



Persaingan Pedagang Sayur dalam Memperoleh Bahan Dagangan (Studi di Pasar Pulau Rakyat Pekan, Kecamatan Pulau Rakyat, Kabupaten Asahan, Provinsi Sumatera Utara)

Christin Sari Elnaomi Hutagaol¹ Yoskar Kadarisman²

Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Riau,
Pekanbaru, Provinsi Riau, Indonesia

		Abstrak
Received:	22 Juli 2026	Pasar tradisional merupakan arena interaksi ekonomi dan sosial yang ditandai oleh persaingan antar pelaku usaha, khususnya dalam proses memperoleh bahan dagangan. Persaingan tersebut tidak hanya berkaitan dengan harga, tetapi juga akses terhadap sumber barang, modal, jaringan sosial, dan kemampuan aktor dalam mengambil keputusan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bentuk persaingan pedagang sayur dalam memperoleh bahan dagangan serta tindakan yang dilakukan pedagang ketika barang dagangannya tidak habis terjual di Pasar Pulau Rakyat Pekan, Kecamatan Pulau Rakyat, Kabupaten Asahan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Data diperoleh melalui observasi lapangan, wawancara mendalam dengan pedagang sayur, serta dokumentasi. Analisis data dilakukan melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa persaingan pedagang sayur dalam memperoleh bahan dagangan dipengaruhi oleh perbedaan akses ke sumber barang, kepemilikan modal, serta jaringan sosial dengan agen atau tauke. Pedagang yang memiliki akses langsung ke sumber bahan dagangan cenderung memperoleh harga yang lebih murah dan kualitas barang yang lebih baik. Sebaliknya, pedagang yang bergantung pada perantara harus mengandalkan strategi lain agar tetap mampu bersaing. Ketika barang dagangan tidak habis terjual, pedagang melakukan berbagai tindakan rasional, seperti menjual kembali ke rumah makan dengan harga lebih murah, membawa barang ke pasar lain, atau mengurangi jumlah pembelian pada periode berikutnya. Temuan ini menunjukkan bahwa pilihan rasional pedagang dipengaruhi oleh keterbatasan sumber daya dan tujuan menjaga keberlangsungan usaha.
Revised:	29 Juli 2026	
Accepted:	5 Agustus 2026	
		Kata Kunci: persaingan, pedagang sayur, bahan dagangan, pilihan rasional, pasar tradisional.

(*) Corresponding Author: christin.sari3261@student.unri.ac.id, Yoskar.kadarisman@lecturer.unri.ac.id

How to Cite: Hutagaol, C., & Kadarisman, Y. (2026). Persaingan Pedagang Sayur dalam Memperoleh Bahan Dagangan. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 12(8.B), 288-291. Retrieved from <https://jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP/article/view/14814>.

PENDAHULUAN

Pasar tradisional memiliki peran penting dalam kehidupan sosial dan ekonomi masyarakat, terutama sebagai ruang pemenuhan kebutuhan sehari-hari sekaligus tempat berlangsungnya interaksi sosial. Di dalam pasar tradisional terjadi berbagai proses sosial yang melibatkan pedagang, pembeli, serta pihak-pihak lain yang terlibat dalam aktivitas perdagangan. Pasar tidak hanya berfungsi sebagai tempat pertukaran barang dan jasa, tetapi juga sebagai arena pembentukan relasi sosial, jaringan ekonomi, dan persaingan antar pelaku usaha.

Pedagang sayur merupakan salah satu kelompok pelaku ekonomi yang beroperasi di sektor informal. Aktivitas berdagang sayur sangat bergantung pada ketersediaan bahan dagangan yang bersifat mudah rusak dan dipengaruhi oleh kondisi alam, musim, serta distribusi pasokan. Kondisi ini menempatkan pedagang sayur pada posisi yang rentan terhadap risiko kerugian. Oleh karena itu, pedagang dituntut untuk mampu mengambil keputusan yang tepat dalam memperoleh bahan dagangan agar kegiatan berdagang dapat terus berlangsung.

Persaingan dalam pasar tradisional tidak hanya terjadi pada saat menjual barang kepada konsumen, tetapi juga pada tahap awal, yaitu dalam memperoleh bahan dagangan. Perbedaan akses terhadap sumber barang, kepemilikan modal, serta jaringan sosial dengan agen atau tauke menyebabkan posisi pedagang dalam persaingan menjadi tidak setara. Pedagang yang memiliki sumber daya lebih besar cenderung memiliki keuntungan dibandingkan pedagang lainnya.

Pasar Pulau Rakyat Pekan merupakan pasar tradisional yang menjadi pusat aktivitas perdagangan masyarakat Kecamatan Pulau Rakyat. Banyaknya pedagang sayur dengan latar belakang dan kemampuan yang berbeda menciptakan dinamika persaingan yang menarik untuk dikaji. Selain itu, kondisi barang dagangan yang tidak selalu habis terjual mendorong pedagang untuk melakukan berbagai strategi agar kerugian dapat diminimalkan. Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini penting dilakukan untuk memahami bagaimana persaingan pedagang sayur dalam memperoleh bahan dagangan serta bagaimana pedagang mengambil tindakan ketika menghadapi barang yang tidak laku.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: (1) bagaimana persaingan pedagang sayur dalam memperoleh bahan dagangan di Pasar Pulau Rakyat Pekan, dan (2) apa tindakan yang dilakukan pedagang ketika barang dagangannya tidak habis terjual. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi kajian sosiologi ekonomi, khususnya terkait perilaku ekonomi aktor di pasar tradisional.

