

**STRATEGI MANAJEMEN MODAL KERJA
DALAM MEMPERTAHANKAN EKSISTENSI PEDAGANG
DI PASAR KOTA ANYAR KAB. PROBOLINGGO**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh:

Rofikatul Fadilah

NIM: E20182134

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
DESEMBER 2022**

**STRATEGI MANAJEMEN MODAL KERJA
DALAM MEMPERTAHANKAN EKISTENSI PEDAGANG
DI PASAR KOTA ANYAR KAB. PROBOLINGGO**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:

Rofikatul Fadilah
Nim: E20182134

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
Disetujui Pembimbing
J E M B E R



Luluk Musfiroh, M. AK
NIP: 198804122019032007

STRATEGI MANAJEMEN MODAL KERJA DALAM MEMPERTAHANKAN EKSISTENSI PEDAGANG DI PASAR KOTA ANYAR KAB. PROBOLINGGO

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Hari: Jumat
Tanggal: 30 Desember 2022

Tim Penguji

Ketua



Toton Fanshurna, M.E.I
NIP: 198112242011011008

Sekretaris



Luluk Musfiroh, M.AK
NIP: 198804122019032007

Anggota:

1. Dr. Adil Siswanto, SST. Par., M. Par
2. Luluk Musfiroh, M.AK

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



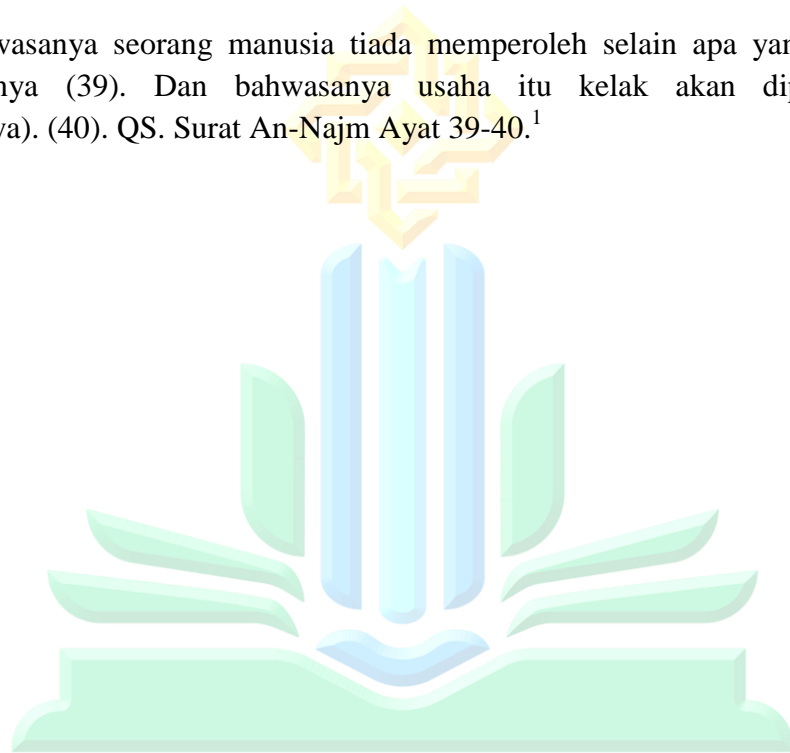
Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si
NIP: 19680807200031001

MOTTO

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ ﴿٣٩﴾ وَأَنَّ سَعْيَهُ سَوْفَ يُرَىٰ ﴿٤٠﴾

Artinya:

Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah di usahakannya (39). Dan bahwasanya usaha itu kelak akan diperlihatkan (kepadanya). (40). QS. Surat An-Najm Ayat 39-40.¹



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

¹ Kementerian Agama Republik Indonesia, Mushaf Aisyah Al-Quran dan Terjemah untuk Wanita, (Bandung: Jabal, 2010), 527.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan pertolongan serta senantiasa melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada hamba-Nya. Sebagai bukti dan rasa hormat dan kasih sayang, penulis persembahkan skripsi ini sebagai bentuk dari rasa syukur dan terima kasih yang besar, kepada:

1. Bapak Mahmud dan Ibu Babun, kedua orang tua Penulis yang begitu Penulis sayangi dan tak lelah memberikan dorongan serta dukungannya. Dengan dukungan dan dorongan yang diberikan keduanya, Penulis bisa menyelesaikan skripsi ini. Ketulusan, kasih sayang, dan do'a dari keduanya mampu menghantarkan Penulis untuk menjadi manusia yang lebih baik lagi.
2. Dosen pembimbing skripsi, Ibu Luluk Musfiroh, M. AK yang sudah sangat sabar dan telaten dalam membimbing skripsi ini.
3. Kakak Penulis, Nurul Qomariyah, yang telah memberikan semangat dalam menyelesaikan skripsi dan adik Penulis, Hana Wardatul Jannah, yang selalu membuat keramaian di rumah.
4. Teman-teman ES 2018, yang senantiasa membantu dalam kegiatan belajar di bangku perkuliahan sekaligus mewarnai hari-hari Penulis selama menjadi mahasiswi di UIN KHAS Jember.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

ABSTRAK

Rofikatul Fadilah, 2022: *Strategi Manajemen Modal Kerja Dalam Mempertahankan Eksistensi Pedagang di Pasar Kotaanyar Kab. Probolinggo*

Kata Kunci: Manajemen Modal Kerja, Eksistensi Pedagang, Pasar Kotaanyar Kab Probolinggo

Besar kecilnya modal kerja yang dipergunakan dalam usaha tentunya akan berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh pedagang, Modal bagi pedagang juga merupakan salah satu yang mempengaruhi tingkat pendapatan dan eksistensi pedagang.

Fokus penelitian ini adalah 1) Bagaimana cara mempertahankan eksistensi berdagang di pasar kotaanyar? 2) Bagaimana cara memperoleh modal kerja dalam mempertahankan eksistensi berdagang di pasar kotaanyar? 3) Bagaimana manajemen modal kerja dalam mempertahankan eksistensi berdagang di pasar kotaanyar? 4) Apa saja hambatan-hambatan untuk memperoleh modal kerja?

Tujuan dari penelitian ini adalah 1) Untuk mengetahui bagaimana cara mempertahankan eksistensi berdagang di pasar kotaanyar. 2) Untuk mengetahui bagaimana cara memperoleh modal kerja dalam mempertahankan eksistensi berdagang di pasar kotaanyar. 3) Untuk menambah wawasan bagaimana manajemen modal kerja dalam mempertahankan eksistensi berdagang di pasar kotaanyar. 4) Untuk mengetahui hambatan-hambatan memperoleh modal kerja.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, Sedangkan jenis penelitian yang digunakan peneliti adalah jenis penelitian *phenomenology*. Dalam penelitian *phenomenology* ini data-data yang dikumpulkan peneliti terjun langsung kelapangan dan ikut andil dalam kegiatan dipasar tersebut.

Berdasarkan Hasil Penelitian diperoleh bahwa 1) Cara pedagang mempertahankan dagangan tersebut mereka menggunakan *marketing mix*. Jadi dengan begitu mereka akan memberikan kepuasan terhadap konsumen. 2) Para pedagang mendapatkan modal dengan cara uang pribadi, pinjaman kepada seorang rentenir dan pinjaman kepada Bank BRI. 3) Cara manajemen pedagang sayur di pasar kotaanyar hampir sama semua mereka menggunakan modal buat kulaan macam-macam sayur di pagi hari lalu menghitung sayur tersebut untuk menentukan harga jual kepada konsumen. 4) Setiap pedagang memiliki hambatan yang berbeda karena cara mereka mendapatkan modal kerja.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

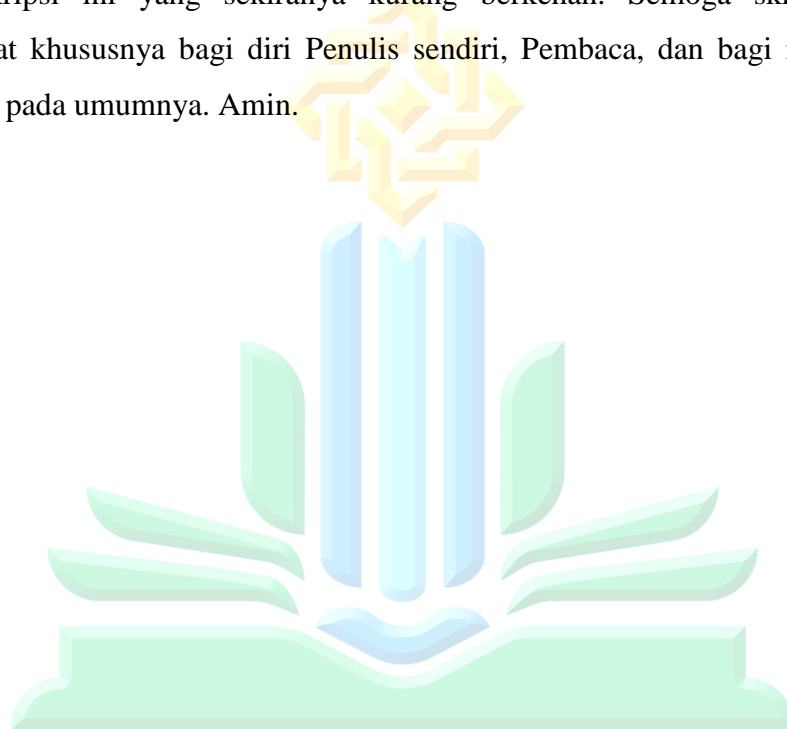
Alhamdulillah segala puji dan rasa syukur Penulis haturkan ke hadirat Allah SWT, karena atas nikmat dan karunia serta kesempatan yang diberikan oleh-Nya Penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program sarjana di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW, semoga kita semua bisa mendapatkan syafaatnya di akhirat nanti.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, Penulis banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu Penulis ucapkan terima kasih yang begitu besar kepada pihak-pihak yang telah turut membantu dalam proses penyusunan skripsi ini, yaitu kepada:

1. Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E., MM. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Dr. Khamdan Rifa'I, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Dr. Nikmatul Masruroh, S. H. I., M. E. I selaku ketua jurusan Ekonomi Syariah.
4. Dr. M. F. Hidayatullah, S.H.I, M.Si., M. Pd.I selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah.
5. Luluk Musfiroh, M.Ak selaku Dosen Pembimbing Skripsi.
6. Seluruh dosen dan staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember.
7. Bapak Amon selaku koordinator Pasar Kotaanyar Kab. Probolinggo
8. Seluruh pihak yang tidak dapat Penulis sebutkan secara satu-persatu, yang mana telah membantu Penulis selama mengerjakan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa di dalam skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan sehingga masih perlu untuk disempurnakan. Oleh karenanya, kritik dan saran untuk menyempurnakan skripsi ini sangat Penulis harapkan.

Demikian ucapan terima kasih yang Penulis berikan, semoga Allah senantiasa membalas kebaikan pihak-pihak yang membantu dengan sebaik-baik balasan. Penulis mohon maaf apabila terdapat kesalahan kata maupun penulisan dalam skripsi ini yang sekiranya kurang berkenan. Semoga skripsi dapat bermanfaat khususnya bagi diri Penulis sendiri, Pembaca, dan bagi masyarakat pengguna pada umumnya. Amin.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

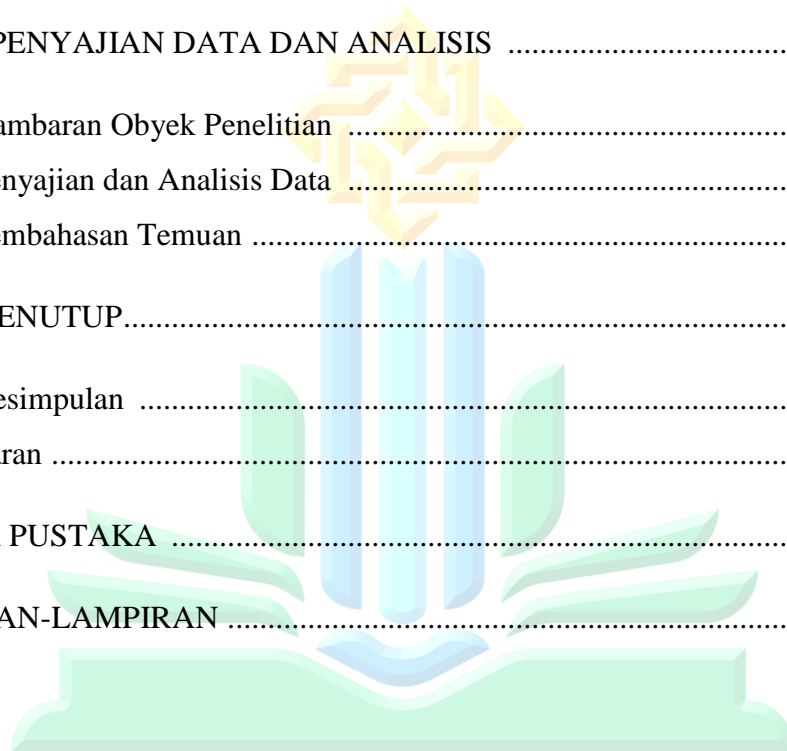
Jember, 10 Oktober 2022

Penulis

DAFTAR ISI

COVER	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	9
E. Definisi Istilah	10
F. Sistematika Pembahasan	13
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	14
A. Penelitian Terdahulu	14
B. Kajian Teori	26
BAB III PENELITIAN	39
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	39

B. Lokasi Penelitian	40
C. Subyek Penelitian	40
D. Teknik Pengumpulan Data.....	40
E. Teknik Analisis Data	42
F. Teknik Keabsahan Data	44
G. Tahapan Penelitian	45
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	48
A. Gambaran Obyek Penelitian	48
B. Penyajian dan Analisis Data	50
C. Pembahasan Temuan	58
BAB V PENUTUP.....	66
A. Kesimpulan	66
B. Saran	67
DAFTAR PUSTAKA	68
LAMPIRAN-LAMPIRAN



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
 J E M B E R

DAFTAR TABEL

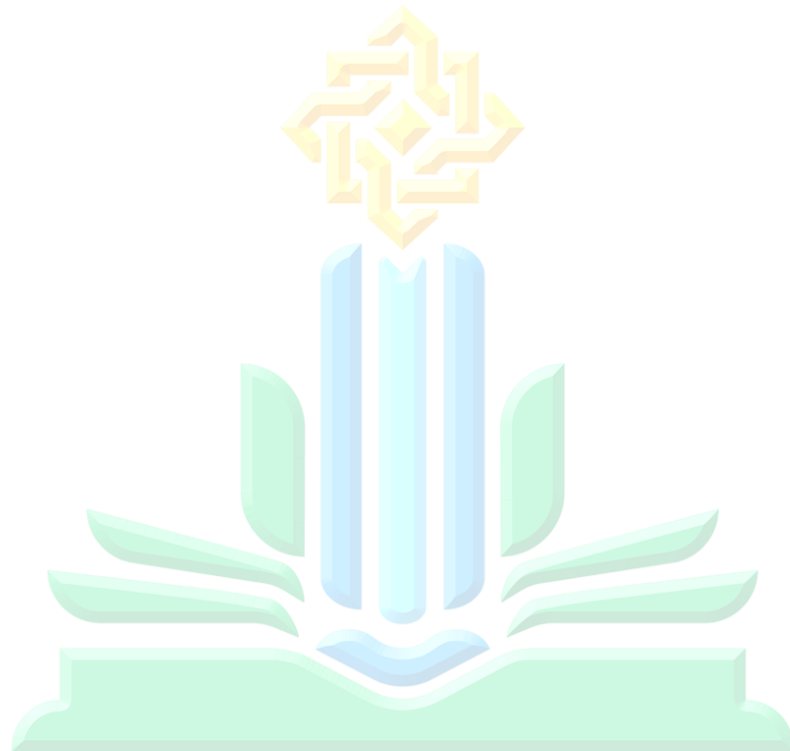
2. 1 Persamaan dan Perbedaan Kajian Penulis dengan Penelitian Terdahulu.....	21
--	----



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR GAMBAR

1.1 Gambar keadaan pasar di Kecamatan Kotaanyar.....	3
4.1 Struktur Pengurus Pasar Kotaanyar	50



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Di aspek kehidupan sehari-hari masyarakat tidak akan lepas yang namanya aktifitas ekonomi. Banyak usaha masyarakat guna memenuhi kebutuhan hidupnya, yakni berdagang. Salah satu tempat berlangsungnya kegiatan perdagangan adalah pasar. Pasar ialah area tempat jual beli barang dengan jumlah penjual lebih dari satu orang, baik pusat perbelanjaan, pasar tradisional, pertokoan, mall, plaza, pusat perdagangan dan lain-lain.² Pasar modern ialah jenis pasar yang berbeda dari pasar tradisional di mana transaksi jual beli tidak dapat melibatkan tawar-menawar.

Pasar tradisional ialah fasilitas umum yang penting bagi masyarakat juga diperlukan guna memenuhi kebutuhan pokok manusia ialah pangan juga sandang. Pasar tradisional memegang peranan penting di tengah pembangunan Indonesia, berpihak di pelaku usaha kelas menengah dan bawah.³ Apalagi di era modern kini banyak sekali pesaing, seperti pasar tradisional yang mulai bersaing dengan pasar modern, karena pasar modern ialah jenis pasar yang produknya bisa dijual di harga pas, hingga tidak ada tawar-menawar.

Pasar tradisional di Kotaanyar masih terbilang klasik dan berjalan dengan mengutamakan transaksinya dengan cara tradisional dan instingtual. Menurut

² Badan Perencanaan Pembangunan Penelitian dan Pengembangan Kab. Purwakarta, *Kajian Pengembangan Potensi Pasar Tradisional di Kabupaten Purwakarta*, (Purwakarta: PT Andra Cipta Consult: 2019), 2-1.

