa cepat ludes terjual. Kerugiannya bisa berupa buah yang dibeli ada yang hancur maupun busuk sehingga tentunya tidak layak dijual sehingga buah itu harus dibuang karena tidak bisa dijual pada konsumen. Walaupun pedagang buah kios tidak memperoleh pendapatan yang cukup besar tetapi mereka tetap berjuang keras untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Strategi berdagang yang sangat diperlukan pedagang buah agar mereka mendapatkan pendapatan yang tinggi dan meminimalisir kerugian guna untuk mencukupi kebutuhan hidup pedagang sehari-hari.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana profil pedagang buah kios di pasar pagi Arengka Kota Pekanbaru
2. Bagaimana strategi dagang yang dilakukan oleh pedagang buah kios di Pasar pagi Arengka kota Pekanbaru ?

## **TINJAUAN PUSTAKA**

Menurut Sri Mulyani(1938:1) profil merupakan biografi,pandangan sisi,garis besar dari diri seseorang ataupun kelompok yang memiliki umur yang sama.jadi profil merupakan suatu gambaran garis besar yang tergantung dari segi memandangnya.contohnya dari segi seninya adapun profil dapat pula diartikan sketsa wajah atau gambaran dari samping.yang jika dilihat dari statistik profil merupakan sekumpulan data menjelaskan sesuatu dalam bentuk grafik maupun tabel.

Dalam penelitian ini,profil yang dimaksud membahas gambaran riwayat hidup atau suatu pandangan mengenai strategi berdagang buah kios di pasar pagi Arengka kota Pekanbaru yang dilihat dari nama,umur,tempat tinggal,tingkat pendidikan,serta status pernikahan.

Menurut Hidayat (1983,41) sektor informal merupakan kebalikan dari sektor formal yang merupakan sektor yang terdiri dari unit usaha yang memperoleh perlindungan ekonomi dari pemerintah,sementara sektor informal merupakan unit usaha yang tidak memperoleh perlindungan ekonomi dari pemerintah.Soharto juga mengemukakan kriteria untuk memasukkan usaha sektor informal yaitu teknologi sederhana,keterampilan rendah,modal kecil,serta tidak dilindungi pemerintah.

Pedagang kecil biasanya yang bergerak di sektor informal merupakan orang-orang yang tidak memiliki kemampuan dan kesempatan kerja yang memadai agar bisa tertampung bekerja di sektor formal,sehingga orang-orang yang tidak tertampung di sektor formal tersebut membuat kegiatan di sektor informal sebagai alternatif terbaik.

Strategi juga dapat diartikan beberapa perencanaan yang telah disusun dan diaplikasikan di masa depan, sehingga telah didasari dengan segala pertimbangan guna untuk mencapai tujuan akhir sehingga diharapkan dapat disinkronkan dengan maksud tujuan akhir yang ingin dicapai.Strategi juga dapat dievaluasi secara terus menerus agar dapat menghasilkan umpan balik yang positif serta juga dapat dijadikan acuan dari keberhasilan.Dalam menyusun strategi dibutuhkan seni guna untuk menata agar strategi yang telah diterapkan dapat terlaksana dengan baik sehingga bisa mencapai suatu tujuan akhir.(Chaniago, 2017)

Strategi merupakan rangkaian dari beberapa tindakan yang dipilih secara optimal oleh rumah tangga pada golongan menengah bawah secara sosial ekonomi.strategi yang dilakukan dengan memanfaatkan berbagai macam sumber dan juga dapat mengurangi pengeluaran kuantitas.Sehingga strategi sering menerapkan pola nafkah ganda yang termasuk bagian dari strategi ekonomi.(Setia, 2005).Alasan menggunakan teori ini karena teori ini relevan dengan penelitian yang terkait untuk menjelaskan judul dan permasalahan yang diangkat.

## **METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif.metode penelitian digunakan untuk mengetahui secara mendalam tentang strategi berdagang buah kios di pasar pagi arengka kota pekanbaru.penelitian deskriptif memberikan gambaran yang lengkap dan cermat mengenai informan dalam penelitian ini yang dapat memberikan pandangan dan pendapat mengenai tindakan ekonomi dan strategi sebagai pelaku

dari kegiatan ekonomi. metode penelitian ini juga bisa menentukan secara terperinci dan sistematis dalam menganalisis suatu fenomena kejadian atau keadaan secara sosial dalam tindakan ekonomi.. adapun metode penelitian dari deskripsi kualitatif yaitu metode yang menggambarkan suatu fenomena deskripsi dalam bentuk bahasa dan kalimat yang menggunakan metode alamiah (Ahyar et.al.2020)

Lokasi dalam penelitian ini di pasar pagi Arengka Kecamatan Marpoyan Damai Kelurahan Sidomulyo Timur Kota Pekanbaru di sepanjang jalan Soekarno Hatta. alasan saya memilih lokasi dari penelitian ini karena merupakan salah satu pasar buah tradisional yang paling besar di Pekanbaru. di era banyaknya pasar buah modern tetapi eksistensi pasar buah Arengka yang tidak pernah redup sampai sekarang malah tidak kalah saing dengan pasar buah modern. selain itu juga pasar pagi Arengka Kota Pekanbaru merupakan salah satu pusat pemasok buah terbesar yang ada di kota Pekanbaru, dan juga karena lokasinya yang strategis berada pada jalan lintas kendaraan yang cukup banyak, serta berada di antara universitas besar di provinsi Riau sehingga sering di kunjungi pembeli karena tempatnya yang strategis.