Persaingan merupakan suatu proses sosial di mana individu atau kelompok berusaha mencapai tujuan yang sama dengan menggunakan cara masing-masing tanpa melibatkan kekerasan. Dalam konteks pasar tradisional, persaingan muncul sebagai konsekuensi dari keterbatasan sumber daya, baik berupa bahan dagangan, modal, maupun konsumen. Persaingan mendorong pedagang untuk meningkatkan efisiensi, memperbaiki kualitas barang, serta mengembangkan strategi agar tetap bertahan di tengah kondisi pasar yang dinamis.

Penelitian ini menggunakan teori pilihan rasional yang dikemukakan oleh James S. Coleman. Teori ini memandang individu sebagai aktor yang memiliki tujuan dan bertindak secara rasional untuk mencapai tujuan tersebut. Tindakan rasional didasarkan pada pertimbangan biaya dan manfaat, serta keterbatasan sumber daya yang dimiliki aktor.

Dalam konteks pedagang sayur, aktor adalah pedagang yang berupaya memperoleh keuntungan dan menjaga keberlangsungan usaha. Sumber daya yang dimiliki pedagang meliputi modal finansial, kendaraan, informasi harga, serta jaringan sosial dengan agen atau tauke. Keputusan pedagang dalam memilih sumber bahan dagangan, menentukan jumlah pembelian, dan mengambil tindakan ketika barang tidak laku dapat dipahami sebagai bentuk pilihan rasional.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Pendekatan ini dipilih karena mampu menggambarkan secara mendalam realitas sosial yang dialami oleh pedagang sayur di pasar tradisional. Lokasi penelitian adalah Pasar Pulau Rakyat Pekan, Kecamatan Pulau Rakyat, Kabupaten Asahan, Provinsi Sumatera Utara.

Subjek penelitian adalah pedagang sayur yang aktif berjualan di Pasar Pulau Rakyat Pekan. Informan dipilih secara purposive dengan mempertimbangkan kemampuan mereka dalam memberikan informasi yang relevan dan mendalam terkait penelitian. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi.

Observasi dilakukan dengan mengamati aktivitas pedagang mulai dari proses kedatangan barang, interaksi dengan agen, hingga kegiatan jual beli. Wawancara mendalam dilakukan untuk menggali pengalaman pedagang terkait persaingan memperoleh bahan

dagangan dan strategi menghadapi barang yang tidak laku. Dokumentasi digunakan sebagai data pendukung berupa catatan dan foto kegiatan pasar.

Analisis data dilakukan melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Validitas data dijaga melalui triangulasi sumber dan teknik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Profil Pedagang Sayur di Pasar Pulau Rakyat Pekan

Pedagang sayur di Pasar Pulau Rakyat Pekan berasal dari latar belakang sosial dan ekonomi yang beragam. Sebagian pedagang telah menjalankan usaha selama bertahun-tahun dan memiliki jaringan yang kuat dengan agen atau tauke, sementara sebagian lainnya merupakan pedagang yang relatif baru dan memiliki keterbatasan modal. Berdasarkan cara memperoleh bahan dagangan, pedagang dapat dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu pedagang yang berbelanja langsung ke sumber bahan dagangan dan pedagang yang memperoleh barang melalui perantara. Perbedaan ini berpengaruh terhadap posisi pedagang dalam persaingan pasar.

2. Persaingan dalam Memperoleh Bahan Dagangan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa persaingan pedagang sayur dalam memperoleh bahan dagangan dipengaruhi oleh akses terhadap sumber barang. Pedagang yang berbelanja langsung ke daerah produksi memiliki keleluasaan dalam memilih kualitas sayur serta memperoleh harga yang lebih murah. Namun, akses ini membutuhkan modal yang lebih besar, kendaraan, serta pengetahuan mengenai lokasi dan waktu pembelian. Sebaliknya, pedagang yang tidak berbelanja langsung ke sumber bahan dagangan harus bergantung pada agen atau tauke. Ketergantungan ini menyebabkan posisi tawar pedagang menjadi lebih lemah, terutama dalam hal harga. Untuk mengatasi kondisi tersebut, pedagang memanfaatkan jaringan sosial yang dimiliki, seperti hubungan kekerabatan atau kepercayaan yang telah terbangun dalam jangka waktu lama.

3. Pilihan Rasional Pedagang dalam Menghadapi Persaingan

Dalam perspektif teori pilihan rasional, keputusan pedagang dalam memilih sumber bahan dagangan merupakan hasil pertimbangan antara biaya dan manfaat. Pedagang mempertimbangkan kemampuan modal, risiko kerugian, serta peluang keuntungan sebelum mengambil keputusan. Pilihan yang diambil dianggap sebagai tindakan paling rasional sesuai dengan kondisi yang dihadapi.

4. Tindakan Pedagang Ketika Barang Dagangan Tidak Laku

Ketika barang dagangan tidak habis terjual, pedagang melakukan berbagai strategi untuk meminimalkan kerugian. Strategi tersebut antara lain menjual kembali sayuran ke rumah makan dengan harga lebih murah, membawa barang ke pasar lain yang buka pada hari berbeda, atau mengurangi jumlah pembelian pada periode berikutnya. Tindakan ini menunjukkan kemampuan pedagang dalam menyesuaikan diri dengan kondisi pasar.

KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa persaingan pedagang sayur dalam memperoleh bahan dagangan di Pasar Pulau Rakyat Pekan dipengaruhi oleh akses sumber barang, modal, dan jaringan sosial. Pedagang yang memiliki sumber daya lebih besar cenderung memiliki keunggulan dalam persaingan. Ketika barang dagangan tidak habis terjual, pedagang mengambil tindakan rasional untuk meminimalkan kerugian dan menjaga keberlangsungan usaha. Temuan ini menegaskan relevansi teori pilihan rasional dalam memahami perilaku pedagang di pasar tradisional.

DAFTAR PUSTAKA

- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Damsar, & Indrayani. (2018). *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Kencana.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.