

PERAN PENGUSAHA DAN PENGELOLA PASAR DALAM PENGEMBANGAN PASAR TRADISIONAL DI SIDOARJO

Oleh:

Putri Firda Febrianti¹

Abdur Rohman²

Universitas Trunojoyo Madura

Alamat: JL. Raya Telang, Kec. Kamal, Kab. Bangkalan, Jawa Timur (69162).

Korespondensi Penulis: 220721100237@student.trunojoyo.ac.id

Abstract. *Traditional markets in Sidoarjo, like in many places in Indonesia, play an important role in the local economy and community life. However, the challenges of modernization and competition with modern markets have threatened the sustainability of these traditional markets. The role of entrepreneurs and market managers is key in developing traditional markets in Sidoarjo. This research aims to analyze the role of entrepreneurs and market managers in developing traditional markets in Sidoarjo. The research method used is a qualitative study with data collection techniques through in-depth interviews and direct observation in the field. The research results show that entrepreneurs have a strategic role in increasing the competitiveness of traditional markets through product innovation, promotion and improving service quality. Meanwhile, market managers play an important role in organizing market governance, ensuring cleanliness, safety and comfort of visitors, as well as facilitating cooperation between sellers. By actively involving entrepreneurs and market managers in the development process, traditional markets in Sidoarjo can face the challenges of modernization and increase their attractiveness for local communities and tourists. In conclusion, close collaboration between entrepreneurs and market managers is needed to ensure the sustainability and progress of traditional markets in Sidoarjo.*

Keywords: *Traditional Market, Entrepreneur, Market Manager.*

PERAN PENGUSAHA DAN PENGELOLA PASAR DALAM PENGEMBANGAN PASAR TRADISIONAL DI SIDOARJO

Abstrak. Pasar tradisional di Sidoarjo, seperti di banyak tempat di Indonesia, memegang peranan penting dalam perekonomian lokal dan kehidupan masyarakat. Namun, tantangan modernisasi dan persaingan dengan pasar modern telah mengancam keberlangsungan pasar tradisional tersebut. Peran pengusaha dan pengelola pasar menjadi kunci dalam pengembangan pasar tradisional di Sidoarjo. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran pengusaha dan pengelola pasar dalam mengembangkan pasar tradisional di Sidoarjo. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam dan observasi langsung di lapangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengusaha memiliki peranan strategis dalam meningkatkan daya saing pasar tradisional melalui inovasi produk, promosi, dan peningkatan kualitas pelayanan. Sementara itu, pengelola pasar memegang peran penting dalam mengatur tata kelola pasar, memastikan kebersihan, keamanan, dan kenyamanan pengunjung, serta memfasilitasi kerjasama antarpengjual. Dengan melibatkan pengusaha dan pengelola pasar secara aktif dalam proses pengembangan, pasar tradisional di Sidoarjo dapat menghadapi tantangan modernisasi dan meningkatkan daya tariknya bagi masyarakat lokal maupun wisatawan. Kesimpulannya, kolaborasi yang erat antara pengusaha dan pengelola pasar diperlukan untuk memastikan keberlangsungan dan kemajuan pasar tradisional di Sidoarjo.

Kata Kunci: Pasar Tradisional, Pengusaha, Pengelola Pasar.

LATAR BELAKANG

Pasar tradisional telah menjadi bagian integral dari kehidupan masyarakat di Indonesia selama berabad-abad lamanya. Di tengah kemajuan zaman dan arus globalisasi, pasar tradisional tetap mempertahankan keberadaannya sebagai pusat ekonomi lokal yang vital. Demikian pula halnya dengan Sidoarjo, sebuah kota yang kaya akan sejarah dan kebudayaan, di mana pasar tradisional memegang peranan yang sangat penting dalam kehidupan sehari-hari masyarakatnya. (Rofiq dkk, 2023)

Namun, dalam beberapa tahun terakhir, pasar tradisional di Sidoarjo menghadapi berbagai tantangan yang signifikan. Revolusi industri dan perubahan pola konsumsi masyarakat telah mengakibatkan penurunan jumlah pengunjung dan omset di pasar-pasar tradisional. Selain itu, persaingan yang semakin ketat dengan pasar modern yang

menawarkan kenyamanan dan fasilitas yang lebih modern turut menjadi faktor yang mengancam keberlangsungan pasar tradisional.

Dalam menghadapi tantangan tersebut, peran pengusaha dan pengelola pasar menjadi sangat penting. Pengusaha sebagai pemangku kepentingan utama dalam pasar tradisional memiliki tanggung jawab besar dalam meningkatkan daya saing dan menarik minat pembeli. Mereka perlu mengadaptasi diri dengan tren pasar, mengembangkan inovasi produk, serta meningkatkan kualitas layanan untuk tetap bersaing dengan pasar modern.