## **HASIL PENELITIAN & PEMBAHASAN**

### ***Profil Subjek Pedagang Buah Kios***

Dalam pembahasan ini penulis akan menjelaskan bagaimana latar belakang kehidupan dari pedagang buah yang merupakan subyek penelitian dalam penulisan skripsi ini tentang bagaimana kehidupan sehari-hari narasumber, gambaran tentang profil pedagang buah yang digambarkan melalui tingkat pendidikan, penghasilan perbulan, jumlah tanggungan, lama berjualan, dll. metode pengumpulan data menggunakan pedoman wawancara sehingga diperoleh identitas informan yang seperti usia, jenis kelamin, agama, suku/etnis, pendidikan terakhir, lama berjualan, jumlah tanggungan, jumlah anggota keluarga, dll.

Adapun data skripsi mengenai informan pada penelitian ini didapatkan melalui metode wawancara dengan mempersiapkan pedoman wawancara yang dilakukan peneliti saat turun ke lapangan. tentunya penelitian ini menggunakan purposive sampling yaitu informan yang sesuai dengan kriteria yang sesuai dengan agar bisa memberi informasi sesuai dengan apa yang dikaji di fenomena dan rumusan peneliti. peneliti melakukan dengan wawancara langsung kepada responden yang sesuai dengan kriteria subjek penelitian dan mereka sudah menyetujui untuk diwawancara oleh peneliti. Kriteria yang peneliti gunakan adalah pedagang yang berjualan minimal 1 tahun, menjual berbagai macam buah-buahan, yang sudah menikah atau mempunyai tanggungan. sehingga peneliti mengambil 5 subjek penelitian pada pedagang buah di pasar pagi Arengka penulis melakukan wawancara dengan menggunakan metode kualitatif.

Informan pertama peneliti bernama ibu DhiLOY Sitepu, wawancara ini dilakukan pada tanggal 19 Januari 2024 pada pukul 04:00 wib. Ibu DhiLOY cukup lama berjualan buah yaitu selama 23 tahun. Ibu DhiLOY sekarang berumur 47 tahun dan beragama kristen yang berasal dari kota Medan. Ibu DhiLOY sendiri berasal dari suku karo pendidikan terakhir ibu DhiLOY yaitu SMA (Sekolah Menengah Atas). Ibu DhiLOY sendiri sudah tinggal di Pekanbaru sejak tahun 2011. Saat ini Ibu DhiLOY sudah memiliki keluarga dan mempunyai 2 anak. anak yang pertama sudah menikah dan tinggal di Medan sedangkan anak keduanya sedang menempuh perguruan

tinggi negri di Medan juga.jadi ibu DhiLOY tinggal disini bersama suaminya saja yang bertempat tinggal di jalan Garuda Sakti.sebelum berjualan pekerjaan ibu DhiLOY sebelumnya seorang agen sayur mayur. buah yang dijual ibu DhiLOY bermacam-macam buah jenisnya seperti jeruk, semangka, manga, melon, alpukat,pir,naga,dan lain-lainnya.

Informan kedua peneliti bernama Bapak Pora .wawancara ini dilakukan pada tanggal 19 Januari pada pukul 04:09 wib.Bapak Pora sudah berusia 48 tahun dan berasal dari Berastagi.suku Bapak Pora yaitu karo dan menganut agama katolik.Bapak Pora sendiri sudah berjualan dari tahun 2014 jadi sekitar sudah 10 tahun berjualan sebagai pedagang buah.pendidikan terakhir Bapak Pora yaitu SMA (Sekolah Menengah Atas).saat ini Bapak Pora sudah menikah dan memiliki 2 anak.anak pertama berumur 19 tahun yang sedang bekerja di Berastagi sebagai pedagang baju,anak kedua berumur 14 tahun masih SMP(Sekolah Menengah Pertama) dan anak kedua ini yang sering menemani Bapak Pora berjualan buah di kiosnya.sebelumnya pekerjaan Bapak Pora adalah petani dikampung halamannya di Berastagi dan sekarang beralih menjadi pedagang buah.Bapak Pora selain berdagang buah memiliki pekerjaan sampingan yaitu membuka usaha berjualan gorengan yang berada di depan rumah beliau.usaha ini dijalankan bersama dengan istrinya.Bapak Pora menjual berbagai macam buah-buahan lokal dan impor seperti anggur ,apel, pir, mangga yang berasal dari Thailand dan Malaysia serta buah-buahan lokal seperti pepaya,jeruk,pisang,rambutan itu biasanya berasal dari Sumatra Barat ataupun Sumatra Utara.biasanya Bapak Martianis membuka kiosnya dari jam 08:00 wib sampai dengan jam 22:00 Wib.

Bapak Pora sudah berjualan buah selama 10 tahun lamanya.Bapak Pora merupakan perantau dari Berastagi.hidup menjadi pedagang buah merupakan mata pencaharian Bapak Pora untuk menafkahi keluarganya walaupun ada pekerjaan sampingan berusaha menjual gorengan didepan rumahnya bersama istrinya.sebelum berjualan buah pekerjaan Bapak Pora sebelumnya adalah petani dikampung halamannya Berastagi.Bapak Pora memulai berdagang buah dengan bermodal awal sekitar Rp.60.000.000 berasal dari pinjaman bank.dan hal ini sudah termasuk menyewa kios tempat Bapak Pora berdagang.

