Jurnal Investasi Islam

https://jurnalalkhairat.org/ojs/index.php/investi//Volume 07, Nomor 01 September 2026

DISPARITAS HARGA DAN STRATEGI KEBERLANJUTAN USAHA PEDAGANG ECERAN: STUDI KOMPARATIF PASAR PADANG SAMBIAN DAN PASAR BADUNG DI KOTA DENPASAR

Khusnul Kamal[1], **Umayyatun**[2]
[1,2]Program Studi Ekonomi Syariah STEI Masyarakat Madani Pamekasan
Email: husulkamal2200@gmail.com[1], umayyatunmpdi@gmail.com[2]

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan menganalisis disparitas harga dan strategi kelangsungan usaha pedagang eceran di Pasar Padang Sambian dan Pasar Badung, Kota Denpasar. Metode penelitian kualitatif komparatif digunakan dengan melibatkan dua informan kunci, satu dari masing-masing pasar, yang dipilih berdasarkan pengalaman berdagang sekurang-kurangnya lima tahun. Hasil penelitian menunjukkan : ditemukan disparitas harga yang teramati antara kedua pasar, di mana berdasarkan data observasi dan dokumentasi lapangan, harga komoditas ayam potong broiler di Pasar Badung tercatat sebesar Rp30.000, lebih rendah dibandingkan di Pasar Padang Sambian (Rp35.000) yang bersumber dari informan pedagang ayam (PPS-01). Temuan penelitian mengindikasikan bahwa perbedaan harga tersebut berkaitan dengan variasi kondisi pasokan dan pola struktur distribusi di masing-masing pasar, yang memungkinkan pedagang di Pasar Badung memperoleh harga kulakan yang lebih kompetitif. Pedagang di Pasar Badung menerapkan strategi volume penjualan tinggi dengan margin keuntungan per kilogram yang lebih kecil, mengandalkan perputaran barang yang cepat dan basis pelanggan yang luas termasuk pembeli besar. Sebaliknya, pedagang di Pasar Padang Sambian kemungkinan menghadapi biaya kulakan lebih tinggi dan volume penjualan lebih rendah, sehingga perlu menetapkan harga jual yang lebih tinggi untuk mencapai profitabilitas. Studi ini memperluas pemahaman tentang dinamika pasar tradisional dan adaptasi pedagang eceran dalam menghadapi disparitas harga, menyoroti peran skala ekonomi dan efisiensi rantai pasok dalam menentukan struktur harga dan strategi keberlanjutan. Implikasinya, pemahaman konteks pasar lokal krusial untuk perumusan kebijakan yang mendukung keberlanjutan usaha mikro dan kecil.

Kata kunci: *Disparitas Harga, Kelangsungan Usaha, Pedagang Eceran, Pasar Tradisional, Strategi Adaptasi.*

ABSTRACT

This study aims to analyze price disparities and business sustainability strategies of retail traders in Padang Sambian Market and Badung Market, Denpasar City. A comparative qualitative research method was employed, involving two key informants, one from each market, selected based on five years of trading experience. The results indicate significant price disparities, where based on field observation and documentation data, commodity prices such as broiler chicken in Badung Market (Rp30,000) were lower compared to Padang Sambian Market (Rp35,000) sourced from the poultry trader informant (PPS-01). The findings indicate that this price disparity is related to variations in supply conditions and distribution patterns in each market, enabling traders in Badung Market to obtain more competitive wholesale prices. Traders in Badung Market adopted a strategy of high sales volume with smaller profit margins per kilogram, relying on rapid stock turnover and a broad customer base, including bulk buyers. Conversely, traders in Padang Sambian Market likely faced higher wholesale costs and lower sales volumes, necessitating higher selling prices to achieve profitability. This study extends the understanding of traditional market dynamics and retail traders' adaptation to price disparities, highlighting the role of economies of scale and supply chain efficiency

ISSN: 2686-5637 // e-ISSN: 2807-9051

in determining price structures and sustainability strategies. The implication is that understanding local market contexts is crucial for policymaking that supports the sustainability of micro and small enterprises.