Di sisi lain, pengelola pasar memiliki peran yang tak kalah penting dalam menjaga keberlangsungan pasar tradisional. Mereka bertanggung jawab atas pengaturan tata kelola pasar, menjaga kebersihan dan keamanan, serta menciptakan lingkungan yang ramah dan nyaman bagi pengunjung. Selain itu, pengelola pasar juga perlu memfasilitasi kerjasama antarpengjual untuk menciptakan sinergi dan meningkatkan daya tarik pasar sebagai destinasi belanja yang menyenangkan dan beragam. (Jannah, 2014).

Melalui keterlibatan aktif pengusaha dan pengelola pasar, diharapkan pasar tradisional di Sidoarjo dapat terus berkembang dan bertahan dalam menghadapi tantangan zaman. Penelitian yang mendalam mengenai peran keduanya dalam pengembangan pasar tradisional di Sidoarjo akan memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai strategi yang efektif untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan pasar tradisional di masa depan. Oleh karena itu, penelitian ini sangat menarik karena akan menganalisis lebih lanjut peran pengusaha dan pengelola pasar dalam konteks pengembangan pasar tradisional di Sidoarjo yang belum pernah ada sebelumnya.

KAJIAN TEORITIS

Konsep Peran

Menurut Biddle dalam Suhardono (1994), ia berpendapat bahwa; Status pada dasarnya adalah suatu unit struktur social. Dari pendapat di atas dapat dikatakan bahwa peran adalah tindakan individu dan organisasi dalam menjalankan posisinya dalam satuan struktur sosial. Melalui jabatan yang diemban, peran tersebut selayaknya dijalankan baik oleh pelaku individu maupun kelompok.

Dan menurut Zoe Sekito (2002), peran diklasifikasikan menjadi tiga kelompok: peran aktif, peran partisipatif, dan peran pasif. Peran aktif adalah peran yang diberikan

PERAN PENGUSAHA DAN PENGELOLA PASAR DALAM PENGEMBANGAN PASAR TRADISIONAL DI SIDOARJO

kepada anggota kelompok berdasarkan posisinya dalam kelompok sebagai kegiatan kelompok. Misalnya: administrator, staf, dll.

Peran partisipatif adalah peran yang membuat anggota kelompok bersedia membantu kelompoknya dan memberikan kontribusi yang sangat berguna bagi kelompok itu sendiri. Peran pasif, sebaliknya, adalah kontribusi pasif dari anggota kelompok, di mana anggota kelompok menahan diri untuk tidak memberikan kesempatan agar fungsi-fungsi lain dalam kelompok dapat berjalan. Peran juga dapat diartikan sebagai persyaratan yang diberikan secara struktural (norma, harapan, tanggung jawab, dll). Dalam hal ini terdapat banyak tekanan dan penghiburan yang mengikat mentor dan mendukung perannya dalam pengorganisasian. Peran adalah serangkaian perilaku di mana kelompok besar dan kecil menjalankan peran yang berbeda.

Pengusaha dan Pengelola Pasar

Pembangunan pasar pada hakikatnya adalah pemenuhan kebutuhan dasar masyarakat sebagai konsumen atau objek pembangunan pasar. Dalam penyelenggaraan pasar itu sendiri, tata kelola yang baik tentu diperlukan demi keberlangsungan pasar itu sendiri.

Melalui pengelolaan yang profesional, kami akan meningkatkan daya saing pasar tradisional terhadap pasar modern yang semakin meluas hingga ke pelosok, menjaga keberlangsungan pasar, dan memberikan kepuasan pelayanan prima kepada pelanggan/masyarakat di masa yang akan datang dapat memberi Anda gelar.

Untuk mencapai pengelolaan pasar yang baik maka prinsip-prinsip pengelolaan pasar meliputi:

1. Otonomi pengelolaan pasar

Otonomi adalah kekuasaan yang diberikan kepada pemerintah daerah dan segala sesuatu yang menjadi tanggung jawabnya perlu diatur Pemerintah itu sendiri. Otonomi memberi pengelola pasar lebih banyak kekuatan untuk mengelola pasar. Melalui otonomi, pengelola pasar dapat melakukan dan menjalankan aktivitasnya dengan lebih baik sesuai dengan kebutuhan pasar, pedagang dan masyarakat serta berbagai kemungkinan yang mereka miliki. Pengelolaan yang otonom berarti pelaku pasar mengetahui apa yang terbaik

bagi pasar sehingga mampu menentukan solusi terbaik terhadap permasalahan yang muncul di pasar.

2. Sistem Manajemen Terpadu

Tata kelola adalah salah satu faktor terpenting dalam mendapatkan pasar yang baik. Pasar hendaknya dikelola dengan manajemen terpadu yang mengintegrasikan seluruh aspek pengelolaan pasar ke dalam satu sistem. Integrasi sistem pengelolaan pasar merupakan prasyarat untuk mencapai pengelolaan yang profesional.