³ Kiflyanto Tampil, "Pengelolaan Pasar Tradisional", *Jurnal Administrasi Publik*, no. 101 (2001): 10.

beberapa sudut pandang, pasar tradisional mulai kehilangan multifungsinya sebagai penyedia kebutuhan umum individu, rumah tangga, dan organisasi.

Pasar Kotaanyar ialah pasar tradisional yang sudah diperbaharui Pemerintah Daerah Probolinggo juga diawasi Pemkab Probolinggo Pasar Kota Probolinggo. Los atau kios dan pertokoan tetap ditempati oleh pedagang hingga pagi sampai sore, perdagangan berlangsung. Pengecer memperoleh barang untuk didistribusikan kepada pelanggan, diperlukan modal. Salah satu aspek penting guna menjalankan bisnis adalah memiliki modal kerja yang cukup. Bagi pedagang konvensional, keberadaan modal kerja dapat diperoleh dari modal sendiri, modal penyedia barang dagangan (penyedia), uang muka dari organisasi moneter dan mata air modal yang berbeda.⁴

Hasil penelitian Setyaningsih Sri Utami tentang pengaruh modal kerja terhadap pendapatan. Menjelaskan bahwa lama usaha sebagai variabel moderasi diketahui modal kerja berpengaruh positif signifikan kepada pendapatan pedagang di pasar Klithikan Notoharjo Surakarta. Hal ini disebabkan karena modal kerja dan pendapatan itu saling berkaitan. Dengan adanya modal kerja tersebut roda perdagangan akan terus berjalan dan pedagang akan mendapatkan keuntungan.⁵

Berdasar penelitian terdahulu yang juga dilakukan oleh Dela Saputri tentang pengaruh modal kerja terhadap pendapatan pedagang pasar Panorama kota Bengkulu. Dikatakan bahwa dalam perspektif ekonomi islam

⁴ Toti Indrawati, "Analisis Sumber Modal Pedagang Pasar Tradisional Di Kota Pekanbaru", *Jurnal Ekonomi*, no. 1 (Maret 2014): 04.

⁵ Setyaningsih Sri Utami, "pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan Dengan Lama Usaha Sebagai Variabel Moderasi", *Jurnal ekonomi dan kewirausahaan*, no. 2 (Oktober 2013): 174.

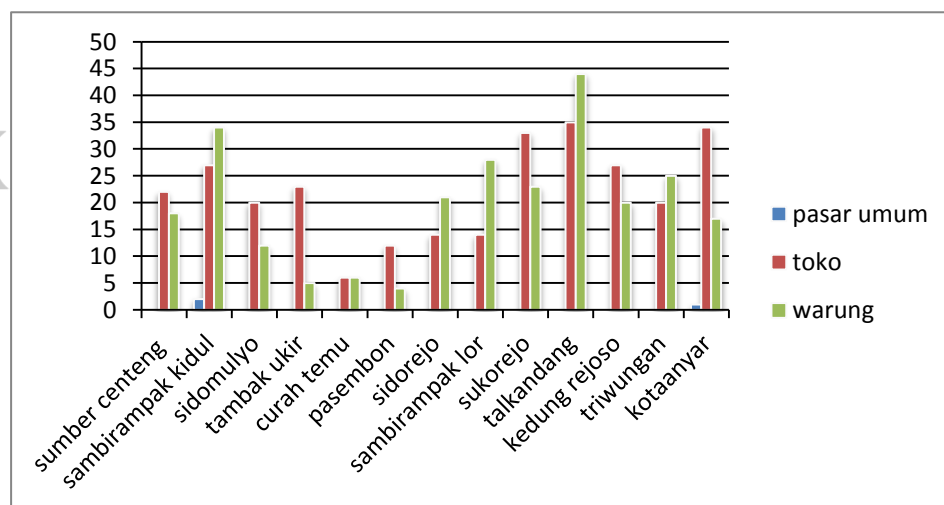
menyimpulkan tentang modal kerja berpengaruh kepada pendapatan pedagang pasar Panorama kota Bengkulu. Ini ditunjukkan dari hasil analisis regresi linier sederhana diperoleh nilai signifikan. Artinya modal kerja berpengaruh kepada pendapatan pedagang pasar Panorama kota Bengkulu. Di karenakan pedagang sebagian besar memperoleh modal dengan pinjaman. Hingga pedagang termotivasi memaksimalkan keuntungan supaya bisa mengembalikan pinjaman itu.⁶

Pasar Tradisional Kotaanyar Kecamatan Kotaanyar Kabupaten Probolinggo merupakan pasar yang beroperasi di jam 05.00 WIB – 11.00 WIB. Letak pasar Kotaanyar sangat strategis dimana pasar tersebut terletak dijalan utama. Setiap pagi banyak masyarakat luar Kotaanyar berdatangan untuk menjalankan aktivitas perekonomiannya.

Kondisi pasar Kotaanyar pada saat ini bisa dilihat di diagram berikut:

Gambar 1.1

Gambar keadaan pasar di Kecamatan Kotaanyar



⁶ Dela Saputri, "Pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Panorama Kota Bengkulu Dalam Perspektif Ekonomi Syariah", (Skripsi: IAIN Bengkulu, 2020), 85.

Sumber: Dokumentasi 2020

Dari gambar diatas dapat dilihat bahwa dari 13 desa yang berada di kecamatan Kotaanyar. Di kecamatan Kotaanyar terdapat dua pasar umum yaitu pasar yang terdapat di desa Kotaanyar dan desa Samirampak kidul. Jarak diantara keduanya kurang lebih 4,4 km.⁷

Dua pasar ini memiliki kelebihan juga kekurangan. Kelebihan pasar Kotaanyar ialah ketersediaan bahan pokok atau barang yang lebih banyak, serta memiliki dua kali lipat yang berada di Desa Sambirampak kidul.⁸

Berdasarkan interview dengan ibu Yuli, salah satu pembeli disana dia mengatakan bahwa harga barang yang ada di pasar Kotaanyar lebih terjangkau untuk kalangan masyarakat disana. Hal ini juga menjadi alasan kenapa masyarakat lebih tertarik untuk membeli barang dari pasar Kotaanyar.⁹

Pasar yang berada di desa Kotaanyar dijadikan pasar umum karena selain barang yang ada di dalamnya lengkap harganya pun juga terjangkau dan konsumen berhak memilih barang yang mereka beli.

Berdasarkan hasil interview dengan pak Abdullah selaku pedagang sayur di pasar Kotaanyar, dia mengatakan bahwa kebutuhan keluarganya tercukupi dari penghasilan dia berjualan sayur. Pak Abdullah terhitung sudah 15 tahun berjualan sayur di pasar Kotaanyar.¹⁰

Jika seseorang ingin memulai usaha berdagang, maka modal merupakan salah satu kebutuhan yang paling penting. Perdagangan dan bentuk usaha

⁷ Observasi menggunakan *google map*, 19-12-2022 18:14,
<https://maps.app.goo.gl/i9wuX2W4fWfXnVgcA>

⁸ Observasi di Pasar Kotaanyar, 29 Juni 2022.

⁹ Yuli, diwawancara oleh penulis, Probolinggo, 01 Juli 2022.

¹⁰ Abdullah, diwawancara oleh penulis, Probolinggo, 02 Juli 2022.

lainnya sangat bergantung pada modal. Modal adalah kekayaan apa pun yang dapat digunakan untuk meningkatkan output, baik dengan langsung juga tidak langsung, selama proses produksi. Modal perdagangan bisa diperoleh dari modal internal maupun modal eksternal, baik itu berupa dari uang pribadi, pinjaman dari bank dan lain-lain.

Para pedagang di pasar banyak orang mengeluh akan sulitnya mendapatkan modal. Untuk mendapatkan pinjaman modal, mereka harus menyediakan agunan. Namun, banyak pedagang gagal memenuhi standar ini, dan bunga yang tinggi yang harus dibayar menjadi masalah tersendiri bagi para pedagang di pasar tradisional.

Ibu Homsati merupakan salah satu pedagang sayur yang kesulitan untuk mendapatkan modal kerja karena dia membutuhkan modal yang lebih untuk berdagang. Dia tidak punya agunan untuk jaminan bank sehingga modal yang didapatkan meminjam kepada orang lain yang bunganya cukup besar agar usahanya tetap berjalan dengan lancar.¹¹

Kebanyakan usaha, baik besar juga kecil, memerlukan dana guna memenuhi kebutuhannya kepada kecukupan modal, modal itu terdiri modal tetap juga modal kerja.¹² Perusahaan menggunakan uang yang diperolehnya sebagai sumber daya untuk memenuhi kebutuhannya dalam menjalankan bisnisnya. Uang tersebut digunakan untuk memastikan perusahaan memiliki modal yang cukup, yang berarti memiliki cukup modal tetap dan modal kerja, yang merupakan sumber daya untuk menjalankan bisnis. Operasi bisnis tidak

¹¹ Homsati, diwawancara oleh penulis, Probolinggo, 02 Juli 202.

¹² Komarudin, "Analisis Manajemen Permodalan Modern", (Bandung: Alumni, 1981), 50.

dapat berjalan dengan sempurna, dalam hal memiliki sumber daya yang cukup untuk beroperasi, tanpa modal yang cukup. Karena, tentu saja, kekurangan sumber daya dapat mengakibatkan kegiatan terganggu ataupun terhenti.

Modal menjadi penting karena semua kegiatan perusahaan, termasuk yang melibatkan pinjaman dan modal sendiri, akan dimulai. Kegiatan operasional perusahaan dapat terancam jika keputusan tentang cara memperoleh dan menggunakan dana dibuat secara tidak benar. perusahaan memperoleh pinjaman dari pihak luar, misalnya diharuskan membayar sejumlah bunga (selain cicilan pokok) ke pihak luar, tentunya menambah beban guna menekan biaya perusahaan. Namun, sumber pendanaan dari pihak luar biasanya menawarkan imbalan tertentu atas kontribusi mereka terhadap bisnis. Jumlah keuntungan organisasi juga.

Efisiensi pengelolaan modal kerja meningkat seiring dengan kapasitas modal kerja untuk menghasilkan laba usaha. Dengan demikian, peluang perusahaan untuk mencapai laba yang diinginkan dapat ditingkatkan dengan menerapkan pengelolaan modal kerja yang lebih efektif. Peningkatan kapasitas modal kerja untuk menghasilkan laba usaha adalah tercermin dalam modal kerja yang lebih efisien. Dengan kata lain, hal itu menunjukkan bahwa perusahaan dapat menghasilkan laba operasi melalui pengelolaan modal kerja yang efektif.¹³

Maka dari itu mengelola modal kerja pada akhirnya akan perlu diuraikan dalam strategi. Ada strategi modal kerja agresif, moderat, dan konservatif

¹³ Husnan, Suad, *“Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan (Keputusan Jangka Pendek)”*, Buku 2, (Yogyakarta: BPF, 1998), 74.

dalam strategi modal kerja. Aset tetap dalam strategi modal kerja agresif didanai oleh dana musiman atau kewajiban jangka pendek. Tujuannya adalah untuk memprioritaskan pengembalian atau profitabilitas yang tinggi meskipun risiko perusahaan tinggi. Dalam strategi modal kerja moderat, setiap aset lancar dibiayai oleh dana musiman atau kewajiban jangka pendek, dan baik aset tetap maupun aset lancar dibiayai oleh kewajiban jangka panjang. Tujuannya adalah untuk mencapai keseimbangan antara pengembalian atau profitabilitas bisnis dan risiko yang harus ditanggungnya. Sementara dalam metodologi modal kerja moderat beberapa sumber daya saat ini yang sangat tahan lama benar-benar didukung dengan kewajiban jangka panjang atau aset yang sangat tahan lama, tujuannya adalah untuk fokus pada apa-apa meskipun fakta bahwa produktivitas atau manfaat yang dihasilkan juga rendah.¹⁴

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Tengku Putri Lindung Bulan tentang pengaruh modal kerja terhadap tingkat profitabilitas pada PT Adira Dinamika Multi Finance TBK diketahui bahwasanya modal kerja berpengaruh signifikan kepada profitabilitas, sebab semakin meningkatnya modal kerja, semakin meningkat pula tingkatan pendapatan.¹⁵

Setelah melakukan observasi sederhana, peneliti melakukan wawancara ke 2 (dua) orang pedagang. Pedagang pertama merupakan pedagang sayur selama 5 tahun yang sumber modalnya mereka dapatkan dari pinjaman seorang

¹⁴ Handono, *Intisari Manajemen Keuangan*, (Jakarta: Grafindo, 2009), 103-104.

¹⁵ Tengku Putri Lindung Bulan, "Pengaruh Modal Kerja Terhadap Tingkat Profitabilitas Pada PT Adira Dinamika Multi Finance TBK", *jurnal manajemen dan keuangan*, no 1 (Mei 2015): 315.

rentenir. Sedangkan pedagang yang kedua sudah bertahan selama 6 tahun merupakan pedagang plastik mereka menggunakan modal sendiri.

Setelah melakukan observasi dan wawancara sederhana ini, peneliti tertarik mengetahui lebih jauh perihal bagaimana para pedagang di pasar Tradisional Kotaanyar mendapatkan modal dan mempertahankan dagangannya. Demikian, peneliti ingin melakukan penelitian berjudul **“Strategi Manajemen Modal Kerja Dalam Mempertahankan Eksistensi Berdagang Di Pasar Kotaanyar Kecamatan Kotaanyar Kabupaten Probolinggo”**.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, peneliti merumuskan fokus penelitian.

1. Bagaimana cara mempertahankan eksistensi pedagang di pasar Kotaanyar?
2. Bagaimana cara memperoleh modal kerja dalam mempertahankan eksistensi pedagang di pasar Kotaanyar?
3. Bagaimana manajemen modal kerja dalam mempertahankan eksistensi berdagang di pasar Kotaanyar?
4. Apa saja hambatan-hambatan untuk memperoleh modal kerja?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian mengacu ke masalah yang sudah dirumuskan sebelumnya adalah untuk:

1. Untuk mengetahui bagaimana cara mempertahankan eksistensi pedagang di pasar Kotaanyar.

2. Untuk mengetahui bagaimana cara memperoleh modal kerja dalam mempertahankan eksistensi pedagang di pasar Kotaanyar.
3. Untuk menambah wawasan bagaimana manajemen modal kerja dalam mempertahankan eksistensi pedagang di pasar Kotaanyar.
4. Untuk mengetahui hambatan-hambatan memperoleh modal kerja.

D. Manfaat Penelitian

Penjabaran ini tersusunlah manfaat penelitian ialah:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan memberi wawasan untuk mengetahui cara mempertahankan eksistensi berdagang di pasar Kotaanyar Kab. Probolinggo.

2. Manfaat Praktis

Adapun manfaat praktis di antaranya:

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini memberi pengalaman juga wawasan ke peneliti tentang Strategi Manajemen Modal Kerja Dalam Mempertahankan Eksistensi Pedagang di Pasar Kotaanyar Kab. Probolinggo yang menjadi objek penelitiannya.

b. Bagi Lembaga ataupun Instansi

Penelitian ini menjadi rujukan ataupun acuan berkenaan strategi manajemen modal dalam mempertahankan eksistensi pedagang di pasar Kotaanyar Kabupaten Probolinggo.

c. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan memberi informasi, wawasan, pengetahuan ke masyarakat berkenaan strategi manajemen modal dalam mempertahankan eksistensi pedagang.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah merupakan pengertian dari istilah penting menjadi titik perhatian peneliti di judul penelitian supaya tidak terjadi kesalahpahaman.

1. Strategi

Strategi ialah proses penentuan rencana pemimpin puncak berfokus di tujuan jangka panjang organisasi, juga penyusunan cara ataupun upaya bagaimana tujuan itu bisa tergapai.¹⁶

2. Manajemen Modal Kerja

Manajemen modal kerja ialah administrasi aktiva lancar perusahaan juga pendanaan dibutuhkan. Demikian, manajemen modal kerja tidak hanya berarti mengelola dana diperlukan guna menjalankan aset lancar tersebut, tetapi juga mengelola aset lancar dibutuhkan perusahaan guna kegiatan operasional.¹⁷

Manajemen modal kerja ialah tata cara pengendalian setiap komponen modal kerja untuk kemajuan perusahaan. Penting untuk mengatur periode perputaran modal kerja agar modal kerja tidak berputar dalam waktu yang berlebihan. Proporsi aset lancar bisnis juga dapat ditentukan dengan

¹⁶ K. Marrus, *Desain Penelitian Manajemen Strategik*, (Jakarta: Rajawali Press, 2002), 31.

¹⁷ Horne, James C. Van dan John M. Wachowicz, JR, *Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan*, (Jakarta: Salemba Empat), 1997, 213.

menentukan proporsi komponen modal kerja. Selain itu, kepemilikan aset lancar perusahaan akan ditentukan oleh keputusan alokasi modal kerja.

3. Eksistensi

Eksistensi ialah keberadaan, kehadiran mengandung unsur bertahan. Di buku kamus ilmiah eksistensi ialah keberadaan wujud tampak. Eksistensi ialah keberadaan, dimana keberadaan ini ialah adanya pengaruh atas ada ataupun tidak adanya sesuatu diusahakan.

