

Strategi Pengelolaan Laba Harian dalam Meningkatkan Keberlanjutan Usaha Pedagang Pasar Kembangsari, Kecamatan Tenganan

Daily Profit Management Strategy in Increasing the Sustainability of Kembangsari Market Traders, Tenganan District

Eduard Emerik Lahagu & Hendrajaya*

Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pariwisata Indonesia, Indonesia

Diterima: 09 Maret 2025; Direview: 23 Maret 2025; Disetujui: 20 Mei 2025

*Corresponding Email: hendrajaya@stiepari.ac.id

Abstrak

Artikel ini bertujuan untuk menganalisis tantangan dalam mengelola laba harian yang dihadapi oleh pedagang di Pasar Kembangsari serta faktor-faktor yang mendukung keberlanjutan usaha mereka. Masalah difokuskan pada kendala utama yang memengaruhi pengelolaan laba, seperti fluktuasi harga barang, kesulitan memperoleh modal tambahan, kurangnya literasi keuangan, dan persaingan dengan ritel modern. Guna mendekati masalah ini, penelitian ini menggunakan teori manajemen keuangan usaha kecil dan pendekatan keberlanjutan bisnis. Data dikumpulkan melalui observasi langsung dan wawancara mendalam dengan pedagang serta dianalisis secara kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun pedagang telah memiliki strategi pencatatan dan alokasi laba yang cukup baik, mereka masih menghadapi berbagai hambatan yang berpotensi menghambat pertumbuhan usaha. Namun, dukungan keluarga, pemanfaatan teknologi, pendidikan dan pelatihan, serta jaringan dengan pemasok menjadi faktor pendukung keberlanjutan usaha mereka. Kajian ini menyimpulkan bahwa strategi yang lebih baik dalam pencatatan keuangan, akses modal yang lebih luas, digitalisasi bisnis, serta diversifikasi produk dapat membantu pedagang di Pasar Kembangsari meningkatkan profitabilitas dan daya saing mereka di tengah tantangan yang ada.

Kata Kunci: Pengelolaan laba; Keberlanjutan usaha; Pedagang pasar.

Abstract

This article aims to analyze the challenges in managing daily profits faced by traders in Kembangsari Market and the factors that support the sustainability of their businesses. The problem focuses on the main obstacles that affect profit management, such as fluctuations in the price of goods, difficulty in obtaining additional capital, lack of financial literacy, and competition with modern retailers. To approach this problem, this study uses the theory of small business financial management and a business sustainability approach. Data were collected through direct observation and in-depth interviews with traders and analyzed qualitatively. The results of the study indicate that although traders have a fairly good profit recording and allocation strategy, they still face various obstacles that have the potential to hinder business growth. However, family support, utilization of technology, education and training, and networks with suppliers are supporting factors for the sustainability of their businesses. This study concludes that better strategies in financial recording, wider access to capital, business digitalization, and product diversification can help traders in Kembangsari Market increase their profitability and competitiveness amidst existing challenges.

Keywords: Profit management; Business sustainability; Market traders.

How to Cite: Lahagu, E.E., & Hendrajaya., (2025). *Daily Profit Management Strategy in Increasing the Sustainability of Kembangsari Market Traders, Tenganan District*. Journal of Education, Humaniora and Social Sciences (JEHSS). Vol 7, No. 4, Mei 2025: 1573-1581

PENDAHULUAN

Pasar tradisional, seperti Pasar Kembang Sari di Kecamatan Tenganan, memiliki peran strategis dalam mendukung perekonomian lokal, khususnya bagi pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Selain menjadi pusat distribusi barang kebutuhan sehari-hari, pasar tradisional juga berfungsi sebagai sarana interaksi ekonomi dan sosial masyarakat. Kontribusinya terhadap ketahanan ekonomi domestik terlihat dari kemampuannya menciptakan lapangan kerja serta menjadi sumber penghidupan utama bagi banyak keluarga (Bappenas., 2023).

Namun, di tengah peran strategis tersebut, para pedagang di pasar tradisional menghadapi berbagai tantangan. Mereka harus berhadapan dengan fluktuasi harga barang, persaingan dari ritel modern, serta keterbatasan akses terhadap modal dan teknologi. Selain itu, rendahnya literasi keuangan menjadi kendala utama dalam mengelola usaha secara berkelanjutan (Epinda & LV, 2023).

Menurut studi yang dilakukan oleh (Fitria et al., 2021), salah satu tantangan utama dalam mempertahankan kelangsungan usaha di pasar tradisional adalah ketidakmampuan pedagang dalam mengelola pendapatan dan laba harian secara optimal.