Suatu pasar tidak dapat dikelola secara terpisah dari satu bagian ke bagian lainnya. Pengelola pasar harus terintegrasi dalam pengelolaan keuangan pasar, khususnya yang berkaitan dengan pengelolaan pendapatan parkir, perencanaan, pembiayaan operasional dan pemeliharaan. Dalam pengelolaan parkir itu sendiri, sumber daya manusia perlu dipadukan dengan kebutuhan tenaga kerja di masing-masing sektor, mengintegrasikan persyaratan penggajian dan biaya pengembangan karyawan dengan pengelolaan keuangan pasar. Pengelolaan kebersihan sebagai bagian dari pencapaian pasar bersih tidak akan berhasil tanpa kerja sama dari departemen kebersihan. Melalui bekerja sama dengan departemen sumber daya manusia dan keuangan, terutama dalam menyediakan tenaga kerja yang dibutuhkan untuk membiayai operasi pembersihan. Pengelolaan pasar yang terpadu menjadi kunci terciptanya pengelolaan pasar yang profesional.

Pasar Tradisional

Pasar adalah tempat atau tempat terjadinya interaksi antara pembeli dan penjual. Ada tiga unsur: penjual, pembeli, dan produk atau jasa yang tidak ada. dapat dipisahkan, dan pertemuan antara penjual dan pembeli menghasilkan transaksi jual beli (Majid, 1988). Pasar memainkan peran penting dalam menggerakkan ekonomi sosial. Indonesia tidak hanya menjadi pasar produk rakyat, namun juga pasar lapangan kerja yang sangat penting bagi masyarakat lokal. Saat ini pasar diketahui terbagi menjadi 2 yaitu: pasar tradisional dan modern.

Keberadaan pasar tradisional mempunyai arti yang sangat penting bagi sebagian besar masyarakat Indonesia karena merupakan tempat dimana mereka dapat memenuhi

PERAN PENGUSAHA DAN PENGELOLA PASAR DALAM PENGEMBANGAN PASAR TRADISIONAL DI SIDOARJO

kebutuhan sehari-hari atau kebutuhan sehari-hari, atau kebutuhan akan sandang dan pangan, serta sebagai sarana pendukung yang menunjang perekonomian negara keuntungan yang signifikan. Pasar tradisional mempunyai berbagai jenis produk. Barang-barang rumah tangga seperti sayur mayur, bahan makanan, pakaian, dan kebutuhan sehari-hari lainnya biasanya di perjual belikan.

Di otomi pasar tradisional dan modern sebenarnya tidak hanya muncul dari arsitektur bangunan dan pengelolaannya, namun juga dari pemahaman konsep pasar sebagai tempat terjadinya transaksi ekonomi. Konsep pasar dapat dipahami dari berbagai sudut pandang: ekonomi, sosial, budaya, bahkan politik. Dari sudut pandang ekonomi, konsep pasar (dalam arti luas tempat bertemunya permintaan dan penawaran) terbentuk sebagai salah satu implikasi dari proses perubahan masyarakat menuju masyarakat kapitalis. Boeke (1910) merupakan salah satu ekonom yang mencoba menjelaskan fenomena munculnya pasar pada masyarakat kapitalis dalam konteks pertumbuhan ekonomi pada masyarakat pra kapitalis. Menurutnya, ``Perbedaan paling mendasar antara masyarakat pra-kapitalis dan kapitalis terletak pada arah kegiatan ekonomi. "Masyarakat pada tingkat pra-kapitalis berusaha mempertahankan tingkat pendapatan yang dicapai, sedangkan masyarakat pada tingkat kapitalis maju mencari keuntungan sebesar-besarnya". Sastra di Poera (2006): "Perbedaan orientasi ekonomi mengarah pada nilai-nilai sosial dan budaya yang membentuknya. Pemahaman kita tentang keberadaan pasar dalam dua kategori sosial tersebut. Kapitalisme Dalam suatu masyarakat, individu mengambil keputusan secara mandiri dan bebas. Dalam masyarakat seperti itu, pasar adalah kumpulan keputusan bebas antara produsen dan konsumen. Jika ditentukan oleh biaya penggantian, ekspektasi keuntungan, dan ekspektasi harga pasar, maka keputusan konsumen ditentukan oleh daya beli, pendapatan dikurangi tabungan, dan biaya mentah. Hal ini ditentukan oleh faktor individu seperti harga dan ekspektasi material, serta minat dan kebutuhan Anda. Namun, dalam masyarakat pra-kapitalis, kolektivisme menentukan keputusan individu.

METODE PENELITIAN

Studi pustaka dilakukan untuk mendapatkan pemahaman yang komprehensif mengenai peran pengusaha dan pengelola pasar dalam pengembangan pasar tradisional di Sidoarjo. Pertama, dilakukan pencarian literatur melalui basis data akademis seperti

PubMed, Google Scholar, dan ResearchGate dengan menggunakan kata kunci seperti "peran pengusaha pasar tradisional," "pengelolaan pasar tradisional," dan "pengembangan pasar tradisional di Sidoarjo." Selain itu, sumber-sumber referensi juga diperoleh dari buku-buku terkait ekonomi pasar, manajemen bisnis, dan studi kota.