Eksistensi ialah keberadaan selain diakui diri sendiri juga diakui pihak lain. Kata eksistensi berasal kata latin *Existere*, dari *ex* ialah keluar, juga *sitere* ialah membuat berdiri. Ialah apa yang ada, memiliki aktualitas, apa yang dialami. Konsep tersebut menekankan bahwasanya sesuatu itu pasti ada. Di konsep eksistensi, faktor membedakan tiap hal yang ada itu mempunyai eksistensi ataupun eksisten.¹⁸

4. Pedagang

Pedagang ialah orang ataupun instansi yang memperjual belikan *product* ke setiap konsumen baik dengan langsung juga tidak langsung. Menjual suatu barang merupakan tujuan perdagangan.

Jadi, umumnya pedagang ialah orang yang melakukan perdagangan tiap sehari menjadi mata pencarian mereka. Kegiatan itu guna mendapatkan keuntungan yang baik setiap harinya.¹⁹

¹⁸ Maritfa Nika Andriani, "Kajian Eksistensi Pasar Tradisional Kota Surakarta", *Jurnal Teknik PWK*, no 2 2013: 255-256.

¹⁹ Bayu Firmansyah, "Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Modern Sebelum Dan Sesudah Pemasangan Portal Parkir Otomatis Bengkulu" (Skripsi, IAIN Bengkulu, 2018), 28-29.

5. Pasar

Sederhananya, pasar berfungsi menjadi tempat bertemunya pembeli juga penjual guna melakukan bisnis. Pemahaman ini bahwasanya pasar memiliki lokasi tertentu yang memungkinkan pembeli juga penjual bertemu guna jual beli barang juga jasa. Karena bagaimana masyarakat dipahami, pendapat ini tidak salah. Pembeli juga penjual tidak perlu bertemu langsung untuk melakukan bisnis mereka juga bisa melakukan bisnis secara elektronik melalui telepon, faks, atau internet.

Pengertian lebih komprehensif perihal pasar, menurut Brian Tracy, ialah kelompok pembeli aktual juga potensial dari product.²⁰ Menurut pengertian ini, pasar adalah kumpulan pembeli aktual juga potensial untuk produk ataupun jasa tertentu. Pasar aktual adalah sekelompok orang yang tertarik, mampu, dan menggunakan produk ataupun jasa tertentu. Konsumen biasanya melakukan bisnis di pasar yang sebenarnya. Ini disebabkan fakta bahwa konsumen didukung oleh keinginan ataupun minat guna membeli juga pendapatan ataupun akses. Kelompok ialah pasar potensial jika masih menjadi keinginan yang suatu saat akan dibeli jika sudah memiliki pendapatan dan akses.

Sangat mudah untuk melihat bagaimana kedua pasar itu berbeda. Jika pembeli berada di pasar dan ingin membeli di masa depan, yaitu, jika dia sudah memiliki uang.²¹

²⁰ Brian Tracy, *Marketing*, (Jakarta: Mitra Pelita Internusa, 2001), 87.

²¹ Dr. Sudaryono, *Pengantar Bisnis – Teori dan Contoh Kasus*, (Yogyakarta: C. V Andi Offset, 2015), 185-186.

F. Sistematika Pembahasan

Bab I Pendahuluan

Bab ini berisikan latar belakang permasalahan, rumusan masalah, tujuan juga manfaat penelitian.

Bab II Landasan Teori

Bab ini berisikan teori melandasi topik ditulis juga membantu memecahkan permasalahan yang diteliti.

Bab III Pemaparan Data

Bab ini berisikan penentuan lokasi penelitian, jenis penelitian, sumber data, teknik pengambilan data juga kebasahan data.

Bab IV Analisis Data

lalah gambaran umum dari obyek penelitian, juga bagian inti penelitian skripsi.

Bab V Penutup

Bab ini berisikan kesimpulan dan saran, juga bagian akhir penelitian skripsi. Ditutup dengan saran yang dipandang relevan di hasil analisa.

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Dalam hal tersebut peneliti mencantumkan hasil penelitian terdahulu berkenaan penelitian ini, berikutnya membuat ringkasannya, baik yang sudah dipublikasikan juga yang belum dipublikasikan,²² tujuan guna menjaga keaslian penelitian.

Hasil penelitian terdahulu hampir sama di penelitian yang di lakukan ialah:

1. Sulton Auliak “*Strategi Usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) Dalam Mempertahankan Usaha Di Pasar Jogorogo Kabupaten Ngawi 2021*”.

Hasil penelitian ini ialah menentukan strategi pedagang kaki lima yakni mengobrol barang dagangannya supaya cepat habis juga balik modal. Jika sepi para pedagang tidak memikirkan apakah mereka dapat laba atau tidak namun mereka berfikir yang penting modal mereka balik.

Persamaan penelitian ini di penelitian yang dilakukan peneliti yakni mereka sama-sama mengobrol barang dagangannya jika keadaan sepi dan sama-sama memakai penelitian kualitatif.

Perbedaannya terletak di lokasi yang diteliti. Peneliti sebelumnya menggunakan metode kualitatif deksriptif dan peneliti yang sekarang

²² Tim penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember, 2020), 46.

menggunakan fenomenologi, pedagang secara umum sedangkan yang peneliti sekarang khusus pedagang sayur.²³

2. Mariatul Jannah “*Strategi Pedagang Dalam Mempertahankan Usaha (Studi Kasus Pada Pasar Baru A Kota Palangka Raya) 2020*”.

Hasil dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti pasca kebakaran pasar baru A menerapkan strategi manajemen pemasaran dengan cara menjual beragam *product*, harga terjangkau, tempat nyaman juga melakukan promosi.

Persamaan penelitian ini di penelitian yang dilakukan peneliti ialah menjual beragam produk, harga yang terjangkau dan sama-sama memakai penelitian kualitatif.

Perbedaannya terletak di lokasi yang dijadikan tempat penelitian dan peneliti sebelumnya menggunakan pedagang secara umum sedangkan yang peneliti sekarang khusus pedagang sayur.²⁴

3. Naruddin Muzakki. “*Strategi Pedagang Mempertahankan Eksistensi Pasar Sambilegi Dalam Menghadapi Ritel Modern Berjejaring Di Kabupaten Sleman, Yogyakarta 2020*”.

Hasil dari penelitian ini cara pedagang mempertahankan eksistensi pasar Sembilegi upaya yang dilakukan penguatan kelembagaan pasar (*social capital*), peningkatan kapasitas SDM pasar dan modal juga manajemen keuangan pasar.

²³ Sulton Auliak, “Strategi Usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) Dalam Mempertahankan Usaha Di Pasar Jogorogo Kabupaten Ngawi” (Skripsi, IAIN Ponogoro, 2021).

²⁴ Mariatul Jannah, “Strategi Pedagang Dalam Mempertahankan Usaha (Studi Kasus Pada Pasar Baru A Kota Palangka Raya)” (Skripsi, IAIN Palangka Raya, 2020).

Persamaan peneliti ini dengan peneliti adalah pembahasan mengenai cara mempertahankan eksistensi pasar dan sama-sama memakai metode kualitatif.

Perbedaannya terletak di lokasi yang menjadi tempat penelitian, peneliti sebelumnya memakai metode kualitatif deskriptif sedangkan peneliti yang sekarang menggunakan fenomenologi, peneliti sebelumnya menggunakan pedagang secara umum sedangkan yang peneliti sekarang khusus pedagang sayur.²⁵

4. Puji Almaidah “*Srategi Mempertahankan Eksistensi Usaha Bandeng Presto Sari Rasa Pak Kumis*” 2020.

Hasil dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui cara mempertahankan usaha Bandeng Presto Sari. Berdasarkan hasil penelitian tentang cara mempertahankan usaha Bandeng Presto Sari upaya yang dilakukan mempertahankan kualitas bahan baku, proses produksi, dan dari segi pelayanan harus ramah dan sopan.

Persamaan peneliti ini di penelitian yang dilakukan peneliti ialah pembahasan perihal cara mempertahankan usaha juga memakai metode penelitian kualitatif.

Perbedaannya terletak di lokasi yang menjadi tempat penelitian juga peneliti sebelumnya memakai metode kualitatif deskriptif juga peneliti yang sekarang menggunakan fenomenologi, peneliti sebelumnya

²⁵ Naruddin Muzakki, “Strategi Pedagang Mempertahankan Eksistensi Pasar Sembilegi Dalam Menghadapi Ritel Modern Berjejaring Di Kabupaten Sleman Yogyakarta” (Skripsi, UIN Sunan Kalijogo, 2020).

menggunakan pedagang secara umum dan peneliti yang sekarang khusus untuk pedagang sayur.²⁶

5. Dela Saputri, “*Pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Panorama Kota Bengkulu Dalam Perspektif Ekonomi Islam 2020*”.

Hasil dari penelitian ini yaitu modal kerja berpengaruh kepada pendapatan pedagang pasar Panorama kota Bengkulu. Ini ditunjukkan di hasil analisis linier sederhana yang diperoleh nilai signifikan. Sebab pedagang sebagian besar memperoleh modal dengan pinjaman. Sehingga pedagang termotivasi guna memaksimalkan keuntungan supaya bisa mengembalikan pinjaman itu.

Persamaannya sama-sama membahas tentang modal kerja dan menggunakan metode kualitatif. Perbedaannya terletak di lokasi yang diteliti juga peneliti sebelumnya memakai metode kualitatif deskriptif juga peneliti yang sekarang menggunakan fenomenologi, peneliti sebelumnya menggunakan pedagang secara umum sedangkan peneliti yang sekarang khusus pedagang sayur.

6. Indah Sundari, “*Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Penghasilan Untuk Kesejahteraan Keluarga 2019*”.

Hasil penelitian ini ialah strategi pedagang kaki lima (PKL) dalam menghasilkan lebih banyak uang guna kesejahteraan keluarga dengan menjaga kualitas produk, menetapkan harga yang tepat untuk mereka,

²⁶ Puji Almaidah, “Strategi Mempertahankan Ekistensi Usaha Bandeng Presto Sari Rasa Pak Kumis” (Skripsi, Universitas Semarang, 2020).

menjalankan promosi, memilih lokasi strategis, dan memberikan layanan terbaik kepada pelanggan.

Menjaga kualitas produk, memilih lokasi yang strategis, menetapkan harga produk yang sesuai, dan memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan merupakan beberapa kesamaan antara penelitian ini di penelitian yang dilakukan ialah metode kualitatif.

Perbedaannya terletak di lokasi yang diteliti juga peneliti sebelumnya memakai metode kualitatif deskriptif juga peneliti yang sekarang menggunakan fenomenologi, peneliti sebelumnya menggunakan pedagang secara umum sedangkan peneliti yang sekarang khusus pedagang sayur.²⁷

7. Ida Kusnawati Tjahjani “*Strategi Mempertahankan Eksistensi Batik Tulis dan Peningkatan Daya Saing Pengrajin di Desa Sekardangan Sidoarjo 2019*”.

Hasil dari penelitian ini ialah solusi juga target luaran Sasaran dari setiap usulan kegiatan didasarkan pada isu-isu prioritas yang telah disepakati, dengan harapan: 1) kelancaran produksi, 2) kemandirian mitra, 3) kesejahteraan masyarakat, khususnya generasi muda, supaya peminat produksi batik tulis bisa meningkatkan kejayaan batik tulis Sekardangan.

Persamaan penelitian ini di penelitian yang dilakuakn peneliti yakni sama-sama strategi mempertahankan eksistensi.

²⁷ Indah Sundari, “Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Penghasilan Untuk Kesejahteraan Keluarga” (Skripsi, UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2019).

Perbedaannya terletak di lokasi dan objek penelitian. Peneliti sebelumnya menggunakan metode pendekatan membuat program kerja sama berkelanjutan sedangkan peneliti yang sekarang menggunakan metode fenomenologi, peneliti sebelumnya fokus pada batik sedangkan peneliti yang sekarang khusus pedagang sayur.²⁸

8. Meidy Sayran “*Strategi Mempertahankan Eksistensi Rumah Makan Tradisional Dalam Menghadapi Masuknya Rumah Makan Modern Di Kota Medan 2019*”.

Hasil dari penelitian strategi yang digunakan rumah makan khas Sibolga Uda Tanjung Medan guna mempertahankan eksistensinya menghadapi masuknya rumah makan modern di kota Medan ialah memakai strategi dikemukakan Steven P Schaars di Situmorang dimana adanya penggunaan bahan baku yang mampu membuat rumah makan ini dapat menetapkan harga yang lebih tinggi dari rumah-rumah makan lainnya dan mendapatkan loyalitas pelanggan karena konsumen sudah percaya akan kualitas sajian makanan yang diberikan.

Persamaan penelitian ini di penelitian yang dilakukan peneliti ialah sama-sama memakai metode kualitatif.

Perbedaan dari penelitian ini terletak di lokasi yang dipakai menjadi tempat penelitian dan peneliti sebelumnya menggunakan metode kualitatif deskriptif sedangkan yang digunakan peneliti sekarang yaitu

²⁸ Ida Kusnawati Tjahjani, “Strategi Mempertahankan Eksistensi Batik Tulis dan Peningkatan Daya Saing Pengrajin di Desa Sekardagang Sidoarjo ” 2019.

fenomenologi, peneliti sebelumnya fokus pada rumah makan dan peneliti yang dilakukan sekarang fokus pada pedagang sayur.²⁹

9. Eka Fajarwati. *“Strategi permodalan perdagangan soponyono di kec. Rungkut kota Surabaya”* 2017.

Hasil dari penelitian yang dilakukan yakni mengetahui strategi permodalan perdagangan di pasar. Dari hasil penelitian tersebut pedagang pasar Soponyono mengaplikasikan strategi guna mendapatkan modal ialah mengandalkan modal sendiri di hasil penjualan juga modal dari luar ialah pinjaman Bank, BMT syariah, koperasi simpan pinjam, dan lain-lain.

Persamaan dari penelitian ini adalah strategi permodalan perdagangan dipasar. Penelitian ini sama-sama memakai penelitian kualitatif.

Perbedaan penelitian ini terletak di lokasi yang akan dipakai sebagai tempat penelitian dan peneliti sebelumnya memakai metode kualitatif deskriptif sedang peneliti yang dilakukan peneliti sekarang memakai fenomenologi, peneliti terdahulu menggunakan pedagang secara umum sedangkan peneliti yang sekarang khusus pada pedagang sayur.³⁰

10. Luthfiana Andini *“Pengaruh Manajemen Modal Kerja Terhadap Profitabilitas”* 2017.

Hasil penelitian ini ialah guna menguji pengaruh manajemen modal kerja kepada profitabilitas. Dari hasil penelitian ini menemukan

²⁹ Meidy Sayran, “Strategi Mempertahankan Eksistensi Rumah Makan Tradisional Dalam Menghadapi Masuknya Rumah Makan Modern Di Kota Medan” (Skripsi, Universitas Sumatera Utara, 2019).

³⁰ Eka Fajarwati, “Strategi Permodalan Perdagangan Soponyono di Kec. Rungkut Kota Surabaya” 2017.

Working Capital Turnover (WCT) berpengaruh positif secara signifikan kepada profitabilitas perusahaan. Sebuah perputaran modal yang tinggi, sehingga perusahaan memakai modalnya untuk diinvestasikan dengan efisiensi. Sehingga menghasilkan pendapatan yang tinggi.

Persamaan penelitian ini ialah mengelola modal kerja dengan baik, perbedaannya terletak di metode yang dipakai peneliti dan objek. Peneliti sebelumnya memakai metode kuantitatif dan peneliti yang sekarang menggunakan kualitatif.³¹

Tabel 2. 1
Persamaan dan Perbedaan Kajian Penulis dengan Penelitian Terdahulu

No	Nama dan Tahun	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan	
1	Sulton Auliak 2021	Strategi Usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) Dalam Mempertahankan Usaha Di Pasar Jogorogo Kabupaten Ngawi	a. Menentukan lokasi berjualan. b. Modal yang digunakan berdagang ialah modal pribadi. c. Strategi memilih tempat yaitu di pinggir jalan. d. Menambahkan jumlah barang dagangan juga jenis barang dagangan.	Menggunakan metode penelitian kualitatif.	a. Terletak pada lokasi yang akan diteliti. b. Pendekatan kualitatif namun jenis penelitian menggunakan analisa Deskriptif Kualitatif sedang penelitian ini memakai pendekatan kualitatif jenis fenomenologi.
2	Mariatul Jannah 2020	Strategi Pedagang Dalam Mempertaha	a. Menjual produk beragam. b. Harga terjangkau. c. Tempat nyaman	Menggunakan metode kualitatif.	a. Lokasi yang akan dijadikan tempat penelitian.

