

## Pilihan Rasional Strategi Bertahan Hidup Pedagang Dini Hari Pasar Bitingan Kabupaten Kudus

Tiara Sarastika<sup>1\*</sup>, Tommy Kurniawan<sup>2</sup>, Yudhistira Saraswati<sup>3</sup>, Silvia Tri Rahayuningrum<sup>4</sup>

<sup>1,3</sup>Universitas Pembangunan Nasional Veteran Yogyakarta

<sup>2</sup>PT. Raya Konsult Bandung

<sup>4</sup>Universitas Gadjah Mada

\*Corresponding author, e-mail: [tiara.sarastika@upnyk.ac.id](mailto:tiara.sarastika@upnyk.ac.id)

### Abstrak

Pedagang dini hari Pasar Bitingan termasuk kelompok kerja di sektor informal yang memiliki kerentanan tinggi. Upaya untuk menghadapi kerentanan tersebut, pedagang dini hari Pasar Bitingan melakukan adaptasi dan strategi untuk bertahan hidup. Penelitian ini membahas tentang kondisi sosial ekonomi, modal nafkah, dan strategi penghidupan pedagang dini hari Pasar Bitingan, Kabupaten Kudus. Tujuan penelitian yaitu menganalisis rasionalitas pilihan terhadap strategi penghidupan yang diterapkan pedagang. Pendekatan yang digunakan adalah mix method, data kuantitatif diperoleh melalui pengisian kuesioner, sementara data kualitatif didapatkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Uji reliabilitas serta validitas data dilakukan dengan triangulasi sumber dan teknik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa para pedagang melakukan strategi penghidupan dengan memanfaatkan modal nafkah yang dimilikinya. Strategi penghidupan pedagang meliputi; strategi diversifikasi, strategi alokasi anggota keluarga, strategi ekspansi usaha, dan pemanfaatan modal sosial. Pemilihan strategi berdasarkan rasionalitas yang mengarah pada efektivitas dan efisiensi. Strategi rasional adalah usaha yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan. Pemilihan rasionalitas terjadi karena faktor keterbatasan kemampuan dan akses terhadap sumber daya, optimalisasi waktu, serta mempertahankan nilai sosial kultural. Penerapan rasionalitas pilihan terhadap strategi keberlanjutan hidup pekerja sektor informal adalah kebaruan dalam penelitian ini. Hal ini penting untuk dikaji karena pilihan rasional pedagang menjadi aspek penting dalam menciptakan kenyamanan berdagang, menjamin kepastian berusaha, serta melindungi aktivitas usaha pedagang.

**Kata kunci:** Modal Nafkah; Pilihan Rasional; Strategi Penghidupan; Sektor Informal.

### Abstract

Early morning traders in Bitingan Market are a group of workers in the informal sector who are highly vulnerable. To deal with this vulnerability, Bitingan Market's early morning traders adapt and develop strategies to survive. This research discusses the socioeconomic conditions, livelihood capital, and livelihood strategies of Bitingan Market early morning traders in Kudus Regency. The purpose of the research is to analyze the rationality of the livelihood strategies traders apply. The approach used is a mix method, quantitative data is obtained by filling out a questionnaire, while qualitative data is obtained through observation, interviews, and documentation. Data reliability and validity tests were carried out using triangulation of sources and techniques. The research results show that the traders implement livelihood strategies by utilizing their livelihood capital. Livelihood strategies include diversification strategies, family member allocation strategies, business expansion strategies, and utilization of social capital. Strategy selection is based on rationality that leads to effectiveness and efficiency. Rational strategies aim to gain profits. The choice of rationality occurs due to factors of limited ability and access to resources, optimization of time, and maintaining socio-cultural values. The application of rational choice to the sustainability strategy of informal sector workers is novelty in this study. This is important to study because rational choices of traders are an important aspect in creating trading comfort, ensuring business certainty, and protecting traders' business activities.

**Keywords:** Informal Sector; Livelihood Asset; Livelihood Strategy; Rational Choice.

**How to Cite:** Sarastika, T. et al. (2024). Pilihan Rasional Strategi Bertahan Hidup Pedagang Dini Hari Pasar Bitingan Kabupaten Kudus. *Jurnal Socius: Journal of Sociology Research and Education*, 11(2), 108-119.



This is an open access article distributed under the Creative Commons 4.0 Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited under the same license as the original. ©2024 by Jurnal Socius.

## Pendahuluan

Sektor informal berkembang pesat di Indonesia serta di negara berkembang lainnya. Data Badan Pusat Statistik (BPS) menyebutkan jumlah pekerja pada sektor informal mencapai 78,14 juta orang pada Februari 2021. Angka ini meningkat menjadi 2,64 juta orang dibandingkan Agustus 2020 yang sebanyak 77.68 juta orang. Perkembangan sektor ini akibat dari pertumbuhan penduduk, surplus tenaga kerja, dan pesatnya pembangunan di pedesaan yang semakin beragam (Iqbal, 2004). Sektor informal meliputi pekerja di sektor perdagangan seperti pedagang pasar tradisional, kaki lima, asongan, Unit Mikro Kecil Menengah (UMKM), dan jenis lain yang tidak masuk ke dalam regulasi formal.

Keberadaan sektor informal mempunyai peranan penting dalam kehidupan ekonomi masyarakat, tetapi di sisi lain sektor ini juga memiliki tingkat kerentanan yang tinggi. Sektor informal cenderung mudah dimasuki dan diciptakan, namun keberlangsungannya sangat bergantung pada perkembangan usaha dan konsumennya (Faried et.al, 2021). Tim Nasional Penanggulangan Percepatan Kemiskinan (TNP2K) tahun 2020 memasukkan pekerja informal dalam kelompok yang rentan akibat pandemi covid-19. Mereka rentan terhadap perubahan, kebijakan, kondisi sosial, hingga kemajuan teknologi informasi. Di Kabupaten Kudus sendiri memiliki sektor informal mencakup 40% dari total pekerja, sedangkan sektor formal mencapai 60%. Hal ini menunjukkan bahwa sektor informal memiliki jumlah pekerja yang signifikan dan memainkan peran penting dalam perekonomian daerah Kudus (BPS Kudus, 2023).

Pasar Bitingan merupakan salah satu pasar terbesar di Kabupaten Kudus. Berdasarkan profil Kabupaten Kudus Tahun 2017, Pasar Bitingan disebut sebagai pusat grosir sayuran, buah-buahan dan hasil bumi lain di sekitar wilayah eks Keresidenan Pati. Pasar ini juga satu-satunya pasar di Kabupaten Kudus yang aktivitasnya siang dan malam. Pedagang dini hari yang berjualan di Pasar Bitingan, Kabupaten Kudus merupakan salah satu pelaku usaha di sektor informal. Terdapat 243 pedagang yang berjualan pada waktu dini hari di pasar ini. Mereka berjualan di lapak – lapak yang berada di luar bangunan pasar. Komoditas yang dijual adalah mayoritas sayuran lalu sisanya buah-buahan, daging, sembako, dan kebutuhan pokok lainnya.

Usaha para pedagang dini hari Pasar Bitingan masuk dalam kategori pedagang kaki lima (PKL). PKL sering dicirikan dengan perputaran uang kecil, tempat usaha yang tidak tetap, modal terbatas, segmen pasar pada masyarakat kelas menengah ke bawah, dan jangkauan usaha yang tidak luas. Bukhari (2017) menyatakan bahwa keberadaan PKL sering dikaitkan dengan berbagai determinan sosial, misalnya memiliki pendapatan rendah, pekerjaan bersifat tidak tetap, pendidikannya tidak memadai, memiliki kemampuan berorganisasi rendah dan unsur – unsur ketidakpastian lainnya. Meskipun begitu, keberadaan PKL sebagai salah satu pekerjaan yang memiliki sifat paling nyata dan juga paling penting bagi golongan masyarakat kecil pada kota – kota besar di berbagai negara – negara berkembang (Liau, 2015).