Keywords: *price disparity, business sustainability, retail traders, traditional market, adaptation strategies*

PENDAHULUAN

Menjaga stabilitas ekonomi lokal dan nasional, termasuk di area perkotaan, menjadi hal penting yang dilakukan oleh aktivitas perdagangan, khususnya di pasar tradisional. Lingkungan pasar tradisional menjadi pusat interaksi ekonomi yang kompleks. Di sana, berbagai faktor setiap hari memengaruhi keputusan pedagang dan konsumen. Tantangan fluktuasi harga dan persaingan ketat sering dihadapi oleh pedagang eceran, yang merupakan tulang punggung ekonomi mikro.

Dinamika harga di pasar tradisional mencerminkan kondisi pasokan dan permintaan, serta struktur distribusi komoditas yang berlaku. Sebagai contoh, harga jual sayuran kerap ditentukan melalui metode 'tekem' dan 'timbang', menghasilkan keuntungan pedagang sebesar Rp1.000 hingga Rp2.000 per kilogram[1] Penetapan harga ini memiliki dampak langsung terhadap kelangsungan usaha pedagang. Berbagai faktor memengaruhi kelangsungan usaha pedagang eceran, termasuk kemampuan pengelolaan keuangan dan adaptasi terhadap perubahan pasar. Rosyidah et al. Kesejahteraan pembudi daya dipengaruhi oleh kuatnya kendali pedagang dalam memperoleh informasi harga[2].

Demi mempertahankan keberadaan usaha mikro dan kecil, pengelolaan kas yang efektif serta strategi adaptasi menjadi sangat penting[3]. Keuntungan pedagang dipengaruhi secara simultan oleh faktor-faktor seperti usia, pengalaman, jumlah barang dagangan, modal, harga, jenis barang, dan lama penjualan; akan tetapi, hanya jumlah barang dan harga yang menunjukkan signifikansi parsial[4].

Keberlanjutan usaha pedagang juga dipengaruhi oleh jaringan sosial, dengan kontribusi sebesar 29,7%[5]. Hubungan antara modal sosial yang terbentuk dalam jaringan asosiasi, kelompok studi, dan paguyuban pedagang dengan strategi kelangsungan usaha pedagang sektor informal ditemukan oleh Mahendra[6]. Maryanto et al. Demi menjaga keberlanjutan usaha, pedagang pakaian di Pasar Dempo Permai Kota Pagar Alam, sebagaimana diungkapkan oleh maryanto[7], menggunakan metode penetapan harga berbasis biaya yang sesuai prinsip hukum Islam.

---

[1] Ika Nur Mauliyah and Aslichatul Eny Kirom, 'Strategi Penentuan Harga Jual Sayuran Pada Pedagang Pasar Tradisional', *Ecoment Global*, 3.1 (2018), 1–7.

[2] Ressa Safitri Rahmadani and Resdati, 'Pengaruh Jaringan Sosial Terhadap Keberlanjutan Usaha Pedagang Konveksi Di Pasar Simpang Aur Kota Bukittinggi', *Jispendiora Jurnal Ilmu Sosial Pendidikan Dan Humaniora*, 4.1 (2025), 401–25 <https://doi.org/10.56910/jispendiora.v4i1.2187>.

[3] Ganiwati Halawa and Alleta Dewi Maria Th, 'Pengelolaan Kas Dan Strategi Kelangsungan Usaha Pada Pedagang Kecil Somai Bagas Di Pringapus', *Journal of Education, Humaniora and Social Sciences (JEHSS)*, 7.2 (2024), 520–26 <https://doi.org/10.34007/jehss.v7i2.2397>.

[4] Doni Aldian and Devi Agustia, 'Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keuntungan Pedagang Ikan Segar Di Pasar Bina Usaha Desa Ujong Baroh Kecamatan Johan Pahlawan Kabupaten Aceh Barat', *COMSERVA : Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat*, 1.10 (2022), 748–58 <https://doi.org/10.59141/comserva.v1i10.111>.

[5] Rahmadani and Resdati.

[6] Suka Mahendra, 'Keterkaitan Modal Sosial Dengan Strategi Kelangsungan Usaha Pedagang Sektor Informal Di Kawasan Waduk Mulur: Studi Kasus Pada Pedagang Sektor Informal Di Kawasan Waduk Mulur Kelurahan Mulur Kecamatan Bendosari Kabupaten Sukoharjo', *Jurnal Analisa Sosiologi*, 4.2 (2018) <https://doi.org/10.20961/jas.v4i2.17432>.