³¹ Luthfiana Andini, "Pengaruh Manajemen Modal Kerja Terhadap Profitabilitas" (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah, 2017).

		nkan Usaha (Studi Kasus Pada Pasar Baru A Kota Palangka Raya	melakukan promosi.		b. Pendekatan kualitatif namun jenis penelitian menggunakan analisa Deskriptif Kualitatif sedangkan penelitian ini memakai pendekatan kualitatif jenis fenomenologi.
3	Naruddin Muzakki 2020	Strategi Pedagang Mempertahankan Eksistensi Pasar Sembilegi Dalam Menghadapi Ritel Modern Berjejaring Di Kabupaten Sleman.	Strategi yang digunakan ialah: a. Penguatan kelembagaan pasar (<i>social capital</i>). b. Peningkatan kapasitas SDM pasar. c. Modal juga manajemen keuangan pasar.	Menggunakan metode kualitatif.	a. Lokasi yang dipakai peneliti. b. Pendekatan kualitatif namun jenis penelitian menggunakan analisa Deskriptif Kualitatif sedangkan penelitian ini memakai pendekatan kualitatif jenis fenomenologi.
4	Puji Almaidah 2020	Strategi Mempertahankan Eksistensi Usaha Bandeng Presto Sari Rasa Pak Kumis.	Hasil dari penelitian ini cara mempertahankan usaha bandeng presto sari, upaya yang dilakukan: a. mempertahankan kualitas bahan baku. b. mempertahankan kualitas produk ditinjau dari proses produksi. c. Mempertahankan eksistensi ditinjau	Menggunakan metode kualitatif.	a. Lokasi yang akan digunakan oleh peneliti. b. Pendekatan kualitatif namun jenis penelitian menggunakan analisa Deskriptif Kualitatif sedang penelitian ini memakai pendekatan kualitatif jenis

			<p>dar segi pelayanan.</p> <p>d. Mempertahankan eksistensi ditinjau dari Word of Mouth (mulut ke mulut).</p> <p>e. Mempertahankan kualitas produk ditinjau dari proses produksi yang masih menggunakan cara tradisional.</p>		fenomenologi.
5	Dela Saputri 2020	Pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Panorama Kota Bengkulu Dalam Perspektif Ekonomi Islam	Hasil dari penelitian ini yaitu modal kerja berpengaruh kepada Pendapatan Pedagang Pasar Panorama Kota Bengkulu. Ini ditunjukkan di hasil analisis linier sederhana yang diperoleh nilai signifikan. Sebab pedagang sebagian besar memperoleh modal dengan pinjaman. Sehingga pedagang termotivasi guna memaksimalkan keuntungan supaya bisa mengembalikan pinjaman itu.	Menggunakan metode kualitatif.	<p>a. Lokasi yang akan diteliti.</p> <p>b. Pendekatan kualitatif namun jenis penelitian menggunakan analisa Deskriptif Kualitatif sedang penelitian ini memakai pendekatan kualitatif jenis fenomenologi.</p>
6	Indah Sundari 2019	Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Penghasilan Untuk Kesejahteraan Keluarga	Hasil dari penelitian ini ialah strategi yang dilakukan oleh pedagang kaki lima (PKL) dalam meningkatkan penghasilan ialah menjaga kualitas produk, penetapan harga produk sesuai, melakukan promosi, pemilihan tempat strategis, memberi	Menggunakan metode kualitatif.	<p>a. Lokasi yang akan diteliti.</p> <p>b. Pendekatan kualitatif namun jenis penelitian menggunakan analisa Deskriptif Kualitatif sedangkan penelitian ini menggunakan</p>

			pelayanan terbaik ke pembeli.		pendekatan kualitatif jenis fenomenologi.
7	Ida Kusnawati Tjahjani, 2019	Strategi Mempertahankan Eksistensi Batik Tulis dan Peningkatan Daya Saing Pengrajin di Desa Sekardangan Sidoarjo	Hasil dari penelitian ini yaitu Isu-isu prioritas yang telah disepakati menjadi acuan dalam semua tujuan dan solusi keluaran kegiatan yang diusulkan, dengan harapan: 1) Produksi yang lancar, 2) kemandirian Mitra, 3) Kesejahteraan masyarakat, khususnya generasi muda, supaya semakin banyak yang tertarik untuk membuat batik yang akhirnya bisa kembali kejayaan batik tulis Sekardangan.	Menggunakan metode penelitian kualitatif.	a. Lokasi yang akan diteliti. b. Pendekatan kualitatif namun jenis penelitian menggunakan analisa Deskriptif Kualitatif sedangkan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif jenis fenomenologi.
8	Meidy Sayrani, 2019	Strategi Mempertahankan Eksistensi Rumah Makan Tradisional Dalam Menghadapi Masuknya Rumah Makan Modern Di Kota Medan	Hasil dari penelitian strategi yang digunakan rumah makan khas sibolga uda tanjang medan ialah memakai strategi deferensiasi dari Steven P Schaars dalam Situmorang dimana adanya penggunaan bahan baku yang mampu membuat rumah makan ini dapat menetapkan harga yang lebih tinggi dari rumah-rumah makan lainnya dan mendapatkan loyalitas pelanggan karena konsumen	Menggunakan metode kualitatif.	a. Tempat penelitian. b. Pendekatan kualitatif namun jenis penelitian menggunakan analisa Deskriptif Kualitatif sedangkan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif jenis fenomenologi.

			sudah percaya akan kualitas sajian makanan yang diberikan.		
9	Eka Fajarwati 2017	Strategi Permodalan Perdagangan Sopenyono Di Kecamatan Rungkut Kota Surabaya Strategi Mempertahankan	Hasil dari penelitian ini yaitu pedagang pasar sopenyono mengaplikasikan strategi yang ditempuh guna mendapatkan modal ialah mengandalkan modal sendiri di hasil penjualan juga modal dari luar ialah pinjaman Bank, BMT Syariah, koperasi simpan pinjam.	Menggunakan metode penelitian kualitatif.	<ul style="list-style-type: none"> a. Lokasi yang dijadikan penelitian. b. Pendekatan kualitatif namun jenis penelitian menggunakan analisa Deskriptif Kualitatif sedangkan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif jenis fenomenologi.
10	Luthfiana 2017	Pengaruh Manajemen Modal Kerja Terhadap Profitabilitas	Hasil penelitian ini ialah menemukan <i>working capital turnover</i> (WCT) berpengaruh positif secara signifikan kepada profitabilitas perusahaan. Sebuah perputaran modal yang tinggi, sehingga perusahaan menggunakan modalnya untuk di investasikan dengan efisiensi. Sehingga menghasilkan profit yang tinggi.	Mengelola modal kerja dengan baik.	<ul style="list-style-type: none"> a. Terletak pada lokasi yang akan diteliti. b. Menggunakan metode kuantitatif.

Sumber data: diolah dari penelitian terdahulu 2022

B. Kajian Teori

Kajian teori ini berisi pembahasan teori yang menjadi perspektif melakukan penelitian.

1. Pedagang

Ada beberapa jenis pedagang diantaranya yaitu³²:

a. Pedagang grosir ialah bisnis terpisah yang membeli barang dari berbagai produsen ataupun perusahaan manufaktur juga menjualnya ke bisnis lain. Pedagang grosir dapat dibagi menjadi:

1) Jumlah terbesar pedagang grosir layanan lengkap yang menawarkan layanan perdagangan, pemasaran, dan kredit.

2) Pedagang grosir dengan penawaran layanan terbatas, seperti layanan penyimpanan. Mayoritas pelanggan adalah usaha kecil yang mengambil sendiri juga membayar tunai.

3) *Drop Shipper*, grosir fungsi terbatas yang menerima pesanan dari pelanggan, bernegosiasi dengan produsen guna menyediakan barang, memperoleh hak atas barang, juga mengatur pengiriman ke pelanggan.

Drop shipper mengambil risiko transaksi sampai pelanggan menerima barang dan melakukan bahkan tidak menyimpan atau menanganinya.

4) Rack Jaber ialah pedagang grosir dengan fungsi terbatas yang mengatur juga bekerja di rak pajangan di toko ritel juga menjual barang konsumsi, biasanya barang non-makanan, langsung ke pelanggan.

³² Dr. Sudaryono, *Pengantar Bisnis – Teori dan Contoh Kasus*, (Yogyakarta: C. V Andi Offset 2015), 235-236.

- b. Pengecer ialah perantara yang menjual barang ke pelanggan secara langsung. Layanan, lini produk, harga, dan lokasi membedakan bisnis ritel. Pemilihan gerai ritel yang tepat merupakan komponen penting dari setiap strategi distribusi penjual. Ketika berhadapan dengan pelanggan, pengecer kreatif harus kreatif. Meskipun pasokan dan pilihan layanan terbatas, pengecer dengan biaya operasi rendah dapat memperoleh manfaat dari menarik pelanggan dengan penawaran murah. Harga pengecer meningkat karena menambahkan lebih banyak layanan dan produk baru untuk meningkatkan daya tariknya, sehingga kurang menarik bagi pesaing lain.
- c. Agen dan pialang ialah Berbagai produk perusahaan diwakili oleh agen dan pialang independen, termasuk agen elektronik online. Mereka dibayar komisi, yang biasanya sekitar 5% dari penjualan bersih. Broker dan agen tahu banyak tentang produk dan layanan. Sejak mereka melakukannya tidak memiliki tenaga penjualan sendiri, mereka adalah perpanjangan tangan dari produsen. Agen dan perantara, berbeda dengan pedagang grosir, tidak memiliki produk yang mereka jual.

2. Sumber Modal Usaha

Guna memperoleh modal usaha, sumber berikut menjadi pertimbangan, ialah:³³

- a. Tabungan pribadi. baik dalam bentuk simpanan maupun aset lainnya (seperti emas atau surat berharga), merupakan sumber modal utama

³³ Dr. Sudaryono, *Pengantar Bisnis – Teori dan Contoh Kasus*, (Yogyakarta: C. V Andi Offset, 2015), 156-158.

yang perlu diperhatikan sebelum meminjam kepada orang lain. Bila digunakan sebagai usaha awal modal, tabungan pribadi adalah pilihan yang paling tidak berisiko dan paling tidak memberatkan. Pengusaha lebih memilih untuk menggunakan tabungan pribadi menjadi modal usaha daripada meminjam dari orang lain karena kemandirian mereka (swasembada).

- b. Teman dan anggota keluarga ialah pilihan berikut para *entrepreneur* guna mendapatkan modal usaha. Sebab kedekatan hubungan yang dimiliki, teman juga anggota keluarga lebih memberi peluang pendanaan usaha juga tidak menyertakan persyaratan berat. Tentu kita harus jujur juga profesional memperlakukan teman ataupun anggota keluarga ialah mitra bisnis lain.
- c. Pegadaian. Modal usaha juga bisa diperoleh di pegadaian yakni menjaminkan harta benda yang kita miliki, ialah mobil, motor, perhiasan emas, di jangka waktu tertentu. Nilai pinjaman bisa mencapai 95% dari nilai barang yang digadaikan, di suku bunga relatif rendah.
- d. Investor swasta ialah individu kaya ataupun berkecukupan, *entrepreneur*, yang mau membiayai usaha yang kita bangun. Bentuk pinjaman dana dari investor berupa pinjaman, penyertaan modal, ataupun kepemilikan saham, bergantung kesepakatan awal.
- e. Mitra. Kita bisa menggandeng mitra memperoleh dana usaha guna pengembangan usaha. Untuk mitra tertentu kita haruslah

mempertimbangkan dampak penyerahan beberapa persen kendali kita atas perusahaan, laba, juga risiko kehilangan kontrol yang terjadi atas bisnis tersebut.

- f. Pinjaman Bank. Sumber modal usaha lain ialah pinjaman ataupun kredit bank. Guna memperoleh kredit dari bank biasanya kita wajib menyerahkan jaminan nilainya lebih besar dari pinjaman yang diajukan. Untuk kredit rumah maka rumah tersebut biasanya dijadikan jaminan. Selain itu, jaminan meliputi tanah, kendaraan, dan tepat usaha, sering dimintakan oleh pihak bank dalam mempertimbangkan proposal dari nasabah.
- g. Perusahaan modal ventura, ialah organisasi swasta berorientasi laba memberi sejumlah modal usaha ke perusahaan kecil diyakininya memiliki potensi pertumbuhan juga laba tinggi (300-500% per tahun), memakainya guna membeli ekuitas perusahaan itu.

3. Strategi

Istilah strategi berasal dari kata Yunani *strategia* (*stratus*= militer dan *ag* = memimpin), yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi jenderal.

Konsep ini relevan dengan situasi pada zaman dulu yang sering diwarnai perang, dimana jenderal dibutuhkan untuk memimpin suatu angkatan perang agar dapat selalu memenangkan perang. Konsep strategi militer seringkali diadaptasi dan diterapkan dalam dunia bisnis, strategi menggambarkan arah bisnis yang mengikuti lingkungan yang dipilih dan merupakan pedoman untuk mengalokasikan sumber daya dan usaha suatu

organisasi. Menurut Jain setiap organisasi membutuhkan strategi manakala menghadapi situasi berikut:

- a. Sumber daya yang dimiliki terbatas.
- b. ada ketidakpastian mengenai kekuatan bersaing organisasi.
- c. Komitmen terhadap sumber daya tidak dapat diubah lagi.
- d. Keputusan-keputusan harus dikoordinasikan antarbagian sepanjang waktu.
- e. Ada ketidakpastian mengenai pengendalian inisiatif.³⁴

Menurut Hamel dan Prahalad yang menyatakan bahwa “strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian, strategi selalu dimulai dari apayang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti didalam bisnis yang dilakukan.³⁵

4. Manajemen

Manajemen adalah sebuah proses untuk mengatur sesuatu yang dilakukan oleh sekelompok orang atau organisasi untuk mencapai tujuan

³⁴ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: ANDI, 2008), 3.

³⁵ Husein Umar, *Desain Penelitian manajemen Strategik*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), 16.

organisasi tersebut dengan cara bekerja sama memanfaatkan sumber daya yang dimiliki.³⁶

Secara etimologi, kata manajemen diambil dari bahasa Prancis kuno, yakni “*management*” yang artinya adalah seni dalam mengatur dan perencanaan, pengkoordinasian, pengorganisasian, dan pengontrolan sumber daya untuk mencapai sasaran secara efisiensi dan efektif.³⁷

Efektif dalam hal ini adalah untuk mencapai tujuan sesuai perencanaan dan efisiensi untuk melaksanakan pekerjaan dengan benar dan terorganisir.

5. Manajemen Strategi

Pada dasarnya, manajemen strategi adalah proses dalam pengambilan keputusan, menerapkan tindakan dan mengevaluasi hal apa saja yang sudah dilakukan secara baik agar bisa mencapai tujuan jangka panjang perusahaan.

Proses ini dilakukan secara kontinyu dengan cara mengevaluasi dan juga mengontrol internal bisnis, melakukan analisis kompetitor, serta menetapkan strategi untuk bisa bersaing dengan baik. Setelah itu, dilanjutkan dengan mengevaluasi kembali strategi secara lebih teratur agar bisa menentukan tindakan yang nantinya akan dilakukan serta memantau perkembangannya atau diganti dengan menggunakan strategi lain.

³⁶ Burhanudin Gesi and Rahmat Laan, “Manajemen dan Eksekutif”, *Jurnal Manajemen*, no. 2 (Oktober 2019): 53.

³⁷ Burhanudin Gesi and Rahmat Laan, “Manajemen dan Eksekutif”, *Jurnal Manajemen*, no. 2 (Oktober 019): 53.

Strategi tersebut harus bisa diterapkan oleh seluruh pihak perusahaan agar bisa menghadapi persaingan dan menampilkan keunggulan perusahaan. Konsep perspektif nantinya akan digunakan saat masalah belum muncul atau sebagai suatu perencanaan yang memang harus dikembangkan. Sedangkan konsep deskriptif akan diterapkan agar bisa menyelesaikan masalah yang harus diselesaikan oleh perusahaan.

Saat perusahaan sudah mengetahui visinya, maka sumber daya yang tepat bisa ditempatkan pada bagian yang tepat agar bisa mencapai tujuan dari rencana perusahaan. Adanya keputusan dan komitmen pada perencanaan strategis mampu memperkuat posisi perusahaan di dalam persaingan pasar dalam jangka waktu yang panjang. Tentunya hal tersebut akan memberikan keuntungan finansial. Perusahaan yang terus menilai performa dengan menggunakan blueprint perusahaan akan memperoleh respon dan bisa beradaptasi secara cepat dengan kekuatan pasar.

Manajemen strategi akan membantu perusahaan menjadi lebih proaktif dan jadi tidak reaktif dalam menentukan perkembangan perusahaan di masa depan.³⁸

6. Teori Struktur Modal

Secara umum teori membahas struktur modal ada dua ialah³⁹:

a. *Balancing Theories*

Balancing Theories ialah kebijakan perusahaan dalam mengajukan pinjaman guna memperoleh tambahan dana. Baik ke bank maupun

³⁸ "Sbc," Jurnal, accessed October 29, 2022, <http://www.jurnal.id/id/blog/pengertian-manajemen-strategi-sbc/>.

³⁹ Irham Fahmi, *Analisis Laporan Keuangan*, (Bandung: Alfabeta, 2015), 187-189.

melalui penerbitan obligasi. Obligasi ialah surat berharga (*commercial paper*) memiliki nilai nominal, tingkat bunga, juga jangka waktu dijual kepada masyarakat oleh perusahaan ataupun pemerintah.

Dapat disimpulkan bahwasanya perusahaan menambah kewajiban jangka panjangnya atau berhutang kepada publik dengan menjual obligasi. Jadi penggunaan Spekulasi Penyesuaian juga dapat diterapkan oleh suatu administrasi dengan membuat kredit untuk pertemuan-pertemuan asing seperti negara-negara asing atau tambahan untuk perusahaan kontributor global, misalnya *World Bank*, *International Monetary Fund*, *Asian Development Bank*, juga lembaga lainnya.

Bentuk risiko perusahaan saat kebijakan *Balancing Theories* diterapkan, ialah:

- 1) Ketika suatu usaha meminjam uang dari bank, diperlukan tanah, bangunan, kendaraan, dan bentuk agunan lainnya. Selain itu, bank

akan mengeluarkan peringatan baik lisan maupun tertulis jika terjadi keterlambatan angsuran kredit. Yang menjadi masalah adalah agunan diambil juga dilelang bank guna menutup kerugian sejumlah nilai pinjaman bila perusahaan tidak mampu membayar angsuran di atas batas waktu yang ditentukan atau ditoleransi. Hal ini menunjukkan bahwa aset yang dijaminakan telah hilang oleh usaha.