Peraturan Presiden RI Nomor 125 Tahun 2012 tentang Koordinasi Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima, menjelaskan bahwa pedagang kaki lima sebagai salah satu pelaku usaha ekonomi kerakyatan yang bergerak dalam usaha perdagangan sektor informal. Pedagang pasar dini hari ini merupakan salah satu penunjang aktivitas ekonomi khususnya di Kabupaten Kudus. Namun di sisi lain, kehadiran PKL tidak hanya berdampak pada tata ruang kota yang semrawut tetapi juga menjadi masalah sosial karena akan berhadapan dengan hak hidup masyarakat kota (Bastiana et.al, 2019).

Fenomena kerentanan tinggi pada sektor informal juga dialami oleh para pedagang dini hari di Pasar Bitingan. Bentuk kerentanan yang dialami pedagang dini hari adalah kerentanan terhadap sumber nafkahnya, yaitu kelemahan mereka akan akses lapak tempat berjualan yang berpotensi mengalami pengrusakan. Selain itu kerentanan juga terjadi pada kesehatan para pedagang yang memiliki pola kerja pada dini hari, padahal waktu tersebut sebaiknya digunakan untuk istirahat. Kerentanan pada aspek ekonomi dapat diketahui dari tidak stabilnya pendapatan pedagang, terlebih adanya pandemi covid-19 yang membatasi kegiatan masyarakat.

Berbeda dengan beberapa penelitian sebelumnya yang lebih umum mengkaji sektor informal secara keseluruhan atau pada pasar tradisional dalam konteks yang lebih luas, kebaruan/ novelty penelitian ini terletak pada perhatian khusus penulis menguraikan tentang pilihan rasional pedagang yang beroperasi di dini hari, yang relatif kurang terungkap oleh peneliti sebelumnya. Misalnya, Hidayati et al. (2022) telah mengkaji strategi bertahan hidup pedagang pasar tradisional yang mencakup strategi aktif, pasif, jaringan,

dan adaptasi kebiasaan baru, namun tidak secara spesifik meneliti rasionalitas di balik pilihan strategi penghidupan dari pedagang dini hari. Muzakki (2020) dalam penelitiannya mengidentifikasi dampak kehadiran pasar modern terhadap pedagang tradisional, tetapi belum meneliti aspek spesifik pedagang dini hari yang menghadapi risiko kerentanan lebih besar, baik dari segi kesehatan maupun akses ekonomi. Faried et al. (2021) menunjukkan bahwa sektor informal cenderung mudah dimasuki namun sulit bertahan, meskipun begitu penelitian mereka belum menyentuh pada dinamika rasionalitas strategi yang diambil pedagang dalam kondisi kerja ekstrem, seperti pada pedagang dini hari di Pasar Bitingan. Begitu pula, studi Iqbal (2004) mengungkapkan faktor-faktor umum yang mempengaruhi perkembangan sektor informal di Indonesia, namun tanpa mengelaborasi bagaimana pedagang dalam segmen tertentu memilih strategi penghidupan mereka. Penelitian Sutami (2012) menunjukkan bahwa strategi rasional pedagang pasar tradisional adalah menghindari kerugian, tetapi kajiannya tidak menyinggung aspek waktu kerja yang unik, seperti berdagang pada dini hari. Tak hanya itu, penelitian dari TNP2K (2020) yang mengidentifikasi pekerja sektor informal sebagai kelompok rentan akibat pandemi COVID-19, namun penelitian ini belum secara spesifik mengungkapkan dinamika yang dihadapi oleh pedagang pasar tradisional dini hari.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pilihan rasional strategi penghidupan yang diterapkan pedagang dini hari di Pasar Bitingan. Penelitian ini bertujuan untuk menjawab bagaimana para pedagang tersebut mengambil keputusan rasional dalam memilih strategi yang memaksimalkan keuntungan ekonomi dan meminimalkan kerugian, di tengah kondisi kerja yang rentan dan penuh tantangan. Kebaruan dari penelitian ini terletak pada fokusnya terhadap rasionalitas pedagang pasar tradisional yang beroperasi pada waktu dini hari, yang memiliki tantangan spesifik dalam hal kesehatan, akses ekonomi, dan ketidakpastian lokasi berdagang.

## Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Pasar Bitingan, Kecamatan Jati, Kabupaten Kudus, Jawa Tengah. Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan mix method secara intensif, mendalam, dan rinci terhadap fenomena sosial ekonomi pedagang dini hari Pasar Bitingan. Pengambilan data kuantitatif dilakukan dengan pengisian kuesioner, sementara data kualitatif diperoleh dari observasi, wawancara, dan dokumentasi. Pengambilan data dengan kuesioner untuk menggali informasi mengenai profil dan kondisi sosial ekonomi pedagang. Pengambilan data kuantitatif melalui sensus dilakukan pada semua pedagang dini hari Pasar Bitingan pada minggu kedua bulan Juni 2022. Responden dalam penelitian ini sebanyak 243 pedagang. Data kualitatif diperoleh melalui pengamatan, observasi dan wawancara mendalam. Informan dipilih menggunakan teknik *purposive sampling* untuk memilih informan yang mengetahui kondisi dan data yang diinginkan. Informan terpilih adalah ketua pengelola atau paguyuban pasar Bitingan dan pedagang yang mengetahui sejarah Pasar Bitingan. Observasi dan dokumentasi dilakukan untuk memperkuat data dengan melihat langsung kondisi nyata di lapangan.

Uji reliabilitas dan validitas data dilakukan dengan triangulasi sumber dan teknik. Triangulasi sumber dilakukan pada data yang diperoleh dari responden dengan informan sehingga dapat kualitas data yang diperoleh. Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas dengan melakukan pengecekan data dari wawancara dengan observasi atau dengan penelusuran dokumen dan sebaliknya. Kedua hal tersebut bertujuan untuk memperoleh validasi, mempertajam, dan mengecek konsistensi data.

Data yang dikumpulkan selanjutnya dianalisis. Tahap analisis dimulai dari pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan (Sugiyono, 2019). Data yang diperoleh hasil dari kuesioner, pengamatan, dan wawancara kemudian dikaitkan dengan studi literature dan kebijakan terkait. Data dikumpulkan dan dikelompokkan kemudian dilakukan reduksi data sesuai dengan kebutuhan. Data kemudian disajikan dalam bentuk tabel, grafik, dan gambar untuk memudahkan dilakukan analisis data. Analisis deskriptif ini bertujuan untuk menjelaskan kondisi sosial ekonomi, modal-modal nafkah, strategi penghidupan, dan rasionalitas pedagang dalam pemilihan strategi penghidupan di Pasar Bitingan.

