

V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Pada bagian ini, akan dipaparkan deskripsi data yang diperoleh dari penelitian. Deskripsi data ini dapat berupa tabel, grafik, atau narasi yang menjelaskan karakteristik data penelitian.

1. Aspek Sosial Pedagang

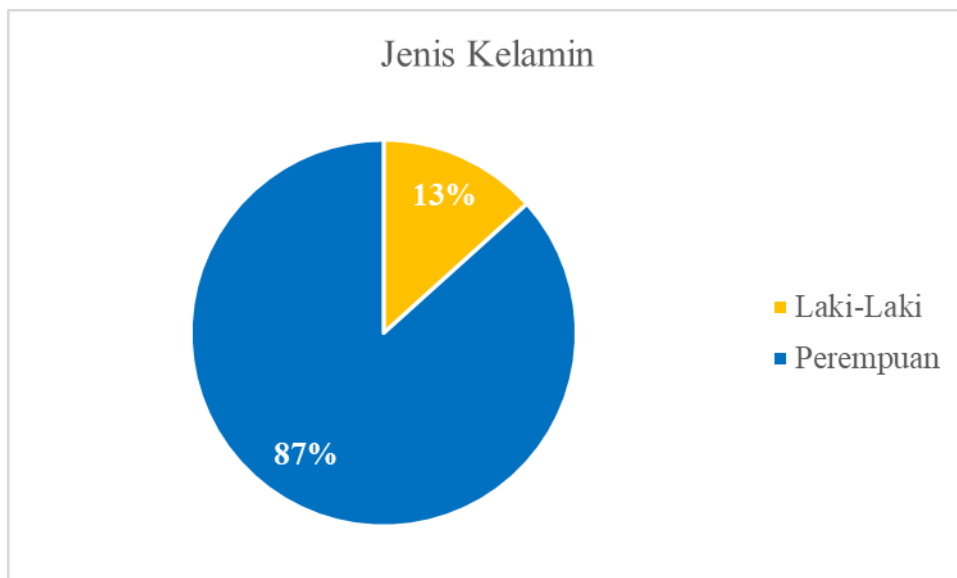
a. Karakteristik Pedagang Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 5.1 Karakteristik Pedagang Berdasarkan Jenis Kelamin

| Jenis Kelamin | Jumlah (Orang) | Persentase (%) |
|---------------|----------------|----------------|
| Laki-Laki | 4 | 13 |
| Perempuan | 26 | 87 |
| Total | 30 | 100 |

Sumber : data primer (2024)

Berdasarkan analisis pada Tabel 5.1, dapat disimpulkan bahwa pasar tradisional di Kecamatan Depok didominasi oleh pedagang berjenis kelamin perempuan. Dari total sampel pedagang yang telah dianalisis, sebanyak 26 orang atau sekitar 87% merupakan pedagang perempuan. Temuan ini menunjukkan bahwa peran perempuan dalam kegiatan perdagangan di pasar tradisional Kecamatan Depok sangat signifikan. Adanya dominasi perempuan dalam dunia perdagangan ini dapat memiliki implikasi pada dinamika pasar dan memberikan kontribusi pada pemberdayaan ekonomi perempuan di wilayah tersebut. Dengan pemahaman lebih lanjut terhadap peran dan tantangan yang dihadapi oleh pedagang perempuan, dapat dilakukan upaya peningkatan dukungan dan pengembangan potensi ekonomi mereka untuk meningkatkan kesejahteraan dan keberlanjutan pasar tradisional di Kecamatan Depok.



Gambar 5. 1 Karakteristik Pedagang Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan analisis Gambar 5.1, dapat disimpulkan bahwa dominasi pedagang di pasar tradisional Kecamatan Depok adalah perempuan, mencapai 87% dari total sampel. Sementara itu, 13% sisanya merupakan pedagang laki-laki. Data ini mencerminkan distribusi jenis kelamin yang signifikan di antara para pelaku usaha di pasar tradisional tersebut. Tingginya proporsi pedagang perempuan mungkin mencerminkan peran penting mereka dalam menjalankan aktivitas perdagangan di tingkat lokal. Hasil ini dapat menjadi dasar untuk mengembangkan kebijakan atau program pemberdayaan yang lebih spesifik, mengakui kontribusi perempuan dalam ekonomi lokal, serta meningkatkan kesetaraan gender dalam sektor perdagangan tradisional Kecamatan Depok.