Informan peneliti yang ketiga bernama bapak Yuswedi. Wawancara ini dilakukan pada tanggal 19 Januari 2024 pukul 04:14 wib. Pak Yuswedi adalah pedagang buah yang sudah berjualan selama 23 tahun dan beliau sendiri sekarang berumur 55 tahun. beliau memiliki seorang istri dan memiliki satu orang anak yang berumur 31 tahun dan sudah menikah.pak Yuswedi berasal dari Pariaman Sumatra Barat yang bersuku piliang.bapak Yuswedi beragama islam.pendidikan terakhir bapak Yuswedi yaitu SMA(Sekolah Menengah Atas).Bapak Yuswedi bertempat tinggal di jalan Cipta Karya.biasanya kios bapak Yuswedi buka dari jam 06 :30 sampai jam 21:00 wib.buah yang dijual bapak Yuswedi beraneka ragam seperti buah mangga, semangka, anggur, pir, jeruk, pisang, dll.pak Yuswedi juga mengatakan pendapatan dari berdagang buah cukup tinggi karena letak kios pak Yuswedi yang strategis sehingga menarik perhatian pembeli.

Bapak Yuswedi sudah berjualan buah-buahan cukup lama yaitu sekitar 23 tahun.pekerjaan menjadi pedagang buah merupakan pekerjaan utama Bapak Yuswedi yang pada sebelumnya Bapak Yuswedi bekerja sebagai petani dikampung halamannya.kios ini Bapak Yuswedi jalankan usahanya bersama dengan

istrinya. Modal awal yang dikeluarkan untuk memulai usaha berjualan buah-buahan berasal dari orang tua Bapak Yuswedi yaitu sekitar Rp.40.000.000 biaya ini sudah termasuk biaya sewa kios dan pemasok buah-buahan yang akan diperjualbelikan.

Saat transaksi jual beli Bapak Yuswedi mendapatkan penghasilan sekitar Rp. 1.000.000/hari dan jika dikalikan sebulan sebanyak Rp.30.000.000/bulan. adapun jenis buah-buahan yang dijual Bapak Yuswedi adalah buah apel, pir, semangka, melon, alpukat, dll. mayoritas buah yang dijual Bapak Yuswedi berasal dari luar negeri/buah impor.

Informan peneliti yang keempat adalah Ibu Sinuraya. wawancara ini dilakukan pada tanggal 19 Januari 2024 pada pukul 04 : 20 wib. ibu Sinuraya sudah berjualan cukup lama yaitu sekitar 30 tahun. saat ini ibu Sinuraya berumur 47 tahun dan memiliki suami dan tanggungan 2 orang anak. beliau berasal dari Binjai dan bersuku Karo. Ibu Sinuraya sendiri beragama kristen. pendidikan terakhir beliau adalah SMA (Sekolah Menengah Atas). Ibu Sinuraya bertempat tinggal di jalan Kaharuddin. biasanya Ibu Sinuraya mulai berjualan dari pukul 07:00 sampai dengan pukul 22:00 atau biasanya sering sampai tengah malam juga. sebelumnya pekerjaan Ibu Sinuraya pedagang baju bersama suaminya dan memutuskan beralih pekerjaan di Pekanbaru sebagai pedagang buah karena makin tingginya kebutuhan hidup sehari-hari. jenis buah-buahan yang dijual Ibu Sinuraya juga bermacam-macam seperti apel, jeruk, pir, manga, jeruk, dll.

Ibu Sinuraya sudah berjualan buah-buahan cukup lama yaitu sekitar 30 tahun lamanya. pedagang buah merupakan pekerjaan utama Ibu Sinuraya karena pekerjaan ini cukup lama Ibu Sinuraya geluti selama puluhan tahun lamanya. modal awal yang dikeluarkan Ibu Sinuraya sebesar Rp.20.000.000 dan biaya ini berasal dari pinjaman keluarga Ibu Sinuraya. modal tersebut sudah termasuk biaya menyewa kios sebesar Rp.10.000.000 dan sisanya untuk memasok buah dan membeli alat-alat kebutuhan berjualan lainnya seperti timbangan, rak untuk meletakkan buah, dll

Buah-buahan yang dijual Ibu Sinuraya pun ada bermacam-macam seperti jeruk, manga, pisang, apel, melon, anggur, dan masih banyak lainnya. saat transaksi jual beli buah biasanya Ibu Sinuraya mendapatkan penghasilan berkisar Rp.2.000.000/hari jika dikalikan sebulan bisa Rp.60.000.000/bulan namun penghasilan tersebut belum termasuk pendapatan kotor yang Ibu Sinuraya terima. tetapi pendapatan tersebut sudah lebih dari cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup Ibu Sinuraya dan keluarganya.

Informan peneliti yang kelima adalah bapak Leonardo. wawancara pada penelitian ini dilakukan pada tanggal 19 Januari 2024 pada pukul 04 :28 wib. bapak Leonardo yang sudah berjualan selama 8 tahun. beliau berumur 34 tahun, dan memiliki seorang istri dan satu anak masih kecil. bapak Leonardo berasal dari batak karo dan beragama katolik. pendidikan terakhir dari bapak Leonardo adalah SMA (Sekolah Menengah Atas). Bapak Leonardo bertempat tinggal di Merpati Sakti. pekerjaan utama bapak Leonardo adalah berjualan buah, karena sebenarnya kios ini milik orang tuanya tetapi karena sudah berumur jadi kios ini diserahkan kepada anaknya yaitu bapak Leonardo. dulunya pekerjaan bapak Leonardo penjual sepatu dikampungnya, tetapi karena pendapatan yang tidak seberapa jadi bapak Leonardo beralih pekerjaan meneruskan usaha kios buah yang dijalankan orang tuanya. biasanya bapak Leonardo mulai berjualan pukul 09:00 sampai dengan

tengah malam biasanya. buah yang dijual pun beraneka ragam jenisnya mulai dari jeruk, buah apel, pir, semangka, dan masih banyak lainnya. Bapak Leonardo sudah berjualan buah ditempat ini sekitar 8 tahun. sebenarnya usaha berdagang buah ini milik usaha orang tuanya, tetapi karena orang tuanya sudah tua jadi Bapak Leonardo inilah yang melanjutkan usaha orang tuanya dalam berjualan buah-buahan.