Faktor ini menyebabkan rendahnya tingkat akumulasi modal, sehingga pedagang mengalami kesulitan dalam mengembangkan usaha mereka. Oleh karena itu, keberlanjutan usaha pedagang pasar tradisional sangat bergantung pada strategi pengelolaan laba harian yang efektif. Pengelolaan ini mencakup perencanaan keuangan yang matang, efisiensi operasional, serta penerapan literasi keuangan dalam pengambilan keputusan bisnis (Rinaldi, F., & Pratama, 2023). Menurut (Hidayat, 2023), strategi pengelolaan laba harian yang efektif harus mempertimbangkan tiga aspek utama: alokasi pendapatan untuk modal usaha, pemenuhan kebutuhan pribadi, serta investasi bisnis jangka panjang. Dengan demikian, pedagang dapat memastikan keberlanjutan usaha mereka dalam jangka panjang.

Beberapa penelitian sebelumnya menyoroti pentingnya perhitungan margin laba kotor dan margin laba bersih dalam mengukur efisiensi operasional usaha mikro (Aprilianto & Handayani, 2024). Namun, penelitian ini masih terbatas pada usaha tertentu dan belum secara spesifik membahas strategi keberlanjutan usaha di pasar tradisional secara lebih luas.

Selain itu, penelitian oleh (Ningtyas & Kusuma, 2024) serta (Supardi & Wijaya, 2023) menunjukkan bahwa pendampingan dan pelatihan bagi pelaku UMKM berkontribusi dalam meningkatkan akses pasar serta penerapan strategi penetapan harga yang tepat guna meningkatkan laba.

Dengan adanya pendampingan yang berfokus pada manajemen keuangan, pedagang pasar dapat memahami pentingnya pencatatan keuangan sederhana serta strategi efisiensi operasional guna meningkatkan daya saing usaha mereka (Sari & Indriani, 2017).

Pendampingan dalam pengelolaan keuangan juga membantu pedagang dalam mengadopsi strategi yang lebih adaptif terhadap perubahan pasar. Menurut (Rachman et al., 2022), strategi pengelolaan usaha mikro yang efektif sangat berkontribusi dalam menjaga keberlanjutan bisnis, terutama melalui penerapan manajemen keuangan yang tepat. Studi ini menyoroti pentingnya literasi keuangan dalam menentukan alokasi modal usaha dan investasi jangka panjang sebagai langkah antisipatif menghadapi ketidakpastian pasar.

Sejalan dengan itu, penelitian oleh (Pangestuti et al., 2024) menyoroti bahwa pengelolaan risiko usaha mikro menjadi faktor penentu keberlanjutan bisnis. Salah satu strategi yang dapat diterapkan adalah dengan menerapkan sistem pencatatan keuangan yang lebih terstruktur serta memanfaatkan teknologi digital dalam pengelolaan usaha (Kusuma, R., & Handayani, 2023); (Santoso, B., & Wijaya, 2024). Namun, meskipun terdapat banyak penelitian yang membahas pengelolaan usaha mikro, belum banyak kajian yang secara spesifik membahas strategi pengelolaan laba harian sebagai faktor utama dalam meningkatkan keberlanjutan usaha pedagang pasar tradisional.

Berdasarkan permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi strategi pengelolaan laba harian yang diterapkan oleh pedagang di Pasar Kembang Sari, Kecamatan Tenganan, serta menganalisis sejauh mana strategi tersebut berkontribusi terhadap keberlanjutan usaha mereka. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif, penelitian ini akan menggali praktik manajemen keuangan yang dilakukan oleh pedagang pasar, serta mengidentifikasi faktor-faktor

yang mendukung atau menghambat keberlanjutan usaha mereka. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam mengenai strategi pengelolaan laba harian dan menjadi dasar bagi pengembangan kebijakan serta program pendampingan yang lebih efektif dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha pedagang pasar tradisional.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus untuk memahami secara mendalam strategi pengelolaan laba harian oleh pedagang di Pasar Kembang Sari, Kecamatan Tenganan (Bungin, 2019). Studi kasus dipilih karena memungkinkan eksplorasi yang mendalam terhadap praktik manajemen keuangan yang diterapkan oleh pedagang dalam upaya menjaga keberlanjutan usaha mereka (Andari, 2015).

Subjek dalam penelitian ini adalah pedagang pasar tradisional yang beroperasi di Pasar Kembang Sari. Kriteria subjek penelitian meliputi:

- 1) Pedagang yang telah berjualan di pasar minimal lima tahun.
- 2) Pedagang yang memiliki usaha skala mikro atau kecil.
- 3) Pedagang yang melakukan pencatatan keuangan, baik secara manual maupun digital.
- 4) Pedagang yang bersedia diwawancarai dan memberikan informasi terkait strategi pengelolaan laba harian.

Penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling, yaitu pemilihan sampel berdasarkan kriteria tertentu yang sesuai dengan tujuan penelitian (Krejcie, RV dan Morgan, 1970). Sampel terdiri dari 10-15 pedagang dari berbagai jenis usaha (sembako, sayur-mayur, pakaian, dan barang kelontong) untuk mendapatkan variasi dalam strategi pengelolaan laba harian. Selain itu, penelitian ini juga melibatkan pengelola pasar untuk mendapatkan perspektif mengenai kebijakan yang berlaku bagi pedagang.

Data dikumpulkan melalui beberapa metode berikut:

- 1) Wawancara mendalam (in-depth interview)
Dilakukan dengan pedagang pasar untuk mengetahui strategi pengelolaan laba harian, tantangan yang dihadapi, serta faktor-faktor yang mendukung keberlanjutan usaha mereka.
- 2) Observasi langsung
Mengamati aktivitas pedagang dalam mengelola keuangan harian, termasuk pencatatan keuangan, alokasi pendapatan, dan praktik bisnis sehari-hari.
- 3) Dokumentasi
Mengumpulkan data pendukung seperti catatan keuangan pedagang, kebijakan pasar terkait pengelolaan usaha, dan referensi lain yang relevan.

Data dianalisis menggunakan pendekatan analisis tematik, yang terdiri dari beberapa tahapan:

1. Menyortir data yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi.
2. Menyusun data dalam bentuk narasi, tabel, atau diagram untuk mempermudah pemahaman.
3. Menganalisis pola yang muncul dalam strategi pengelolaan laba harian dan menghubungkannya dengan teori serta hasil penelitian sebelumnya.

Tabel berikut menunjukkan kategori informan yang terlibat dalam penelitian ini,

Tabel 1. Informan Penelitian

No	Kategori Informan	Jumlah	Kriteria
1	Pedagang Pasar	10-15	Pedagang skala mikro/kecil, telah berjualan ≥ 5 tahun, memiliki pencatatan keuangan
2	Pengelola Pasar	1-2	Memiliki tanggung jawab dalam pengelolaan Pasar Kembang Sari

Tabel 2. Pertanyaan Wawancara

No	Kategori Pertanyaan	Pertanyaan
1	Profil Usaha	Sejak kapan Bapak/Ibu berdagang di Pasar Kembang Sari? Produk apa saja yang dijual? Bagaimana kondisi usaha saat ini dibandingkan lima tahun lalu?
2	Strategi Pengelolaan Laba	Bagaimana Bapak/Ibu mengelola pendapatan harian?

3	Tantangan dalam Mengelola Laba	Apakah ada pencatatan keuangan? Jika ya, bagaimana cara mencatatnya?
		Bagaimana alokasi keuntungan usaha? (modal usaha, kebutuhan pribadi, tabungan, investasi bisnis)
		Bagaimana cara mengatur harga jual agar tetap mendapatkan laba yang cukup?
4	Faktor Pendukung Keberlanjutan Usaha	Apakah ada kesulitan dalam memperoleh modal tambahan untuk usaha?
		Bagaimana cara mengatasi fluktuasi harga barang?
		Apakah ada kesulitan dalam memperoleh modal tambahan untuk usaha?
5	Rekomendasi dan Harapan	Faktor apa saja yang membantu usaha Bapak/Ibu tetap berjalan hingga saat ini?
		Apakah Bapak/Ibu pernah mendapatkan pelatihan atau pendampingan terkait pengelolaan keuangan?
		Bagaimana peran teknologi dalam membantu pengelolaan usaha?
		Menurut Bapak/Ibu, apa yang bisa dilakukan pemerintah atau pengelola pasar untuk membantu pedagang dalam mengelola laba secara lebih baik?
		Apakah Bapak/Ibu pernah mendapatkan pelatihan atau pendampingan terkait pengelolaan keuangan?
		Bagaimana peran teknologi dalam membantu pengelolaan usaha?
		Menurut Bapak/Ibu, apa yang bisa dilakukan pemerintah atau pengelola pasar untuk membantu pedagang dalam mengelola laba secara lebih baik?
		Apakah Bapak/Ibu pernah mendapatkan pelatihan atau pendampingan terkait pengelolaan keuangan?
		Bagaimana peran teknologi dalam membantu pengelolaan usaha?