[7] M Agus Maryanto, Reni Hariani, and Deva Mardalena, 'Analisis Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pedagang Pakaian Dalam Penetapan Harga Di Pasar Dempo Permai Kota Pagar Alam', *Ekonomica Sharia Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Ekonomi Syariah*, 6.1 (2020), 33–60 <https://doi.or g/10.36908/esha.v6i1.140>.

ISSN: 2686-5637 // e-ISSN: 2807-9051

Persaingan tidak seimbang dapat timbul dari perbedaan harga antarpasar yang berdekatan. Perbedaan harga yang kentara terlihat antara Pasar Padang Sambian dan Pasar Badung berdasarkan observasi awal di Kota Denpasar. Contohnya, berdasarkan hasil observasi langsung dan pencatatan dokumentasi pasar oleh peneliti pada tanggal 3 September 2026, tercatat harga beli (kulakan) komoditas ayam potong broiler di Pasar Badung sebesar Rp25.000/kg dan harga jualnya sebesar Rp30.000/kg. Sementara itu, berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan informan pedagang ayam (PPS-01) di Pasar Padang Sambian pada tanggal 5 September 2026, komoditas ayam potong broiler yang sama dijual dengan harga Rp35.000/kg . Walaupun berada dalam satu wilayah kota, perbedaan harga ini mengindikasikan adanya dinamika pasar yang unik di setiap lokasi.

Perbedaan harga yang mencolok berpotensi memengaruhi volume penjualan, margin keuntungan, dan akhirnya kelangsungan usaha pedagang eceran. Fenomena ini belum dikaji secara spesifik dalam konteks perbandingan dua pasar tradisional di Kota Denpasar. Analisis perbedaan harga antara Pasar Padang Sambian dan Pasar Badung menjadi tujuan penelitian ini. Selain itu, strategi kelangsungan usaha yang diterapkan oleh pedagang eceran di kedua lokasi tersebut juga diidentifikasi oleh peneliti. Studi ini penting untuk memahami bagaimana pedagang eceran beradaptasi dengan kondisi pasar yang berbeda dan menjaga keberlanjutan bisnis mereka.

Pertama, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman mendalam mengenai faktor-faktor pendorong perbedaan harga dan strategi adaptasi pedagang dalam mempertahankan kelangsungan usaha. Kedua, hasil penelitian dapat menjadi masukan bagi pemerintah daerah dalam merumuskan kebijakan yang mendukung stabilitas harga dan keberlanjutan usaha pedagang eceran di pasar tradisional. Ketiga, penelitian ini juga memperkaya literatur mengenai ekonomi pasar tradisional, khususnya dalam konteks komparasi pasar di wilayah perkotaan. Permasalahan perbedaan harga di pasar tradisional bukan sekadar fluktuasi sesaat, melainkan indikator kompleks dari inefisiensi pasar, asimetri informasi, dan struktur rantai pasok yang tidak optimal. Rosyidah et al. (2024) menjelaskan, ketika pedagang kecil tidak memiliki akses informasi harga memadai, mereka cenderung menerima harga dari pemasok tanpa daya tawar yang kuat[8]. Hal tersebut membuat margin keuntungan mereka terbatas dan rentan terhadap guncangan eksternal.

Keterbatasan modal dan infrastruktur memperparah situasi ini. Kondisi tersebut membuat pedagang eceran sulit mencari alternatif pasokan yang lebih murah atau mendistribusikan produk mereka secara lebih efisien. Akibatnya, daya saing mereka menurun dan risiko kegagalan usaha meningkat. Perbedaan geografis dan tingkat persaingan juga berperan penting dalam membentuk perbedaan harga. Aldian dan Agustia (2022) menemukan bahwa faktor-faktor seperti usia, pengalaman, dan modal yang memengaruhi keuntungan pedagang juga berdampak pada kemampuan mereka menanggapi perbedaan harga ini. Pedagang dengan modal lebih besar cenderung memiliki fleksibilitas lebih dalam strategi penetapan harga[9].

Memahami mekanisme di balik perbedaan harga menjadi krusial untuk merancang intervensi yang tepat guna. Tingkat pendidikan dan lingkungan eksternal seperti ketersediaan listrik juga memiliki hubungan signifikan dengan pendapatan pedagang di pasar tradisional. Kondisi ini pada akhirnya memengaruhi kapasitas mereka menghadapi fluktuasi harga. Pengelolaan biaya operasional dan pemahaman akan struktur biaya menjadi elemen penting dalam mempertahankan kelangsungan usaha pedagang eceran di tengah perbedaan harga.