Setelah itu, dilakukan seleksi terhadap artikel-artikel dan buku-buku yang relevan dengan topik penelitian. Kriteria inklusi meliputi keberadaan informasi mengenai peran pengusaha dan pengelola pasar dalam konteks pasar tradisional, khususnya di Sidoarjo, serta relevansi dan kredibilitas sumber referensi. Artikel-artikel yang dipilih kemudian dianalisis secara kritis untuk mengekstrak informasi yang berkaitan dengan peran pengusaha dan pengelola pasar dalam pengembangan pasar tradisional.

Selama proses studi pustaka, juga dilakukan identifikasi terhadap teori-teori dan konsep-konsep yang relevan dengan topik penelitian. Teori-teori ekonomi pasar, manajemen bisnis, dan sosiologi ekonomi menjadi fokus dalam analisis untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai dinamika peran pengusaha dan pengelola pasar dalam konteks pasar tradisional.

Selain itu, sumber-sumber referensi juga diperoleh dari publikasi pemerintah terkait kebijakan dan regulasi terkait pengembangan pasar tradisional di Sidoarjo. Dokumen-dokumen tersebut memberikan wawasan mengenai upaya pemerintah dalam mendukung peran pengusaha dan pengelola pasar serta mengidentifikasi hambatan-hambatan yang dihadapi dalam pengembangan pasar tradisional.

Keseluruhan proses studi pustaka ini memberikan dasar yang kuat bagi penelitian lebih lanjut mengenai peran pengusaha dan pengelola pasar dalam pengembangan pasar tradisional di Sidoarjo. Dengan menggabungkan hasil analisis literatur dari berbagai sumber referensi, diharapkan penelitian ini dapat memberikan pemahaman yang holistik dan mendalam mengenai strategi-strategi efektif dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan pasar tradisional di Sidoarjo.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Peran pengusaha pasar tradisional dalam meningkatkan daya saing pasar tradisional di Sidoarjo

Peran pengusaha pasar tradisional dalam meningkatkan daya saing pasar tradisional di Sidoarjo sangatlah signifikan mengingat pasar tradisional masih menjadi

PERAN PENGUSAHA DAN PENGELOLA PASAR DALAM PENGEMBANGAN PASAR TRADISIONAL DI SIDOARJO

salah satu aset ekonomi utama dalam kehidupan masyarakat. Dalam konteks ini, pengusaha pasar tradisional berperan sebagai agen utama yang bertanggung jawab dalam menjaga relevansi pasar tradisional dalam menghadapi tantangan zaman dan persaingan dengan pasar modern. Berikut adalah peran pengusaha pasar tradisional (Magfiroh, 2023).:

Mengadaptasi Diri Terhadap Perubahan Tren Pasar Dan Kebutuhan Konsumen

Mereka perlu terus memantau perubahan preferensi dan perilaku konsumen serta melakukan inovasi produk dan layanan agar tetap relevan dan diminati oleh masyarakat. Misalnya, pengusaha dapat memperkenalkan produk-produk lokal yang unik, mengadopsi sistem pembayaran elektronik, atau menyediakan fasilitas parkir yang memadai untuk meningkatkan kenyamanan pengunjung.

Memiliki Peran Dalam Memperkuat Identitas Lokal Dan Budaya

Mereka dapat berperan sebagai agen pembangunan ekonomi lokal dengan mendukung produsen lokal, mengedukasi masyarakat tentang pentingnya membeli produk lokal, dan menjaga keberlanjutan produk tradisional yang menjadi ciri khas pasar tersebut. Dengan demikian, pasar tradisional bukan hanya menjadi tempat berbelanja, tetapi juga menjadi pusat kegiatan ekonomi dan budaya yang memperkuat jati diri masyarakat Sidoarjo.

Memiliki Peran Dalam Meningkatkan Profesionalisme Dan Kualitas Layanan

Mereka perlu meningkatkan kompetensi dan pengetahuan tentang manajemen usaha, pemasaran, dan keuangan agar dapat mengelola pasar secara efektif dan efisien. Selain itu, pengusaha juga perlu meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan, mulai dari kebersihan pasar, ketersediaan produk yang berkualitas, hingga pelayanan yang ramah dan menghargai pelanggan. Dengan demikian, pasar tradisional dapat menjaga loyalitas pelanggan dan menarik minat konsumen baru.

Memiliki Peran Dalam Membangun Kemitraan Dan Jaringan Kerja Sama Yang Kuat

Mereka dapat berkolaborasi dengan pihak terkait seperti pemerintah, lembaga non-pemerintah, dan komunitas lokal untuk mengatasi berbagai masalah yang dihadapi oleh pasar tradisional, seperti infrastruktur yang kurang memadai, perizinan usaha, atau

promosi pasar. Melalui kerja sama yang baik, pengusaha dapat saling mendukung dan memperkuat posisi pasar tradisional dalam ekosistem ekonomi lokal.