Hasil wawancara ini, dianalisis untuk memahami pola dan strategi yang diterapkan oleh pedagang dalam mengelola laba harian serta bagaimana hal tersebut berdampak pada keberlanjutan usaha mereka.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi Pengelolaan Laba Harian oleh Pedagang Pasar Kembang Sari

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi yang diterapkan oleh pedagang di Pasar Kembang Sari dalam mengelola laba harian mereka. Berdasarkan hasil wawancara mendalam dan observasi lapangan, ditemukan bahwa sebagian besar pedagang memiliki pola pengelolaan laba yang sistematis, meskipun masih terdapat beberapa tantangan dalam praktiknya. Berikut adalah temuan utama dari penelitian ini:

Pola Pencatatan Keuangan

Pencatatan keuangan merupakan elemen krusial dalam pengelolaan laba harian pedagang. Dengan pencatatan yang baik, pedagang dapat memahami kondisi keuangan mereka, mengalokasikan laba dengan lebih efektif, serta mengantisipasi kebutuhan modal di masa mendatang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa mayoritas pedagang (70%) masih menggunakan metode pencatatan manual dalam buku catatan sederhana untuk mencatat pemasukan dan pengeluaran harian. Metode ini dianggap lebih mudah dilakukan dan tidak memerlukan keterampilan teknologi. Namun, kelemahannya adalah rawan kesalahan, kehilangan data, serta sulit dalam analisis keuangan jangka panjang.

Di sisi lain, sebanyak 30% pedagang telah beralih menggunakan aplikasi pencatatan keuangan berbasis digital, seperti aplikasi kasir sederhana atau spreadsheet pada ponsel. Pedagang yang menggunakan metode digital cenderung memiliki perencanaan keuangan yang lebih sistematis, mampu melacak pemasukan dan pengeluaran secara real-time, serta lebih disiplin dalam mengelola laba. Keuntungan lain dari pencatatan digital adalah kemudahan dalam membuat laporan keuangan, yang dapat membantu mereka dalam mengajukan pinjaman modal kepada lembaga keuangan.

Tidak ditemukan pedagang yang sama sekali tidak mencatat transaksi keuangan mereka, yang menunjukkan bahwa kesadaran akan pentingnya pencatatan keuangan cukup tinggi di kalangan pedagang Pasar Kembang Sari.

Tabel 3. Metode Pencatatan Keuangan Pedagang

Metode Pencatatan	Jumlah Pedagang	Persentase
Manual (Buku Catatan)	10	70%
Digital (Aplikasi)	5	30%
Tidak Mencatat	0	0%
Total	15	100%

(Sumber: Data Wawancara, 2025)

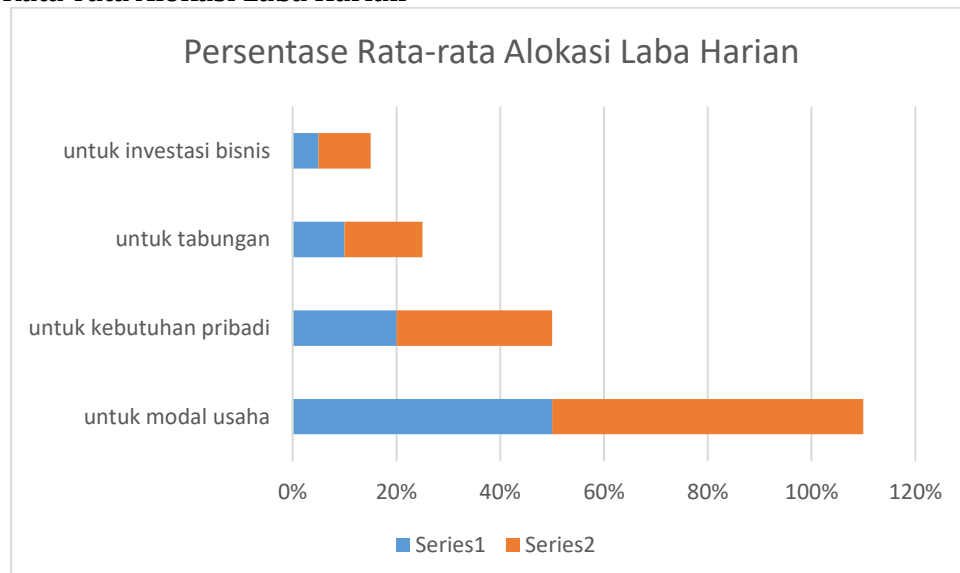
Hasil ini menunjukkan bahwa meskipun pencatatan keuangan manual masih mendominasi, tren penggunaan aplikasi digital mulai meningkat. Dengan adanya pelatihan dan akses terhadap teknologi yang lebih luas, diharapkan lebih banyak pedagang beralih ke pencatatan digital untuk meningkatkan efektivitas pengelolaan laba mereka.