b. Karakteristik Pedagang Berdasarkan Usia

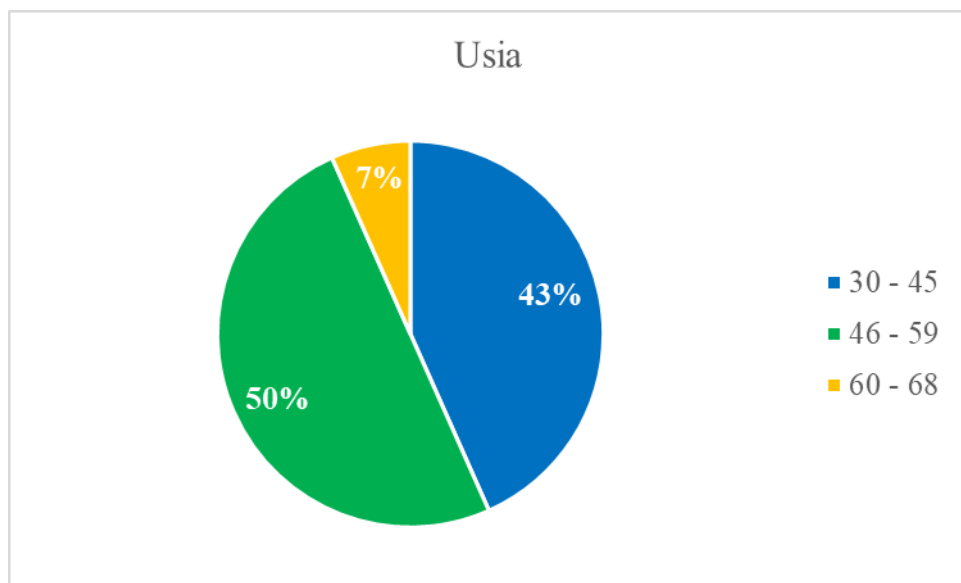
Tabel 5. 2 Karakteristik Pedagang Berdasarkan Usia

| Usia (Tahun) | Jumlah (Orang) | Persentase (%) |
|--------------|----------------|----------------|
| 30 - 45 | 13 | 43 |
| 46 - 59 | 15 | 50 |
| 60 - 68 | 2 | 7 |
| Total | 30 | 100 |

Sumber : data primer (2024)

Hasil analisis pada Tabel 5.2 menunjukkan bahwa rerata umur pedagang di pasar tradisional Kecamatan Depok didominasi oleh kelompok usia 46 hingga 59 tahun. Dari total sampel pedagang yang telah diteliti, sebanyak 15 orang atau sekitar 50% berada dalam rentang usia tersebut.

Temuan ini menyoroti bahwa mayoritas pedagang di pasar tradisional tersebut memiliki usia yang cenderung lebih matang. Fakta ini dapat mencerminkan stabilitas dan pengalaman yang dimiliki oleh pedagang dalam menjalankan usahanya. Pentingnya memahami profil umur pedagang ini menjadi dasar untuk merancang kebijakan dan program pendukung yang sesuai dengan kebutuhan pedagang. Selain itu, pemahaman lebih lanjut terkait tantangan dan peluang yang dihadapi oleh pedagang berusia 46-59 tahun dapat memberikan pandangan mendalam terhadap dinamika pasar tradisional Kecamatan Depok.



Gambar 5. 2 Karakteristik Pedagang Berdasarkan Usia

Berdasarkan Gambar 5.2, dapat diamati bahwa distribusi usia pedagang di pasar tradisional Kecamatan Depok memiliki pola tertentu. Hanya sekitar 43% pedagang berusia antara 30 hingga 45 tahun, sementara kelompok usia 46 hingga 59 tahun mencapai sekitar 50%. Menariknya, kelompok usia 60 hingga 68 tahun menunjukkan dominasi yang cukup signifikan, mencapai 7% dari total sampel. Temuan ini menandakan adanya variasi usia dalam komunitas pedagang pasar tradisional, dengan kelompok usia lanjut usia memiliki kontribusi yang cukup berarti. Pemahaman lebih lanjut tentang karakteristik dan kebutuhan dari setiap kelompok usia ini dapat menjadi dasar untuk merancang kebijakan atau program dukungan yang lebih terarah dan efektif dalam upaya memajukan sektor perdagangan di pasar tradisional Kecamatan Depok.