Secara keseluruhan, peran pengusaha pasar tradisional sangatlah penting dalam meningkatkan daya saing pasar tradisional di Sidoarjo. Dengan mengadopsi strategi-strategi yang adaptif, inovatif, profesional, dan kolaboratif, pengusaha dapat memastikan keberlanjutan dan kesuksesan pasar tradisional sebagai salah satu pilar ekonomi lokal yang vital.

Strategi pengusaha pasar tradisional dalam menghadapi persaingan dengan pasar modern di Sidoarjo

Strategi pengusaha pasar tradisional dalam menghadapi persaingan dengan pasar modern di Sidoarjo menjadi kunci utama dalam mempertahankan eksistensi dan meningkatkan daya saing pasar tradisional. Persaingan antara pasar tradisional dan pasar modern tidak bisa dihindari mengingat pasar modern menawarkan berbagai keunggulan seperti kemudahan akses, fasilitas modern, dan variasi produk yang lebih luas. Namun, dengan strategi yang tepat, pasar tradisional dapat tetap menjadi pilihan utama bagi sebagian besar masyarakat, terutama mereka yang menghargai nilai-nilai tradisional, kualitas produk lokal, dan interaksi sosial yang autentik. Berikut adalah beberapa strategi pengusaha pasar tradisional:

a. Meningkatkan Inovasi Produk Dan Layanan

Mereka berusaha untuk menghadirkan produk-produk yang unik dan berbeda, baik dalam hal kualitas, harga, maupun kemasan, yang tidak dapat ditemukan di pasar modern. Misalnya, pengusaha dapat memperkenalkan produk-produk organik, tradisional, atau lokal yang dihasilkan secara tradisional dan berkualitas tinggi. Selain itu, penggunaan teknologi seperti aplikasi pemesanan online, program loyalitas pelanggan, atau promosi melalui media sosial juga menjadi strategi yang efektif dalam menjangkau konsumen yang lebih luas dan meningkatkan kenyamanan berbelanja di pasar tradisional.

b. Fokus Pada Peningkatan Kualitas Layanan Kepada Pelanggan

Mereka menyadari pentingnya memberikan pengalaman berbelanja yang menyenangkan dan memuaskan bagi pelanggan agar

PERAN PENGUSAHA DAN PENGELOLA PASAR DALAM PENGEMBANGAN PASAR TRADISIONAL DI SIDOARJO

dapat bersaing dengan pasar modern yang menawarkan pelayanan yang lebih canggih dan efisien. Pengusaha dapat meningkatkan pelatihan karyawan dalam hal keramahan, kebersihan, dan efisiensi dalam proses transaksi. Selain itu, penataan kios yang rapi dan menarik serta penyediaan fasilitas seperti tempat duduk, toilet bersih, atau area parkir yang memadai juga menjadi bagian dari strategi untuk menciptakan lingkungan berbelanja yang nyaman dan ramah bagi pengunjung. (Apip Alansori, 2020)

c. Memanfaatkan Keunggulan Pasar Tradisional

Memanfaatkan keunggulan pasar tradisional dalam hal harga yang lebih terjangkau dan produk yang lebih segar dan berkualitas. Mereka melakukan negosiasi harga dengan para pemasok untuk mendapatkan harga yang lebih kompetitif, sehingga dapat menawarkan harga jual yang lebih murah kepada konsumen. Selain itu, pengusaha juga fokus pada pemeliharaan kualitas produk dengan cara menjaga kebersihan, keamanan, dan kualitas produk yang dijual, sehingga dapat mempertahankan kepercayaan konsumen terhadap pasar tradisional sebagai tempat berbelanja yang aman dan dapat diandalkan. (Ananda, 2018)

d. Mengadopsi Strategi Pemasaran Yang Efektif

Untuk meningkatkan visibilitas dan daya tarik pasar tradisional, Mereka melakukan promosi melalui berbagai media seperti spanduk, brosur, media sosial, atau kerjasama dengan komunitas lokal, event, atau festival untuk menarik perhatian konsumen. Selain itu, mereka juga aktif berpartisipasi dalam program-program peningkatan kapasitas dan promosi yang diselenggarakan oleh pemerintah atau lembaga non-pemerintah untuk memperkuat branding pasar tradisional sebagai bagian dari warisan budaya lokal yang harus dijaga dan dilestarikan.

Secara keseluruhan, strategi pengusaha pasar tradisional dalam menghadapi persaingan dengan pasar modern di Sidoarjo sangatlah penting untuk mempertahankan eksistensi pasar tradisional sebagai salah satu aset ekonomi dan budaya yang berharga. Dengan kombinasi inovasi

produk dan layanan, peningkatan kualitas layanan, harga yang bersaing, dan promosi yang efektif, pasar tradisional dapat terus menjadi pilihan utama bagi masyarakat, serta menjaga keberlangsungan dan keberagaman ekonomi lokal di Sidoarjo.