Strategi penetapan harga yang responsif terhadap kondisi pasar menjadi salah satu prediktor penting keberhasilan mereka. Strategi tersebut sering melibatkan penyesuaian margin keuntungan atau diversifikasi produk. Kelangsungan usaha pedagang eceran di pasar tradisional sangat

[8] Maryanto, Hariani, and Mardalena.
[9] Aldian and Agustia.

ISSN: 2686-5637 // e-ISSN: 2807-9051

bergantung pada kemampuan mereka beradaptasi terhadap perubahan ini. Dukungan dari modal usaha dan jam kerja yang memadai juga berperan penting. Peran pemerintah dalam menjaga stabilitas harga dan menciptakan iklim usaha yang kondusif juga sangat diperlukan melalui kebijakan yang mendukung akses informasi dan modal bagi pedagang kecil.

Strategi adaptasi ini meliputi pengembangan kemampuan penyesuaian cepat terhadap harga produk dan kebutuhan konsumen. Kelangsungan usaha juga berkaitan dengan strategi manajemen risiko dan inovasi produk untuk menarik pelanggan, serta kemampuan memanfaatkan teknologi informasi dalam pemasaran. Aspek kepercayaan dan hubungan jangka panjang dengan pemasok dan pelanggan juga membentuk fondasi penting bagi keberlanjutan bisnis mereka.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini mengimplementasikan pendekatan kualitatif dengan rancangan studi komparatif. Peneliti mengidentifikasi perbedaan harga dan strategi kelangsungan usaha pedagang eceran di Pasar Padang Sambian dan Pasar Badung, Kota Denpasar. Pendekatan kualitatif memungkinkan peneliti menjelajahi pengalaman, persepsi, dan strategi pedagang secara mendalam dalam menghadapi dinamika pasar yang bervariasi.

Studi komparatif bertujuan membandingkan fenomena serupa di dua lokasi berbeda. Tujuannya untuk menemukan persamaan dan perbedaan pola yang muncul. Rancangan ini sesuai untuk memahami dampak konteks pasar yang beragam terhadap perilaku ekonomi para pedagang eceran. Fokus utama penelitian terletak pada pemahaman makna di balik tindakan pedagang, bukan pada pengukuran statistik.

Pendekatan ini memfasilitasi penggalian informasi yang kaya dari sudut pandang para informan. Peneliti mengidentifikasi perbedaan harga dan strategi kelangsungan usaha pedagang eceran di Pasar Padang Sambian dan Pasar Badung, Kota Denpasar. Pendekatan kualitatif memungkinkan peneliti menjelajahi dinamika harga, struktur pasokan, dan strategi pedagang secara mendalam dalam menghadapi variasi pasar[10].

Subjek Penelitian

Fokus studi ini adalah pedagang eceran di Kota Denpasar, terutama yang beroperasi di Pasar Badung dan Pasar Padang Sambian. Teknik *purposive sampling* digunakan untuk memilih informan, yang diseleksi berdasarkan kriteria khusus agar sesuai dengan tujuan penelitian. Pedagang yang telah aktif berdagang sekurang-kurangnya lima tahun, memiliki pengalaman menghadapi fluktuasi harga, dan bersedia berbagi informasi secara transparan menjadi kriteria informan. Sebanyak dua informan terlibat dalam penelitian ini, terdiri dari seorang pedagang di Pasar Padang Sambian dan seorang lainnya di Pasar Badung. Meskipun informan terbatas, peneliti dapat melakukan wawancara mendalam dan observasi partisipatif yang intensif, sehingga kedalaman data yang terkumpul memadai. Akses dan pemahaman awal terhadap dinamika Pasar Padang Sambian dan Pasar Badung difasilitasi oleh pengalaman pribadi peneliti yang orang tuanya berjualan di Pasar Padang Sambian dan sepupunya di Pasar Badung[11].

Teknik Pengumpulan Data

Komoditas Ayam Potong Broiler di Pasar Badung: Angka harga beli (Rp25.000/kg) dan harga jual (Rp30.000/kg) diperoleh berdasarkan observasi partisipatif dan studi dokumentasi harga pasar yang dihimpun oleh peneliti pada periode September 2026 (Komoditas Ayam Potong Broiler di Pasar Padang Sambian: Angka harga jual (Rp35.000/kg) diperoleh berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan informan kunci pedagang ayam (PPS-01) pada tanggal 5 September 2026. Dinamika harga di

[10] Mauliyah and Kirom.

