

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN**

Pasar pagi merupakan pasar tradisional yang letaknya strategis karena berada di sebuah Kecamatan Gelumbang yang pelaksanaannya dilakukan pada setiap hari Senin sampai Minggu. Awal mula beberapa tahun silam, Pasar ini merupakan tanah milik pribadi yang masih kosong dari seorang warga di daerah Gelumbang tersebut dan berawal dari beberapa pedagang yang menjajakan jualannya maka seiring berjalannya waktu pasar ini semakin lama semakin ramai pedagang yang berjualan akan tetapi sudah dibeli dan jadi hak milik masyarakat maka dari itu terbentuklah pasar pagi di Kecamatan Gelumbang ini, Dinamakan pasar pagi oleh masyarakat karena hanya buka pada pagi hari sekitar pukul 06.00 s/d 12.00 WIB sebelum waktunya azan tiba pasar ini sudah mulai tutup karena sudah sepi.<sup>1</sup>

Pasar ini banyak menyediakan barang-barang yang lengkap sesuai kebutuhan seperti sayuran, makanan, minuman, pakaian, peralatan sekolah, peralatan rumah tangga, lauk pauk ( ayam, ikan, daging ) dan yang lainnya semua tersedia. Pasar pagi ini sudah lama beroperasi dan berjual beli mungkin sudah hamper 15 tahun lebih. Sekarang sudah banyak bangunan ataupun toko-toko yang telah menjual barang-barang tidak hanya makanan tetapi yang lainnya juga sudah tersedia. Kemudian untuk menuju jalan ke pasar pagi mudah dijangkau karena tempatnya

---

<sup>13</sup> Wardi, Pengurus Pasar, *Wawancara*, tanggal 28 Januari 2023

yang strategis sehingga sangat memudahkan mereka yang ingin berbelanja barang kebutuhan pokok.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Wardi selaku pengurus pasar bahwa tujuan dibentuknya pasar pagi adalah:

- 1).Memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat yang ingin berdagang.
- 2).Mempermudahkan masyarakat dalam mencari barang-barang kebutuhan.
- 3).Dapat mencukupi kebutuhan keluarga<sup>2</sup>

Kemudian Kecamatan Gelumbang ini merupakan wilayah di daerah Kabupaten Muara Enim yang berada sekitar 70 km sebelah selatan dari Kota Palembang.Penduduk setempat bermata pencaharian sebagian besar sebagai petani, pedagang, penangkap ikan, pegawai negeri maupun swasta dan lainnya. Belida merupakan suku asli penduduk di kecamatan ini dan 98% penduduk aslinya beragama Islam. Masjid juga dapat ditemukan di setiap Desa, dan Mushola tersebar hingga ke pelosok desa.

Secara geografis Kecamatan Gelumbang memiliki perbatasan antara desa-desa lain dengan luas wilayah 658,5 km<sup>2</sup> dan memiliki 22 desa 1 kelurahan antara lain sebagai berikut:

- 1). Bagian Utara: Perbatasan dengan Desa Payabakal Kecamatan Gelumbang

---

<sup>14</sup>*ibid*, h.24

2).Bagian Selatan: Perbatasan dengan Desa Tambangan Kelekar Kecamatan Gelumbang

3). Bagian Barat: Perbatasan dengan Desa Kayal Sari Kecamatan Gelumbang

4).Bagian Timur: Perbatasan dengan Desa Suka Menang Kecamatan Gelumbang.<sup>3</sup>

Letak geografis wilayah administrasi Kecamatan Gelumbang dapat dilihat pada peta sebagai berikut:

#### PETA WILAYAH KECAMATAN GELUMBANG



Kecamatan Gelumbang mempunyai iklim tropis dan basah, curah hujan paling banyak pada bulan Januari, Februari, dan Maret 2023. Kecamatan Gelumbang memiliki kisaran temperatur atau suhu udara antara 28°C sampai 32°C. Topografi

<sup>15</sup> Monografi Kecamatan Gelumbang Kabupaten Muara Enim 2019, Catatan menurut batas wilayah, *Dokumentasi*, tanggal 28 Januari 2023

wilayah Kecamatan Gelumbang Kabupaten Muara Enim secara geografis terletak pada posisi antara 4°-6° Lintang Selatan dan 104°-106° Bujur timur. Kecamatan Gelumbang ini termasuk daerah dengan dataran tinggi dan dataran rendah karena sebagian desa memiliki aliran sungai.