c. Karakteristik Pedagang Berdasarkan Tingkat Pendidikan

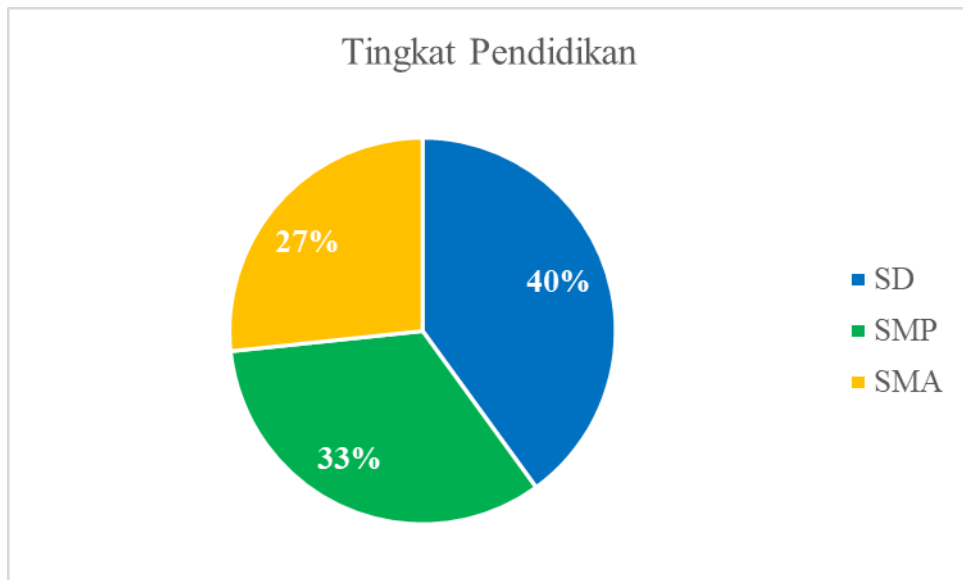
Tabel 5. 3 Karakteristik Pedagang Berdasarkan Tingkat Pendidikan

| Tingkat Pendidikan | Jumlah (Orang) | Persentase (%) |
|--------------------|----------------|----------------|
| SD | 12 | 40 |
| SMP | 10 | 33 |
| SMA | 8 | 27 |
| Total | 30 | 100 |

Sumber : data primer (2024)

Dari hasil analisis Tabel 5.3, dapat ditarik kesimpulan bahwa rata-rata pedagang di Kecamatan Depok didominasi oleh individu dengan tingkat pendidikan sekolah dasar (SD). Sebanyak 12 orang atau sekitar 40% dari total pedagang yang menjadi subjek penelitian memiliki tingkat pendidikan tersebut. Temuan ini memberikan gambaran bahwa mayoritas pedagang di kecamatan ini memiliki latar belakang pendidikan pada tingkat dasar. Hal ini memiliki potensi hubungan terhadap peningkatan literasi dan pemahaman dalam mengelola usaha dagang.

Penting untuk memahami bahwa tingkat pendidikan dapat memengaruhi strategi dan pengelolaan bisnis, sehingga penekanan pada pendidikan dan pelatihan dapat menjadi faktor kunci dalam mendukung perkembangan ekonomi pedagang di pasar tradisional Kecamatan Depok. Kesadaran akan pola pendidikan ini juga dapat menjadi dasar bagi pihak terkait untuk merancang kebijakan yang lebih tepat guna guna mendukung perkembangan dan kesejahteraan pedagang di pasar tradisional tersebut.



Gambar 5. 3 Karakteristik Pedagang Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Berdasarkan analisis Gambar 5.3, dapat diamati bahwa distribusi tingkat pendidikan pedagang di pasar tradisional menunjukkan pola tertentu. Pemahaman tingkat pendidikan menjadi kunci dalam memahami karakteristik pedagang. Ditemukan bahwa sebagian besar pedagang, sekitar 40%, memiliki tingkat pendidikan SD. Sementara itu, pedagang dengan tingkat pendidikan SMP menyumbang sekitar 33%, dan pedagang dengan tingkat pendidikan SMA mencapai 27%.

Temuan ini memberikan gambaran bahwa mayoritas pedagang cenderung memiliki tingkat pendidikan yang rendah, dengan dominasi tingkat pendidikan SD. Hal ini dapat menjadi informasi yang penting dalam merancang program pendidikan atau pelatihan khusus untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan pedagang, yang pada gilirannya dapat berkontribusi pada peningkatan daya saing dan keberlanjutan usaha di pasar tradisional.

d. Karakteristik Pedagang Berdasarkan Jumlah Anggota Keluarga

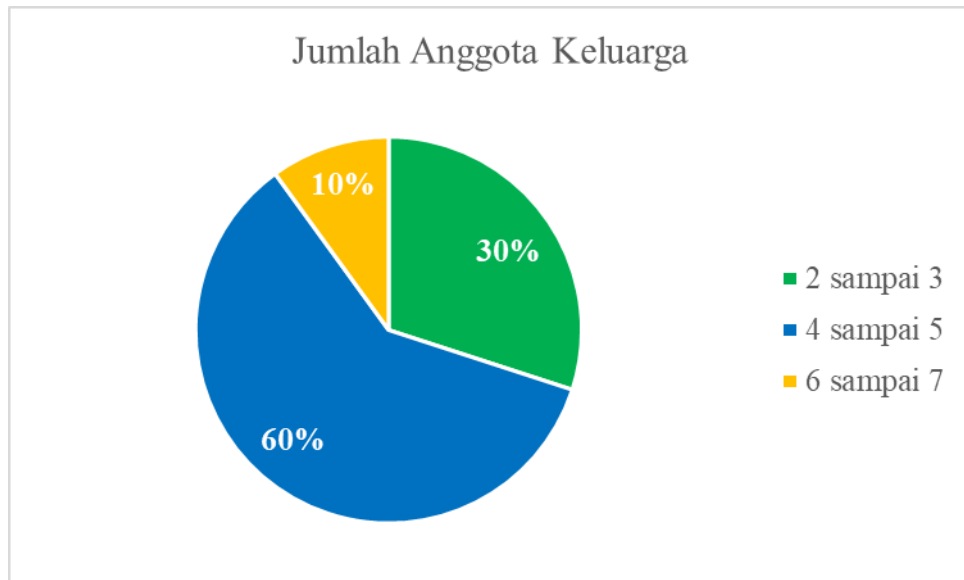
Tabel 5. 4 Karakteristik Pedagang Berdasarkan Jumlah Anggota Keluarga