Tantangan yang dihadapi oleh pengelola pasar dalam menjaga keberlangsungan pasar tradisional di Sidoarjo

Pengelola pasar tradisional di Sidoarjo menghadapi sejumlah tantangan yang kompleks dalam menjaga keberlangsungan pasar tradisional di tengah persaingan dengan pasar modern dan berbagai perubahan lingkungan eksternal. Berikut adalah beberapa tantangan utama yang dihadapi oleh pengelola pasar dalam menjaga keberlangsungan pasar tradisional di Sidoarjo (Rachmad dkk, (2023):

- a. **Perubahan Preferensi Konsumen:** Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh pengelola pasar adalah perubahan preferensi dan perilaku konsumen. Masyarakat modern cenderung lebih memilih belanja di pasar modern yang menawarkan kenyamanan, fasilitas modern, dan variasi produk yang lebih luas. Hal ini membuat pengelola pasar harus terus berupaya untuk menarik minat konsumen dengan menghadirkan inovasi, menyediakan produk-produk yang berkualitas, dan meningkatkan kualitas layanan.
- b. **Infrastruktur dan Fasilitas:** Tantangan infrastruktur dan fasilitas juga menjadi hal yang signifikan bagi pengelola pasar tradisional di Sidoarjo. Banyak pasar tradisional yang masih menghadapi masalah dalam hal infrastruktur yang kurang memadai, seperti kondisi bangunan yang tua, fasilitas sanitasi yang buruk, atau akses transportasi yang tidak memadai. Hal ini dapat mengurangi daya tarik pasar dan membuat pengunjung enggan untuk datang.
- c. **Persaingan dengan Pasar Modern:** Persaingan yang ketat dengan pasar modern merupakan tantangan serius bagi pengelola pasar tradisional di Sidoarjo. Pasar modern menawarkan berbagai keunggulan seperti kemudahan berbelanja, variasi produk, dan promosi yang agresif, sehingga membuat pasar tradisional harus berjuang lebih keras untuk mempertahankan pangsa pasar dan memenangkan persaingan.

PERAN PENGUSAHA DAN PENGELOLA PASAR DALAM PENGEMBANGAN PASAR TRADISIONAL DI SIDOARJO

- d. **Regulasi dan Perizinan:** Tantangan terkait regulasi dan perizinan juga dapat menjadi hambatan bagi pengelola pasar tradisional. Proses perizinan yang rumit dan birokratis dapat memperlambat upaya perbaikan dan pengembangan pasar. Selain itu, ketidakpastian hukum dan perubahan kebijakan pemerintah juga dapat mempengaruhi operasional pasar dan membuat pengelola pasar kesulitan untuk merencanakan strategi jangka panjang.
- e. **Kualitas Produk dan Layanan:** Menjaga kualitas produk dan layanan merupakan tantangan lain yang dihadapi oleh pengelola pasar tradisional. Dalam persaingan dengan pasar modern yang menawarkan produk-produk yang lebih bervariasi dan bermutu, pengelola pasar perlu memastikan bahwa produk yang dijual di pasar tradisional tetap memiliki kualitas yang baik dan layanan yang ramah dan profesional.
- f. **Pergeseran Demografi:** Perubahan demografi, termasuk perubahan dalam komposisi penduduk dan kebutuhan konsumen, juga menjadi tantangan bagi pengelola pasar tradisional. Misalnya, dengan bertambahnya jumlah penduduk muda dan urbanisasi yang tinggi, pengelola pasar perlu mengakomodasi perubahan preferensi konsumen dan menyesuaikan penawaran produk dan layanan mereka sesuai dengan kebutuhan pasar yang berkembang.

Melalui upaya kolaboratif antara pemerintah, pengusaha, dan masyarakat lokal, diharapkan tantangan-tantangan ini dapat diatasi dan pasar tradisional di Sidoarjo dapat tetap menjadi pusat ekonomi dan budaya yang penting bagi keberlangsungan masyarakat setempat. (Sudarsono, 2020)

Peran pengelola pasar dalam menciptakan lingkungan pasar yang ramah dan nyaman bagi pengunjung di Sidoarjo

Peran pengelola pasar dalam menciptakan lingkungan pasar yang ramah dan nyaman bagi pengunjung di Sidoarjo sangatlah penting untuk meningkatkan pengalaman berbelanja dan mempertahankan keberlangsungan pasar tradisional. Berikut adalah beberapa hal yang dilakukan oleh pengelola pasar untuk menciptakan lingkungan pasar yang ramah dan nyaman bagi pengunjung (Prastiawati dkk, 2016) :

- a. **Penataan dan Kebersihan Pasar:** Pengelola pasar bertanggung jawab untuk menjaga kebersihan dan penataan pasar secara keseluruhan yang dibuktikan

dengan adanya aturan-aturan disiplin pasar. Mereka melakukan pemeliharaan rutin, termasuk pembersihan area pasar, pengelolaan sampah, dan perawatan infrastruktur pasar seperti jalan, atap, dan fasilitas umum lainnya. Dengan menjaga kebersihan dan penataan pasar, pengelola dapat menciptakan lingkungan yang nyaman dan menarik bagi pengunjung.