Modal awal Bapak Leonardo untuk memulai usaha dagangannya berkisar Rp.48.000.000. harga ini sudah termasuk menyewa kios sebagai tempat untuk berjualan. sebelumnya pekerjaan Bapak Leonardo yaitu sebagai pedagang sepatu dikampung halamannya tetapi karena tidak mendapatkan keuntungan sehingga Bapak Leonardo memilih melanjutkan usaha orang tuanya berjualan buah di Pasar Pagi Arengka.

### ***Hambatan dan resiko dalam berdagang yang dialami pedagang buah***

Dalam berjualan pasti selalu ada hambatan dan resiko yang dialami pedagang tidak terkecuali pedagang buah, salah satu masalah utama yang dialami pedagang buah yaitu cepat busuk karena sifat buah yang tidak tahan lama tidak seperti barang lain seperti baju, sepatu, dll. sehingga pedagang buah harus menerapkan strategi agar jualan buahnya laku dan tidak mengalami kerugian. walaupun memiliki resiko yang cukup besar hal ini tetap tidak mengurangi eksistensi pedagang buah di perekonomian seperti di Kota Pekanbaru. hal ini karena masih banyaknya pedagang buah yang kita temui di pasar ataupun di pinggiran jalan seperti yang peneliti teliti di pedagang buah Pasar Pagi Arengka Kota Pekanbaru. bisa dibilang usaha sebagai pedagang buah salah satu usaha yang cukup menguntungkan.

Berikut ini beberapa hambatan dan resiko yang dialami pedagang buah berdasarkan pernyataan narasumber yang penulis teliti seperti : Buah yang busuk, buah yang musiman, waktu yang lama dalam merintis usaha, harga buah yang sering naik turun, serta agen buah yang tidak sesuai.

### ***Strategi berdagang pedagang buah di Pasar Pagi Arengka***

Setiap orang berjuang dengan kehidupannya dalam mencari nafkah untuk mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari. berbagai macam pekerjaan dilakukan untuk mencari nafkah yang sesuai dengan kemampuan tiap individu salah satunya termasuk pedagang buah. pedagang merupakan pekerjaan yang memperjualbelikan barang ke orang lain untuk memperoleh suatu keuntungan. apalagi sekarang semakin banyaknya pedagang apalagi pedagang buah di Kota Pekanbaru semakin tinggi juga persaingan antar pedagang begitu ketat. sehingga pedagang buah harus memiliki strategi agar tetap mempertahankan dagangannya untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari mereka dan keluarganya.

Strategi merupakan rangkaian dari beberapa tindakan yang dipilih secara optimal oleh rumah tangga pada golongan menengah bawah secara sosial ekonomi. strategi yang dilakukan dengan memanfaatkan berbagai macam sumber dan juga dapat mengurangi pengeluaran kuantitas. Sehingga strategi sering menerapkan pola nafkah ganda yang termasuk bagian dari strategi ekonomi. (Setia, 2005)

Salah satunya yaitu Mosser, menurut beliau dalam membuat suatu kerangka pengelolaan aset dapat juga digunakan untuk melakukan pengembangan strategi atau penyesuaian dalam mempertahankan suatu kelangsungan hidup (Suharno,

n.d.). Adapun strategi berdagang yang peneliti dapatkan dari informan dalam berdagang buah-buahan yaitu sebagai berikut :

#### 1. Strategi Aktif

Strategi aktif merupakan strategi yang dilakukan oleh keluarga miskin dengan cara mengoptimalkan segala potensi dari keluarganya contohnya saja melakukan aktivitas sendiri, memperpanjang jam kerja dan melakukan apapun demi bisa menambah penghasilannya. Strategi aktif yang dilakukan pedagang adalah dengan diversifikasi penghasilan atau dengan mencari penghasilan tambahan dengan cara melakukan pekerjaan sampingan.

Adapun menurut Andrianti strategi yang digunakan oleh pedagang agar dapat mengatasi kesulitan ekonomi yakni dengan mendorong para isteri agar ikut mencari nafkah juga. Bagi masyarakat yang tergolong masyarakat menengah kebawah mencari nafkah bukan hanya menjadi tanggung jawab suami tetapi juga menjadi tanggungjawab semua anggota keluarga lainnya sehingga keluarga yang termaksud ekonomi menengah kebawah menyuruh isteri juga ikut bekerja demi membantu menambah penghasilan dan mencukupi kebutuhan hidup keluarga sehari hari. (Kusnadi, 2000) Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan juga bahwa yang dimaksud strategi aktif merupakan strategi yang dilakukan seseorang atau keluarga dengan cara memaksimalkan dari potensi dan sumber daya yang dimiliki keluarga guna untuk bertahan hidup. Seperti beberapa strategi aktif yang dilakukan pedagang buah di Pasar Pagi Arengka Kota Pekanbaru.