## Hasil dan Pembahasan

### Kondisi Sosial Ekonomi Pedagang Dini Hari Pasar Bitingan Kudus

Pasar Bitingan terletak di Jalan Basuno, Kecamatan Jati, Kabupaten Kudus, Jawa Tengah. Pasar ini merupakan pasar tradisional yang beroperasi selama 24 jam. Pada malam hingga dini hari para pedagang berjualan di luar pasar dengan menggunakan lapak permanen, semi permanen, dan tidak permanen. Komoditas yang dijual adalah kebutuhan pokok sehari-hari. Pasar Bitingan merupakan pasar tradisional daerah di Kabupaten Kudus sehingga ramai penjual dan pembeli dari berbagai kalangan. Pasar ini memiliki kelebihan yaitu harga komoditas yang dijual tergolong murah bagi masyarakat, atau dengan kata lain sesuai dengan harga rakyat. Penjual dan pembeli bisa melakukan transaksi dengan cara tawar menawar untuk

mendapat kesepakatan harga. Suasana pasar terlihat paling sibuk berada pada dini hari, yaitu ketika bongkar muat komoditas, yaitu sekitar pukul 02.00 – 04.00 WIB, disajikan pada Gambar 1.

Fasilitas yang disediakan oleh Pasar Bitingan ada dan cukup memadai, terdiri dari kantong parkir, toilet, penerangan, listrik, air bersih, dan tempat pembuangan sampah. Kondisi pasar yang ramai pembeli, terutama pada pagi hari sekitar pukul 04.30 – 09.00 WIB membuat lalu lintas sekitar pasar menjadi kurang lancar. Oleh karena itu dibutuhkan kesadaran dari semua pihak, baik penjual, pembeli, dan pengelola dalam mengatur lalu lintas. Selain itu, kesadaran terhadap kebersihan pasar juga perlu dipahami semua pihak, agar proses belanja di Pasar Bitingan semakin nyaman.

Populasi pedagang yang berjualan di Pasar Bitingan pada dini hari berjumlah 243 orang. Pedagang ini terbagi menjadi pedagang tetap sebesar 86,42% dan sisanya sebesar 13,58% merupakan pedagang berpindah. Pedagang tetap artinya mereka berjualan selalu di Pasar Bitingan, tidak berpindah-pindah ke pasar yang lain. Pedagang berjenis kelamin laki – laki sebanyak 146 orang dan perempuan sebanyak 97 orang. Tingkat pendidikan para pedagang sangat beragam, mulai dari tidak sekolah hingga lulusan perguruan tinggi. Kategori usia para pedagang mayoritas masuk ke dalam usia produktif, yaitu antara 20 sampai 65 tahun. Usia produktif menunjukkan usia matang sehingga mampu untuk bekerja. Pedagang yang sudah berusia lebih dari 65 tahun umumnya dibantu oleh tenaga kerja tambahan seperti anak atau sanak saudara. Mereka lebih fokus pada penerima hasil dagang.

Pedagang dini hari Pasar Bitingan mayoritas berasal dari dalam kabupaten dengan jarak antara tempat tinggal ke pasar 5 km sampai 10 km. Usaha berdagang ini merupakan usaha turunan dari orang tua sehingga lama berjualan lebih dari 5 tahun. Mereka mayoritas berjualan sayuran sebanyak 82,30%; daging sebanyak 9,88%, buah-buahan sebanyak 2,88%; sembako sebanyak 1,65%; sisanya sebanyak 3,29% berjualan kebutuhan pokok lainnya. Dagangan tersebut diperoleh dari dalam kabupaten. Mayoritas pedagang sebanyak 84,36% berjualan lebih dari 6 jam per hari yaitu mulai dari pukul 12.00 sampai 07.00, disajikan Gambar 1b. Sisanya berjualan kurang dari 6 jam. Hal ini dikarenakan pedagang membutuhkan waktu yang lama untuk berjualan supaya memiliki peluang untuk memperoleh banyak pembeli sehingga keuntungan yang didapat lebih banyak. Terbatasnya waktu pada dini hari menyebabkan kesempatan untuk menunggu pembeli menjadi kecil. Akibat keterbatasan waktu tersebut, para pedagang berjualan setiap hari dalam seminggu (87,65%). Sisanya pedagang hanya berjualan 2 sampai 4 hari dalam seminggu. Umumnya mereka yang berjualan tidak setiap hari karena komoditas yang dijual musiman dan tidak selalu tersedia. Pedagang jenis ini berada di lapak semi permanen atau tidak permanen. Mereka berjualan jika mempunyai dagangan.

Pedagang yang setiap hari berdagang menunjukkan bahwa pekerjaan utama mereka adalah berdagang. Selain pekerjaan utama, para pedagang mempunyai pekerjaan sampingan. Pekerjaan sampingan seperti berdagang di pasar lain, nelayan, buruh, sopir, dan wiraswasta. Hal ini dilakukan untuk menambah pemasukan rumah tangga dan memanfaatkan waktu luang pada siang hari saat tidak berjualan. Berdasarkan hasil sensus yang dilakukan, penghasilan rata – rata pedagang per bulan sebesar Rp 2.000.000,00 sampai Rp 3.000.000,00. Pedagang yang mempunyai pendapatan di atas Rp 3.000.000,00 juga relatif besar sebanyak 30,45%. Pedagang ini umumnya berjualan lebih dari satu komoditas, seperti berjualan sayuran dengan kelontong. Pendapatan tersebut dari segi ekonomi cukup untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga. Aktivitas berdagang di Pasar Bitingan juga merupakan warisan usaha turun temurun dari orang tua yang harus dilanjutkan.



**Gambar 1. Suasana Pasar Bitingan Pada Dini Hari**  
Sumber: Data Penelitian

Gambar 1 menggambarkan dinamika Pasar Bitingan di Kabupaten Kudus pada dini hari, yang merupakan periode dengan aktivitas paling intens. Puncak kesibukan terjadi antara pukul 02.00 hingga 04.00 WIB, saat proses bongkar muat berbagai komoditas berlangsung. Pada jam-jam ini, pedagang secara cepat

---

menata barang dagangan mereka guna menarik pembeli yang berdatangan pada dini hari. Suasana pasar mencerminkan karakteristik khas pasar tradisional, di mana interaksi antara penjual dan pembeli berlangsung dalam bentuk tawar-menawar harga untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan kedua belah pihak. Kondisi ini mengindikasikan peran signifikan Pasar Bitingan sebagai pusat perdagangan lokal yang menyediakan kebutuhan pokok masyarakat sekitar.

Gambar 1b menampilkan pola kerja para pedagang yang menunjukkan dedikasi tinggi dengan waktu berdagang yang panjang. Sebanyak 84,36% pedagang menghabiskan lebih dari 6 jam per hari untuk berjualan, biasanya dari pukul 12.00 hingga 07.00 WIB. Waktu operasional ini menunjukkan komitmen yang signifikan dari para pedagang dalam mencari nafkah di tengah persaingan pasar yang ketat. Sebagai ilustrasi, Pak Sumariyo, seorang pedagang sayuran di Pasar Bitingan, menyatakan bahwa ia berdagang lebih dari 6 jam setiap harinya, mulai dari pukul 03.00 hingga 11.00 WIB. Hal ini menggambarkan besarnya usaha yang ditempuh oleh para pedagang untuk mempertahankan mata pencaharian, sambil menghadapi berbagai tantangan, termasuk ketidakpastian pendapatan dan risiko kesehatan akibat bekerja pada jam-jam yang tidak lazim.

### Modal Nafkah (*Livehood Asset*) Pedagang Pasar Bitingan Kudus

Pedagang dini hari Pasar Bitingan mempunyai modal-modal nafkah dalam memainkan strategi kehidupan. Modal nafkah (*livelihood asset*) merupakan aset yang digunakan seseorang atau rumah tangga untuk melakukan aktivitas nafkahnya. Ellis (2000) menjabarkan terdapat lima modal nafkah yang terdiri dari modal manusia (*human capital*), modal sosial (*social capital*), modal fisik (*physical capital*), modal finansial (*financial capital and substitutes*), dan modal alam (*natural capital*).