- b. **Pelayanan yang Ramah dan Profesional:** Pengelola pasar dan petugas pasar lainnya juga berperan dalam memberikan pelayanan yang ramah dan profesional kepada pengunjung. Mereka harus dilatih untuk melayani pengunjung dengan baik, menjawab pertanyaan dengan jelas, memberikan bantuan jika diperlukan, dan menangani keluhan atau masalah dengan cepat dan efektif. Pelayanan yang ramah dan profesional akan membuat pengunjung merasa dihargai dan nyaman berbelanja di pasar.
- c. **Fasilitas Pendukung:** Pengelola pasar juga bertanggung jawab untuk menyediakan fasilitas pendukung yang diperlukan bagi pengunjung, seperti tempat duduk, toilet bersih, tempat parkir yang aman, dan fasilitas penunjang lainnya. Dengan menyediakan fasilitas yang memadai, pengelola dapat meningkatkan kenyamanan pengunjung dan membuat mereka betah berlama-lama di pasar.
- d. **Keamanan:** Pengelola pasar harus memastikan keamanan pengunjung dan barang dagangan di pasar. Mereka dapat mengatur sistem keamanan seperti pengawasan CCTV, penempatan petugas keamanan, atau kerjasama dengan pihak kepolisian setempat untuk menjaga keamanan dan mencegah tindak kriminalitas di pasar. Keamanan yang terjamin akan membuat pengunjung merasa aman dan nyaman berbelanja di pasar.
- e. **Promosi dan Acara:** Pengelola pasar juga dapat menciptakan lingkungan pasar yang ramah dan nyaman dengan menyelenggarakan berbagai acara atau promosi yang menarik bagi pengunjung. Mereka dapat mengadakan pasar malam, bazaar seni, atau festival makanan tradisional untuk menarik pengunjung dan menciptakan suasana yang hidup dan meriah di pasar. Dengan menyelenggarakan acara-acara yang menarik, pengelola dapat meningkatkan daya tarik pasar dan memperluas basis pelanggan.

PERAN PENGUSAHA DAN PENGELOLA PASAR DALAM PENGEMBANGAN PASAR TRADISIONAL DI SIDOARJO

Melalui upaya-upaya ini, pengelola pasar dapat menciptakan lingkungan pasar yang ramah dan nyaman bagi pengunjung di Sidoarjo. Dengan menyediakan fasilitas yang memadai, memberikan pelayanan yang ramah dan profesional, menjaga kebersihan dan keamanan pasar, serta menyelenggarakan berbagai acara yang menarik, pasar tradisional di Sidoarjo dapat tetap menjadi destinasi belanja yang populer dan berkontribusi secara positif terhadap ekonomi lokal. (Muarif, 2020)

KESIMPULAN

Dalam kesimpulan ini, dapat disimpulkan bahwa peran pengusaha dan pengelola pasar tradisional memiliki dampak yang signifikan dalam menghadapi tantangan dan mempertahankan keberlangsungan pasar tradisional di Sidoarjo. Pengusaha pasar tradisional memiliki peran krusial dalam meningkatkan daya saing pasar dengan mengadopsi strategi inovasi produk, pelayanan yang berkualitas, dan kemitraan yang kuat dengan pemasok dan komunitas lokal. Mereka juga perlu beradaptasi dengan perubahan tren pasar dan kebutuhan konsumen untuk tetap relevan dan diminati oleh masyarakat.

Di sisi lain, pengelola pasar memiliki tanggung jawab besar dalam menciptakan lingkungan pasar yang ramah, bersih, dan aman bagi pengunjung. Melalui upaya penataan pasar, pelayanan yang ramah, penyediaan fasilitas pendukung, dan pengaturan keamanan pasar, pengelola dapat meningkatkan pengalaman berbelanja pengunjung dan menjaga kepercayaan mereka terhadap pasar tradisional sebagai tempat belanja yang menyenangkan dan aman.

Namun, pengelola pasar juga dihadapkan pada sejumlah tantangan, seperti perubahan preferensi konsumen, persaingan dengan pasar modern, serta masalah infrastruktur dan regulasi. Untuk mengatasi tantangan ini, kerja sama antara pemerintah, pengusaha, dan masyarakat lokal diperlukan. Dukungan dari pemerintah dalam hal perbaikan infrastruktur, penyediaan pelatihan dan bantuan teknis bagi pengusaha dan pengelola pasar, serta penyelenggaraan program promosi dan event pasar tradisional dapat membantu meningkatkan daya saing dan keberlangsungan pasar tradisional di Sidoarjo.