Strategi aktif yang dilakukan Ibu Dhiroy Sitepu adalah dengan menambah jam kerja dengan membuka kios dimulai pukul 7 pagi sampai 11 malam agar bisa menghabiskan stok buah yang tersisa. Terkadang Ibu Dhiroy juga memberikan harga diskon jika buah yang diborong banyak. Awalnya Ibu Dhiroy Sitepu berjualan bermodalkan dari uang pribadi saat menjadi agen penjual sayur-mayur sekitar Rp. 60.000.000. Kios yang Ibu Dhiroy Sitepu tempati sekarang merupakan kontrakan dan dikenakan biaya 80.000/hari sudah termasuk listrik yang digunakan dan dibayar ke pengurus Pasar Pagi Arengka.

Strategi aktif yang dilakukan Bapak Pora yaitu dengan menambah jam kerja dengan membuka kiosnya dari pukul 08:00-22:00 sampai barang dagangan buah-buahannya habis baru kiosnya tutup. Bapak Pora juga sering memberikan diskon saat bertransaksi. Bapak Pora biasanya mendapatkan hasil penjualan perhari sekitar Rp. 2.000.0000 jika dikalikan sebulan bisa mencapai sekitar Rp. 50.000.000 belum lagi termasuk omset kotor yang diterima. Jenis buah-buahan yang dijual Bapak Pora adalah jeruk, melon, semangka, jeruk, dll.

Strategi aktif yang dilakukan Bapak Yuswedi adalah dengan menambah jam kerja dengan membuka kios dari jam 06 :30 sampai jam 21:00 Wib sampai stok buah habis. Biasanya buah disortir Bapak Yuswedi seperti buah yang masih segar dengan buah yang akan layu. Buah yang akan layu disiram dulu atau dimasukkan ke kulkas agar tetap terjaga kesegarannya. Bisa juga ditaruh di rak paling depan agar ada konsumen yang membeli. Hal ini dilakukan untuk meminimalisir kerugian terhadap buah-buahan yang dijual Bapak Yuswedi.

Strategi aktif yang dilakukan Ibu Sinuraya yaitu dengan menambah jam kerja dengan membuka kios dari pukul 07:00 sampai dengan pukul 22:00 atau biasanya sering sampai tengah malam juga agar stok buah dagangan biar cepat habis juga. Ibu Sinuraya juga sering dibantu anaknya berjualan sehingga tidak perlu

mengeluarkan upah yang terlalu banyak untuk membayar orang yang membantu Ibu Sinuraya.

Strategi aktif yang dilakukan Bapak Leonardo adalah dengan menambah jam kerja dengan membuka kios dari pukul 09:00 sampai dengan tengah malam agar bisa menghabiskan stok buah dagangan supaya cepat habis. tetapi jika sepi biasanya Bapak Leonardo menutup kiosnya lebih cepat karena beliau tidak ada yang membantu hanya berjualan sendiri lantaran orangtuanya yang sebelumnya punya kios sudah tua.

## 2. Strategi Pasif

Strategi pasif merupakan strategi yang dilakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran keluarga seperti pendapat Suharto yang menyatakan bahwa strategi pasif merupakan strategi dengan cara mengurangi pengeluaran keluarga contohnya biaya untuk sandang, pangan, pendidikan, dan lain sebagainya. (Suharto, 2009) Strategi pasif biasanya dilakukan pedagang adalah dengan tidak boros dan membiasakan hidup hemat. Hemat dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia diartikan sebagai sikap berhati-hati, tidak boros dalam mengeluarkan dan membelanjakan uangnya. Sikap hemat juga merupakan budaya yang telah dilakukan masyarakat desa terutama masyarakat desa yang tergolong ekonomi menengah kebawah. Menurut Kusnadi strategi pasif merupakan strategi yang mana individu berusaha membatasi dan meminimalisir pengeluaran uang, strategi ini merupakan salah satu cara masyarakat dengan ekonomi menengah kebawah untuk bertahan hidup. (Kusnadi, 2000). Seperti beberapa strategi pasif yang dilakukan pedagang buah di Pasar Pagi Arengka Kota Pekanbaru.

Strategi pasif yang dilakukan Ibu Dhiroy Sitepu adalah dengan memilih lokasi berjualan yang strategis dilewati banyak orang, memajang buah-buahan di rak dengan rapi dan cantik sehingga menarik minat pembeli untuk membeli buah-buahan, menawarkan buah-buahan yang dijual ke pembeli dengan sopan dan ramah, mempromosikan buah-buahan yang dijual kepada pembeli dengan bersikap ramah dan tersenyum, mau bernegosiasi harga melalui transaksi tawar menawar dengan pembeli.

Strategi pasif yang dilakukan Bapak Pora yaitu dengan menata letak buah dengan semenarik mungkin agar bisa menarik minat pembeli, harga yang sudah dicantumkan didepan buah-buahan sehingga mempermudah pembeli melihat harga buah, melakukan promosi seperti beli jeruk dapat satu apel, Bapak juga melakukan promosi lewat sosial media yang Bapak punya seperti facebook, whatsapp, dll.