Terdapat beberapa modal yang digunakan pedagang dini hari Pasar Bitingan. Modal tersebut didapat dengan cara memiliki, menguasai, dan mengusahakan. Pada masyarakat non agraris seperti pedagang, mereka cenderung banyak menggunakan modal manusia, modal kapital, modal fisik, dan modal finansial. Modal alam cenderung tidak digunakan dalam kegiatan ekonominya. Kondisi berbeda terjadi pada rumah tangga petani dan masyarakat desa pada umumnya. Penelitian Budiyantri & Dharmawan (2018) menyatakan bahwa rumah tangga petani cenderung memanfaatkan modal alam dan modal finansial dalam memenuhi kebutuhan sehari-harinya ataupun membantunya dalam keadaan krisis. Modal yang dimiliki seseorang atau rumah tangga untuk bertahan hidup.

Modal fisik (*Physical Capital*) merupakan bentuk modal yang diciptakan oleh manusia dalam bentuk infrastruktur atau barang-barang tertentu. Bagi pedagang di Pasar Bitingan, modal fisik mencakup berbagai aset seperti kios atau lapak, kendaraan, akses jalan, dan listrik atau penerangan, sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 2. Sumber kepemilikan modal fisik ini dapat diperoleh melalui penyewaan, penguasaan langsung, atau kepemilikan pribadi. Terdapat tiga jenis lapak yang digunakan oleh pedagang, yaitu lapak permanen, semi permanen, dan tidak permanen. Lapak permanen memiliki lokasi tetap di pasar, sementara lapak semi permanen dan tidak permanen lebih fleksibel dan berpindah-pindah, seperti di pinggir jalan atau di atas bak kendaraan. Ukuran kios pedagang bervariasi antara 2 hingga 4 meter persegi, tergantung pada jenis dan jumlah komoditas yang dijual. Namun, jumlah kios semi permanen dan tidak permanen cenderung lebih banyak, yang dapat meningkatkan kerentanan pedagang karena mereka rentan terhadap penggusuran. Situasi ini memaksa pedagang untuk merapikan dan menata kembali barang dagangan mereka setiap hari, yang tentunya memerlukan alokasi waktu dan tenaga yang lebih besar. Untuk menghadapi tantangan ini, para pedagang perlu mengatur strategi yang efektif dalam penggunaan waktu, tenaga, dan penyiapan barang dagangan, termasuk melalui manajemen waktu yang baik. Kendaraan juga menjadi modal fisik yang penting bagi pedagang, terutama sebagai alat transportasi untuk mengangkut barang dagangan. Berbagai jenis kendaraan digunakan, seperti sepeda motor, mobil bak, angkutan umum, hingga sepeda kayuh. Sepeda motor adalah moda transportasi yang paling banyak digunakan karena kepraktisannya, terutama bagi pedagang yang tidak memiliki lapak permanen. Sebaliknya, pedagang yang tinggal dekat dengan pasar mungkin masih menggunakan sepeda kayuh, sementara kendaraan lain seperti truk, becak, dan gerobak juga dipakai untuk keperluan tertentu.

Akses jalan dan penerangan yang memadai merupakan modal fisik tambahan yang mendukung kegiatan perdagangan di Pasar Bitingan. Lokasi pasar yang strategis dan mudah dijangkau, serta fasilitas penerangan yang baik, memungkinkan transaksi antara pedagang dan pembeli berjalan dengan lancar. Selain itu, fasilitas penunjang seperti toilet umum dan tempat pembuangan sampah juga tersedia dengan baik. Secara keseluruhan, pedagang dengan modal fisik yang lebih besar, seperti pedagang besar, memiliki daya saing lebih tinggi dibandingkan pedagang kecil. Kondisi ini menyebabkan pedagang kecil berada dalam posisi yang lebih rentan karena terbatasnya modal dalam hal lapak, kendaraan, akses jalan, dan penerangan, yang dapat mempengaruhi keberlanjutan usaha mereka di pasar.



**Gambar 2. Modal Fisik Berupa Lapak Permanen, di Depan Kios Pasar Bitingan**  
Sumber: Data Peneliti

Pada Gambar 2 menunjukkan modal fisik pedagang di Pasar Bitingan, seperti lapak yang diperoleh melalui penyewaan atau kepemilikan. Lapak permanen, umumnya di depan kios utama, menjadi aset penting untuk menarik pembeli dan memberikan stabilitas usaha. Kepemilikan ini meningkatkan efisiensi dan mengurangi ketidakpastian, memungkinkan pedagang fokus pada penjualan. Perbedaan kepemilikan lapak mencerminkan kesenjangan ekonomi di antara pedagang, dengan mereka yang memiliki lapak permanen lebih diuntungkan dibandingkan pedagang non-permanen. Modal fisik ini sangat penting dalam menentukan keberhasilan usaha di pasar.

Modal Manusia (*Human Capital*) yang digunakan pedagang dalam usaha adalah tenaga kerja yang dilibatkan. Para pedagang mayoritas melibatkan anggota keluarganya seperti suami, istri atau anak. Namun pelibatan anggota rumah tangga tidak dikategorikan sebagai pekerja tambahan karena mereka tenaga kerja anggota rumah tangga tidak diberi upah. Pelibatan pekerja lain yang termasuk tenaga tambahan adalah tenaga kerja di luar anggota rumah tangga dan diberi upah.

**Tabel 1. Pelibatan Tenaga Kerja Tambahan**

No.	Pelibatan Tenaga Kerja Tambahan	Jumlah	%
1.	Ada tenaga kerja tambahan	60	24,69
2.	Tidak tenaga kerja tambahan	183	75,31
<b>Total</b>		<b>243</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Olahan Peneliti

Data pada Tabel 1 menunjukkan bahwa sebagian besar pedagang tidak melibatkan pekerja tambahan untuk membantu usahanya. Mereka tidak menggunakan tenaga tambahan dikarenakan masih bisa berdagang sendiri atau hanya dibantu anggota keluarga. Umumnya pedagang seperti ini adalah pedagang yang relatif kecil dan hanya menjual satu komoditas. Sedangkan pedagang yang melibatkan tambahan tenaga kerja adalah pedagang dalam skala besar dengan komoditas dagangan lebih beragam. Pekerja tambahan bekerja mulai menyiapkan lapak, dagangan, melayani aktivitas jual beli, penghitungan uang, sampai penutupan dan pembersihan lapak, serta sisa dagangan. Pelibatan pekerja merupakan bentuk adaptasi strategi yang dilakukan pedagang besar sebagai bentuk peningkatan kenyamanan dalam bekerja, walaupun perlu mengeluarkan biaya untuk upah pekerja. Sedangkan pedagang kecil tidak menggunakan tenaga tambahan dikarenakan masih bisa berdagang sendiri atau hanya dibantu anggota keluarga. Dampaknya terjadi kesenjangan antara pedagang besar dan pedagang kecil.

Modal sosial (*Social Capital*) yang digunakan pedagang berupa kepercayaan (*trust*) dan jejaring (*networking*) dalam suatu kumpulan atau organisasi. Hubungan bersifat kerja sama, memberikan bantuan dalam rangka memperluas akses kegiatan ekonomi. Terdapat satu grup atau perkumpulan para pedagang di hari Pasar Bitingan. Perkumpulan ini bersifat non formal. Berdasarkan Tabel 2, keterlibatan pedagang ke dalam perkumpulan menunjukkan proporsi yang relatif seimbang. Setengah lebih pedagang terlibat dan setengah kurang tidak terlibat. Mereka yang terlibat dalam grup merupakan pedagang yang berjualan lebih dari 5 tahun. Perkumpulan ini digunakan sebagai sarana komunikasi antar pedagang untuk bersilaturahmi atau berdiskusi mencari solusi untuk masalah yang sedang dihadapi.