### **1. Pedagang Sayur di Pasar pagi Kecamatan Gelumbang**

Petani sayur yang menjual hasil tanamnya pada pedagang sayur, yang kemudian menjadi sayurnya pada konsumen termasuk dalam contoh kegiatan distribusi langsung karena terjadi tanpa adanya pihak perantara.

#### **a. Jumlah Pedagang Sayur**

Berdasarkan hasil penulis dalam melakukan penelitian di lokasi, para pedagang sayur yang berjualan di pasar pagi Kecamatan Gelumbang diadakan setiap hari dari hari Senin-Minggu yang dimana para pedagang ada yang berjualan sayuran hanya menggunakan gerobak dan hanya duduk di tempat sambil menjajakan dagangan mereka dan keseluruhan dari pedagang sayur yang beroperasi dipasar pagi sebanyak lebih dari 30 orang karena hampir semua berdagang sayur dari mulai masuk pasar sampai keujung pasar.<sup>4</sup>

#### **b. Kegiatan Pedagang Sayur**

---

<sup>16</sup> *Observasi*, Pedagang Sayur di Pasar pagi, tanggal 28 Januari 2023

Kegiatan pedagang sayur dilakukan di pagi hari dari pukul 06.00 WIB sampai dengan pukul 12.00 WIB. Dalam waktu jam kerja/berdagang itu pada umumnya barang dagangan habis terjual apabila kondisi cuaca mendukung, sehingga memperoleh penghasilan yang cukup bagi pemenuhan kebutuhan hidup sehari-hari. Akan tetapi apabila cuaca yang tidak mendukung seperti hujan biasanya pasar lumayan agak sepi karena pengaruh cuaca. Aktivitas pedagang sayur yang ada di pasar pagi pada umumnya dilakukan selama tujuh jam setiap harinya. Aktivitas pedagang sayur ini sangat membantu memberikan kebutuhan bagi keluarga mereka.

#### c. Kriteria Pedagang sayur

*Pertama*, Pedagang sayur telah berjualan selama lebih dari 3 tahun, *Kedua*, Pedagang yang setiap hari sebagian besar banyak terjual barang dagangannya. Selain itu pedagang sayur dalam menjalankan usahanya perlu melakukan strategi. Namun dalam upaya merumuskan strategi bukanlah pekerjaan yang mudah. Kendala utamanya adalah komitmen internal terhadap segala hal yang telah dirumuskan sebagai konsekuensi strategi. Dengan banyaknya resiko dalam menjual sayuran mereka masih tetap bertahan berjualan sayuran untuk mendapatkan uang sehingga dapat memenuhi perekonomian rumah tangga serta biaya hidup sehari-hari.

Pedagang sayur juga pekerjaan yang tidak mudah disebabkan memiliki banyak resiko didalamnya, diantaranya: sayuran yang mudah busuk, sayuran

mudah rusak, perubahan bentuk dan warna, serta di tambah lagi perbedaan harga jual di pagi hari dan siang hari.

## **2. Pengembangan Usaha dalam Islam**

Dalam Islam digunakan istilah kerja keras, kemandirian (biyadihi), dan tidak cengeng. Terdapat beberapa ayat Al-qur'an maupun hadist yang dapat menjadi rujukan pesan tentang semangat kerja keras dan kemandirian seperti "Amal yang paling tinggi adalah pekerjaan yang dilakukan dengan cucuran keringatnya sendiri,'amalurrajuli biyadihi (HR.Abu Dawud).

Manusia harus membayar zakat (Allah mewajibkan manusia untuk bekerja keras agar kaya dan dapat menjalankan kewajiban membayar zakat).Dalam sebagaimana mengatakan,"Bekerjalah kamu,maka Allah dan orang-orang beriman akan melihat pekerjaanmu"(Q.S At-Taubah:105).Oleh karena itu,apabila shalat telah ditunaikan maka bertebaranlah kamu dimuka bumi dan carilah karunia(rizki) Allah.(Q.S Al-Jumu'ah:10)

Bagi beberapa orang, memulai usaha sendiri terkadang memang sulit untuk dilakukan. Kebanyakan orang menghadapi kesulitan jika terlalu banyak memikirkan tanpa adanya solusi yang konkrit.