Strategi pasif yang dilakukan Bapak Yuswedi dalam berdagang adalah menawarkan buah dagangan dengan ramah dan sopan kepada pembeli, selain itu karena lokasi kios Bapak Yuswedi yang strategis sehingga terjangkau bagi pembeli, Bapak Yuswedi juga menetapkan harga yang dapat bersaing dengan tidak memberi harga yang tidak terlalu mahal terhadap buah-buahan yang dijual karena banyaknya pedagang yang menjual buah yang sama sehingga hal ini dilakukan Bapak Yuswedi agar pembeli tidak jera untuk membeli buah-buahan di kios milik Bapak Yuswedi lagi.

Strategi pasif yang dilakukan Ibu Sinuraya adalah memilih lokasi yang cukup strategis agar mudah terjangkau pembeli, menawarkan dengan ramah dan sopan menjadi strategi terpenting Ibu Sinuraya karena beliau menganggap pembeli

adalah sumber rezeki beliau, menjaga kebersihan kios karena kalau kiosnya bersih tentunya hal ini menarik minat pembeli.

Strategi pasif yang dilakukan Bapak Leonardo adalah menata letak buah yang rapi sesuai dengan jenis, ukuran, maupun warnanya agar kelihatan lebih menarik pembeli, melayani pembeli dengan senyum dan ramah sehingga pembeli senang berbelanja di kios kita, menetapkan harga jual buah tidak terlalu mahal, melakukan promosi dagangan seperti diskon buah, dsb. karena menurut bapak hal yang paling penting dan utama dalam berdagang adalah pelayanan kita kepada pembeli jika pembeli senang tentunya hal itu menjadi nilai tambah agar penjualan kita meningkat

### 3. Strategi Jaringan

Strategi jaringan merupakan strategi yang dilakukan dengan cara memanfaatkan jaringan sosial. Strategi jaringan merupakan strategi yang dilakukan dengan cara menjalin relasi dengan formal maupun dengan lingkungan sosial dan lingkungan kelembagaannya contohnya saja seperti meminjam uang kepada bank, mengutang di warung atau toko, dsb. (Suharto, 2009). Strategi jaringan yang terjadi akibat adanya interaksi sosial dalam masyarakat sehingga jaringan sosial bisa membantu keluarga dengan ekonomi menengah kebawah ketika membutuhkan uang secara mendesak. (Kusnadi, 2000).

Secara umum strategi jaringan sering dilakukan oleh masyarakat yang kurang mampu adalah dengan meminta bantuan pada tetangga atau kerabat dengan cara meminjam uang karena kebutuhan mendesak. Budaya meminjam atau hutang ini merupakan hal yang wajar bagi masyarakat yang tergolong dengan ekonomi menengah kebawah karena budaya gotong royong dan kekeluargaan masih sangat kental dikalangan masyarakat kita. Strategi jaringan biasanya dilakukan adalah dengan memanfaatkan jaringan sosial yang dimiliki dengan cara meminjam uang pada tetangga, kerabat, maupun bank serta memanfaatkan bantuan sosial yang lainnya. (Chyntia & Fitriani, 2021). Seperti beberapa strategi jaringan yang dilakukan pedagang buah di Pasar Pagi Arengka Kota Pekanbaru.

Strategi jaringan yang diterapkan Ibu Dhiroy Sitepu adalah dengan menjalin jaringan/hubungan dengan pihak agen, dengan sesama pedagang buah yang berada di pasar pagi Arengka kota Pekanbaru, serta dengan pembeli. Salah satu contoh strategi jaringan dengan menjalin hubungan antara agen buah seperti saat kondisi stok buah habis biasanya Ibu Dhiroy Sitepu menghubungi agen, dan setelah itu agen akan mendatangi kios yang berada di sekitar tempat Ibu Dhiroy Sitepu berjualan. Dalam sistem pembayaran biasanya Ibu Dhiroy Sitepu buah-buahan akan diletakkan terlebih dahulu dan Ibu Dhiroy Sitepu membayar setengah harga dulu nanti dilunaskan setelah buah-buahan yang baru akan datang.

Strategi jaringan yang dilakukan Bapak Pora adalah menjaga hubungan baik dengan agen ketika agen datang mengantarkan buah ke kios Bapak Pora, hubungan baik dengan sesama pedagang buah di sekitaran pasar pagi Arengka kota Pekanbaru, serta hubungan baik terhadap pembeli dengan bersikap ramah.

Strategi jaringan yang dilakukan Bapak Yuswedi adalah menjalin hubungan baik dengan sesama pedagang buah di Pasar Pagi Arengka, hubungan baik dengan pembeli, serta hubungan baik dengan pedagang sekitar lokasi berjualan serta juga menjalin hubungan baik dengan keluarga ataupun tetangga dekat rumah Bapak Yuswedi. Adapun juga membentuk jaringan sosial dengan agen buah yang

mengantarkan buah ke kios Bapak Yuswedi. Biasanya Bapak Yuswedi menghubungi agen via whatsapp untuk menambah pasokan buah-buahannya yang stoknya sudah menipis atau habis. Sekali pasokan buah-buahan yang masuk berkisar sampai 4 keranjang yang masing-masing keranjang berisi 30 kg untuk satu jenis buah-buahan dan jumlah ini tentunya bisa bertambah jika permintaan konsumen meningkat.

Strategi jaringan yang dilakukan Ibu Sinuraya adalah menjaga hubungan baik dengan agen ketika agen datang mengantarkan buah ke kios Ibu Martianis, hubungan baik dengan sesama pedagang buah di Pasar Arengka, serta hubungan baik terhadap pembeli dengan bersikap ramah. Seperti hubungan dengan agen buah Ibu Sinuraya sendiri mengenal agen melalui teman-teman yang juga berjualan buah-buahan disana ada juga beberapa yang dikenal Ibu Sinuraya melalui media sosial seperti facebook, supir agen buah ataupun agen yang langsung datang ke kios Ibu Sinuraya.