- 2) Jika ada kebutuhan uang, Anda dapat menjual obligasi. Jika perusahaan tidak dapat membayar bunga obligasi tepat waktu ataupun pada waktu yang disepakati, berisiko menerapkan kebijakan, termasuk mengubah kebijakannya. Keanggotaan dari pemegang obligasi kepada pemegang saham.
- 3) Risiko berikut untuk masalah perusahaan ialah bahwa hal itu telah mendorong nilai organisasi menurut masyarakat umum menurun, karena survei masyarakat umum presentasi keuangan organisasi tidak besar, terutama dengan berkaitan dengan eksekusi moneter manajemen struktur modal (*capital structure management*).

b. *Pecking Order Theory*

Pecking Order Theories ialah praktik bisnis penjualan aset untuk mendapatkan tambahan dana. Contohnya antara lain menjual bangunan milik (*build*), tanah (*land*), peralatan (*inventory*), juga aset lain, serta menerbitkan juga menjual saham pasar modal juga dana yang berasal dari laba ditahan.

Perusahaan yang ingin *go public* biasanya mencari sumber dana berasal dari penjualan saham pasar modal. *Initial Public Offering* (IPO) adalah pertama kali perusahaan *go public* dan menjual saham di pasar perdana. Perusahaan tidak bisa *go public*. Publik kecuali memenuhi banyak persyaratan, seperti memiliki penjaminan emisi juga diaudit auditor pasar modal yang baik, ialah bank Mandiri menjadi penjamin emisi guna perusahaan yang *go public*. Selain itu, penjamin

emisi menegosiasikan harga saham yang sesuai dan jumlah dana jangka panjang yang dibutuhkan.

Selain kewajiban guna membayar dividen ke pemegang saham ini tiap tahun, biaya penerbitan saham tidak rendah. Dividen dibayarkan pada saham biasa (saham biasa) juga saham preferen (saham khusus), tetapi pemegang saham preferen akan mendapatkan lebih banyak sering daripada pemegang saham biasa.

Menurut *Pecking Order Theories*, hal ini menunjukkan bahwa bisnis menerapkan kebijakan dengan mengurangi kepemilikan aset sebagai akibat dari kebijakan penjualan. Karena digunakan untuk membiayai rencana kegiatan perusahaan saat ini dan masa depan, perusahaan juga akan mengalami kekurangan aset. Melunasi hutang saat ini dan masa depan, ialah guna pengembangan produk baru juga ekspansi perusahaan di pembukaan, adalah apa yang saat ini sedang dilakukan kantor cabang (*brand office*) juga kantor cabang pembantu (*sub brand office*).

7. Pasar

Pada awalnya, orang mengira pasar menjadi tempat di mana pembeli dan penjual saling bertukar barang. Pertemuan ataupun hubungan antara permintaan dan penawaran muncul dari realisasi ini.

Pasar adalah lokasi di mana orang-orang yang ingin membeli dan menjual barang atau jasa berkumpul. Pasar adalah area di mana banyak penjual menjual dan membeli barang. Bisa disebut pusat perbelanjaan,

pasar tradisional, pertokoan, mal, alun-alun, pusat perdagangan, atau nama lain.⁴⁰

Singkatnya, pasar ialah tempat bertemunya pembeli juga penjual melakukan atau membeli barang ataupun jasa. Sampai terjadi kesepakatan transaksi, pemindahan kepemilikan barang, ataupun jasa.

Dalam istilah ekonomi, pasar ialah keadaan di mana satu ataupun lebih pembeli (konsumen) juga penjual (produsen) melakukan transaksi sesudah menetapkan harga untuk kuantitas (kualitas) tertentu barang yang menjadi subjek transaksi. Pasar atau transaksi menguntungkan kedua belah pihak, pembeli juga penjual. Penjual menerima pendapatan sebagai gantinya, yang dipakai guna membiayai kegiatannya sebagai pelaku ekonomi produksi ataupun pedagang. Pembeli mendapatkan barang yang diinginkannya guna memenuhi kebutuhannya.⁴¹

Kasmir mendefinisikan pasar menjadi tempat bertemunya penjual juga pembeli guna melakukan transaksi. Pasar ialah mekanisme yang terjadi antar pembeli juga penjual ataupun tempat pertemuan antar kekuatan permintaan juga penawaran.⁴²

Sederhananya, asumsi bahwasanya pembeli juga penjual haruslah bertemu langsung guna melakukan interaksi jual beli membatasi definisi pasar setiap saat. Namun demikian, pemahaman ini tidak sepenuhnya terbukti mengingat fakta bahwa seiring kemajuan inovasi, web, ataupun

⁴⁰ Peraturan presiden RI. 112, *Penataan dan Pembinaan pasar tradisional pusat pembelian dan toko modern*, 2007. www.bpkpgo.id, 9-11-2021 06:35.

⁴¹ Akhmad, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2007), 143.

⁴² Kasmir, *kewirausahaan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), 156.

bahkan melalui surat. Pembeli juga pedagang tidak bertemu muka, mereka mungkin berada di tempat yang lebih baik atau terpisah jauh. Ini menunjukkan bahwa hanya penjual, pembeli, dan barang yang diperdagangkan selama pembentukan pasar, dan bahwa penjual dan pembeli telah mencapai kesepakatan.

Menurut definisi di atas, pasar tradisional ialah tempat bertemunya penjual juga pembeli di proses transaksi jual beli langsung di bentuk eceran dengan proses tawar menawar. Pasar tradisional ialah tempat pasar dibangun juga dikelola Pemerintah, Pemerintah Daerah, Swasta, Badan Usaha Milik Negara, juga Badan Usaha Milik Daerah. Dengan tingkat pelayanan yang terbatas, pasar tradisional biasanya ada baik sementara maupun permanen. Untuk mempermudah bagi pembeli untuk sampai ke pasar seperti ini, mereka cenderung berada di kawasan pemukiman. Sedangkan ciri-ciri pasar tradisional adalah⁴³:

- a. Pemerintah daerah memiliki, membangun, atau mengelola pasar tradisional.
- b. Penjual dan pembeli memiliki sistem tawar menawar. Budaya pasar ialah tawar menawar semacam ini. Akibatnya, pedagang dan pembeli membentuk hubungan sosial yang lebih erat.
- c. Tempat usaha itu bermacam-macam, tetapi semuanya berada di tempat yang sama. Meski berada di lokasi yang sama, barang yang dijual tiap penjual. Ada juga pengelompokan barang sesuai jenisnya, seperti

⁴³ E-Journal.uajay.ac.id/835/3/2TA1204.pdf, pada tanggal 09-11-2021. 06:49 wib.

kelompok pedagang daging, rempah-rempah, ikan, sayur-sayuran, dan buah-buahan.

- d. Mayoritas tenaga kerja dan produk yang ditawarkan adalah buatan lokal. Pasar tradisional ini menjual produk yang tidak diimpor dari luar pulau atau negara tetapi diproduksi di daerah terdekat.

Kekurangan juga kelebihan pasar tradisional ialah:

- 1) Ekonomi pasar ini tumbuh sangat lambat.
- 2) Kurangnya inovasi di pasar menghambat peningkatan kualitas produk dan layanan.
- 3) Sulit untuk mengubah pasar semacam ini karena sudah mendarah daging dalam budaya daerah tersebut.
- 4) Produk yang dijual terbatas karena berasal dari sumber daya alam seperti ternak, sayuran, dan bahan baku makanan.
- 5) Di pasar ini, proses tawar-menawar menentukan nilai atau harga suatu barang; tidak ada standar.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian ini ialah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif ialah pendekatan yang jenis datanya ialah kualitatif yakni memahami fenomena yang dialami subjek penelitian yakni perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain dengan mendeskripsikan bentuk narasi.⁴⁴

Pendekatan kualitatif ini dipilih peneliti sebab bisa membantu menemukan data dengan mendalam perihal strategi manajemen dalam mempertahankan eksistensi berdagang di pasar kotaanyar.

Sedang jenis penelitian ini ialah jenis penelitian *phenomenology*. Studi *fenomenologis* mendeskripsikan pemaknaan umum di sejumlah individu kepada pengalaman hidup mereka berkenaan konsep ataupun fenomena.⁴⁵

Tujuan utama fenomenologi ialah guna mereduksi pengalaman individu di fenomena menjadi deskripsi esensi ataupun intisari universal. Di penelitian *phenomenology* ini data-data yang dikumpulkan saya terjun langsung kelapangan dan ikut andil dalam kegiatan dipasar tersebut setiap harinya. Demikian laporan penelitian berisi kutipan data guna memberi gambaran penyajian laporan itu.

⁴⁴ Lexi J. Moleong, *metode penelitian kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2016), 6.

⁴⁵ Jhon W. Creswell, *Penelitian Kualitatif & Desain Riset*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), 105.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini ialah di Pasar Kotaanyar Kecamatan Kotaanyar Kabupaten Probolinggo. Alasan peneliti mengambil tempat ini sebab di Pasar Kotaanyar para pedagang tidak menggunakan strategi manajemen dengan baik. Para pedagang hanya menghitung laba setiap barang yang dijual.

C. Subjek Penelitian

Tahap ini, peneliti memakai penelitian *purposive*. Peneliti menentukan informan, ialah orang yang memberi informasi berkenaan masalah penelitian. Berdasarkan uraian diatas, yang menjadi informasi ialah:

1. Bapak Amon selaku koordinator Pasar Kotaanyar
2. Ibu Homsianti, Pak Sus dan Ibu Di selaku Pedagang di Pasar Kotaanyar
3. Ibu Sumina, Ibu Fitriyah dan Tija selaku Pembeli di Pasar Kotaanyar

D. Teknik Pengumpulan Data

Berikut teknik pengumpulan data oleh peneliti:

1. Observasi

Nasution menyatakan bahwasanya, observasi yakni dasar dari semua penelitian. Data, atau fakta tentang dunia nyata yang dikumpulkan melalui pengamatan, adalah satu-satunya hal yang dapat digunakan para ilmuwan untuk membuat keputusan. Informasi dikumpulkan juga sering kali dengan bantuan peralatan sangat kompleks, hingga benda kecil (proton dan elektron) dan objek jauh (objek luar angkasa) bisa terlihat jelas.⁴⁶

⁴⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan RND*, (Bandung: Alfabeta, 016), 226.

Jenis observasi yang dilakukan peneliti ialah observasi non partisipan yakni peneliti melakukan pengamatan perihal obyek ataupun observasi juga tidak harus terlibat di kegiatan sehari-hari subyek penelitian. Adapun data yang ingin diperoleh peneliti di teknik observasi ialah:

1. Cara mempertahankan eksistensi berdagang di pasar Kotaanyar.
 2. Cara memperoleh modal dalam memepertahankan eksistensi berdagang di pasar Kotaanyar.
 3. Manajemen modal dalam mempertahankan eksistensi berdagang di pasar Kotaanyar.
 4. Apa saja hambatan-hambatan untuk memperoleh modal kerja.
2. Wawancara (*interview*)

Wawancara ialah percakapan dengan maksud tertentu, yang dilakukan oleh dua pihak, yakni pewawancara ataupun seorang mengajukan pertanyaan juga terwawancara ataupun seseorang memberi jawaban atas pertanyaan pewawancara itu.⁴⁷

Teknik wawancara ialah bagaimana mengumpulkan informasi untuk suatu penelitian. Selain mengajukan pertanyaan, melakukan wawancara harus memiliki tujuan yang ingin dicapai dari tujuan wawancara.

Wawancara merupakan bagian penting dari proses penelitian karena melibatkan data. Selain itu, wawancara ialah metode guna memperoleh informasi dari responden melalui pertanyaan tatap muka.⁴⁸

⁴⁷ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 186.

⁴⁸ Mamik, *Metodologi Penelitian*, (Sidoarjo, Zifatama, 2015), 109.

Peneliti memakai wawancara semiterstruktur (*semistructure interview*), dimana wawancara semacam ini ialah di kategori wawancara mendalam juga dilakukan lebih tidak terstruktur daripada wawancara terstruktur. jenis wawancara ini. Peneliti harus hati-hati mendengarkan dan mencatat apa yang dikatakan informan ketika melakukan wawancara.

3. Dokumentasi

Dokumentasi ialah mencari data perihal hal ataupun variabel berupa catatan, buku, surat, surat kabar dan lain-lain⁴⁹.

E. Analisis Data

Analisis data ialah metode pengorganisasian data ke dalam kategori, menggambarkan apa yang penting juga apa yang dipelajari, menarik kesimpulan yang mudah dipahami diri sendiri juga orang lain dari wawancara, catatan lapangan, juga bentuk dokumentasi lainnya. Di analisis kualitatif, kegiatan dilakukan dalam cara interaktif juga sampai selesai, mengisi data. Aktifitas di analisis data ialah:⁵⁰

1. Pengumpulan Data

Data ialah data ialah kumpulan fakta, angka, huruf, grafik, tabel, gambar, objek, kondisi, apa pun yang diperlukan untuk mencapai tujuan penelitian. Informasi adalah substansi yang belum dimurnikan untuk data, analisa membutuhkan informasi yang benar yang bisa diperoleh di lapangan berdasar titik penelitiannya.

⁴⁹Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Edisi Revisi, (Jakarta: Rineka Cipta 2006), 206.

⁵⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&d* (Bandung: Alfabeta, 2017), 244-256.

Tujuan pengumpulan data guna mengumpulkan informasi yang diperlukan guna tujuan penelitian. Seorang peneliti biasanya sudah memiliki tebakan berdasarkan teori yang digunakannya sebelum memulai penelitian; tebakan ini disebut hipotesis. Seorang peneliti perlu mengumpulkan data untuk melakukan penyelidikan yang lebih mendalam untuk mendukung hipotesis secara empiris.

Dalam sebuah penelitian ilmiah, peneliti harus mampu mengumpulkan data dalam sebuah penelitian agar data tersebut valid. Hal ini memungkinkan data untuk mendukung kebenaran konsep.

2. Penyajian Data

Penyajian data ialah diagram alir, bagan, deskripsi singkat, hubungan antar kategori, juga format sejenis akan mudah memahami apa yang terjadi juga merencanakan pekerjaan masa depan berdasarkan apa yang sudah dipahami dengan menyajikan data.

Metode analisis data kualitatif adalah penyajian data. Data kualitatif disajikan di bentuk teks naratif (catatan lapangan), gambar, matriks, jaringan, dan juga bagan. Data yang akurat diperlukan guna menyajikan data yang tepat dan terukur ini. Karena data merupakan sesuatu yang tidak berarti apa-apa bagi orang yang menerimanya dan masih perlu diolah, maka cara terbaik guna mendapatkan data yang akurat dan terpercaya adalah dengan mengumpulkan data sebanyak-banyaknya.

3. Penarikan Kesimpulan

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan ialah deskripsi ataupun gambaran objek sebelumnya masih remang-remang ataupun gelap hingga sesudah diteliti menjadi jelas. Yakni hubungan kausal ataupun interaktif, hipotesis ataupun teori.⁵¹

Penarikan kesimpulan dilakukan bertahap, pertama menyusun kesimpulan sementara, Kedua menarik kesimpulan akhir sesudah kegiatan pertama selesai. Penarikan kesimpulan dilakukan membandingkan kesesuaian pernyataan responden di makna peneliti dengan konseptual.

F. Keabsahan Data

Keabsahan data di penelitian ini memakai triangulasi sumber juga triangulasi teknik di informan, situasi lapangan, juga dokumentasi. Berikut triangulasi sumber juga triangulasi teknik:

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber ialah teknik pengujian keabsahan data diperoleh di sumber di metode yang sama dengan wawancara.

2. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik ialah penggunaan triangulasi teknik guna pengumpulan data berbeda guna mendapatkan data di sumber sama. Contoh data diperoleh dari wawancara, diuji keabsahan dengan observasi juga dokumentasi.

⁵¹ Sugiyono, *metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&d* (Bandung: Alfabeta, 2017), 247-253.

G. Tahap-tahap Penelitian

Adapun tahapan penelitian ialah:

1. Tahap pra penelitian lapangan

Di tahap pra lapangan ada tahapan ini, ialah:

a. Membuat Rencana Penelitian

Pada tahap ini peneliti mengumpulkan masalah untuk diberi judul dan berkonsultasi dengan pembimbing untuk membuat desain penelitian. Peneliti menyelesaikan penelitian dan mengerjakan proposal sampai seminar selesai.

b. Pemilihan Lokasi Penelitian

Peneliti memilih lokasi dimana penelitian akan dilakukan sebelum memulai penelitian. Dalam hal ini, Pasar Kotaanyar dipilih oleh peneliti.

c. Mengelola izin penelitian

Sebagai peneliti resmi, peneliti harus menyertakan surat izin dari civitas akademika ke lokasi penelitian dilakukan.

d. Penilaian lapangan

Dilanjutkan peneliti melakukan penelitian di lapangan guna mengetahui lebih jauh tentang subjek penelitian, lingkungan tempat penelitian dilakukan, juga lingkungan tempat tinggal informan. Ini guna melakukan eksplorasi data sederhana bagi peneliti.

e. Pemanfaatan dan Pemilihan Informan

Di tahap ini peneliti menyeleksi sejumlah informan guna memperoleh ataupun memberi data relevan guna penelitian.

f. Menyiapkan peralatan penelitian yang diperlukan

Sesudah tahapan menyusun desain penelitian dan memilih serta memanfaatkan informan, peneliti menyiapkan peralatan diperlukan, ialah buku referensi, buku catatan, dan alat tulis lainnya.

2. Tahap pekerjaan lapangan

Tahap ini penulis mulai terjun ke lokasi guna mengumpulkan data dengan metode observasi, wawancara, juga dokumentasi. Tahapan ini terdiri atas:

a. Memasuki lapangan penelitian

Bagian ini peneliti mulai memasuki lapangan guna mendapatkan data yakni melakukan proses wawancara, observasi juga dokumentasi.

b. Menyempurnakan yang belum lengkap

Tahap ini peneliti datang ke lokasi penelitian guna mendapatkan data yang dirasa kurang lengkap.