Berikut adalah beberapa cara memulai pengembangan usaha yang baik menurut ajaran agama Islam diantaranya yaitu :

a. Meluruskan niat yang baik

Perlu diingat bahwa segala aktivitas yang kita lakukan tujuannya untuk ibadah dan mencapai keridhaan Allah. Begitupun dalam berwirausaha, harus meluruskan niat yang baik agar hasilnya baik pula. Bahkan menurut salah satu potongan Hadits potongan yang menyatakan innamal ‘amalu biniyyat yang artinya sesungguhnya setiap amalan tergantung pada niatnya. Jadi, jangan lupa untuk luruskan lagi niat baiknya untuk menjemput rezeki yang halal dan thayyiban.

b. Membulatkan tekad yang kuat

Tekad yang kuat merupakan salah satu sifat yang paling penting untuk meraih kesuksesan dalam hidup. Dalam berwirausaha perlu membulatkan tekad yang kuat untuk bisa memulai dan bergerak. Jika memiliki tekad yang kuat, maka akan mampu menghadapi segala rintangan. Ketika mengalami kegagalan, maka segera bangkit. Jika melakukan kesalahan, maka segera memperbaikinya demi hasil yang baik baik.

c. Dalam bidang yang halal

Perlu mengetahui terlebih dahulu tentang halal haramnya suatu produk atau jasa yang akan dijual. Pastikan bidang usaha memenuhi syariat Islam. Menjual barang cacat atau rusak hukumnya haram dan tidak diperbolehkan dalam Islam. Secara tidak langsung jual beli tersebut termasuk penipuan. Tidak hanya itu, seperti dalam menimbang barang tidak sesuai takarannya juga termasuk unsur penipuan.

d. Mengajak atau mencari partner usaha dengan visi yang sama

Dalam berwirausaha perlu mengajak atau mencari partner usaha dengan visi yang sama. Mengapa demikian? Karena untuk mencapai kesuksesan dalam berwirausaha. Tugas kali ini adalah mencari partner tepat. Partner yang dapat membangun usaha dengan jujur, ulet, dan tentunya menerapkan nilai-nilai keislaman. Ingat, visi berwirausaha itu untuk ibadah. Bersama partner perlu membangun usaha dengan tujuan yang baik untuk dunia maupun akhirat.

e. Menentukan Strategi yang Tepat dan Halal

Mendapatkan keuntungan merupakan buah hasil dari berwirausaha. Lakukan strategi usaha yang halal sesuai dengan syariat islam. Hindari strategi usaha yang menyimpang dari islam, seperti menghalalkan segala cara. Karena islam mengatur semua kegiatan manusia termasuk dalam melakukan usaha. Islam memberikan batasan apa saja yang boleh dilakukan dan apa saja yang tidak diperbolehkan. Maka dari itu, jika mengaku beragama Islam hendaknya melakukan berwirausaha dengan berlandaskan syariat Agama Islam.

### **3. Pengembangan Usaha Pedagang sayur**

Menurut *Brown dan Petrello*, Pengembangan usaha adalah suatu lembaga yang menghasilkan barang atau jasa yang dibutuhkan masyarakat. Apabila keperluan mengalami penambahan di masyarakat, maka lembaga bisnis pun hendak meningkat. Pengembangan usaha juga suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri



agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada suatu titik atau puncak menuju kesuksesan. Pengembangan merupakan salah satu hal yang penting dalam berwirausaha, hal ini harus dimiliki oleh semua pelaku usaha termasuk pedagang sayur. Modal awal pedagang sayur berasal dari modal sendiri, mereka melakukan aktivitas berdagang selama 7 jam dalam sehari. Upaya yang dilakukan pedagang sayur dalam pengembangan usaha adalah sebagai berikut:

a. Modal

Dalam menjalankan usahanya para pedagang sayur rata-rata menggunakan modal sendiri serta memakai modal dari hasil tabungan pribadi. Untuk penambahan atau peningkatan modal usaha, para pedagang sayur menyisihkan hasil keuntungannya setiap hari. Dengan permodalan yang berawal dari modal sendiri, ditambah dengan penyisihan hasil keuntungan maka pedagang sayur dapat meningkatkan modal usaha serta dapat meningkatkan penghasilan.