Strategi jaringan yang dilakukan Bapak Leonardo adalah menjalin hubungan baik dengan sesama pedagang buah di Pasar Pagi Arengka, hubungan baik dengan pembeli, serta hubungan baik dengan pedagang sekitar lokasi berjualan.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Profil pedagang buah berada dalam usia prima berumur kisaran 34-55 tahun. Pada tabel pendidikan rata-rata pedagang buah yang peneliti teliti berpendidikan SMA. Berdasarkan tabel diatas juga kebanyakan dari mereka sudah berjualan cukup lama berkisar antara 8-30 tahun lamanya berjualan. Hal ini menandakan untuk merintis usaha berjualan buah-buahan membutuhkan waktu yang lama sampai bertahun-tahun.
2. Hambatan dan resiko yang dialami pedagang tidak terkecuali pedagang buah, salah satu masalah utama yang dialami pedagang buah yaitu cepat busuk karena sifat buah yang tidak tahan lama tidak seperti barang lain seperti baju, sepatu, dll. Sehingga pedagang buah harus menerapkan strategi agar jualan buahnya laku dan tidak mengalami kerugian. Walaupun memiliki resiko yang cukup besar hal ini tetap tidak mengurangi eksistensi pedagang buah di perekonomian seperti di Kota Pekanbaru.
3. Alasan pedagang buah memilih berdagang buah berdasarkan pernyataan narasumber yang peneliti wawancara mengenai alasan kenapa memilih berdagang buah-buahan di Pasar Pagi Arengka Kota Pekanbaru bisa dilihat bahwa narasumber memilih buah-buahan tersebut yang sesuai dengan pertimbangan masing-masing pedagang buah dengan tindakan yang berorientasi pada afeksi, tujuan, nilai, serta tradisional. Yang juga dipengaruhi oleh peluang, pasar, serta faktor modal ekonomi juga salah satu faktornya. Serta juga karena kesadaran masyarakat akan gaya hidup sehat yang tinggi hal ini membuat konsumsi terhadap buah-buahan semakin meningkat. Tidak terkecuali pada masyarakat Kota Pekanbaru.
4. Strategi aktif yang dilakukan pedagang buah adalah dengan menambah jam kerja dengan membuka kios sampai tengah malam sampai stok buah habis. Biasanya buah disortir pedagang buah seperti buah yang masih segar dengan buah yang

akan layu. buah yang akan layu disiram dulu atau dimasukkan ke kulkas agar tetap terjaga kesegarannya. bisa juga ditaruh di rak paling depan agar ada konsumen yang membeli. hal ini dilakukan untuk meminimalisir kerugian terhadap buah-buahan yang dijual pedagang buah-buahan.

5. Strategi pasif yang dilakukan pedagang buah adalah dengan memilih lokasi berjualan yang strategis dilewati banyak orang, memajang buah-buahan di rak dengan rapi dan cantik sehingga menarik minat pembeli untuk membeli buah-buahan, menawarkan buah-buahan yang dijual ke pembeli dengan sopan dan ramah, mempromosikan buah-buahan yang dijual kepada pembeli dengan bersikap ramah dan tersenyum, mau bernegosiasi harga melalui transaksi tawar-menawar dengan pembeli.
6. Strategi jaringan yang dilakukan pedagang buah adalah menjaga hubungan baik dengan agen ketika agen datang mengantarkan buah ke kios, hubungan baik dengan sesama pedagang buah, serta hubungan baik terhadap pembeli dengan bersikap ramah. seperti hubungan dengan agen-agen melalui teman-teman yang juga berjualan buah-buahan disana ada juga beberapa yang dikenal pedagang buah melalui media sosial seperti facebook, supir agen buah ataupun agen yang langsung datang ke kios.

### **Saran**

Beberapa pada hasil penelitian peneliti memberikan beberapa saran yang terkait dengan “Strategi Berdagang Buah Kios di Pasar Pagi Arengka Kota Pekanbaru” yakni sebagai berikut ;

1. Peneliti berharap pedagang buah dapat berperilaku tertib dan menjaga kebersihan kiosnya karena pada saat peneliti turun ke lapangan masih banyaknya kios yang ambur adur/tidak rapi serta banyaknya sampah yang berserakan. peneliti berharap kedepannya pedagang buah dapat lebih memperhatikan kebersihan kiosnya.
2. Peneliti berharap kepada agen buah agar berperilaku lebih jujur kepada pedagang buah karena selama peneliti turun kelapangan banyak dari pedagang buah yang mengeluh agen buah yang tidak jujur terhadap buah yang disupliernya.
3. Peneliti berharap kepada pemerintah Kota Pekanbaru agar menyediakan tempat yang lebih bagus terhadap pedagang buah yang berada di Pasar Pagi Arengka Kota Pekanbaru karena peneliti kasihan melihat kios mereka yang seperti tidak kokoh yang hanya terbuat kayu dan terpal seadanya. kedepannya semoga pemerintah Kota Pekanbaru lebih memperhatikan pedagang buah yang berada di Pasar Pagi Arengka Kota Pekanbaru.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Ahyar, Hardani, Universitas Sebelas Maret, 2020. Buku *Metode Penelitian Kualitatif & Kualitatif*
- Basid, A., & Niswah, S. K. (2018). Tindakan Sosial Tokoh Husna Dalam Novel *Lovely Hana* Karya Indra Rahmawati Berdasarkan Perspektif Max Weber. *LINGUA: Jurnal Bahasa, Sastra, Dan Pengajarannya*, 14(C), 1–8.
- Chaniago, Siti Aminah. (2017). Perumusan Manajemen Strategi Pemberdayaa. *Jurnal Manajemen Strategi*, 12(1), 87–101.