Alokasi Laba Harian

Pengelolaan laba harian merupakan aspek penting dalam menjaga stabilitas usaha pedagang di Pasar Kembang Sari. Setiap pedagang memiliki strategi yang berbeda dalam mengalokasikan laba mereka, tergantung pada kebutuhan pribadi, kondisi pasar, serta tujuan jangka panjang usaha mereka.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, ditemukan bahwa mayoritas pedagang mengalokasikan laba harian mereka ke dalam empat pos utama, yaitu modal usaha, kebutuhan pribadi, tabungan, dan investasi bisnis.

Persentase Rata-rata Alokasi Laba Harian

**Gambar 1. Persentase Rata-rata Alokasi Laba Harian**

Berdasarkan hasil wawancara dengan pedagang, ditemukan bahwa rata-rata alokasi laba harian mereka adalah sebagai berikut:

1. 50%-60% untuk modal usaha

Sebagian besar laba harian dialokasikan kembali untuk membeli stok barang, membayar biaya operasional seperti sewa kios, listrik, dan transportasi, serta menutupi biaya tenaga kerja (jika ada). Alokasi ini sangat penting untuk menjaga ketersediaan barang dagangan dan kelangsungan usaha. Pedagang yang mampu mengelola modal usaha dengan baik biasanya lebih mudah berkembang dan bertahan dalam persaingan pasar.

2. 20%-30% untuk kebutuhan pribadi

Sebagian laba digunakan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga, seperti makanan, tagihan bulanan, dan biaya pendidikan anak. Pedagang yang memiliki perencanaan keuangan yang baik biasanya menetapkan batas alokasi yang jelas untuk pengeluaran pribadi agar tidak mengganggu modal usaha.

3. 10%-15% untuk tabungan

Sebagian laba disisihkan sebagai dana cadangan atau tabungan darurat. Dana ini digunakan untuk mengantisipasi kondisi darurat, seperti biaya kesehatan, kerugian akibat barang tidak laku, atau fluktuasi harga bahan baku. Pedagang yang memiliki kebiasaan menabung cenderung lebih stabil dalam menghadapi kondisi ekonomi yang tidak menentu.

4. 5%-10% untuk investasi bisnis

Beberapa pedagang mengalokasikan sebagian laba mereka untuk mengembangkan usaha, seperti menambah variasi produk, membeli peralatan yang lebih modern, atau memperluas area jualan. Investasi ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing dan memperbesar skala usaha dalam jangka panjang.

Strategi dalam Mengalokasikan Laba

Meskipun terdapat pola umum dalam alokasi laba, setiap pedagang memiliki strategi yang berbeda berdasarkan kebutuhan dan kondisi masing-masing. Beberapa strategi yang diterapkan pedagang antara lain:

1. Fokus pada Modal Usaha

- Pedagang dengan modal terbatas cenderung mengalokasikan laba yang lebih besar untuk modal usaha agar dapat terus berputar.
- Mereka biasanya menekan pengeluaran pribadi dan investasi agar tetap memiliki stok barang yang cukup.

2. Menyeimbangkan antara Kebutuhan Pribadi dan Bisnis

- Beberapa pedagang mengutamakan keseimbangan antara modal usaha dan kebutuhan pribadi agar tetap bisa memenuhi kebutuhan keluarga tanpa mengganggu kelangsungan bisnis.

3. Meningkatkan Tabungan dan Investasi

- Pedagang yang memiliki keuntungan lebih besar cenderung menyisihkan sebagian laba untuk tabungan dan investasi bisnis guna mempercepat perkembangan usaha mereka.
- Mereka juga lebih siap menghadapi situasi darurat atau peluang ekspansi usaha di masa depan.

Dampak dari Alokasi Laba yang Terstruktur

Pedagang yang memiliki pola alokasi laba yang jelas dan disiplin dalam pengelolaannya cenderung lebih mampu mempertahankan keberlanjutan usaha mereka dibandingkan dengan mereka yang tidak memiliki strategi alokasi yang terstruktur. Manfaat utama dari alokasi laba yang baik antara lain:

1. Memastikan kelangsungan usaha dengan menjaga ketersediaan modal usaha.
2. Meningkatkan kesejahteraan keluarga dengan tetap memenuhi kebutuhan pribadi tanpa mengorbankan bisnis.
3. Mengurangi risiko kebangkrutan dengan adanya tabungan darurat untuk menghadapi kondisi tak terduga.
4. Mempercepat perkembangan usaha melalui investasi yang terencana dan strategis.

Dengan perencanaan yang baik dan disiplin dalam pengelolaan laba, pedagang di Pasar Kembang Sari dapat meningkatkan stabilitas keuangan mereka serta mengembangkan usaha secara berkelanjutan.