Menurut Ibu Ida "Dalam berdagang modalnya saya menggunakan uang tabungan dan sebagian dari hasil keuntungan berdagang".<sup>5</sup>

b. Kualitas Sayuran

Menurut pedagang kualitas sayuran terjaga dengan baik, dalam memasarkan sayuran penjual dengan cermat memilih jenis sayuran yang bagus, segar dan tidak busuk. Kualitas sayuran menurut Ibu Ida dan Pisna yaitu manfaat dalam membeli

---

<sup>17</sup> Ibu Ida, Pedagang Sayur, *Wawancara*, tanggal 28 Januari 2023

Sayuran bagi konsumen adalah untuk memenuhi kebutuhan makan sehari-hari serta tubuh jadi sehat saat banyak mengkonsumsi sayuran karena di dalam sayuran terdapat juga vitaminnya.

Menurut bapak Rendi dalam menjual sayuran harus dapat memilih jenis sayuran yang masih bagus dan membedakan tempat sayuran yang masih segar dan yang sudah agak layu. Menurut Ibu Dewi setiap pembeli yang datang untuk membeli sayuran mereka memilih sayuran yang masih segar dan terjaga dengan baik serta tidak layu.<sup>6</sup>

#### c. Bersikap Sopan dan Ramah

Pasar tradisional pada umumnya masih menggunakan perasaan (bersikap baik dan adil). Jika penjual tersebut beramah-tamah secara profesional terhadap pelanggan, maka pendapatan dari penjualan sayuran akan meningkat karena kepuasan pelanggan. Dalam melayani pelanggan, pedagang mengutamakan keramah tamahan, sopan dan rendah hati dan hal ini juga memberikan kesan baik kepada pelanggan.

Menurut ibu Sri “Dengan seorang pembeli saya menyambut mereka dengan ramah tamah, supaya pembeli merasa senang berbelanja sayuran dengan saya”. Menurut Bapak Dwi “dalam berdagang saya selalu bersikap sopan dan ramah agar konsumen juga merasa nyaman berbelanja sayuran dengan saya”. Berdasarkan

---

<sup>18</sup> Bapak Rendi dan Ibu Dewi, Pedagang Sayur, *Wawancara*, tanggal 28 Januari 2023

hasil wawancara diatas bahwa dalam melayani pelanggan mengutamakan keramah tamahan, sopan dan rendah hati dan hal ini juga memberikan kesan baik kepada pelanggan.<sup>7</sup>

#### d. Kejujuran

Jujur dalam pengertian yang lebih luas yaitu tidak berbohong, tidak menipu, tidak mengada-ngada, serta tidak ingkar janji dan lain sebagainya. Seorang pedagang wajib berlaku jujur dalam menjalankan usahanya. Contohnya, seperti menimbang barang sesuai dengan timbangan, memberikan harga yang sesuai serta mengembalikan uang pembeli apabila uangnya butuh kembalian setelah membeli barang.

Menurut Ibu Pisna “saya sudah lama berdagang sayuran disini, dalam berdagang saya mengutamakan kejujuran, karena itu hal yang sangat penting.Saya memisahkan tempat sayuran yang masih bagus dan sayuran yang sudah agak layu dan busuk”.<sup>8</sup>

### **4.Strategi Pedagang Sayur dalam Pengembangan Usaha**

Strategi pedagang sayur merupakan suatu cara yang dilakukan pedagang dalam memasarkan berbagai produk kepada konsumen untuk mendapatkan hasil yang optimal serta tercapainya suatu tujuan. Dalam menjalankan usahanya pedagang

---

<sup>19</sup> Bapak Dwi, Pedagang Sayur, *Wawancara a.* tanggal 28 Januari 2023

<sup>20</sup> Ibu Pisna, Pedagang Sayur, *Wawancara,* Tanggal 28 Januari 2023

sayur memakai modal yang relatif sedikit untuk membeli berbagai macam sayuran untuk di pasarkan kembali. Dalam berdagang pedagang sayur memilih tempat yang strategis dan tempat tetap untuk memasarkan usahanya. Sedangkan Pengembangan usaha merupakan salah satu hal yang sangat penting dalam berdagang, karena hal ini harus dimiliki oleh semua orang termasuk pedagang sayur. Ada beberapa strategi pemasaran yang dilakukan oleh pedagang sayur yaitu:

a. Produk

Menurut *Philip Kotler*, Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Fungsi utama mengapa kegiatan pemasaran produk dilakukan adalah untuk memberikan informasi tentang produk yang dijual perusahaan, untuk mempengaruhi keputusan membeli konsumen, dan untuk menciptakan nilai ekonomis suatu barang. Oleh karena itu, satu hal yang harus diingat produk yang bermutu maka akan terjamin larisnya pemasaran produk tersebut karena dengan adanya kualitas barang yang diminati konsumen terutama pedagang sayur, para pembeli biasanya banyak memilih sayuran yang masih segar dan tidak busuk.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pedagang sayur Bapak Dwi “kalo saya dalam berdagang selalu menjual sayuran dalam keadaan yang masih bagus, segar dan dengan harga yang murah mba”. Berdasarkan hasil wawancara jelas bahwa

bapak Dwi sangat menjaga kualitas barang dagangannya, hal tersebut dapat terlihat dari barang dagangannya yang selalu dalam keadaan baik, tidak menguning dan segar.<sup>9</sup>

Hasil penjelasan diatas dapat di simpulkan bahwa pedagang sangat menjaga kualitas barang dagangan untuk menarik minat pembeli, disamping itu bersikap ramah tamah terhadap konsumen yang datang. Sayuran hijau termasuk jenis sayuran yang tidak tahan lama yang hanya bisa bertahan selama 1-3 hari saja, jika lebih dari dari waktu yang ditentukan maka sayuran akan busuk. Menurut Bapak Dwi sayuran hijau adalah sayuran yang tidak tahan lama, kalau disimpan terlalu lama maka sayurannya akan menguning dan busuk.

#### b. Harga

Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu. Istilah harga digunakan untuk memberikan nilai finansial pada suatu produk barang atau jasa. Dalam pemasaran, konsumen banyak mempertimbangkan harga produk dari satu tempat ketempat yang lain karena ingin memilih harga yang sesuai dan murah. Akan tetapi tidak tahu produk yang telah dipilih masih layak dikonsumsi atau tidak. Berdasarkan hasil penelitian penulis bahwa jenis sayuran yang dijual diantaranya bayam, katuk, dan daun singkong dalam 1 ikat dijual dengan harga Rp. 2000 kalau

---

<sup>21</sup> Bapak Dwi, Pedagang Sayur, Wawancara, tanggal 28 Januari 2023

kangkung 1 ikat Rp.3000 tapi jika pembelimembeli sayuran lebih dari 2 ikat maka sayuran dijual dengan harga Rp.5000 kecuali kangkung karena 2 ikat harganya Rp.6000 dan untuk lumai dalam 2 ikat dijual Rp.5000, timun dijual dengan harga Rp.5000/kg sedangkan terong dijual dengan harga Rp.4000 /kg.

Sayuran yang dijual Ibu Ida “harga 3 ikat/potong sayuran dijual dengan harga Rp.5000 sedangkan untuk lumai dijual dengan harga 2 ikat/potong sayuran dengan harga Rp.5000, timun dijual dengan harga Rp.4000 /kg dan terong Rp.4000 /kg”.pedagang dalam menjual sayuran memiliki berbagai jenis sayuranyang terdiri dari kangkung, bayam, sawi, daun singkong, terong dan timun.<sup>10</sup>

### c. Tempat

Tempat atau lokasi merupakan salah satu faktor penentu bisnis.Karenanya pilihlah lokasi yang tepat atau yang pas. Maksudnya pilihlah lokasi yang strategis dan benar.Lokasi yang strategis merupakan lokasi yang ramai, dilewati oleh banyak orang.Sehingga calon konsumen dan konsumen tertarik serta mudah untuk menemukan tempat jualan Anda.Namun, strategi saja tidak cukup, perlu ada kata tempat yang pas atau tepat.Mengapa demikian? Karena tempat yang strategis jika tidak tepat atau pas juga tidak memiliki efek apapun.