| Jumlah Anggota Keluarga (Orang) | Jumlah (Orang) | Persentase (%) |
|--|-----------------------|-----------------------|
| 2 - 3 | 9 | 30 |
| 4 - 5 | 18 | 60 |
| 6 -7 | 3 | 10 |
| Total | 30 | 100 |

Sumber : data primer (2024)

Analisis Tabel 5.4 menunjukkan bahwa mayoritas pedagang di Kecamatan Depok memiliki jumlah anggota keluarga sebanyak 4 sampai 5 orang, dengan rata-rata terdiri dari ayah, ibu, dan tiga orang anak. Sebanyak 18 pedagang, atau sekitar 60% dari total sampel yang diteliti, memiliki tanggungan anggota keluarga dalam rentang tersebut. Temuan ini

mencerminkan pola keluarga yang umum di kalangan pedagang di wilayah tersebut, di mana keberadaan ayah, ibu, dan beberapa anak menunjukkan adanya tanggung jawab keluarga yang signifikan. Dengan pemahaman lebih lanjut terkait dinamika keluarga pedagang, dapat dilakukan pendekatan yang lebih tepat dalam perencanaan program dukungan sosial atau ekonomi guna meningkatkan kesejahteraan keluarga pedagang di Kecamatan Depok.



Gambar 5. 4 Karakteristik Pedagang Berdasarkan Jumlah Anggota Keluarga

Gambar 5.4 memberikan gambaran yang cukup jelas terkait dengan jumlah anggota keluarga pedagang di pasar tradisional Kecamatan Depok. Berdasarkan hal itu, maka dapat disimpulkan bahwa mayoritas pedagang memiliki jumlah anggota keluarga antara 4 hingga 5, mencapai 60% dari total sampel. Sementara itu, sebanyak 30% pedagang memiliki keluarga dengan jumlah anggota 2 sampai 3, dan hanya 10% dari pedagang memiliki keluarga dengan anggota 6 sampai 7. Analisis ini menunjukkan bahwa mayoritas pedagang cenderung memiliki keluarga yang relatif sedang, dengan jumlah anggota 4 sampai 5. Hal ini mungkin memiliki akibat terhadap dinamika ekonomi keluarga pedagang dan dapat menjadi dasar bagi kebijakan atau program pendukung yang lebih terfokus sesuai dengan karakteristik keluarga pedagang di wilayah tersebut.

e. Karakteristik Pedagang Berdasarkan Lama Berdagang

Tabel 5. 5 Karakteristik Pedagang Berdasarkan Lama Berdagang

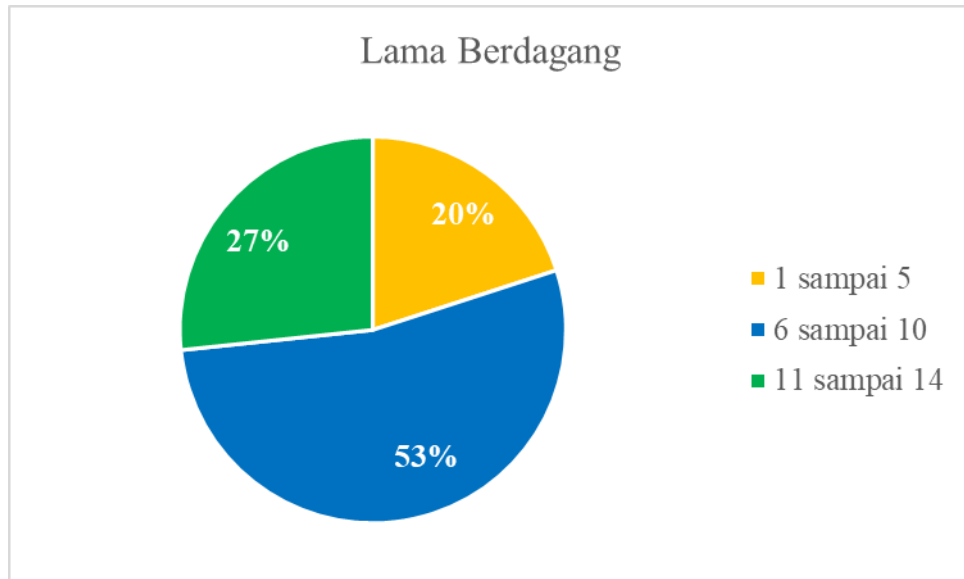
| Lama Berdagang (Tahun) | Jumlah (Orang) | Persentase (%) |
|------------------------|----------------|----------------|
|------------------------|----------------|----------------|