[11] Lathifatul Rosyidah, Agus Suman, and Asfi Manzilati, 'Peran Pedagang Udang Vaname Terhadap Akses Informasi Harga Dan Pasar Di Muncar, Kabupaten Banyuwangi', *Buletin Ilmiah Marina Sosial Ekonomi Kelautan Dan Perikanan*, 10.1 (2024), 1 <https://doi.org/10.15578/marina.v10i1.12911>.

ISSN: 2686-5637 // e-ISSN: 2807-9051

lapangan, proses transaksi, dan interaksi pedagang diamati secara langsung sebagai tujuan penelitian ini. Pengamatan ini membantu peneliti memahami konteks sosial dan ekonomi yang memengaruhi keputusan para pedagang. Untuk mengumpulkan data sekunder, seperti catatan harga komoditas, laporan pasar, dan kebijakan terkait perdagangan di pasar tradisional, studi dokumentasi dimanfaatkan[12].

Teknik Analisis Data

Analisis data kualitatif dilakukan secara manual, berpedoman pada model interaktif Miles dan Huberman, yang meliputi reduksi, penyajian, dan penarikan kesimpulan. Dengan memilih, memfokuskan, menyederhanakan, mengabstraksi, dan mentransformasi data mentah hasil wawancara dan observasi, peneliti melakukan reduksi data. Proses ini juga mencakup pengodean (coding) data secara manual. Bagian-bagian esensial dari transkrip wawancara dan catatan lapangan diberi tanda oleh peneliti menggunakan kode-kode tematik. Kode-kode ini kemudian digabungkan ke dalam kategori yang lebih luas. Data disajikan melalui narasi deskriptif yang sistematis, diperkuat dengan kutipan langsung dari informan untuk menguatkan temuan. Peneliti menarik kesimpulan menggunakan pendekatan induktif. Pola, tema, dan hubungan antarkategori yang muncul dari data diidentifikasi oleh mereka. Untuk mengungkap disparitas dan perbedaan strategi yang ada, temuan dari Pasar Padang Sambian dan Pasar Badung dibandingkan[13].

Keabsahan Data

Triangulasi sumber dan metode menjamin keabsahan data penelitian ini. Keabsahan data dilakukan melalui triangulasi sumber dan teknik dengan membandingkan keterangan dua informan, masing-masing satu informan dari Pasar Badung dan satu informan dari Pasar Padang Sambian, dengan hasil observasi dan dokumentasi. Selain itu, data wawancara juga mereka verifikasi dengan temuan dari observasi lapangan. Informasi harga ayam potong broiler yang diperoleh dari pedagang di Pasar Badung, misalnya, dibandingkan dengan data dari pedagang di Pasar Padang Sambian. Kemudian, peneliti mengonfirmasi informasi ini melalui observasi langsung. Triangulasi metode melibatkan penggunaan lebih dari satu teknik pengumpulan data, yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi. Tujuannya adalah memastikan konsistensi dan keandalan temuan. Gambaran komprehensif dapat diperoleh peneliti dengan menggunakan berbagai sumber dan metode, di samping itu bias dapat diminimalkan. Dengan mengonfirmasi interpretasi data kepada informan, peneliti juga melaksanakan (member checking). Dengan ini, temuan penelitian dipastikan sesuai dengan pengalaman mereka, yang berujung pada peningkatan kredibilitas dan kepercayaan terhadap hasil penelitian[14].

Etika Penelitian

Peneliti menerapkan prinsip etika riset secara ketat. Sebelum melaksanakan wawancara dan observasi, peneliti mendapatkan persetujuan lisan dari seluruh informan. Penjelasan terkait tujuan studi, jaminan kerahasiaan identitas, serta hak informan untuk mengundurkan diri kapan pun peneliti sampaikan. Dalam laporan studi, peneliti menjaga privasi identitas informan dengan memakai kode atau inisial. Penggunaan data terkumpul terbatas hanya untuk keperluan akademik; peneliti tidak akan

[12] Nadila Farajane Alisya, 'Strategi Adaptasi Pedagang Pakaian Konvensional Dalam Mempertahankan Kelangsungan Usaha Di Pasar Tradisional Tegal Besar Kabupaten Jember', *Jurnal Pendidikan Ekonomi Akuntansi Dan Kewirausahaan (JPEAKU)*, 2.2 (2023), 22–30 <https://doi.org/10.29407/jpeaku.v2i2.18782>.