**Tabel 2. Keterlibatan Pedagang dalam Grup**

No.	Keterlibatan dalam Grup	Jumlah	%
1.	Terlibat dalam grup	123	50,62
2.	Tidak terlibat grup	120	49,38
<b>Total</b>		<b>243</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Olahan Peneliti

Kelompok atau paguyuban bagi para penjual di pasar Bitingan memiliki beberapa aktivitas, antara lain sarana komunikasi antar pedagang, arisan pedagang, kerja bakti kebersihan lingkungan pasar, dan rekreasi bersama. Kegiatan tersebut memberi manfaat langsung dan tidak langsung bagi para anggota kelompoknya. Tujuan utamanya adalah sebagai wadah untuk bertukar informasi, baik berkaitan dengan komoditas, harga, lapak, iuran, fasilitas, dan isu-isu terkini. Jejaring lain adalah akses untuk menguasai lapak dagang kepada koordinator lapang. Akses ini didapat dari pembayaran retribusi setiap harinya. Bentuk dari jejaring lain adalah kepemilikan akses terhadap modal finansial. Beberapa pedagang memanfaatkan jejaring ini untuk mendapat modal usaha atau jika ada kebutuhan mendadak. Modal sosial yang dimiliki pedagang dini hari Pasar Bitingan termasuk tinggi, hal ini membuat aktivitas jual beli terasa lebih aman dan nyaman. Modal sosial yang tinggi menjadi salah satu faktor yang berpengaruh terhadap keberlanjutan penghidupan pedagang. Pedagang menjadi merasa memiliki keluarga yang bisa membantu ketika terjadi permasalahan. Dalam tingkat yang lebih luas, modal sosial yang tinggi dapat meningkatkan pendapatan pasar yang menyokong naiknya pendapatan daerah.

Modal finansial (*financial capital and substitutes*) dapat mencakup uang tunai, tabungan, barang berharga, dan akses pinjaman. Pedagang kecil umumnya mengandalkan uang tunai dan tabungan sebagai modal untuk membeli barang dagangan, sehingga mereka lebih konsisten tanpa mengambil risiko besar. Sementara itu, pedagang besar sering memanfaatkan pinjaman dari lembaga keuangan atau sesama pedagang untuk mendukung usaha grosir mereka, terutama menjelang periode-periode penting seperti puasa dan hari raya, di mana kebutuhan modal meningkat. Modal finansial ini tidak hanya digunakan untuk operasional, tetapi juga dalam situasi darurat. Dalam keadaan kritis, pedagang dapat menjual atau menggadaikan barang berharga serta menggunakan pinjaman ketika tabungan habis. Modal ini berfungsi sebagai strategi bertahan hidup, memungkinkan pedagang untuk tetap menjalankan usaha mereka.

### Strategi Penghidupan Pedagang Pasar Bitingan Kudus

Merujuk pada uraian modal – modal nafkah yang dimiliki pedagang dini hari Pasar Bitingan, para pedagang menggunakannya untuk mencari penghidupan. Kegiatan tersebut selanjutnya dimaknai sebagai strategi nafkah. Ellis (2000) menyebutkan bahwa strategi nafkah merupakan serangkaian tindakan yang dilakukan dengan pemanfaatan penggunaan sumber daya atau aset. Lebih lanjut Dharmawan (2007) mengartikan strategi ini bukan sekedar *means of living* yang bermakna sebagai mata-pencaharian. Pengertian ini lebih mengarah pada pengertian *livelihood strategy* (strategi penghidupan). Seseorang atau rumah tangga membangun sistem penghidupan, cara bertahan hidup atau memperbaiki status kehidupan.

Snel & Staring (2001) menyebutkan bahwa strategi bertahan hidup sebagai kumpulan tindakan yang dipilih oleh seseorang secara optimal untuk mengatasi masalah sosial ekonomi. kemampuan ini sering disebut dengan konsep resiliensi. Resiliensi dipandang sebagai cara bagaimana seseorang menanggapi kondisi yang tidak terduga seperti adanya bencana, krisis, dan bahaya yang terjadi dalam hidupnya (Dagdeviren & Donoghue, 2019). Strategi penghidupan ini berkaitan pada struktur pendapatan yang terdiri dari pendapatan dari sektor pertanian (*on-farm*), pertanian selain bukan dari hasil pertanian (*off-farm*), dan selain sektor pertanian (*non-farm*). Pedagang masuk dalam struktur pendapatan *non-farm*, dimana proposinya lebih banyak dan beragam. Penelitian Amalia (2013) mengenai strategi yang diterapkan pedagang sub-urban terdiri dari setidaknya 9 strategi. Strategi tersebut terdiri atas: pola nafkah ganda; strategi mengeksploitasi diri; strategi menekan biaya berdagang; strategi pemanfaatan lahan; strategi mempekerjakan anggota keluarga; strategi pembagian kerja; strategi ekspansi usaha; serta strategi berhutang dan mencairkan investasi; serta strategi mengamankan usaha bisnis makanan. Strategi penghidupan yang dibangun oleh pedagang dini hari Pasar Bitingan mengacu pada modal yang dimiliki. Para pedagang memainkan modal fisik, finansial, manusia, dan sosial dengan lebih maksimal. Setidaknya terdapat strategi nafkah yang diterapkan para pedagang sebagai berikut:

Strategi diversifikasi nafkah atau pola nafkah ganda melibatkan kegiatan tambahan untuk meningkatkan pendapatan di luar sumber utama, yaitu berdagang dini hari di Pasar Bitingan. Menurut Suharto (2009), strategi aktif ini sering diterapkan oleh pedagang kaki lima untuk memenuhi kebutuhan karena pendapatan dari satu sumber saja tidak cukup. Biasanya, pedagang dengan lapak tidak permanen dan pendapatan rendah lebih sering menggunakan strategi ini. Sebanyak 92,59% pedagang di Pasar Bitingan mengandalkan berdagang sebagai pendapatan utama, sementara sisanya menjadikannya penghasilan tambahan. Banyak pedagang juga memiliki pekerjaan sampingan; pedagang berpenghasilan tinggi cenderung melakukan ekspansi usaha, sedangkan yang berpendapatan rendah mencari pekerjaan lain sesuai modal yang dimiliki. Sensus menunjukkan 70% pedagang memiliki pekerjaan sampingan, dengan 48% berdagang di pasar lain. Sisanya bekerja sebagai buruh, nelayan, tukang ojek, atau membuka usaha lain. Pola nafkah ganda ini dilakukan untuk mengakumulasi modal bagi pedagang besar dan bertahan hidup bagi pedagang kecil.