| | | |
|--------------|-----------|------------|
| 1 – 5 | 6 | 20 |
| 6 – 10 | 18 | 53 |
| 11 – 14 | 8 | 27 |
| Total | 30 | 100 |

Sumber : data primer (2024)

Melalui analisis Tabel 5.5, dapat diambil kesimpulan bahwa mayoritas pedagang tradisional di Kecamatan Depok telah berkecimpung dalam dunia perdagangan selama periode 6 hingga 10 tahun. Sebanyak 15 orang pedagang, atau sekitar 53% dari total pedagang yang diteliti, memiliki pengalaman berdagang dalam rentang waktu tersebut. Temuan ini menunjukkan bahwa pasar tradisional di Kecamatan Depok memiliki kondisi yang stabil dan tahan terhadap berbagai perubahan. Hal ini menunjukkan bahwa pasar tradisional memiliki peran penting dalam perekonomian lokal dan perlu terus didukung dan dikembangkan.

Penting untuk dicatat bahwa lamanya masa berdagang ini dapat mencerminkan tingkat keberlanjutan dan adaptasi pedagang terhadap perubahan pasar serta perubahan kondisi ekonomi. Pengamatan lebih lanjut terhadap faktor-faktor yang mendukung kelangsungan usaha pedagang tradisional dengan pengalaman 6-10 tahun dapat memberikan wawasan lebih dalam terkait dengan keberhasilan dan tantangan yang mereka hadapi. Informasi ini dapat menjadi dasar untuk pengembangan kebijakan atau program dukungan yang lebih spesifik guna meningkatkan ketahanan dan pertumbuhan usaha pedagang tradisional di Kecamatan Depok.



Gambar 5. 5 Karakteristik Pedagang Berdasarkan Lama Berdagang

Data yang disajikan dalam Gambar 5.5 menggambarkan distribusi lamanya periode berdagang dari para pedagang yang menjadi subjek penelitian. Dari gambar tersebut, terlihat bahwa mayoritas pedagang, sebanyak 53%, telah berdagang selama 6 hingga 10 tahun. Persentase ini menunjukkan bahwa periode tersebut menjadi titik puncak dalam lamanya menjalankan usaha dagang bagi sebagian besar responden. Sementara itu, sebanyak 20% pedagang berada dalam kategori berdagang selama 1 hingga 5 tahun, yang merupakan tahap awal dalam perjalanan bisnis mereka. Sedangkan hanya sebesar 27% pedagang yang telah menjalani periode berdagang selama 11 hingga 14 tahun, menunjukkan bahwa jumlah pedagang yang bertahan dalam bisnis ini semakin menurun seiring dengan berjalannya waktu. Analisis ini memberikan gambaran yang jelas tentang lamanya rentang waktu yang dihabiskan pedagang dalam bisnis, serta dapat memberikan wawasan penting bagi penelitian dan kebijakan yang berhubungan dengan pengembangan usaha kecil dan menengah.

f. Karakteristik Pedagang Berdasarkan Jenis Pedagang

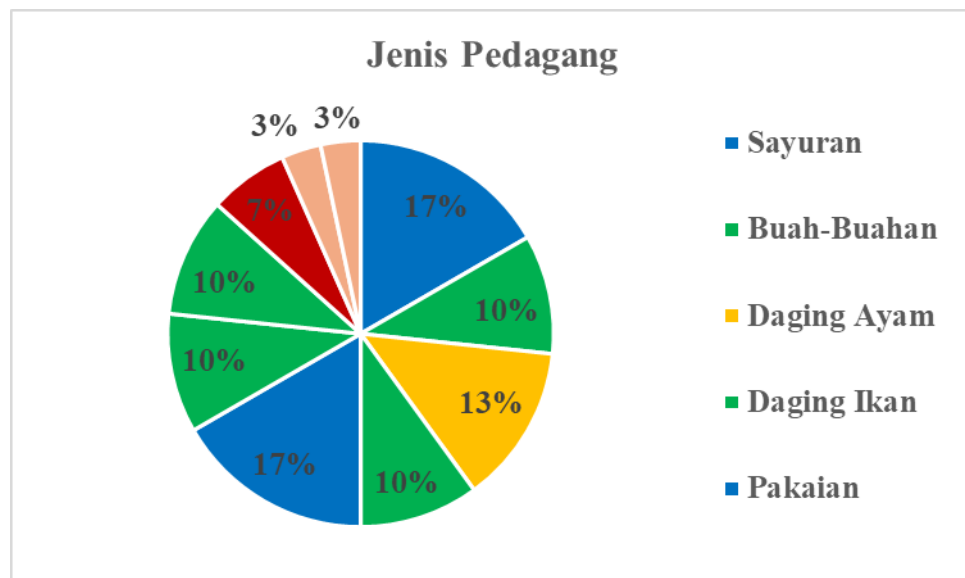
Tabel 5. 6 Karakteristik Pedagang Berdasarkan Jenis Pedagang