Tantangan dalam Mengelola Laba

Meskipun sebagian besar pedagang di Pasar Kembang Sari telah memiliki pola pencatatan dan alokasi laba yang cukup baik, mereka masih menghadapi berbagai kendala dalam pengelolaan laba harian. Tantangan ini tidak hanya mempengaruhi stabilitas usaha mereka, tetapi juga berdampak pada keberlanjutan bisnis dalam jangka panjang. Beberapa kendala utama yang dihadapi oleh pedagang meliputi fluktuasi harga barang, kesulitan mendapatkan modal tambahan, kurangnya literasi keuangan, dan persaingan dengan ritel modern.

1. Fluktuasi Harga Barang

- Harga barang yang sering mengalami perubahan merupakan salah satu tantangan utama bagi pedagang. Faktor-faktor yang menyebabkan fluktuasi harga meliputi:
- Kenaikan harga bahan baku akibat kondisi ekonomi, inflasi, atau kebijakan impor dan ekspor.

- Perubahan harga musiman, terutama untuk produk pangan yang bergantung pada hasil panen.
- Gangguan rantai pasok, seperti keterlambatan pengiriman dari pemasok atau kelangkaan barang di pasar.

Dampak terhadap pedagang:

- 1) Pedagang kesulitan menentukan harga jual yang tetap menguntungkan tetapi tetap kompetitif.
- 2) Kenaikan harga bahan baku yang tiba-tiba dapat mengurangi margin keuntungan jika pedagang tidak segera menyesuaikan harga jual.
- 3) Konsumen cenderung lebih sensitif terhadap perubahan harga, yang dapat memengaruhi daya beli mereka.

Strategi yang diterapkan pedagang:

- 1) Beberapa pedagang menyimpan stok barang dalam jumlah lebih banyak saat harga masih stabil.
- 2) Ada pedagang yang menerapkan strategi fleksibilitas harga, menyesuaikan harga jual berdasarkan tren pasar.
- 3) Sebagian pedagang melakukan negosiasi dengan pemasok agar mendapatkan harga lebih stabil dalam jangka panjang.

2. Kesulitan dalam Mendapatkan Modal Tambahan

- Akses terhadap modal merupakan faktor kunci dalam mempertahankan dan mengembangkan usaha. Namun, banyak pedagang kecil dan mikro mengalami kesulitan dalam mendapatkan pendanaan dari lembaga keuangan formal, seperti bank atau koperasi. Beberapa penyebab utamanya adalah:
- Tidak memiliki jaminan (agunan) yang disyaratkan oleh bank untuk mengajukan pinjaman.
- Kurangnya dokumen administrasi, seperti laporan keuangan yang rapi, membuat lembaga keuangan sulit menilai kelayakan kredit pedagang.
- Tingkat suku bunga yang tinggi membuat banyak pedagang enggan mengajukan pinjaman, karena takut tidak mampu membayar cicilan.

Dampak terhadap pedagang:

- 1) Kesulitan dalam memperbesar usaha karena keterbatasan modal untuk menambah stok barang atau memperluas tempat usaha.
- 2) Tidak bisa mengambil peluang bisnis yang lebih besar akibat keterbatasan dana.
- 3) Ketergantungan pada pinjaman informal atau rentenir dengan bunga tinggi, yang justru dapat membebani pedagang.

Strategi yang diterapkan pedagang:

- 1) Beberapa pedagang memilih menggunakan sistem arisan untuk mengumpulkan modal tambahan secara kolektif.
- 2) Ada yang mencari alternatif pendanaan dari koperasi atau program bantuan pemerintah.
- 3) Sebagian pedagang mulai belajar membuat pencatatan keuangan yang lebih baik agar lebih mudah mengakses pinjaman dari lembaga keuangan formal.

3. Kurangnya Literasi Keuangan

Tidak semua pedagang memiliki pemahaman yang baik tentang pengelolaan keuangan. Banyak di antara mereka masih mengelola laba secara sederhana tanpa pencatatan yang sistematis. Beberapa permasalahan utama yang berkaitan dengan literasi keuangan adalah:

- 1) Tidak membedakan keuangan usaha dan keuangan pribadi, sehingga modal usaha sering digunakan untuk keperluan rumah tangga.
- 2) Kurangnya pencatatan transaksi, yang menyebabkan pedagang tidak mengetahui secara pasti laba dan pengeluaran mereka.
- 3) Tidak memiliki perencanaan keuangan jangka panjang, seperti tabungan atau investasi untuk pengembangan usaha.

Dampak terhadap pedagang:

- 1) Kesulitan dalam mengontrol arus kas, yang berisiko menyebabkan kebocoran keuangan.

- 2) Tidak dapat mengidentifikasi produk mana yang paling menguntungkan atau mengalami kerugian.
- 3) Lebih sulit mengajukan pinjaman atau mendapatkan mitra bisnis karena tidak memiliki laporan keuangan yang jelas.