3. Tahap analisis data

Di tahap ini peneliti melakukan kajian mendalam ataupun mengelola data hasil penelitian juga dipadukan dengan teori yang ada. Berikut bagiannya:

a. Menganalisis data yang diperoleh

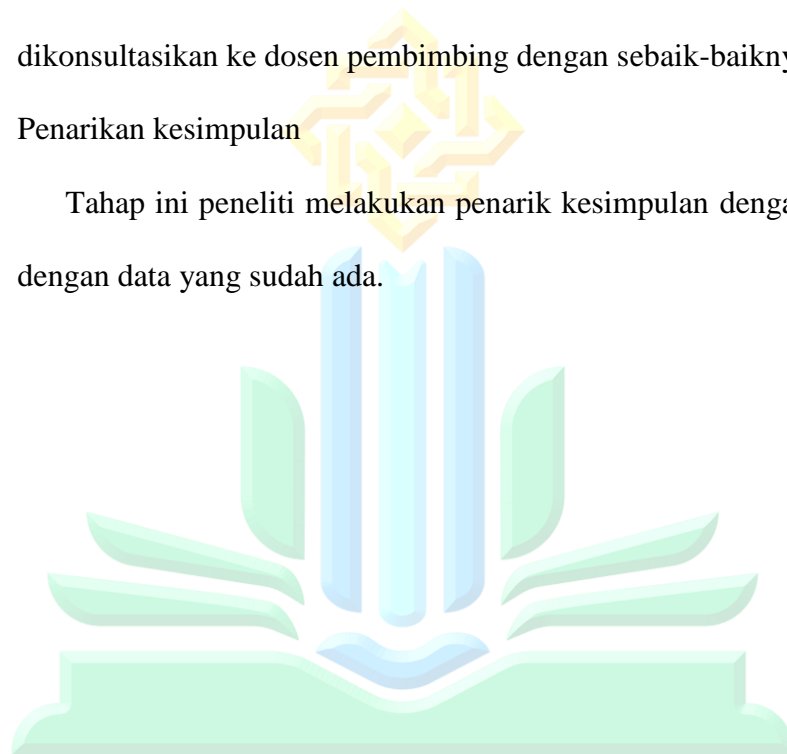
Tahap ini peneliti mengumpulkan seluruh data hasil penelitian guna dianalisa juga disusun menjadi laporan di bentuk laporan tertulis.

b. Menyajikan data dalam bentuk laporan

Tahap ini peneliti menyusun di bentuk laporan, berikutnya dikonsultasikan ke dosen pembimbing dengan sebaik-baiknya.

c. Penarikan kesimpulan

Tahap ini peneliti melakukan penarik kesimpulan dengan bertahap dengan data yang sudah ada.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah Singkat Pasar Tradisional Kotaanyar

Pasar Kotaanyar terletak di desa kotaanya, Kecamatan Kotaanyar, Kabupaten Probolinggo, Pasar Tradisional ini menampung sekitar 300 pedagang yang terdiri dari beberapa jenis pedagang, daru pedagang besar sampai pedagang eceran, yang menyediakan kebutuhan pokok sehari-hari. Pasar Kotaanyar sudah berdiri sejak tahun 1960an dan memiliki luas 4.770 m². Pasar ini terus dipromosikan dan terus dievaluasi pengelolaannya agar terus meningkat.

2. Letak Geografis Pasar Tradisional Kotaanyar

Jln Kotaanyar, Dusun Krajan I, Kotaanyar, Kec. Kotaanyar, Kab. Probolinggo. Memiliki luas tanah sekitar 4.770m².

Sebelah selatan : Rumah warga

Sebelah utara : Rumah warga

Sebelah timur : Sawah

Sebelah barat : Jln. Kotaanyar

3. Struktur Pengurus Pasar Tradisional Kotaanyar

Struktur pengurus ialah salah satu tujuan manajemen ialah guna menyederhanakan pembagian tugas dan tanggung jawab dalam suatu perusahaan dalam hal komposisi dan hubungan antar komponen masing-

masing posisi dalam menetapkan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Jika tidak ada manajemen di pasar, tidak akan beroperasi seperti yang diharapkan, seperti pasar.

Pasar Tradisional Kotaanyar ini memiliki pengurus, bertugas mengurus hal yang terjadi di Pasar Kotaanyar, terkait kebersihan, keamanan, dan lain sebagainya.

a. Koordinator Pasar Tradisional Kotaanyar

Koordinator pasar tradisional Kotaanyar bertugas mengawasi setiap kegiatan di pasar Kotaanyar di setiap harinya. Jadi, jika terjadi sesuatu di pasar tersebut kita harus lapor ke koordinator pasar agar masalah tersebut ditangani oleh koordinator pasar.

b. Juru pungut

Bertugas guna mengumpulkan distribusi pasar, sewa ruko, juga berkenaan keuangan, berikutnya disetorkan ke pihak Daerah.

c. Petugas Keamanan dan Kebersihan

1) Sangat jelas sekali bahwasanya keamanan bertugas guna mengamankan pasar, menertibkan pasar supaya berdasar prosedur pasar.

2) Petugas kebersihan ialah membersihkan area pasar ialah pembersihan pasar dilakukan di jam tertentu, biasanya sore hari.

d. Administrasi

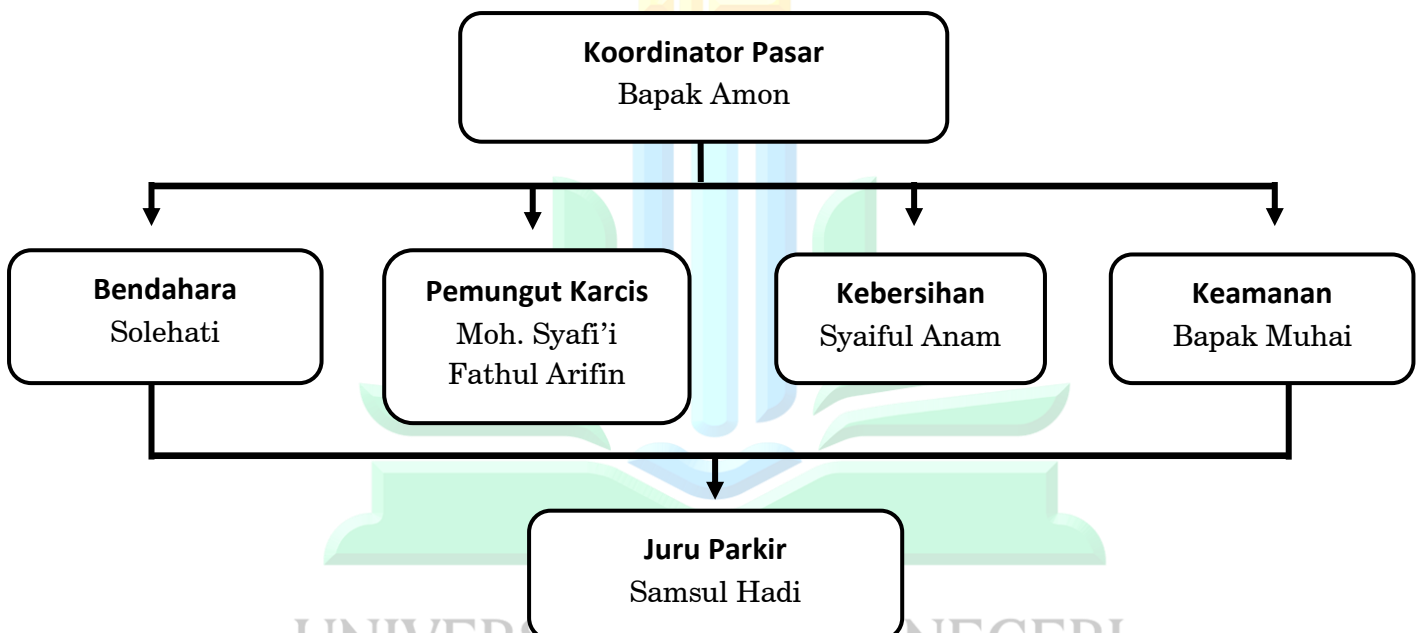
Yakni pasar, lain halnya berkenaan sistem administrasi.

e. Juru Parkir

Petugas parkir di Pasar Tradisional Kotaanyar ini bekerja dengan kondisional, soalnya di Pasar Kotaanyar petugas parkir lebih dari satu orang.⁵²

Berikut adalah Struktur Pengurus Pasar Kotaanyar:

Gambar 4.1
Struktur Pengurus Pasar Kotaanyar



Sumber data: diolah dari koordinatir Pasar Kotaanyar 2018

B. Penyajian Data Dan Analisis

Penyajian data analisis ialah bagian yang mengungkapkan data penelitian disesuaikan dengan rumusan masalah juga dianalisis dengan data relevan. Sebagaimana dikemukakan, penelitian ini mengandalkan metode pengumpulan data seperti wawancara, observasi, juga dokumentasi guna

⁵² Dokumentasi, Pasar Kotaanyar, “Struktur Pengurus Pasar Kotaanyar”, 17 September 2022.

mendukung temuannya. Berdasarkan dari hasil penelitian, diuraikan sebagai fokus penelitian, ialah:

1. Bagaimana cara mempertahankan eksistensi pedagang di pasar kotaanyar.

Setiap pedagang sayur di Pasar Kotaanyar mempunyai cara masing-masing untuk mempertahankan dagangannya. Sebagaimana disampaikan dalam kutipan wawancara oleh Ibu Homsiasi:

“Engkok ajuelen mulaen tahun 2007 bing, detdih kok juelen bertahan sampek setiyah riyah polanah tang panglakoh melayani se le melleh ka engkok dengan ramah, ben adinah konsumen makle mile sayur dibik detdinah para pelanggan ruah bisah mile dibik sayur se mapan. Mun tak dekyeh kabur pelanggan mun pas sayur tak olle mile dibik. Ben engkok bing menyediakan sayur se cem macem sesuai kebutoknah oreng,”⁵³
(saya mulai berjualan dari tahun 2007, jadi saya berjualan bertahan sampai sekarang ini karena karyawan saya melayani pembeli dengan ramah, dan membiarkan konsumen memilih sayur sendiri jadi para pelanggan itu bisa memilih sayur yang bagus sesuai yang diinginkan. Kalau tidak begitu para pelanggan akan kabur jika tidak boleh memilih sendiri sayur yang akan di beli. Dan saya juga menyediakan berbagai macam-macam sayur sesuai kebutuhan konsumen).

Jadi dari hasil interview tersebut peneliti menyimpulkan bahwa Ibu Homsiasi tersebut sudah berjualan selama 15 tahun dan cara beliau mempertahankan dengan cara konsumen bebas memilih barang yang diinginkan juga pelayanan ramah ke setiap pembeli.

Pernyataan ini juga disampaikan Pak Sus di ungkapnya ialah:

“Jadi seperti ini nak, cara bapak mempertahankan eksistensi berdagang di Pasar ini yaitu dengan memberikan harga lebih murah kepada setiap pelanggan yang lebih sering berbelanja disini dan selalu menyediakan sayur-sayur yang berkualitas baik. Jadi dengan

⁵³ Ibu Homsiasi, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 22 September 2022.

begitu nak pelanggan tidak akan berpindah berbelanja ke tempat yang lain.”⁵⁴

Jadi dari hasil interview tersebut peneliti menyimpulkan bahwa pak sus itu mempunyai cara yang berbeda untuk mempertahankan setiap pelanggannya ialah memberi harga lebih murah ke setiap pelanggan.

Pernyataan ini juga disampaikan oleh Ibu Di dalam ungkapannya sebagai berikut:

“Cara saya mempertahankan eksistensi pedagang ini di pasar ini dengan cara membeli pelayanan yang ramah kepada setiap pelanggan dan memberikan bonus yang lebih bagus dari pedagang lainnya saat hari raya jadi dengan begitu banyak pelanggan yang bertahan membeli di saya ndok.”⁵⁵

Jadi dari hasil interview di atas dapat disimpulkan bahwa Ibu Di memiliki cara tersendiri dalam mempertahankan dagangannya dan di Ibu Di ini beliau memberikan bonus yang berbeda dari pedagang lainnya saat mendekati hari raya.

Peneliti pun wawancara ke konsumen, ialah Buk Sumina yang berbelanja sayur di toko sayur milik Ibu Homsiasi:

“Saya dari sambirampak lor bing, mau membeli sayur di toko sayur milik Bu Homsiasi, disana pelayanannya ramah kepada setiap pelanggan dan disana juga membiarkan pelanggan memilih sendiri sayur yang berkualitas bagus selain itu sayur yang dijualnya juga lengkap.”⁵⁶

Peneliti juga wawancara dengan konsumen yang berbelanja di toko sayur milik Pak sus:

⁵⁴ Pak Sus, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 22 September 2022.

⁵⁵ Ibu Di, diwawancarai oleh Penulis, Probolinggo, 24 September 2022.

⁵⁶ Sumina, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 01 Oktober 2022.

“Saya Fitriyah yang merupakan salah satu konsumen dari Pak sus ndok, kenapa saya lebih suka berlangganan di Pak sus karena disana memberikan harga yang lebih murah dan sayur-sayur yang tersedia selalu yang berkualitas baik.”⁵⁷

Dan peneliti juga wawancara dengan salah satu konsumen Ibu Di yaitu Ibu Tija beliau mengatakan bahwa:

“Saya ini sudah lama berlangganan di Ibu Di selain pelayanan ramah dia juga memberikan bonus yang lumayan banyak dan berbeda dengan pedagang lainnya pada saat hampir hari raya. Sehingga saya tidak mau berpindah ke tempat lain.”⁵⁸

Dari hasil wawancara di atas peneliti mampu memahami strategi dalam mempertahankan eksistensi di Pasar Kotaanyar yakni dengan pemberian pelayanan yang ramah, memberikan harga yang lebih murah kepada setiap pelanggan serta konsumen di bebaskan memilih barang yang di inginkan serta memberikan bonus yang berbeda dengan pedagang lainnya.

2. Bagaimana cara memperoleh modal kerja dalam mempertahankan eksistensi pedagang di pasar kotaanyar.

Modal kerja dalam kegiatan perdagangan mempunyai peran penting karena tanpa modal perdagangan tidak akan berjalan. Dan setiap pedagang mempunyai cara masing-masing untuk memperoleh modal kerja.

Berikut hasil wawancara yang dari Ibu Homsati bahwa:

“modal awal se engkok olle ruah modal din dibik kalaben nginjem ka oreng rentenir. Polanah nginjem ka oreng rentenir ruah lebbi

⁵⁷ Fitriyah, diwawancarai oleh Penulis, Probolinggo, 01 Oktober 2022.

⁵⁸ Tija, diwawancarai oleh Penulis, Probolinggo, 02 Oktober 2022.

gampang olle ben tak usa beeh potongan administrasi bik tanpa jaminan.”⁵⁹

(modal awal yang saya dapatkan modal milik sendiri dan pinjaman dari seorang rentenir. Karena pinjaman meminjam kepada seorang rentenir itu lebih mudah di dapat dan tanpa ada potongan administrasi dan tanpa jaminan pula).”

Jadi dari wawancara diatas bahwasanya Ibu Homsiasi memperoleh modal kerja dari modal sendiri juga modal dari seorang rentenir yang memiliki prosedur lebih cepat untuk mencairkan modal tersebut.

Berbeda dengan pedagang yang satunya yaitu Pak Sus beliau mengungkapkan bahwa:

“modal awal yang saya dapatkan yaitu modal milik sendiri dan modal dari bank BRI karena modal dari bank itu suku bunga lebih rendah dan jika yang mengambil (modal) meninggal maka hutang tidak di ahli wariskan kepada keluarga.”⁶⁰

Jadi dari wawancara diatas bahwasanya Pak Sus memperoleh modal kerja dari modal sendiri juga modal pinjaman Bank BRI karena Bank memiliki suku bunga yang rendah dan ahli waris tidak di wariskan kepada keluarga.

Ibu Di juga memiliki cara lain untuk mendapatkan modal seperti yang beliau katakana bahwa:

“saya dalam memperoleh modal kerja ndok dengan cara menggadaikan perhiasan di pegadaian dan modal sendiri. Dari situ saya bisa membuka usaha dagang sayur ndok.”⁶¹

Jadi dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Ibu Di memiliki cara lain dalam mendapatkan modal yaitu dengan cara modal pribadi dan juga menggadaikan perhiasannya di pegadaian.

⁵⁹ Homsiasi, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 22 September 2022.

⁶⁰ Sus, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 22 September 2022.

⁶¹ Ibu Di, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 24 September 2022.

Berdasarkan dari hasil wawancara 3 narasumber di atas bahwa modal kerja yang mereka dapatkan dari modal sendiri, modal rentenir dan modal dari Bank serta mendapatkan modal di pegadaian. Karena setiap pedagang itu memiliki ide tersendiri modal yang akan mereka gunakan untuk berdagang mau dapat dari mana.

3. Bagaimana manajemen modal kerja dalam mempertahankan eksistensi pedagang di pasar kotaanyar.

Manajemen modal kerja ialah cabang manajemen keuangan yang mengelola modal kerja di usaha sehingga usaha tersebut berjalan dengan semestinya. Manajemen modal kerja yang baik menjadi penting guna pertumbuhan juga kelangsungan modal kerja untuk memperluas penjualan juga meningkatkan produksinya. Manajemen modal kerja efektif juga efisiensi berkiatan erat di prinsip dasar manajemen keuangan.⁶²

Maka dari itu informasi yang peneliti dapatkan bahwa manajemen modal kerja setiap pedagang sayur di pasar Kotaanyar hampir sama semua.