---

<sup>22</sup> Ibu Ida, Pedagang Sayur, *Wawancara*, tanggal 28 Januari 2023

Menurut Bapak Rendi tempat penjualan sayuran ini mudah dijangkau karena tempatnya dipinggir jalan tidak dipedalaman. Menurut Ibu Pisman tempat yang dipilih dekat dengan jalan besar sehingga pelanggan mudah untuk mencarinya.<sup>11</sup>

Adapun lokasi tempat pedagang berjualan di pasar pagi Kecamatan Gelumbang Kabupaten Muara Enim. Hasil observasi yang penulis lakukan bahwa tempat yang dipilih oleh pedagang sayur cukup strategis dan merupakan tempat tetap para pedagang sayur saat berjualan di pasar pagi dan aturan yang ditetapkan oleh pengurus pasar yaitu membayar pasar/uang iuran dengan jumlah yang sudah ditentukan yaitu Rp.5000

#### d. Promosi

Menurut *Ahmad Nasrudin*, Promosi adalah upaya pemasaran untuk meningkatkan kesadaran publik, merangsang orang untuk membeli dan meningkatkan penjualan. Itu mungkin adalah untuk publikasi produk ataupun perusahaan. Promosi menggabungkan komunikasi apapun antara bisnis dan pelanggan potensial. Periklanan adalah salah satu cara bisnis untuk membuat publisitas, selain penawaran khusus, sponsorship, dan hubungan masyarakat. Promosi penting untuk menyoroti kekuatan produk, menciptakan citra, membangun kesadaran serta pemahaman konsumen tentang manfaat produk.

---

<sup>23</sup> Bapak Rendi, Pedagang Sayur, *Wawancara*, tanggal 28 Januari 2023

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang digunakan oleh pedagang sayur menggunakan strategi promosi untuk menarik minat konsumen akan produk yang ditawarkan. Sehingga memperoleh penghasilan yang cukup bagi pemenuhan kebutuhan hidup keluarga.

**Tabel 1. Daftar Nama Pedagang sayur**

No	Nama Pedagang	Lama berdagang	Keterangan
1.	Dwi	6 tahun	Pedagang Sayur
2.	Rendi	2 tahun	Pedagang Sayur
3.	Ida	7 tahun	Pedagang Sayur
4.	Pisna	5 tahun	Pedagang Sayur
5.	Sri	7 tahun	Pedagang Sayur
6.	Dewi	4 tahun	Pedagang Sayur

Dari tabel di atas maka dapat dijelaskan Pedagang sayur sudah lama dalam melakukan bisnis pemasaran berdagang sayur di Pasar pagi dan juga sayuran yang mereka jual sebagian dari hasil kebun memetik sendiri maupun membelinya ke Pasar induk Palembang untuk dipasarkan kembali dengan harga sesuai yang telah ditetapkan. Biasanya harga sayuran dari hasil kebun lumayan sedikit murah dan juga dapat mengambil keuntungan yang cukup besar.



**Tabel 2. Daftar Nama Pengurus pasar**

No.	Nama Informan	Umur	Keterangan
1.	Bapak Wardi	46 Tahun	Pengurus Pasar

Dari tabel diatas dijelaskan bahwa Bapak Wardi selaku pengurus pasar telah memberikan informasi dan keterangan terkait apa yang ada di dalam pasar pagi dan telah dijelaskan semua apa yang ditanyakan dari penulis.

## **B. Hasil Dan Pembahasan**

Dalam paparan dari hasil pembahasan peneliti melakukan wawancara kepada Pedagang sayur yang berada di pasar. Wawancara yang dilakukan kepada informan pada prinsipnya untuk menggali data tentang: (a) Bagaimana strategi pedagang sayur untuk tetap menjalankan aktivitas berjualan di Pasar Pagi Kecamatan Gelumbang Kabupaten Muara Enim, (b) Bagaimana pengembangan usaha para pedagang sayur di Pasar Pagi Kecamatan Gelumbang Kabupaten Muara Enim. Wawancara telah dilakukan kepada Pedagang Sayur yang berada di pasar pagi untuk melengkapi data-data mengenai tentang strategi pedagang sayur dalam pengembangan usaha di Pasar pagi Kecamatan Gelumbang Kabupaten Muara Enim. Dalam wawancara ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan peneliti sebelumnya yaitu:

### **1. Bagaimana Strategi Pedagang Sayur untuk tetap menjalankan aktivitas berjualan di Pasar Pagi Kecamatan Gelumbang Kabupaten Muara Enim**

Seperti pada umumnya para pedagang yang lain, pedagang sayur pun memiliki strategi dalam melakukan pemasaran ( penjualan dan pemasaran) produk. Hal ini penting karena jumlah peminat, pedagang sayur yang bertambah dan persaingan dalam mencari pelanggan sehingga hasil yang akan diperoleh para pedagang bisa maksimal. Pedagang sayur di pasar pagi sebagian besar belum menerapkan strategi dagang dalam perspektif islam karena masih sering melakukan kecurangan-kecurangan kepada pembeli misalnya timbangan yang tidak akurat atau sengaja diubah, harga yang tidak sesuai dengan harga pasaran, menyembunyikan kejelekan barang dagangannya. Tingkat kecenderungan para pedagang sayur dalam melakukan kecurangan disebabkan karena tidak ingin mengalami kerugian.