| Jenis Pedagang | Jumlah (Orang) | Persentase (%) |
|----------------|----------------|----------------|
| Sayuran | 5 | 17 |
| Buah-Buahan | 3 | 10 |
| Daging Ayam | 4 | 13 |
| Daging Ikan | 3 | 10 |

| | | |
|--------------------|-----------|------------|
| Pakaian | 5 | 17 |
| Bumbu Dapur | 3 | 10 |
| Perlengkapan Dapur | 3 | 10 |
| Jajanan Pasar | 2 | 7 |
| Sembako | 1 | 3 |
| Lauk pauk | 1 | 3 |
| Total | 30 | 100 |

Sumber : data primer (2024)

Berdasarkan analisis pada Tabel 5.6, dapat disimpulkan bahwa mayoritas pedagang tradisional di Kecamatan Depok menjual jenis dagangan seperti sayuran dan pakaian. Dari total 30 pedagang yang diteliti, sebanyak 5 orang atau sekitar 17% di antaranya berdagang sayur dan pakaian. Kelompok ini mengambil porsi terbesar dibandingkan dengan jenis dagangan lain yang diidentifikasi dalam penelitian ini. Temuan ini menunjukkan kecenderungan bahwa dagangan sayuran dan pakaian memiliki popularitas yang tinggi di pasar tradisional Kecamatan Depok. Hal ini mungkin disebabkan oleh permintaan yang stabil dan tingginya kebutuhan konsumen terhadap produk-produk tersebut dalam kegiatan sehari-hari. Dengan pemahaman lebih lanjut terhadap preferensi konsumen dan potensi pasar, pedagang dapat mengoptimalkan strategi pemasaran dan penawaran produk untuk meningkatkan daya saing dan profitabilitas usaha di pasar tradisional.



Gambar 5. 6 Karakteristik Pedagang Berdasarkan Jenis Pedagang

Dari gambaran pada Gambar 5.6, dapat disimpulkan bahwa jenis pedagang pada pasar tradisional di Kecamatan Depok sangat beragam, mencakup kategori seperti sayuran, buah-buahan, daging ayam, daging ikan, pakaian, bumbu dapur, perlengkapan dapur, jajanan pasar, sembako, dan lauk pauk. Analisis tersebut menunjukkan keberagaman produk yang ditawarkan oleh pedagang di pasar tersebut, mencerminkan adanya kebutuhan konsumen yang beragam di pasar tradisional tersebut.

Dalam konteks ini, pedagang yang menjual sayuran dan pakaian mendominasi dengan persentase sebesar 17% dari total pedagang yang terdapat di pasar tersebut. Dominasi ini mungkin mencerminkan tingginya permintaan konsumen terhadap produk-produk tersebut dalam kehidupan sehari-hari. Oleh karena itu, pemahaman yang lebih mendalam terhadap preferensi konsumen dan strategi pemasaran yang efektif dapat membantu pedagang mengoptimalkan penawaran produk mereka, meningkatkan daya saing, dan menjaga keberlanjutan usaha di pasar tradisional Kecamatan Depok.

2. Aspek Ekonomi Pedagang

Pada bagian ini, akan dipaparkan deskripsi data yang diperoleh dari penelitian. Deskripsi data berikut ini berdasarkan rata-rata pendapatan, pengeluaran, dan keuntungan pedagang tradisional setiap bulannya. Penjelasan lebih lanjut sebagai berikut.

Tabel 5. 7 Aspek Ekonomi Pedagang

| Keterangan | Rincian | Rerata (Rp/Bulan) |
|--------------------|--------------------------|--------------------------|
| Pendapatan | Omset | 29.111.333 |
| Pengeluaran | Biaya Dagang | 22.379.310 |
| | Biaya Transportasi | 671.000 |
| | Biaya Sewa Tempat | 70.000 |
| | Biaya Iuran Tempat | 42.500 |
| | Total Pengeluaran | 23.162.810 |
| Keuntungan | | 5.948.524 |

Sumber : data primer (2024)

Berdasarkan analisis pada Tabel 5.7, dapat disimpulkan bahwa rata-rata pendapatan yang diperoleh oleh pedagang tradisional di Kecamatan Depok dalam satu bulan adalah sebesar Rp. 29.111.333. Sementara itu,

pengeluaran mereka melibatkan modal perbulan, biaya transportasi, dan biaya sewa tempat, dengan rata-rata pengeluaran mencapai Rp. 23.162.810 dalam satu bulan. Dari perhitungan tersebut, dapat disimpulkan bahwa keuntungan rata-rata yang diperoleh pedagang tradisional setiap bulannya adalah sekitar Rp. 5.948.524.