Dari hasil wawancara dengan Ibu Homsati mengatakan bahwa:

“caranah engkok me menejemen modal ruah dengan cara modal awal bitong kadek terus mareh jiah gebey kulaan semacem sayur terus bitong kadek harga kulaan soalah kan gik majereh se lakoh bing bik gebey majer otang se gebey modal awal mukak usaha riyah. ben caranah engkok bisa taoh ben areh ngabik brempah sayur ruah gun mitong areh mun lah areh sabtoh bik mingguh pasteh rammih kan pegawai bik buruh pabrik ruah prei bink detdih konsumen ruah lebbi banyak dari pada biasanah. Ben sayur se bedeh karenah ruah ejual kalagguknah bing mun mapan terus ejuel dengan argeh se lebbi mude deri biasanah lah seng penting modal

⁶² Hamdani, "Pengelolaan Modal Kerja Sebagai Sarana Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada PT Semen Tonasa (Persero) Di Pangkep" (Skripsi, UIN Alauddin Makassar, 2013), 21.

belih. Pas caranah engkok majer otang ruah nyabek sabben areh kok bing deri hasil jualan jiah.”⁶³

(caranya saya manajemen modal itu dengan cara modal awal dihitung terlebih dulu lalu dibuat kulaan bermacam-macam sayur terus dihitung terlebih dahulu harga kulaan nya terus ditentukan harga jual nya berapa jadi menghitung laba di awal soalnya laba tersebut mau di buat bayar karyawan dan untuk membayar hutang yang dibuat modal usaha awal. dan cara pedagang bisa tahu setiap hari habis berapa sayur yang harus dihabiskan pedagang cuma menghitung hari dimana kalau hari sabtu sama minggu itu konsumen pasti lebih banyak dari pada hari biasanya. dan sayur yang tersisa itu dibiarin nginep satu hari terus keesokannya jika masih layak jual maka dijual dengan harga yang lebih murah dari biasanya yang penting balek modal dan cara saya bayar hutang kepada seorang rentenir saya menyisihkan dari pendapatan tiap hari).

Jadi dapat disimpulkan bahwa cara manajemen modal kerja ibu Homsiasi dengan cara menghitung harga kulaan setiap barang baru selesai itu menentukan harga barang yang akan di jual tersebut. Lalu cara mengetahui sehari habis berapa sayur itu dengan cara menghitung hari dan sisa sayur yang ada itu dibiarin nginep semalem jika masih layak dijual maka dijual dengan harga yang lebih murah dari biasanya.

4. Apa saja hambatan-hambatan untuk memperoleh modal kerja.

Berdasarkan informasi yang peneliti dapat bahwa sumber modal kerja pedagang pasar kotaanyar dapatkan yaitu modal sendiri, modal dari seorang rentenir dan modal dari Bank. Pada masing-masing pedagang cara mendapatkan modal tersebut ada kendalanya masing-masing.

Dari hasil wawancara dengan Ibu Homsiasi mengatakan bahwa:

“engkok delem olle modal ruah endik modal dibik pas bik ngalak otangan ka oreng rentenir, mun ngalak otang ka oreng rentenir ruah

⁶³ Homsiasi, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 22 September 2022.

nyaman kareh ngabele jek butoh berempah pesse deggik langsung eberrik bing mun jet jelas pesse jiah gebeyeh modal degeng.”⁶⁴
 (saya dalam memperoleh modal itu menggunakan modal milik sendiri dan meminjam kepada seorang rentenir, kalau meminjam kepada seorang rentenir itu lebih nyaman tinggal bilang yang dibutuhkan berapa nanti langsung dikasi kalau emang meminjam uang buat usaha dagang).

Jadi, dapat disimpulkan bahwa Ibu Homsati lebih memilih mengambil modal dari seorang rentenir karena menurutnya meminjam kepada seorang rentenir itu prosesnya lebih mudah di dapat dan tanpa persyaratan apapun.

Pernyataan tersebut juga diungkapkan oleh pak sus bahwa:

“kalau hambatan dalam mendapatkan modal, itu dialami ketika pengajuan pinjaman tidak di terima oleh pihak bank. Tapi biasanya selalu di acc.”⁶⁵

Jadi, dapat disimpulkan bahwa Pak Sus mendapatkan modal pinjaman dari Bank selama beliau meminjam di Bank selalu di acc.

Pernyataan tersebut juga disampaikan oleh Ibu Di bahwa:

“saya dalam memperoleh modal kerja tidak ada hambatan karena saya menggadaikan perhiasan di pegadaian yang terpenting di pegadaian itu ada jaminan barang itu sudah langsung cair uang pinjamannya.”

Jadi Ibu Di dalam memperoleh modal beliau lebih memilih menggadaikan emasnya dari pada meminjam ke tempat lain. karena menurut dia mendapatkan modal di pegadaian tidak serumit di Bank.

Berdasar hasil wawancara dari 3 narasumber diatas bahwasanya pedagang satu sama pedagang yang lain itu memiliki ide tersendiri modal

⁶⁴ Homsati, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 22 September 2022.

⁶⁵ Pak Sus, diwawancara oleh Penulis, Probolinggo, 22 September 2022.

yang mereka dapatkan maka dari itu kendalanya juga berbeda karena setiap pedang tidak akan sama modal yang mereka dapatkan dari mana saja.

C. Pembahasan Temuan

Sesudah data yang diperoleh hasil penelitian di metode observasi, wawancara, juga dokumentasi berdasar fokus masalah. Data ini disajikan juga analisa dengan pembahasan temuan. Peneliti membahas temuan dilapangan perihal strategi manajemen modal kerja dalam mempertahankan eksistensi pedagang di pasar Kotaanyar Kab. Probolinggo, sebagai berikut:

1. Cara mempertahankan eksistensi pedagang di pasar kotaanyar.

Dari hasil wawancara di atas cara pedagang mempertahankan dagangannya tentu memiliki cara yang berbeda-beda untuk menarik pelanggan masing-masing, dengan begitu nanti akan banyak yang membeli.

Selain itu berdasar hasil observasi yang dilakukan peneliti tanggal 01 Oktober peneliti melihat secara langsung salah satau konsumen yang berbelanja di kios Pak Sus. Dan memang benar di kios Pak Sus memberikan harga yang murah dan menyediakan sayur-sayur yang berkualitas baik.

Strategi yang diterapkan oleh Pak Sus yaitu strategi *Maketing mix*. Pada hakikatnya bauran pemasaran *marketing mix* adalah mengelola unsur-unsur *marketing mix* supaya dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen dengan tujuan dapat menghasilkan dan menjual

produk dan jasa yang dapat memberikan kepuasan pada pelanggan dan konsumen.

Bauran pemasaran merupakan variabel-variabel terkendali yang dapat digunakan perusahaan untuk mempengaruhi konsumen dari segmen pasar tertentu yang dituju perusahaan. Mc. Carthy (dalam Kotler dan Armstrong) mempopulerkan sebuah klasifikasi empat unsur dari alat-alat bauran pemasaran yang dikenal dengan 4P (*four Ps*) yaitu produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*).⁶⁶

Product (produk) adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan atau dikonsumsi, serta dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan.

Price (harga) merupakan jumlah uang yang harus konsumen bayarkan untuk mendapatkan suatu produk. Maka dari itu penentuan harga jual sangat berpengaruh pada perusahaan.

Place (tempat/lokasi) adalah faktor yang sangat penting dalam bauran pemasaran ritel (*retail marketing mix*), pada lokasi yang tepat, sebuah gerai toko akan lebih sukses dibanding gerai lainnya yang berlokasi kurang strategis.

Promotion (promosi) adalah semua jenis kegiatan yang ditujukan untuk mendorong permintaan. Promosi juga merupakan arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau

⁶⁶ Yulia Sari, “*Analisis Strategi Pemasaran Kopi Aceh*”, (Skripsi, UIN Ar-Raniry, 2020).

organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran atau transaksi dalam pemasaran.

Hasil penelitian ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Sulthon Auliak dimana penelitiannya menentukan lokasi berjualan, modal yang digunakan modal pribadi, strategi memilih tempat yaitu dipinggir jalan dan menambahkan jumlah barang dagangan juga jenis barang dagangan. Dan juga selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Mariatul Jannah dimana hasil penelitiannya menjual produk yang beragam, harga terjangkau dan tempat nyaman melakukan promosi.

2. Bagaimana cara memperoleh modal kerja dalam mempertahankan eksistensi pedagang di pasar kotaanyar.

Dari hasil wawancara di atas cara para pedagang memperoleh modal kerja yaitu dengan modal sendiri, modal dari seorang rentenir dan modal pinjaman dari bank dan juga modal dari pegadaian, wawancara tersebut merupakan wawancara kepada Ibu Homsiasi, Pak Sus dan Ibu Di yang merupakan pedagang sayur di pasar Kotaanyar, dengan begitu usaha mereka akan berjalan dengan semestinya. Hal ini didukung oleh pernyataan dari Dr. Sudaryono untuk memperoleh modal usaha, sumber-sumber berikut dapat dijadikan pertimbangan, antara lain:⁶⁷

- a. Tabungan pribadi. Sumber modal utama yang perlu dilihat sebelum meminjam orang lain adalah dana sendiri, apakah berupa tabungan deposito atau harta lain (emas atau surat berharga). Tabungan pribadi

⁶⁷ Dr. Sudaryono, *Pengantar Bisnis – Teori dan Contoh Kasus*, (Yogyakarta: C. V Andi Offset, 2015), 156-158.

paling kecil risikonya, tidak memberikan beban bila digunakan sebagai modal awal usaha. Kemampuan untuk mandiri (*self-sufficiency*) menyebabkan para entrepreneur lebih suka memakai tabungan pribadi sebagai modal usaha daripada meminjam orang lain.

- b. Teman dan anggota keluarga. Teman dan anggota keluarga merupakan pilihan berikut para *entrepreneur* dalam mendapatkan modal usaha. Karena kedekatan hubungan yang dimiliki, teman dan anggota keluarga lebih memberi peluang bagi pendanaan usaha dan tidak menyertakan persyaratan yang berat atau rumit. Walaupun demikian kita harus jujur dan profesional dalam memperlakukan teman atau anggota keluarga seperti mitra bisnis lainnya.
- c. Pegadaian. Modal usaha juga dapat diperoleh dari pegadaian dengan menjaminkan harta benda yang kita miliki, seperti mobil, motor, perhiasan emas, untuk jangka waktu tertentu. Nilai pinjaman bisa mencapai 95% dari nilai barang yang digadaikan, dengan suku bunga relatif rendah.
- d. Investor swasta. Investor swasta adalah individu kaya atau berkecukupan, biasanya juga seorang *entrepreneur*, yang mau membiayai usaha yang kita bangun. Sang investor biasanya akan melihat *track record*, karakter pribadi kita, atau kelayakan usaha sebelum menggururkan dananya. Bentuk pinjaman dana dari sang investor dapat berupa pinjaman murni, penyertaan modal, atau kepemilikan saham, bergantung kesepakatan awal.

- e. Mitra. Kita dapat menggandeng mitra untuk memperoleh dana usaha maupun untuk pengembangan usaha. Untuk mitra tertentu kita harus mempertimbangkan dampak dari penyerahan beberapa persen kendali kita atas perusahaan, berbagai laba, dan risiko kehilangan control yang dapat terjadi atas bisnis tersebut.
- f. Pinjaman Bank. Sumber modal usaha lainnya adalah pinjaman atau kredit bank. Untuk memperoleh kredit dari bank biasanya kita wajib menyerahkan jaminan yang nilainya lebih besar dari pinjaman yang diajukan. Untuk kredit rumah maka rumah tersebut biasanya dijadikan jaminan. Selain itu, jaminan meliputi tanah, kendaraan, dan tepat usaha, sering dimintakan oleh pihak bank dalam mempertimbangkan proposal dari nasabah.
- g. Perusahaan modal ventura, merupakan organisasi swasta berorientasi laba yang memberikan sejumlah modal usaha kepada perusahaan kecil yang diyakininya memiliki potensi pertumbuhan dan laba yang tinggi (300-500% per tahun), kemudian menggunakannya untuk membeli ekuitas perusahaan tersebut. Manfaat penting atas keterlibatan perusahaan modal ventura yakni kredibilitasnya. Pintu bisnis yang biasanya tertutup bagi perusahaan kecil secara otomatis akan terbuka ketika korporasi yang tepat menjadi mitra strategisnya.

Dari hasil Penelitian yang dilakukan oleh Eka Fajarwati bahwa pedagang pasar soponyono mengaplikasikan strategi yang ditempuh guna

mendapatkan modal ialah mengandalkan modal sendiri/pribadi dan modal dari luar seperti pinjaman Bank, BMT syariah dan lain sebagainya.⁶⁸

Jadi penelitian yang dilakukan oleh Peneliti dan Eka Fajarwati hampir sama. modal yang mereka dapatkan dengan modal pribadi dan modal pinjaman.

3. Bagaimana manajemen modal kerja dalam mempertahankan eksistensi pedagang di pasar kotaanyar.

Dari hasil wawancara diatas cara manajemen modal setiap pedagang sayur hampir sama karena mayoritas para pedagang menghitung laba yang akan didapatkan di awal agar usaha terus berkembang.

Selain itu berdasarkan hasil observasi pada tanggal 20 Oktober peneliti terjun langsung ke lapangan untuk melihat cara pedagang me manajemen modalnya seperti apa. Dan peneliti mengobservasi keadaan pasar selama kurang lebih satu bulan. Di pagi hari para pedagang kulaan sayur dan mereka langsung menghitung harga kulaan per kilo nya berapa jadi setelah konsumen datang untuk membeli sayur pedagang sudah tahu harga jual sayur yang akan di jual kepada konsumen. Karena keuntungan dari berjualan tersebut dibuat untuk memenuhi kebutuhan dan untuk membayar karyawannya serta membayar hutang.

Melihat hasil wawancara diatas Ada 6 strategi untuk mengatur dan mengelola modal kerja perusahaan yaitu:⁶⁹

⁶⁸ Eka Fajarwati, "Strategi Permodalan Perdagangan Sopyonyono di Kec. Rungkut Kota Surabaya" 2017.

⁶⁹<http://leukeun.com/blog/artikel-1/post/6-strategi-mengatur-dan-mengelola-perputaran-modal-kerja-perusahaan-265>.

- a. Melakukan perhitungan terhadap modal kerja.
- b. Mengelola tagihan-tagihan perusahaan.
- c. Menahan diri untuk tidak terburu-buru membeli aktiva tetap.
- d. Mengelola perputaran kas dan menjaganya agar tetap *balance*.
- e. Tetap konsisten dengan produk.
- f. Melunasi segala hutang-hutang jangka pendek.

Dari strategi diatas pedagang hanya masih beberapa strategi namun mereka masih belum sepenuhnya menerapkan semua strategi yang ada.

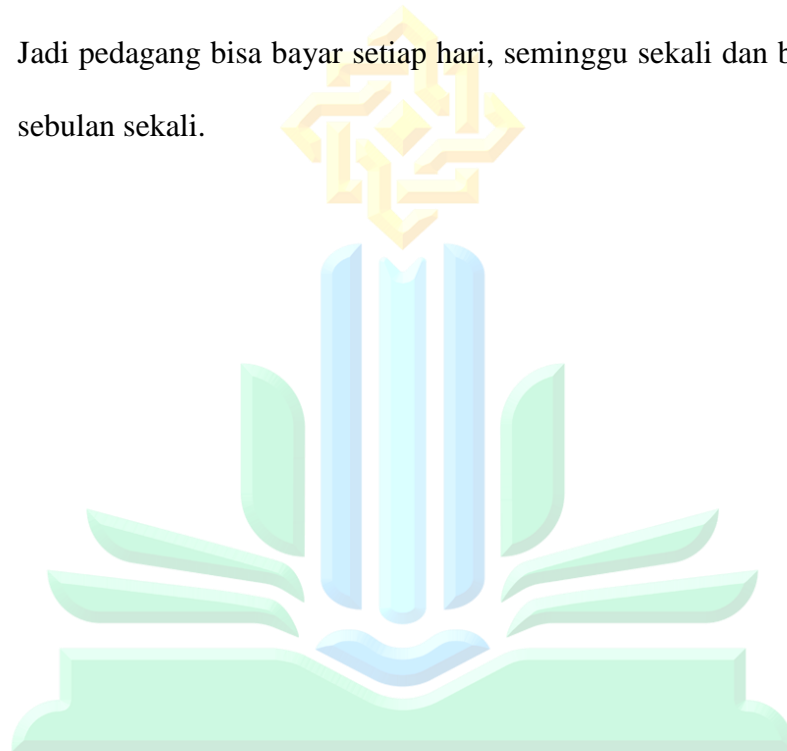
4. Apa saja hambatan-hambatan untuk memperoleh modal kerja.

Berdasarkan dari hasil wawancara diatas pedagang satu sama pedagang lainnya memiliki hambatan tersendiri dalam memperoleh modal kerja. Setiap orang memiliki cara masing-masing guna memperoleh modal kerja, seperti yang dikemukakan pak sus bahwa beliau mendapatkan modal dari pinjaman Bank BRI. Sedangkan Ibu Homsiasi mendapatkan modal dari seorang rentenir. Adapun hambatan-hambatan yang di alami pedagang sayur dalam memperoleh modal kerja antara lain:

- a. Modal kerja melalui pinjaman Bank dengan syarat jaminan. Jaminan tersebut dapat berupa surat berharga seperti BPKB kendaraan, akta tanah dan sebagainya. Bagi pedagang kecil yang tidak mempunyai jaminan akan mengalami kesulitan untuk mendapatkan modal kerja tersebut.
- b. Syarat pinjaman Bank tanpa jaminan cukup rumit karena syarat-syarat khusus seperti batasan usia, NPWP, izin usaha dan sebagainya.