Dengan demikian, meskipun pasar tradisional dihadapkan pada berbagai tantangan, namun dengan peran aktif dan kolaboratif dari semua pihak terkait, pasar

tradisional di Sidoarjo dapat tetap menjadi pusat ekonomi lokal yang vital dan mempertahankan warisan budaya yang berharga bagi masyarakat setempat.

DAFTAR REFERENSI

- Al Idrus, S., & MM, M. A. (2021). *Kualitas Pelayanan dan Keputusan Pembelian: Konsep dan Teori*. Media Nusa Creative (MNC Publishing).
- Ananda, C. F. (2018). *Pembangunan ekonomi daerah: dinamika dan strategi pembangunan*. Universitas Brawijaya Press.
- Apip Alansori, S. E., & Erna Listyaningsih, S. E. (2020). *Kontribusi UMKM terhadap kesejahteraan masyarakat*. Penerbit Andi.
- Budiarto, R., Putero, S. H., Suyatna, H., Astuti, P., Saptoadi, H., Ridwan, M. M., & Susilo, B. (2018). *Pengembangan UMKM antara konseptual dan pengalaman praktis*. Ugm Press.
- Hasan, S. (2016). Peran Pemerintah Dalam Perlindungan Dan Pemberdayaan Pasar Tradisional Di Kota Makassar. *Skripsi, Universitas Hasanuddin, Makassar*.
- Intyas, C. A., & Abidin, Z. (2018). *Manajemen Agribisnis Perikanan*. Universitas Brawijaya Press.
- Jannah, S. N. (2014). Implementasi Peraturan Bupati Nomor 38 Tahun 2012 Tentang Izin Usaha Pasar Modern Dan Pasar Tradisional Di Kabupaten Sidoarjo. *JRP (Jurnal Review Politik)*, 4(1), 42-59.
- Magfiroh, E. I. (2023). *Pengelolaan Pasar Tradisional Dalam Meningkatkan Pendapatan Para Pedagang Ditinjau Dari Manajemen Syariah (Studi Kasus Pasar Wadungasri Kecamatan Waru Kabupaten Sidoarjo)* (Doctoral dissertation, IAIN Kediri).
- Mala, A., Alfiyah, H. Y., & Sandy, D. P. P. A. (2023). STRATEGI PENGEMBANGAN PEREKONOMIAN BADAN USAHA MILIK DESA (BUMDES) MELALUI KEARIFAN LOKAL PUJASERA DI DESA KETERUNGAN KECAMATAN KRIYAN–SIDOARJO. *EJOIN: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(8), 750-762.
- Muarif, I. (2020). *MANAJEMEN STRATEGI PENGELOLAAN PASAR TRADISIONAL GUNA MENINGKATKAN MINAT KONSUMEN (Studi Kasus Pasar Lodra Jaya Desa Winong Kecamatan Bawang Kabupaten Banjarnegara)* (Doctoral dissertation, IAIN).

PERAN PENGUSAHA DAN PENGELOLA PASAR DALAM PENGEMBANGAN PASAR TRADISIONAL DI SIDOARJO

- Prastiawati, F., & Darma, E. S. (2016). Peran Pembiayaan Baitul Maal Wat Tamwil Terhadap Perkembangan Usaha dan Peningkatan Kesejahteraan Anggotanya dari Sektor Mikro Pedagang Pasar Tradisional. *Journal of Accounting and Investment*, 17(2), 197-208.
- Putri, K., Pradhanawati, A., & Prabawani, B. (2014). Pengaruh karakteristik kewirausahaan, modal usaha dan peran business development service terhadap pengembangan usaha (studi pada sentra industri kerupuk desa kedungrejo sidoarjo jawa timur). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 3(4), 313-322.
- Rachmad, Y. E., Setiawan, Z., Nora, L., Syamil, A., Risdwiyanto, A., Munizu, M., & Manaf, P. A. (2023). *Manajemen Pemasaran: Teori dan Studi Kasus*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Rofiq, A., Suryadi, N., Anggraeni, R., Makhmut, K. D. I., & Aryati, A. S. (2023). *Meningkatkan Daya Saing UKM: Perspektif Strategis*. Universitas Brawijaya Press.
- Sawitri, L. D. (2018). Kepuasan pelanggan terhadap administrasi lingkungan ditinjau dari kebersihan pasar tradisional di kabupaten Sidoarjo. *Jurnal Ilmiah Administrasi Bisnis Dan Inovasi*, 1(2), 135-153.
- Setiawan, H. C. B. (2020). *Redesign Bisnis Pasca Pandemi Covid-19: Prespektif UMKM, BUMDes & Usaha Ekonomi Pesantren*. Mukmin Publishing.
- Sudarsono, H. (2020). *Manajemen Pemasaran*. Pustaka Abadi.
- Suryani, N. K., Se, M. M., & Ir John Ehj Foeh, I. P. U. (2019). *Manajemen Sumber Daya Manusia: Tinjauan Praktis Aplikatif*. Nilacakra