Temuan ini memberikan gambaran tentang kondisi keuangan pedagang tradisional di Kecamatan Depok. Meskipun terdapat perbedaan dalam jenis dan volume penjualan produk, keberhasilan dalam memperoleh keuntungan yang cukup signifikan menunjukkan potensi pasar yang sehat dan berkelanjutan. Dengan pemahaman lebih lanjut terhadap komposisi pengeluaran dan strategi efektif dalam pengelolaan bisnis, pedagang dapat meningkatkan efisiensi dan profitabilitas usaha pedagang, mendukung pertumbuhan ekonomi lokal, dan menciptakan keberlanjutan dalam jangka panjang.

B. Pembahasan

1. Aspek Sosial Pedagang

Aspek sosial merupakan hasil dari hubungan sosial antar manusia dan manusia dengan alam. Aspek sosial dalam penelitian ini hanya dibatasi sesuai variabel yang telah ditentukan yaitu ukuran keluarga, keadaan rumah, agama, umur dan pengalaman kerja, kesehatan, tingkat pendidikan, dan sarana hiburan (Daud, 2018). Adapun aspek sosial dalam penelitian ini yaitu jenis kelamin, usia pedagang, tingkat pendidikan pedagang, jumlah anggota keluarga, lama berdagang, dan jenis pedagang. Kegiatan sosial dapat diartikan sebagai kegiatan yang dilakukan bersama-sama oleh banyak individu atau kelompoknya dengan tujuan untuk mensejahterakan anggotanya.

Rerata umur pedangan di dominasi oleh pedagang yang berumur 46 sampai 59 Tahun, dengan sampel sebanyak 15 orang atau sebesar 50% dari total sampel pedagang. Hal tersebut menjelaskan bahwa sebenarnya umur pedagang masuk pada periode umur yang masih produktif. Menurut Sensus Penduduk Antar Sensus (BPS, 2016) kategori usia belum produktif (0-14 tahun) usia produktif (15-64 tahun). Kondisi ini membuat para

pedagang masih mampu menjalani kegiatan berdagang yang pada umumnya dilakukan dari pagi dan berdagang satu minggu penuh.

Kondisi yang sama terjadi pada pedagang di pedagang ikan segar di Pasar Pinasungkulan Karombasan Manado terbanyak berumur kurang dari 65 tahun (Wakerkwa dkk, 2021). Rata-rata pedagang ikan segar masih dalam kondisi usia yang sangat produktif untuk berjualan. Hal yang sama juga terjadi pada penelitian Saputri (2015) bahwa profil pedagang di *Sunday Market* Manahan Solo memiliki rata-rata pedagang dengan rentang usia yaitu 31 sampai dengan 35 tahun.

Rata-rata pedagang di kecamatan Depok di dominasi oleh pedagang dengan tingkat pendidikan sekolah dasar (SD), dengan jumlahnya sebanyak 12 orang atau 40% dari total pedagang yang diteliti. Sedikit berbeda dengan hasil penelitian oleh Sinaga dkk (2019) bahwa pendidikan pedagang sayur lesehan kebanyakan tamatan SMA dan para anak pedagang sayur lesehan seluruhnya menempuh pendidikan bahkan beberapa anak yang melanjutkan ke perguruan tinggi. Pedagang sayur lesehan juga mengutamakan pendidikan anaknya. Berdasarkan hal itu pendidikan menjadi hal sebenarnya penting, untuk bisa mengelolah bisnis dalam berdagang.

Pedagang tradisional kecamatan Depok mayoritas telah berdagang selama 6 sampai 10 tahun, dengan jumlah pedagang sebanyak 16 orang atau sebesar 53% dari total pedagang yang diteliti. Menurut Sinaga dkk (2019) bahwa para pedagang dalam hal ini menguasai situasi pasar berdasarkan pengalaman selama berjualan sehingga dapat menentukan jumlah volume barang dagangan yang akan dijual. Pengalaman para pedagang merupakan faktor penting dalam kegiatan berdagang. Rosetyadi dan Ariantie (2013) yang menyatakan lama usaha/pengalaman memiliki pengaruh besar terhadap pendapatan pedagang. Untuk itu pada saat musim libur dan hari besar keagamaan jumlah dan jenis sayur agar lebih banyak agar mendapatkan keuntungan yang besar dan pada musim sunyi pembeli sebaiknya pedagang menjual jenis sayur yang paling diminati pembeli agar terhindar dari kerugian.