Strategi Alokasi Anggota Keluarga, Pedagang di Pasar Bitingan sering mengalokasikan anggota keluarga sebagai tenaga kerja dalam usaha mereka. Umumnya, pedagang laki-laki dibantu istri, sementara pedagang perempuan dibantu suami. Selain itu, anak atau menantu juga sering dilibatkan. Tenaga kerja yang digunakan adalah anggota keluarga yang berada dalam usia produktif. [Bukhari \(2017\)](#) menjelaskan bahwa ketika pedagang tidak mampu membayar pekerja, keluarga menjadi solusi efektif, karena mereka bisa menyediakan tenaga kerja, pengetahuan, dan dukungan. Beberapa alasan utama pengalokasian anggota keluarga sebagai tenaga kerja antara lain: pertama, untuk menekan biaya karena tenaga kerja keluarga bersifat sukarela; kedua, faktor kepercayaan, karena lebih mudah mempercayai anggota keluarga; dan ketiga, sebagai bentuk pelatihan untuk melanjutkan usaha keluarga. Pelibatan anggota keluarga ini juga umum terjadi di sektor pertanian, dan sering dilakukan sebagai strategi bertahan hidup. [Widodo \(2011\)](#) menambahkan bahwa pemanfaatan tenaga kerja rumah tangga adalah salah satu strategi ekonomi yang banyak dilakukan oleh rumah tangga miskin untuk menambah pendapatan.



**Gambar 3. Pedagang Perempuan dan Keluarga**  
Sumber: Data Peneliti

Gambar di atas menunjukkan Mbak Yeni seorang pedagang di Pasar Bitingan yang berjualan kelapa dengan bantuan suami dan anaknya. Keterlibatan anggota keluarga dalam usaha ini mencerminkan strategi pedagang untuk menekan biaya tenaga kerja dan menjaga keberlanjutan usaha, serta memberikan pelatihan kepada generasi berikutnya dalam mengelola bisnis keluarga.

Strategi ekspansi usaha biasanya dilakukan oleh pedagang besar dengan pendapatan di atas rata-rata. Strategi ini dilakukan bagi pedagang yang mempunyai tabungan atau modal usaha besar. Dalam melakukan ekspansi usaha, pedagang melakukan konsolidasi dan akumulasi terhadap pendapatannya. Konsolidasi diartikan [Syaiful \(2020\)](#) sebagai usaha menyisihkan pendapatan setelah kebutuhan pokok terpenuhi untuk ditabung. Sedangkan akumulasi merupakan strategi yang dilakukan dengan memanfaatkan keuntungan lebih untuk mengembangkan usaha dan strategi ini biasa dilakukan oleh lapisan atas ([Widodo, 2011](#)). Keduanya merupakan usaha mengumpulkan modal. Selain keduanya hal yang dapat mengumpulkan modal adalah berhutang, menggadaikan, hingga menjual aset. Strategi ekspansi usaha umumnya diterapkan oleh pedagang besar skala grosir yang mempunyai tabungan atau modal, akses terhadap pinjaman, dan relatif sudah lama berjualan. Ekspansi usaha oleh pedagang dini hari Pasar Bitingan terbagi menjadi dua, yaitu ekspansi pada komoditas dan ekspansi pada lapak usaha. Ekspansi komoditas dilakukan pada bidang usaha yang sama atau pada bidang lain. Pedagang banyak melakukan ekspansi usaha masih dalam sektor perdagangan namun hanya berbeda komoditas yang dijual. Komoditas yang diperjualbelikan juga lebih banyak, seperti contoh adalah penjual sayur khusus satu komoditas, namun kadang ditambah dengan komoditas tambahan. Ekspansi lain yang dilakukan adalah dengan memperluas lapak jualan lebih besar sehingga barang yang dijual lebih banyak atau dengan berjualan di tempat lain. Terdapat pedagang yang melakukan kegiatan berjualan pada dua tempat. Pedagang menjual sayuran pada dini hari (luar pasar) lalu pagi harinya melanjutkan berjualan bumbu dapur di pasar pagi (dalam pasar).

Modal sosial merupakan aspek penting bagi pedagang, mencakup kelompok, jaringan, kepercayaan, dan akses, yang dimanfaatkan untuk meningkatkan pendapatan, menjaga eksistensi, serta keberlanjutan usaha. Menurut [Purnomo \(2006\)](#), modal ini dapat memberikan keuntungan langsung, baik berupa uang maupun kebutuhan pokok. Jaringan pedagang melibatkan hubungan dengan pengelola pasar, koordinator lapangan, dan pemasok barang, yang digunakan untuk menjaga lapak dan memastikan pasokan barang, termasuk kemudahan pembayaran atau pinjaman. Keterlibatan dalam kelompok informal, seperti hubungan kekerabatan, memungkinkan pedagang saling berbagi informasi dan bantuan, sementara akses ke lembaga keuangan memfasilitasi permodalan atau kebutuhan mendesak. Kepercayaan, yang terbangun melalui hubungan ini, merupakan faktor kunci dalam keberhasilan usaha. Selain itu, pemanfaatan modal sosial serupa juga ditemukan pada masyarakat pedesaan, di mana jaringan dapat menyediakan jaminan finansial dan peluang kerja ([Saraswati & Dharmawan, 2015](#)).

### Pilihan Rasional Strategi Penghidupan Pedagang Pasar Bitingan Kudus

Strategi rasional adalah cara untuk memaksimalkan usahanya demi mendapatkan keuntungan. [Popkin \(1979\)](#) menjelaskan bahwa strategi rasional adalah tindakan seseorang yang bertujuan memaksimalkan usahanya untuk mendapatkan keuntungannya. Tindakan rasional bagi seseorang adalah relatif, dimana sesuatu tindakan dapat rasional bagi seseorang namun belum tentu rasional bagi orang lain. Kondisi tersebut juga dilakukan oleh para pedagang dini hari Pasar Bitingan untuk memilih strategi penghidupannya. Strategi penghidupan yang dilakukan oleh pedagang merupakan tindakan rasional yang dinilai dapat menghasilkan keuntungan maksimal baik secara ekonomi dan sosial. Hal tersebut mempertimbangkan ketersediaan sumber daya, kemampuan, dan nilai sosial budaya. [Coleman \(1990\)](#) menyebutkan bahwa seseorang melakukan sebuah tindakan yang mana tindakan tersebut akan memanfaatkan sumber daya yang dia miliki untuk mencapai sebuah tujuan. Pedagang yang memilih berjualan pada dini hari dipengaruhi antara lain oleh kondisi ekonomi yang rendah, kondisi luangnya waktu, turun temurun dari orang tua, adanya keinginan untuk mandiri, dan adanya dorongan dari keluarga.

Keterbatasan Kemampuan dan Akses Terhadap Sumber Daya, para pedagang dini hari Pasar Bitingan memilih untuk berjualan karena keterbatasan kemampuan dan akses sumber daya. Keterbatasan kemampuan terlihat dari tingkat pendidikan pedagang yang rata – rata di bawah SMA. Mereka menamatkan sekolah jenjang SD dan SMP. Terdapat beberapa pedagang yang tidak bersekolah atau putus sekolah saat SD.