Strategi yang dilakukan pedagang sayur dalam pengembangan usaha merupakan sebuah upaya untuk mendapatkan hasil optimal serta tercapainya suatu tujuan dalam memasarkan berbagai produk kepada konsumen. Strategi pemasaran yang baik memberikan gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang perlu dilakukan dalam menggunakan setiap peluang pada beberapa sasaran pasar dan konsumen, seperti yang disampaikan Pedagang Sayur, Ibu Dewi:

*“saya dalam berjualan untuk dapat menarik minat konsumen dalam hal mengenai strategi, yang pertama kita mengadakan diskon apabila konsumen banyak membeli barang dagangan saya, yang kedua jika barang tidak habis terjual maka barangnya akan saya jual kembali apabila masih layak dikonsumsi”<sup>12</sup>*

---

<sup>24</sup>Ibu Dewi, Pedagang Sayur, *Wawancara*, Tanggal 29 Januari 2023

Sebagai salah satu bentuk strategi dalam pengembangan usaha untuk dapat menjalankan aktivitas berjualan. Dan dari pertanyaan diatas dapat disimpulkan bahwasannya strategi pedagang sayur dalam pengembangan usaha dapat dilakukan dengan berbagai cara yang tepat seperti: 1) Kualitas produk yang diberikan, 2) Pelayanan yang baik kepada konsumen, 3) Promosi barang dagangan untuk menarik minat konsumen.

## **2. Bagaimana Pengembangan Usaha Pedagang sayur di Pasar Pagi Kecamatan Gelumbang Kabupaten Muara Enim**

### **a. Peningkatan Skala Ekonomis**

Cara ini dapat dilakukan dengan menambah skala produksi, tenaga kerja, teknologi, sistem distribusi, dan tempat usaha. Ini dilakukan bila perluasan usaha atau peningkatan output akan menurunkan biaya jangka panjang yakni mencapai skala ekonomis. Sebaliknya, bila peningkatan output mengakibatkan peningkatan biaya jangka panjang maka tidak baik untuk dilakukan. Oleh karena itu, apabila terjadi skala usaha yang tidak ekonomis, pedagang dapat meningkatkan usahanya dengan memperluas cakupan usaha.

### **b. Perluasan Cakupan Usaha**

Cara ini bisa dilakukan dengan menambah jenis usaha baru, produk, dan jasa baru yang berbeda dari yang sekarang di produksi, serta dengan teknologi yang berbeda. Misalnya usaha sayuran di pasar diperluas dengan usaha sayuran di Mall,

usaha sembako dan sayuran di toko-toko besar supaya semakin bertambahnya tingkat pengembangan usaha sehingga bertambah juga penghasilan yang maksimal.

Berdasarkan hasil survei, pengembangan usaha ini suatu proses atau perbuatan memasarkan barang dagangan untuk meningkatkan penjualan. Maka dalam pengembangan usaha kita sebagai pedagang untuk dapat lebih meningkatkan barang-barang yang dijual agar menarik minat konsumen yang lebih banyak lagi, seperti yang disampaikan Pedagang Sayur, Ibu Ida :

*“Dalam berdagang pengembangan usaha itu penting menurut saya karena akan berpengaruh terhadap kesuksesan yang akan dicapai, termasuk modal, pendapatan, dan pengeluaran menjadi patokan besar dalam berdagang, maka dari itu saya sangat berhati-hati dalam memberikan harga dan kualitas barang yang akan dibeli konsumen karena takut akan konsekuensinya apabila itu terlalu berlebihan”<sup>13</sup>*

Pengembangan usaha yang dilakukan pedagang sayur dengan menggerakkan tenaga dan pikiran mereka untuk dapat meningkatkan perdagangan dalam upaya mencari nafkah setiap hari dan untuk meningkatkan kemajuan usaha mereka kedepannya.

---

<sup>25</sup>Ibu Ida, Pedagang Sayur, *Wawancara*, Tanggal 29 Januari 2023