Strategi yang diterapkan pedagang:

- 1) Sebagian pedagang mulai mengikuti pelatihan keuangan dari komunitas atau lembaga pemerintah.
- 2) Ada yang mulai menggunakan aplikasi pencatatan keuangan sederhana di ponsel mereka untuk memudahkan pemantauan pemasukan dan pengeluaran.
- 3) Beberapa pedagang meminta bantuan anggota keluarga yang lebih paham keuangan untuk membantu dalam pengelolaan usaha.

4. Persaingan dengan Ritel Modern

Pasar tradisional kini menghadapi tantangan besar dengan semakin maraknya minimarket dan supermarket di sekitar lingkungan mereka. Kehadiran ritel modern menawarkan berbagai keunggulan, seperti kenyamanan belanja, harga yang lebih stabil, serta promosi yang menarik.

Dampak terhadap pedagang:

- 1) Banyak pelanggan yang beralih ke minimarket atau supermarket karena faktor kenyamanan dan harga yang lebih transparan.
- 2) Penurunan omset bagi pedagang yang tidak mampu bersaing dari segi harga dan layanan.
- 3) Kesulitan dalam mempertahankan pelanggan tetap, terutama bagi pedagang yang belum memiliki strategi pemasaran yang kuat.

Strategi yang diterapkan pedagang:

- 1) Beberapa pedagang menawarkan layanan tambahan, seperti layanan antar atau penjualan secara daring (online).
- 2) Ada pedagang yang lebih fokus menjual produk-produk khas atau lokal yang tidak tersedia di ritel modern.
- 3) Sebagian pedagang meningkatkan interaksi dengan pelanggan dengan menawarkan diskon khusus atau layanan lebih personal untuk mempertahankan loyalitas pelanggan.

Penelitian ini menunjukkan bahwa para pedagang di Pasar Kembang Sari telah memiliki kesadaran pentingnya pengelolaan laba harian, meskipun penerapan strategi masih beragam. Mayoritas pedagang menggunakan metode pencatatan keuangan manual, sementara sebagian lainnya mulai beralih ke metode digital yang lebih efektif. Dalam hal alokasi laba, pedagang cenderung memprioritaskan modal usaha, kebutuhan pribadi, tabungan, dan investasi secara proporsional. Strategi yang diterapkan sangat tergantung pada kondisi ekonomi individu dan kapasitas usaha masing-masing. Pedagang yang memiliki strategi pengelolaan laba yang terstruktur menunjukkan kecenderungan lebih baik dalam mempertahankan dan mengembangkan usaha.

Namun demikian, beberapa tantangan masih menjadi hambatan, antara lain fluktuasi harga, keterbatasan akses terhadap modal tambahan, serta rendahnya literasi keuangan. Meskipun begitu, para pedagang mulai menunjukkan inisiatif dan kreativitas dalam mengatasi kendala tersebut, misalnya dengan mengikuti pelatihan, menggunakan aplikasi pencatatan, hingga mencari pendanaan alternatif.

SIMPULAN

Tantangan dalam mengelola laba harian di Pasar Kembang Sari menunjukkan bahwa meskipun pedagang telah memiliki strategi pencatatan dan alokasi laba yang baik, mereka masih menghadapi berbagai hambatan yang memengaruhi keberlangsungan usaha mereka. Tantangan utama yang dihadapi meliputi fluktuasi harga barang yang menyulitkan pedagang dalam menentukan harga jual yang stabil dan menguntungkan, kesulitan dalam mendapatkan modal tambahan terutama bagi pedagang yang tidak memiliki akses ke lembaga keuangan formal, kurangnya literasi keuangan yang menyebabkan banyak pedagang kesulitan dalam mengelola keuangan usaha secara efektif, serta persaingan dengan ritel modern yang membuat sebagian pedagang mengalami penurunan omset. Di sisi lain, terdapat beberapa faktor yang mendukung keberlanjutan usaha pedagang di Pasar Kembang Sari, seperti dukungan dari keluarga yang