**Tabel 3. Tingkat Pendidikan dan Jenis Kelamin Pedagang Pasar Bitingan**

No	Tingkat Pendidikan	Jenis Kelamin	
		Laki – Laki	Perempuan
1.	Tidak sekolah	22	14
2.	SD	40	37
3.	SMP	34	26
4.	SMA	50	19
5.	Perguruan tinggi	0	1
<b>Jumlah</b>		<b>146</b>	<b>97</b>

Sumber: Data Olahan Peneliti

Berdasarkan Tabel 3, hanya satu pedagang yang merupakan lulusan perguruan tinggi, sementara mayoritas pedagang berpendidikan SMA adalah yang berusia di bawah 40 tahun, sedangkan mereka yang berpendidikan SMP, SD, dan tidak sekolah cenderung berusia di atas 40 tahun. Hal ini disebabkan oleh ketidakmampuan ekonomi mereka saat usia sekolah, yang mengakibatkan rendahnya tingkat pendidikan dan menghambat akses mereka terhadap pekerjaan lain. Pedagang berpendapat bahwa berjualan tidak memerlukan keahlian khusus atau pendidikan tinggi, sehingga mereka memilih jalur ini. Pekerjaan sampingan yang diambil pedagang meliputi berdagang di pasar lain (33,33%), serta berprofesi sebagai buruh, wiraswasta, nelayan, tukang ojek, dan lainnya, dengan sebagian besar pekerjaan berada di sektor informal akibat keterbatasan pendidikan. Fenomena serupa juga terlihat pada petani di pedesaan, di mana tenaga kerja muda sering kali memiliki pendidikan dan keterampilan rendah, menghalangi mereka untuk masuk ke sektor industri dan jasa ([Susilowati, 2016](#)). Selain terbatasnya akses ke pekerjaan di luar perdagangan, pedagang juga kesulitan mengakses sumber daya untuk mengembangkan usaha dalam skala lebih besar, sering kali terhalang oleh keterbatasan modal dan kesulitan dalam mengikuti prosedur pinjaman yang dianggap rumit. Contoh dari kendala ini adalah upaya untuk memperluas usaha menjadi grosir melalui promosi dan transaksi online.

Optimalisasi Waktu, pedagang dini hari di Pasar Bitingan mengoptimalkan waktu dengan memanfaatkan waktu luang yang mereka miliki setelah berjualan malam hingga dini hari. Mereka berjualan dari pukul 01.00 hingga 06.00 pagi, sehingga memiliki waktu senggang di pagi hingga malam hari, yang cukup untuk melakukan aktivitas nafkah tambahan. Waktu tersebut digunakan untuk melakukan berbagai pekerjaan sampingan, seperti berdagang di tempat lain, menjadi nelayan atau petani, buruh, tukang ojek, dan jasa lainnya. Pedagang menerapkan dua pola alokasi waktu: yang pertama, melanjutkan kegiatan setelah berjualan hingga siang, lalu beristirahat atau bersosialisasi; yang kedua, beristirahat setelah berjualan, dan melakukan pekerjaan sampingan pada siang hari. Fenomena serupa juga ditemukan pada pelaku ekonomi malam, seperti yang ditunjukkan dalam penelitian [Kurniawati \(2022\)](#) di Pasar Dolopo, Kabupaten Madiun, di mana pedagang malam juga bekerja sebagai tukang bangunan di pagi hari untuk menambah pendapatan mereka, menunjukkan strategi aktif dalam meningkatkan pemasukan.

Mempertahankan Nilai Sosial Kultural, Budaya warisan masih sangat kental terjadi di masyarakat, termasuk dalam sistem mata pencaharian rumah tangga. [Koentjaraningrat \(2005\)](#) menyebutkan bahwa salah satu unsur kebudayaan masyarakat adalah sistem mata pencaharian atau sistem ekonomi, yang mencakup

cara suatu kelompok masyarakat memenuhi kebutuhan hidupnya. Pada masyarakat agraris pedesaan, profesi petani sering kali diwariskan antar generasi, dan hal serupa juga terjadi pada pedagang dini hari di Pasar Bitingan, di mana 58,44% pedagang melanjutkan usaha keluarga. Para pedagang ini memiliki keuntungan tersendiri, seperti sudah memiliki pelanggan tetap, akses modal, serta lapak yang permanen, yang membuat usaha mereka lebih stabil dibandingkan dengan pedagang yang memulai dari nol.

Selain aspek ekonomi, berjualan di pasar juga memiliki dimensi sosial dan budaya sebagai bentuk mempertahankan kelangsungan kehidupan keluarga. Para pedagang yang melanjutkan usaha keluarga umumnya memiliki stabilitas ekonomi yang lebih baik. Hal ini menunjukkan bahwa pekerjaan yang diwariskan dapat memengaruhi kesejahteraan generasi berikutnya. Pewarisan usaha dilakukan agar bisnis tetap eksis dan memiliki sejarah dalam kehidupan keluarga. Bahkan, bagi sebagian keluarga, pekerjaan ini menjadi bagian dari identitas budaya mereka, termasuk kebiasaan bergadag yang dipandang sebagai kebanggaan. Fenomena serupa ditemukan di berbagai negara. Huning (2021) mencatat bahwa di Jerman, pewarisan pekerjaan antar generasi tetap kuat karena dianggap memperkuat identitas keluarga dan stabilitas ekonomi. Namun, berbeda dengan Thailand, di mana generasi muda menunjukkan minat yang rendah untuk melanjutkan profesi tani, karena mereka lebih tertarik pada pekerjaan di sektor lain (Lursinsap et al., 2023). Hal ini mengindikasikan adanya pergeseran nilai di kalangan generasi muda, yang berpotensi memengaruhi kelangsungan warisan budaya dan sistem mata pencaharian tradisional. Kearifan lokal menjadi semakin penting untuk diperhatikan ketika terdapat kecenderungan nilai-nilai moral mulai memudar akibat kemajuan teknologi dan perubahan budaya. Menurut Widyanti (2022), diskursus tentang kearifan lokal mendapatkan perhatian serius karena berperan dalam menjaga nilai-nilai sosial dan budaya yang diwariskan. Warisan pekerjaan ini bukan hanya tentang kelangsungan usaha, tetapi juga tentang mempertahankan identitas budaya dalam menghadapi perubahan zaman. Hal ini serupa dengan temuan Kurniasari et al (2018) mengenai petani Samin yang tetap mempertahankan praktik pertanian tradisional sesuai dengan adat istiadat ajaran Samin. Dengan demikian, pewarisan pekerjaan dan nilai sosial kultural dalam keluarga pedagang di Pasar Bitingan menunjukkan bahwa usaha ini bukan hanya sekadar mata pencaharian, tetapi juga bagian dari upaya menjaga warisan budaya dan identitas sosial yang berakar kuat di tengah perubahan sosial ekonomi.

## Simpulan

Pedagang dini hari Pasar Bitingan merupakan kelompok kerja di sektor informal. Kelompok ini salah satu kelompok yang rentan baik secara sosial maupun ekonomi. Maka dari itu, pedagang mempunyai strategi nafkah untuk tetap bertahan. Strategi nafkah yang diterapkan berdasar pada modal nafkah yang dimiliki pedagang. Modal nafkah yang dimiliki oleh pedagang dini hari Pasar Bitingan berupa modal fisik, modal manusia, modal sosial, dan modal finansial. Modal fisik berupa lapak, kendaraan, akses jalan, penerangan, dan fasilitas pendukung lain. Modal manusia meliputi pekerja yang terlibat dalam usaha bergadag. Modal sosial terdiri dari kelompok, jejaring, dan kepercayaan. Terakhir adalah modal finansial berupa tabungan dan akses terhadap pinjaman. Strategi nafkah yang diterapkan pedagang dini hari Pasar Bitingan terdiri dari strategi diversifikasi, strategi alokasi anggota keluarga, strategi ekspansi usaha, dan pemanfaatan modal sosial. Pemilihan strategi penghidupan pedagang dini hari Pasar Bitingan merujuk pada berdasarkan rasionalitas yang mengarah pada efektivitas dan efisiensi. Saran untuk penelitian selanjutnya perlu dilakukan perbandingan antara pedagang dini hari Pasar Bitingan dengan pasar lain yang menjalani aktivitas serupa. Pembahasan mengenai peraturan atau norma yang berlaku di pasar Bitingan, baik bagi pedagang siang maupun dini hari juga menarik untuk dilakukan. Sebagai keberlanjutan dan peningkatan sektor perdagangan, penelitian mengenai upaya pasar tradisional bersaing dengan pasar modern perlu dilakukan di Pasar Bitingan.