Jenis pedagang pada pasar tradisional di kecamatan Depok sangat bervariasi seperti sayuran, buah-buahan, daging ayam daging ikan, pakaian, bumbu dapur, perlengkapan dapur, jajanan pasar, sembako dan lauk pauk. Pedagang yang menjual sayuran dan pakaian paling mendominasi yaitu sebesar 17% dari banyaknya pedagang yang berjualan dipasar tersebut. Yamanop dan Rumbiak (2019) profil pedagang pasar tradisional Papua di Pasar Pharaa Distrik Sentani Kota Kabupaten Jayapura adalah penjual kuliner khas. Sedangkan pada penelitian yang dilakukan oleh Hafiza (2023) mengemukakan bahwa rata-rata pedagang kecil di Pasar Medan Mega Trade Centre (MMTC) Medan berjualan ikan segar dan sayuran.

2. Aspek Ekonomi Pedagang

Selain mengungkapkan aspek ekonomi pedagang yaitu pendapatan pedagang tradisional di Kecamatan Depok, sorotan juga tertuju pada dinamika yang mewarnai perjalanan bisnis pedagang. Keuntungan rata-rata Rp. 5.948.524 per bulan menjadi magnet utama, namun pandangan semakin menarik ketika menilik penelitian terkait dari Umawatina dkk (2022). Di sinilah peneliti memasuki kisah pedagang ikan segar di Pasar Bersehati Kelurahan Calaca Kecamatan Wenang Kota Manado dengan pendapatan mencengangkan Rp. 90.000.000 per bulan, menyoroti keragaman luar biasa dalam skenario bisnis tradisional.

Pada penelitian ini, bukan hanya sekadar angka yang disajikan, tetapi juga warna-warni dinamika pasar. Hari biasa, akhir pekan, dan bahkan hari libur nasional menjadi babak penting dalam peta keuntungan pedagang. Handini dan Wulandari (2014) membawa peneliti lebih dekat ke aspek ini dengan mengungkapkan perbedaan karakteristik pendapatan pada setiap hari tertentu. Akhir pekan menjadi ajang kenaikan pendapatan, sedangkan hari libur nasional membuka pintu untuk keuntungan ekstra.

Namun, keberagaman ini tidak hanya berhenti pada variabilitas harian. Kasus pedagang buah-buahan di Pasar Adat Blahkiuh, seperti yang ditemukan oleh Maheswari dkk (2022), memperkenalkan konsep dinamika musiman dan dampak langsung situasi eksternal. Pada bulan

Februari, pendapatan melejit berkaitan dengan hari raya besar agama Hindu, sementara masa pandemi Covid-19 membawa tantangan baru dengan penurunan pendapatan pada bulan-bulan tertentu.

Pertanyaannya adalah bagaimana pedagang tradisional dapat merangkul keberagaman ini sebagai peluang dan merespons perubahan dengan kebijaksanaan. Strategi penjualan yang disesuaikan dengan situasi harian, rencana bisnis yang responsif terhadap musim atau peristiwa khusus, dan adaptasi terhadap dinamika ekonomi dan sosial menjadi kunci keberlanjutan bisnis.

Dengan demikian, gambaran pendapatan pedagang tradisional bukanlah sekadar angka di atas kertas, melainkan kisah hidup bisnis yang hidup dan bernafas. Keberagaman ini menciptakan medan yang kompleks dan penuh warna, yang menantang pedagang untuk memahami keunikan bisnis mereka dan merencanakan langkah-langkah transformasi yang relevan. Di ujung keberagaman, terdapat potensi besar untuk menciptakan bisnis yang tidak hanya bertahan, tetapi juga berkembang di era yang penuh tantangan ini.

Balik kepada hasil penelitian yang telah ditemukan oleh peneliti, bahwa beberapa faktor yang dapat memengaruhi keuntungan pedagang tradisional antara lain jenis barang dagangan, lama waktu berdagang, lokasi berdagang, keterampilan berdagang, dan tingkat persaingan. Dibandingkan dengan hasil penelitian di daerah lain di Indonesia, rata-rata keuntungan pedagang tradisional di Kecamatan Depok tergolong cukup tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang tradisional di Kecamatan Depok masih memiliki potensi untuk berkembang.

Namun, agar dapat bertahan di era modern, pedagang tradisional perlu terus meningkatkan kemampuan dan daya saingnya. Pemerintah perlu memberikan bantuan dan pendampingan kepada pedagang tradisional dalam bentuk pelatihan, modal usaha, dan akses terhadap pasar. Selain itu, pemerintah juga perlu menciptakan regulasi yang dapat melindungi pedagang tradisional dari persaingan yang tidak sehat.