membantu dalam efisiensi operasional, penggunaan teknologi digital dalam pencatatan keuangan dan pemasaran online, pendidikan dan pelatihan yang meningkatkan pemahaman pedagang mengenai strategi pengelolaan laba dan investasi bisnis, serta jaringan dan relasi dengan supplier yang memungkinkan pedagang memperoleh harga barang yang lebih kompetitif dan fleksibilitas dalam pembayaran. Berdasarkan temuan penelitian ini, beberapa rekomendasi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan pengelolaan laba harian pedagang di Pasar Kembang Sari meliputi penyediaan pelatihan keuangan bagi pedagang, program pinjaman berbunga rendah untuk meningkatkan akses modal usaha, digitalisasi pencatatan keuangan agar lebih efisien dalam melacak transaksi dan mengelola laba, diversifikasi produk guna meningkatkan daya saing dan menarik lebih banyak pelanggan, serta penguatan jaringan pemasaran melalui pemanfaatan media sosial dan platform digital untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pedagang di Pasar Kembang Sari memiliki strategi pengelolaan laba yang cukup baik, meskipun masih menghadapi berbagai tantangan. Pola pencatatan keuangan yang sistematis, alokasi laba yang tepat, serta pemanfaatan teknologi menjadi faktor penting dalam keberlanjutan usaha mereka. Dengan dukungan pelatihan keuangan, akses modal yang lebih mudah, serta strategi pemasaran yang lebih baik, pedagang di Pasar Kembang Sari dapat meningkatkan profitabilitas dan keberlanjutan usaha mereka di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Andari, D. W. (2015). *Laporan hasil penelitian strategis*. June, 65–100. https://eprints.uny.ac.id/24670/1/LAPORAN_KOMPLIT.pdf
- Aprilianto, M. R., & Handayani, M. (2024). *Pengukuran Efisiensi Operasional Usaha dan Keuntungan Pedagang Kaki Lima Sektor Informal dengan Menggunakan Margin Laba Kotor dan Margin Laba Bersih (Studi Kasus pada Salah Satu Usaha Dagang Kosmetik Ibu Rita di Pasar Terminal Induk Handil Bakti)*. 3(2), 108–113.
- Bappenas. (2023). *Laporan Ekonomi Domestik: Peran Pasar Tradisional dalam Pertumbuhan UMKM*. Jakarta: Bappenas.
- Bungin, B. (2019). *Metodologi Penelitian Kualitatif*.
- Epinda, T., & LV, Y. (2023). Inovasi dan Literasi Keuangan : Faktor Penting Untuk Keberlanjutan Usaha. *Journal of Student Research (JSR)*, 1(4), 415–427.
- Fitria, I., Soejono, F., & Tyra, M. J. (2021). Literasi keuangan, sikap keuangan dan perilaku keuangan dan kinerja UMKM. *Business and Banking*, 11(1), 1–15.
- Hidayat, A. (2023). *Analisis Ekonomi Pertanian Dalam Mengukur Keberlanjutan Dan Profitabilitas Usaha Tani*. 1–11.
- Krejcie, RV dan Morgan, D. (1970). "Menentukan ukuran sampel untuk kegiatan penelitian". In *Pengukuran Pendidikan dan Psikologis*, Vol. 30 No.3, hal.607-610.
- Kusuma, R., & Handayani, W. (2023). Manfaat Teknologi dalam Pengelolaan UMKM. *Jurnal Digitalisasi Ekonomi*, 7(3), 77-90.
- Ningtyas, A. K., & Kusuma, Y. B. (2024). Peranan Pendampingan UMKM Untuk Meningkatkan Usaha Dan Akses Pasar Pedagang SWK Urip Sumoharjo. *Journal of Creative Student Research*, 2(4), 103–116.
- Pangestuti, D. C., Nastiti, H., Husniati, R., & Sumilir, S. (2024). Pendampingan Pengelolaan Risiko Usaha Mikro Kecil Menengah untuk Keberlanjutan Bisnis. *Taawun*, 4(01), 11–33. <https://doi.org/10.37850/taawun.v4i01.527>
- Rachman, Y. T., Kartadumena, E., Asikin, B., Novatiani, R. A., Christine, D., Prayitno, Y. H., & Rachmat, R. A. H. (2022). Analisis Strategi Pengelolaan Usaha Mikro Dalam Upaya Menjaga Keberlanjutan Usaha (Studi Kasus Pada Usaha Mikro Genki Yoghurt). *Jurnal Abdikaryasakti*, 2(2), 75–96. <https://doi.org/10.25105/ja.v2i2.12483>
- Rinaldi, F., & Pratama, K. (2023). Perencanaan Keuangan untuk Keberlanjutan Usaha Mikro. In *Bandung: Pustaka Bisnis*.
- Santoso, B., & Wijaya, D. (2024). Transformasi Digital dalam Manajemen UMKM. *Jurnal Teknologi Dan Bisnis*, 9(2), 112-128.
- Sari, C. T., & Indriani, E. (2017). Pentingnya Pembukuan Sederhana Bagi Kelompok Umkm Kub Murakabi Desa Ngargoyoso. *Wasana Nyata*, 1(1), 17–21. <https://doi.org/10.36587/wasananyata.v1i1.189>
- Supardi, A., & Wijaya, G. (2023). *Meningkatkan Kinerja UMKM Melalui Pendampingan Manajerial*. 3(3).