## Rujukan

- Amalia, R. (2013). Struktur dan Strategi Nafkah Pedagang Makanan di Sektor Informal Daerah Suburban Kabupaten Bogor. Institut Pertanian Bogor
- Badan Pusat Statistika. (2021). Jumlah Pekerja Sektor Informal pada Februari 2021. Dikutip dari: Berapa Jumlah Pekerja Informal pada Februari 2021? <http://katadata.co.id>
- Bastiana, A. & Jumadi, N. (2019). Karakteristik Umum dan Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima (PKL) Kota Makassar. Prosiding Seminar Nasional LP2M UNM - 2019 "Peran Penelitian dalam Menunjang Percepatan Pembangunan Berkelanjutan di Indonesia".
- Budyanti, I., & Dharmawan, A. H. (2018). Strategi Nafkah Dan Relasi Sosial Rumahtangga Petani Tebu. *Jurnal Sains Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat [JSKPM]*, 2(1), 105- 122. <https://doi.org/10.29244/jskpm.2.1.105-122>

- 
- Bukhari, B. (2017). Pedagang Kaki Lima (PKL) dan Jaringan Sosial: Suatu Analisis Sosiologi. *Jurnal Sosiologi USK (Media Pemikiran & Aplikasi)*, 11(1), 76-88.
- BPS Kudus. (2023). Profil Ketenagakerjaan Kudus 2023. Kudus: BPS Kudus.
- Coleman, J. S., (1990). *Foundations of Social Theory*. UK: Harvard University Press
- Dagdeviren, H., & Donoghue, M. (2019). Resilience, Agency and Coping with Hardship: Evidence from Europe during the Great Recession. *Journal of Social Policy*, 48(3), 547-567. DOI:10.1017/S0047279418000624
- Dharmawan, A. H. (2007). Sistem Penghidupan dan Nafkah Pedesaan: Pandangan Sosiologi Nafkah (Livelihood Sociology) Mahzab Barat dan Mahzab Bogor. *Sodality: Transdisiplin Sosiologi, Komunikasi dan Ekologi Manusia*, 1(2), 169-192. <https://doi.org/10.22500/sodality.v1i2.5932>
- Ellis, F. (2000). *Rural Livelihood Diversity in Developing Country*. UK: Oxford University Press
- Faried, A. I., et al. (2021). *Sosiologi Ekonomi*. Medan: Yayasan Kita Menulis
- Hidayati, D. A., Habibah, S., & Ratnasari, Y. (2022). Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pasar Tradisional di Masa Pandemi Covid-19 (Studi pada Pedagang Kecil di Pasar Koga, Kecamatan Kedaton Kota Bandar Lampung). *Sosiologi: Jurnal Ilmiah Kajian Ilmu Sosial dan Budaya*, 24(1), 39-56. <http://jurnalsosiologi.fisip.unila.ac.id/index.php/jurnal>
- Huning, T. R., & Wahl, F. (2021). The origins of agricultural inheritance traditions. *Journal of Comparative Economics*, 49(3), 660-674. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2021.01.004>
- Iqbal, M. (2004). Strategi Nafkah Rumahtangga Nelayan (Studi Kasus di Dua Desa Nelayan Tangkap Kabupaten Lamongan Jawa Timur). Institut Pertanian Bogor
- Koentjaraningrat, K. (2005). *Pengantar Antropologi Pokok-Pokok Etnografi II*. Jakarta: PT.Rineka Cipta
- Kurniasari, D. A., Cahyono, E. D., & Yuliati, Y. (2007). Kearifan Lokal Petani Tradisional Samin di Desa Klopoduwur, Kecamatan Banjarejo, Kabupaten Blora. *Habitat*, 29(1), 33-37. 10.21776/ub.habitat.2018.029.1.4
- Kurniawati, F. (2022). Analisis Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Dolopo, Kelurahan Bangunsari, Kecamatan Dolopo. Institut Agama Islam Negeri Ponorogo
- Liauw, G. (2015). *Administrasi Pembangunan*. Jakarta: Refika Aditama
- Lursinsap, S., Sirisunyaluck, R., Sreshthaputra, S., & Chalermphol, J. (2023). Factors Influencing the Chance of Inheriting the Family Farming Career among Heirs in the Upper Northern Region of Thailand in the Crisis of Farming Labor Decline. *Sustainability*, 15(2), 1709. <https://doi.org/10.3390/su15021709>
- Muzakki, N. (2020). Strategi Pedagang Mempertahankan Eksistensi Pasar Sambilegi dalam Menghadapi Ritel Modern Berjejaring di Kabupaten Sleman Yogyakarta. Universitas Islam Negeri Sunan Kaijaga Yogyakarta
- Pemerintah Kabupaten Kudus. (2022). Pasar di Kabupaten Kudus. <http://kuduskab.go.id>
- Popkin, S. (1986). *Petani Rasional*. Jakarta: Yayasan Padamu Negeri
- Purnomo, A. M. (2006). Strategi Nafkah Rumahtangga Desa Sekitar Hutan Studi Kasus Desa Peserta PHBM (Pengelolaan Hutan Bersama Masyarakat) di Kabupaten Kuningan Jawa Barat. Institut Pertanian Bogor
- Saraswati, Y., & Dharmawan, A. H. (2014) Resiliensi Nafkah Rumahtangga Petani Hutan Rakyat di Kecamatan Giriwoyo Wonogiri. *Sodality: Jurnal Sosiologi Pedesaan*, 2(1), 63-75. <http://dx.doi.org/10.22500/sodality.v2i1.9413>
- Snel, E., & Staring, R. 2001. Poverty, Migration, and Coping Strategies: An Introduction. *Focaal - European Journal of Anthropology*, 38(1), 7-22.
- Sugiyono, S. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*. Bandung: Alfabeta
- Suharto, E. (2009). *Kemiskinan dan Perlindungan Sosial di Indonesia*. Bandung: Alfabeta
- Susilowati, S. H. (2016). Fenomena Penuaan Petani dan Berkurangnya Tenaga Kerja Muda Serta Implikasinya Bagi Kebijakan Pembangunan Pertanian. *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, 34(1), 35-55. <https://dx.doi.org/10.21082/fae.v34n1.2016.35-55>
- Sutami, W. D. (2012). Strategi Rasional Pedagang Pasar Tradisional. *Biokultur*, 1(2). 127-148.
- Syaiful. (2020). Strategi Penghidupan Nelayan Pedagang di Tempat Pelelangan Ikan (Lelong). *SIGN Journal of Social Science*, 1(1), 001-014. <https://doi.org/10.37276/sjss.v1i1.95>
- Tim Nasional Penanggulangan Percepatan Kemiskinan (TNP2K). (2020). Vulnerable Groups in the Covid-19 Break. Kelompok Rentan dalam Wabah Covid-19 - Vulnerable Groups in the Covid-19 Outbreak
- Widodo, S. (2011). Strategi Nafkah Berkelanjutan bagi Rumah Tangga Miskin di Daerah Pesisir. *Makara Hubs-Asia (Human Behavior Studies in Asia)*, 15(1), 10-20. <http://dx.doi.org/10.7454/mssh.v15i1.890>
-

---

Widyanti, T., Tetep, T., Supriatna, A., & Nurgania, S. (2022). Development of a Local Wisdom-Based Creative Economy. *Proceedings of the 6th Global Conference on Business, Management, and Entrepreneurship (GCBME 2021)*, 657, 38–41. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.220701.010>