- Chyntia, F., & Fitriani, E. (2021). Strategi Bertahan Hidup Pedagang di Kawasan Wisata Pacu Jalur Era Pandemi COVID-19. *Culture & Society: Journal Of Anthropological Research*, 2(4), 142–150. <https://doi.org/10.24036/csjar.v2i4.75>
- Dwi Sutami, W., Rasional Pedagang Pasar Tradisional, S., & Dwi Sutami Alumni Antropologi FISIP Unair, W. (2012). Strategi Rasional Pedagang Pasar Tradisional. *BioKultur*, 1(2), 127–148.
- Hart, Keith. 1991 *Sektor informal dan Struktur Pekerjaan di Kota*. Disunting oleh Manning, dalam *Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor Informal di Kota*. PPSK Universitas Gadjah Mada Kerjasama dengan Yayasan Obor Indonesia. Jakarta
- Hidayat. 1983. *Pengembangan Sektor Informal dalam Pembangunan Nasional : Masalah dan Prospek*. Pusat Penelitian Ekonomi dan Sumber Daya Manusia, Fakultas Ekonomi Bandung : Universitas Padjajaran
- Hidayat. 1986. *Teori Efektifitas Dalam Kinerja Karyawan*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press
- Indrawati, T., Ilmu, J., Prodi, E., & Pembangunan, E. (2013). Analisis Perilaku Pedagang Dalam Pembentukan Harga Barang Kebutuhan Pokok Di Kota Pekanbaru. *Jurnal Ekonomi*, 21, 1–9.
- LINDARTI, E. (2016). PROFIL PEDAGANG BUAH DI PASAR BUAH KOTABUMI KABUPATEN LAMPUNG UTARA TAHUN 2015.
- Masitoh, E. Al. (2013). Upaya Menjaga Eksistensi Pasar Tradisional: Studi Revitalisasi Pasar Piyungan Bantul. *Jurnal PMI*, X(2), 63–78.
- MAHESWARI, A. A. S. S., ARTINI, N. W. P., & DEWI, I. A. L. (2022). Profil Pedagang Buah-Buahan di Pasar Adat Blahkiuh Kecamatan Abiansemal KabupatenBadung. *Jurnal Agribisnis dan Agrowisata* ISSN, 2685, 3809.
- Nurhadiyono, P., Pasar, D. I., & Manado, B. (2019). *Vol. 12 No. 4 / Oktober - Desember 2019*. 12(4), 1–20.
- Paradisa, T. (2017). JOM FISIP No. 2 Vol. 4 Oktober 2017 Page 1. *Jom Fisiop*, 4(2), 1–9.
- Purwanti, T. (2016). Strategi Bertahan Pedagang Awul Awul di Kecamatan Ungaran Kabupaten Semarang. *Universitas Negeri Semarang*, 1–63. <http://lib.unnes.ac.id/27728/>
- Riza, M., Staf, S., Fakultas, P., Universitas, K., Semarang, M., & Korespondensi, P. (2019). Analisis Faktor Resiko Stress Akibat Kerja pada Pekerja Sektor Formal dan Sektor Informal di Kota Semarang Analysis of Stress Risk Factors Due to Work in Formal Sector Workers and Informal Sector in Semarang City. *Medica Arteriana (Med-Art)*, 1(1), 29–36.
- Rolis, M. I. (2013). Sektor Informal Perkotaan Dan Ikhtiar Pemberdayaannya. *Jurnal Sosiologi Islam*, 3(2), 93–111.
- Sari, D. (2020). Fenomena Ekonomi Dan Perdagangan Indonesia Di Masa Pandemi Corona Virus Disease-19 (Covid-19). *AKTIVA Jurnal Akuntansi Dan Investasi*, 4(1), 81–93. [http://ejournal.unira.ac.id/index.php/jurnal\\_aktiva/article/view/840](http://ejournal.unira.ac.id/index.php/jurnal_aktiva/article/view/840)
- Sri Mulyani. (1983). Psikologi Pendidikan. Jakarta: IKIP Jakarta Press
- Sugiyono.2012. *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung : CV Alfabeta.
- Suhariono, K. (2019). *Pengaruh Keberadaan Pasar Rakyat Tani Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Keluarga Pedagang (Disertasi Sarjana)*.
- Suharno. (n.d.). *Dasar-dasar kebijakan publik\_2013\_Suharno.pdf* (p. 2013).
- Suryanto, S., & Kurniati, P. S. (2022). Analisis Perdagangan Internasional Indonesia dan Faktor-Faktor yang Memengaruhinya. *Intermestic: Journal of International Studies*, 7(1), 104. <https://doi.org/10.24198/intermestic.v7n1.6>

- Syahputra, R. (2017). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia*. 1(2):183–191.
- Zaini, M. (2016). *Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional*. [https://repository.unej.ac.id/bitstream/handle/123456789/78265/Mukhlis Zaini - 090910302044\\_.pdf?sequence=1](https://repository.unej.ac.id/bitstream/handle/123456789/78265/Mukhlis%20Zaini%20-%20090910302044_.pdf?sequence=1)