Sehingga pedagang lebih tertarik pinjaman rentenir dengan prosedur yang mudah dan cepat.

- c. Animo masyarakat khususnya pedagang lebih suka meminjam ke rentenir daripada ke Bank. Karena, meminjam modal ke rentenir itu selain mudah didapat juga sistem bayarnya itu sesuai yang kita mau. Jadi pedagang bisa bayar setiap hari, seminggu sekali dan bahkan bisa sebulan sekali.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasar hasil penelitian juga pembahasan yang sudah diuraikan di bab sebelumnya, penulis mengambil kesimpulan bahwasanya:

1. Setiap pedagang mempunyai cara tersendiri untuk mempertahankan eksistensi pedagang di pasar Kotaanyar tersebut. Cara mereka mempertahankan dagangan tersebut diantaranya menggunakan strategi *marketing mix*. Jadi para pedagang dapat memberikan kepuasan pada pelanggan.
2. Untuk membuka suatu usaha pasti setiap orang membutuhkan modal untuk menjalankan usahanya tersebut. Modal menjadi penting karena setiap pedagang membutuhkan modal, para pedagang yang berjualan di pasar kotaanyar mereka mempunyai cara tersendiri untuk mendapatkan modal kerja. Jadi, mereka mendapatkan modal dengan cara uang pribadi, pinjaman kepada seorang rentenir dan pinjaman kepada Bank BRI serta meminjam modal ke pegadaian.
3. Cara manajemen pedagang sayur di pasar kotaanyar hampir sama semua mereka menggunakan modal buat kulaan macam-macam sayur di pagi hari lalu menghitung sayur tersebut untuk menentukan harga jual kepada konsumen. Jadi konsumen datang setiap pedagang sayur sudah tau harga

jualnya berapa. Dan para pedagang juga pintar dalam mengelola sisa sayur yang ada jika tidak terjual semua.

4. Hambatan dalam memperoleh modal kerja pasti ada. Namun, setiap pedagang memiliki hambatan yang berbeda karena cara mereka mendapatkan modal kerja juga berbeda ada yang lebih ke pinjaman Bank dan ada yang dari pinjaman kepada seorang rentenir serta meminjam modal di pegadaian. Maka dari itu hambatannya setiap pedagang berbeda.

B. Saran

1. Untuk para pedagang boleh memiliki cara tersendiri dalam mempertahankan dagangannya, namun sebaiknya bersainglah secara sehat tanpa ada kericuhan.
2. Diharapkan kepada para pedagang dalam memperoleh modal kerja sebaiknya tidak meminjam dengan suku bunga yang tinggi. Agar usaha yang dijalani berjalan dengan semestinya.
3. Diharapkan para pedagang harus pandai mengatur pendapatan atau hasil dari usaha tersebut, dan nantinya pendapatan tersebut dapat dijadikan untuk penambahan modal dan pengembangan usahanya.
4. Untuk para pedagang jika memiliki hambatan dalam memperoleh modal sebaiknya meminjam kepada keluarga terdekat dulu dan jika meminjam ke Bank harus ada petugas yang membantu untuk mengakses link pinjaman di Bank tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Akhmad. *Ekonomi Islam*. (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2007). 143.
- Almaidah, Puji. “*Strategi Mempertahankan Ekistensi Usaha Bandeng Presto Sari Rasa Pak Kumis.*” Skripsi, Universitas Semarang, 2020.
- Andini, Luthfiana. “*Pengaruh Manajemen Modal Kerja Terhadap Profitabilitas.*” Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah, 2017.
- Andriani, Maritfa Nika. *Jurnal Teknik PWK. Kajian Eksistensi Pasar Tradisional Kota Surakarta*. no. 2 2013: 255-256.
- Auliak, Sulton. “*Strategi Usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) Dalam Mempertahankan Usaha Di Pasar Jogorogo Kabupaten Ngawi.*” Skripsi, IAIN Ponogoro, 2021.
- Arikunto, Suharsini. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Edisi Revisi, (Jakarta: Rineka Cipta 2006). 206.
- Badan Perencanaan Pembangunan Penelitian dan Pengembangan Kab. Purwakarta. *Kajian Pengembangan Potensi Pasar Tradisional di Kabupaten Purwakarta*. (PT Andra Cipta Consult: 2019). 2-1.
- Bulan, Tengku Putri Lindung. “*Pengaruh Modal Kerja Terhadap Tingkat Profitabilitas Pada PT Adira Dinamika Multi Finance TBK.*” *jurnal manajemen dan keuangan*, no 1 (Mei 2015): 315.
- Creswell, Jhon W. *Penelitian Kualitatif & Desain Riset*. (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015). 105.
- Dokumentasi. Pasar Kotaanyar. “*Struktur Pengurus Pasar Kotaanyar*”. 17 September 2022.
- E-Journal.uajay.ac.id/835/3/2TA1204.pdf. pada tanggal 09-11-2021. 06:49 wib.
- Fajarwati, Eka. “*Strategi Permodalan Perdagangan Soponyono di Kec. Rungkut Kota Surabaya.*” 2017.
- Fahmi, Irham. *Analisis Laporan Keuangan*. (Bandung: Alfabeta, 2015). 187-189.
- Firmansyah, Bayu. “*Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Modern Sebelum Dan Sesudah Pemasangan Portal Parkir Otomatis Bengkulu.*” Skripsi, IAIN Bengkulu, 2018.
- Komarudin. *Analisis Manajemen Permodalan Modern*. (Bandung: Alumni, 1981), 50.

- Husnan and Suad. *Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan (Keputusan Jangka Pendek). Buku 2.* (Yogyakarta: BPFE, 1998). 74.
- Handono. *Intisari Manajemen Keuangan.* (Jakarta: Grafindo, 2009). 103-104.
- Horne, James C. Van dan John M. Wachowicz, JR. *Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan.* (Jakarta: Salemba Empat 1997). 213.
- Hamdani. "Pengelolaan Modal Kerja Sebagai Sarana Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada PT Semen Tonasa (Persero) Di Pangkep." Skripsi, UIN Alauddin Makassar, 2013.
- Indrawati, Toti. *Analisis Sumber Modal Pedagang Pasar Tradisional Di Kota Pekanbaru.* Jurnal Ekonomi. no 1 (Maret 2014): 04.
- Jannah, Mariatul. "*Strategi Pedagang Dalam Mempertahankan Usaha (Studi Kasus Pada Pasar Baru A Kota Palangka Raya).*" Skripsi, IAIN Palangka Raya 2020.
- Jauch, Lawrence R., dan William F. Glueck. *Manajemen Strategis.* 6.
- Kasmir. *kewirausahaan.* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007. 156.
- Mamik. *Metodologi Penelitian.* Sidoarjo: Zifatama, 2015. 109.
- Marrus. K. *Desain Penelitian Manajemen Strategik.* Jakarta: Rajawali Press, 2002. 31.
- Muzakki, Nasrudin. "*Strategi Pedagang Mempertahankan Eksistensi Pasar Sembilegi Dalam Menghadapi Ritel Modern Berjejaring Di Kabupaten Sleman Yogyakarta.*" 2020.
- Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif.* 186.
- Observasi di Pasar Kotaanyar, 29 Juni 2022.
- Peraturan presiden RI. 112. *Penataan dan Pembinaan pasar tradisional pusat pembelanjaan dan toko modern,* 2007. WWW.bpkpgo.id, 9-11-2021 06:35.
- Saputri, Dela, "*Pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Panorama Kota Bengkulu Dalam Perspektif Ekonomi Syariah.*" Bengkulu: IAIN Bengkulu, 2020.
- Sayran, Meidy. "*Strategi Mempertahankan Eksistensi Rumah Makan Tradisional Dalam Menghadapi Masuknya Rumah Makan Modern Di Kota Medan.*" Skripsi, Universitas Sumatera Utara, 2019.

- Sudaryono, Dr. *Pengantar Bisnis – Teori dan Contoh Kasus*. Yogyakarta: C. V Andi Offset, 2015. 185-186.
- Sudaryono, Dr., *Pengantar Bisnis – Teori dan Contoh Kasus*. Yogyakarta: C. V Andi Offset 2015. 235-236.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan RND*. Bandung: Alfabeta, 2017. 226.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&d*. Bandung: Alfabeta, 2017. 244-256.
- Sugiyono. *metode Penelitian Kuantitatif, Kualitati, R&d*. Bandung: Alfabeta, 2017. 247-253.
- Sundari, Indah. “*Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Penghasilan Untuk Kesejahteraan Keluarga*.” Skripsi UIN Sulthan Thaha Saifuddin, 2019.
- Taufiqurokhman, Dr. *Manajemen Strategik*. Jakarta: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, 2016. 20.
- Tampil, Kiflyanto. “*Pengelolaan Pasar Tradisional*.” jurnal administrasi publik, no 101 2001: 10.
- Tjahjani, Ida Kusnawati. “*Strategi Mempertahankan Eksistensi Batik Tulis dan Peningkatan Daya Saing Pengrajin di Desa Sekardagang Sidoarjo*.” 2019.
- Tim penyusun. *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah*. Jember: IAIN Jember, 2020. 46
- Utami, Setyaningsih Sri. “*pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan Dengan Lama Usaha Sebagai Variabel Moderasi*.” jurnal ekonomi dan kewirausahaan, no 2 (Oktober 2013): 174.

Lampiran 1

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rofikatul Fadilah

Nim : E20182134

Program Studi: Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Institusi : UIN KH. Achmad Siddiq Jember

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa dalam hasil penelitian ini tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah yang pernah dilakukan atau dibuat orang lain, kecuali yang secara tertulis ter kutip naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan daftar Pustaka.

Apabila dikemudian hari hasil penelitian ini terbukti terdapat unsur-unsur penjiplakan dan klaim dari pihak lain, maka saya bersedia untuk diproses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Jember, 01 November 2022
saya yang menyatakan



Rofikatul Fadilah
E20182134

Judul	Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
Strategi Manajemen Modal Kerja dalam Mempertahankan Eksistensi Berdagang di Pasar Kotaanyar Kab. Probolinggo	1. Manajemen Modal Kerja 2. Eksistensi	1. Manajemen Strategi 2. Struktur Modal 1. Pasar	1. Penanggung jawab Pasar Kotaanyar 2. Pedagang di Pasar Kotaanyar 3. Pembeli di Pasar Kotaanyar	1. Metode Pendekatan : Kualitatif 2. Jenis Penelitian : <i>phenomenology</i> 3. <i>Sumber data dan Teknik Pengumpulan data : Observasi, Wawancara dan Dokumentasi.</i> 4. Analisis Data : Pengumpulan data, Penyajian data, Penarikan Kesimpulan 5. Keabsahan data : Metode Triangulasi data	1. Bagaimana cara mempertahankan eksistensi berdagang di pasar kotaanyar? 2. Bagaimana cara memperoleh modal kerja dalam mempertahankan eksistensi berdagang di pasar kotaanyar? 3. Bagaimana manajemen modal kerja dalam mempertahankan eksistensi berdagang di pasar kotaanyar? 4. Apa saja hambatan-hambatan untuk memperoleh modal kerja?

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

SURAT IZIN PENELITIAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI
AHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No.1 Mangli, Telp. (0331) 487550 Fax (0331) 472005, Kode Pos: 68136
Website : www.http://febi.iain-jember.ac.id e-mail febi.iainjbr@gmail.com

Nomor : B- /In.20/7.a/PP.00.9/05/2022
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**

29 Juni 2022

Yth. Kepala Toko Basmalah
Dusun Krajan I, Kotaanyar, Kec. Kotaanyar, Kab. Probolinggo

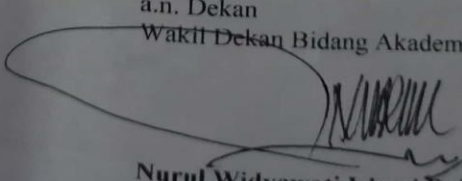
Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Rofikatul Fadilah
NIM : E20182134
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syariah
Prodi : Ekonomi Syariah

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai **Strategi Manajemen Modal Kerja Dalam Mempertahankan Eksistensi Berdagang di Pasar Kotaanyar Kab. Probolinggo** kepada lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,


Nurul Widyawati Islami Rahayu

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Amon

Jabatan : Koordinator Pasar Kotaanyar

Dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa yang beridentitas:

Nama : Rofikatul Fadilah

Nim : E2018214

Semester : IX

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah

Instansi : UIN Khas Jember

Telah selesai melakukan penelitian di Pasar Kotaanyar Kec. Kotaanyar Kab. Probolinggo terhitung mulai tanggal 17 September 2022 sampai dengan tanggal 26 Oktober 2022 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "STRATEGI MANAJEMEN MODAL KERJA DALAM MEMPERTAHANKAN EKSISTENSI PEDAGANG DI PASAR KOTAANYAR KAB. PROBOLINGGO".

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Mengetahui, Senin 31 Oktober 2022

Koordinator Pasar Kotaanyar












Amon

NIP: 19690116 200701 1 013

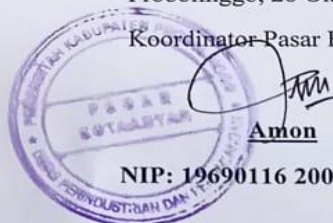
JURNAL PENELITIAN

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN DI PASAR KOTAANYAR KABUPATEN PROBOLINGGO

No	Hari/Tanggal	Uraian kegiatan	Paraf
1.	Sabtu, 17 September 2022	Silaturrehmi dan penyerahan surat izin penelitian	
2.	Selasa, 20 September 2022	Wawancara dengan bapak Amon selaku koordinator pasar Kotaanyar	
3.	Kamis, 22 September 2022	Wawancara dengan Ibu Homsiasi selaku penjual sayur di pasar Kotaanyar	
4.	Kamis, 22 September 2022	Wawancara dengan Pak Sus selaku penjual sayur di pasar Kotaanyar	
5.	Sabtu, 24 September 2022	Wawancara dengan Ibu Di selaku penjual sayur di pasar Kotaanyar	
6.	Sabtu, 01 Oktober 2022	Wawancara dengan Ibu Sumina selaku pembeli di pasar Kotaanyar yang berbelanja di kios Ibu Homsiasi	
7.	Sabtu, 01 Oktober 2022	Wawancara dengan Ibu Fitriyah selaku pembeli di pasar Kotaanyar yang berbelanja di kios Pak Sus	
8.	Minggu, 02 Oktober 2022	Wawancara dengan Ibu Tija selaku pembeli di pasar Kotaanyar yang berbelanja di kios Buk Di	
9.	Rabu, 26 Oktober 2022	Pengambilan surat selesai penelitian di pasar Kotaanyar sekaligus berpamitan bahwa telah selesai melakukann penelitian	

Probolinggo, 26 Oktober 2022

Koordinator Pasar Kotaanyar



Amon

NIP: 19690116 200701 1 013

PEDOMAN PENELITIAN

1. Struktur organisasi Pasar Kotaanyar Kab. Probolinggo
2. Berapa luas Pasar Kotaanyar?
3. Bagaimana sejarah berdirinya Pasar Kotaanyar.
4. Berapa jumlah pedagang yang ada dipasar Kotaanyar?
5. Dari bagian mana saja batas pasar Kotaanyar?
6. Bagaimana cara mempertahankan dagangannya?
7. Bagaimana cara memperoleh modal buat dagangannya?
8. bagaimana cara manajemen modal kerja?
9. bagaimana cara mengelola modal?
10. sisa sayur yang dijual di apain?
11. bagaimana cara mengetahui stok sayur setiap hari habi berapa kilo yang sekiranya tidak tersisa?
12. apa saja hambatan-hambatan untuk memperoleh modal kerja?
13. bagaimana cara bayar hutang kepada seorang rentenir?
14. bagaimana pelayanan para penjual dipasar Kotaanyar?

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DOKUMENTASI



Gambar Observasi pasar kotaanyar



Gambar: Wawancara dengan bapak koordinator pasar Kotaanyar



Gambar: wawancara dengan Ibu Homsiasi selaku pedagang sayur



Gambar: wawancara dengan Ibu pelanggan Ibu Homsiasi



Gambar: wawancara dengan Pak Sus selaku pedagang sayur



Gambar: wawancara dengan pelanggan Pak Sus



Gambar: wawancara dengan Ibu Di selaku pedagang sayur



Gambar: wawancara dengan pelanggan Ibu Di



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550

Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://uinkhas.ac.id>

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Nomor : B-02.ES/Un.22/7.d/PP.00.9/10/2022

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Rofikatul Fadilah
NIM : E20182134
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : strategi manajemen modal kerja dalam mempertahankan eksistensi pedagang di pasar Kotaanyar kab. Probolinggo

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 30%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 31 Oktober 2022
An. Dekan
Kepala Bagian Akademik
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Syahrul Mulyadi

BIODATA PENULIS



DATA PRIBADI

Nama : Rofikatul Fadilah
Nim : E20182134
Tempat, Tanggal Lahir : Probolinggo, 29 Mei 2000
Jenis Kelamin : Perempuan
Nama Kampus : UIN Khas Jember
Fakultas/ Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah
Alamat : Dusun. Krajan RT. 10 /RW. 05, Sambirampak Lor, Kec. Kotaanyar, Kab. Probolinggo
Hp : 0823-3598-2203
E-mail : rofikatulfadilah05@gmail.com

Pendidikan Formal

- 2004-2006: TK PKK-MENTARI
- 2006-2012: SDN Sambirampak Lor
- 2012-2016: MTS Nurur Rahmah
- 2016-2018: MA. Islamiyah Syafi'iyah
- 2018-Sekarang: UIn Khas Jember Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syariah.