[13] Lailatus Sa'adah, Khothibul Umam, and Khothibul Umam, 'Dampak Covid-19 Terhadap Pendapatan Pedagang (Studi Kasus Di Pasar Peterongan Jombang)', *Economicus*, 15.1 (2021), 13–23 <https://doi.org/10.47860/economicus.v15i1.225>.

[14] Siti Qomariyah, 'Analisis Pengelolaan Pasar Tradisional Dan Sumber Daya Pedagang Terhadap Pendapatan Pedagang Pada Pasar Tradisional Boyolangu Kabupaten Tulungagung', *Otonomi*, 22.1 (2022), 12 <https://doi.org/10.32503/otonomi.v22i1.2396>.

ISSN: 2686-5637 // e-ISSN: 2807-9051

menyalahgunakannya. Selama data dikumpulkan, peneliti meyakinkan bahwa informan tidak merasakan adanya tekanan atau paksaan. Setiap informasi yang informan berikan peneliti perlakukan dengan hormat dan integritas, menunjukkan komitmen terhadap praktik riset yang bertanggung jawab[15].

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dua pasar tradisional utama Kota Denpasar, Pasar Padang Sambian dan Pasar Badung, dipilih sebagai lokasi studi ini. Meskipun beroperasi dalam satu wilayah kota, karakteristik dan dinamika perdagangan yang berbeda ditunjukkan oleh kedua pasar ini. Sebagai salah satu pusat perdagangan terbesar di Denpasar, Pasar Badung berfungsi sebagai titik distribusi utama untuk penyaluran berbagai komoditas, termasuk sayuran dan daging. Pedagang eceran menerima distribusi pasokan dalam jumlah besar dari pasar ini, yang berasal dari berbagai daerah, salah satunya Bedugul[16]. Akibat kondisi ini, persaingan antarpedagang menjadi sangat ketat. Pasar Padang Sambian memiliki ukuran lebih kecil dibandingkan Pasar Badung.

Jangkauan pasokan serta volume transaksi di pasar ini ditemukan lebih terbatas. Potensi variasi pada rantai distribusi dan harga kulakan yang pedagang terima dapat timbul dari skala perbedaan tersebut. Temuan penelitian mengindikasikan bahwa perbedaan harga yang teridentifikasi berkaitan erat dengan kondisi pasokan dan strategi pembelian yang dialami oleh para informan di masing-masing lokasi pasar. Hal ini mencerminkan adanya variasi struktur biaya operasional dan mekanisme pasar lokal. Pedagang di Pasar Badung dapat mengandalkan volume penjualan yang tinggi. Fenomena ini menunjukkan adanya mekanisme pasar berbeda yang memerlukan penelusuran lebih lanjut. Pemahaman terhadap karakteristik masing-masing pasar berperan penting untuk menganalisis strategi adaptasi pedagang eceran dalam menghadapi disparitas harga dan menjaga keberlanjutan usaha mereka.

Profil Informan

Penelitian ini melibatkan dua informan kunci yang merupakan pedagang eceran di Pasar Padang Sambian dan Pasar Badung. Pemilihan informan didasarkan pada kriteria pengalaman berdagang sekurang-kurangnya lima tahun dan kesediaan untuk berbagi informasi secara terbuka. Kedua informan memberikan perspektif yang berharga mengenai dinamika harga dan strategi kelangsungan usaha di pasar masing-masing. Informasi demografi informan disajikan dalam tabel dibawah ini :

Tabel 1. Informasi Demografi Informan

Kode Informan	Lokasi Pasar	Jenis Dagangan Utama	Lama Berdagang
PB-01	Pasar Badung	Ayam Potong	> 5 tahun
PPS-01	Pasar Padang Sambian	Ayam Potong	> 5 tahun

Pedagang ayam potong di Pasar Badung (PB-01) memperoleh pasokan ayam dari pemasok atau distributor yang mengantarkan barang langsung ke pasar. Pasokan ayam potong tersebut umumnya diperoleh dalam jumlah relatif besar karena Pasar Badung merupakan salah satu pusat perdagangan di Kota Denpasar dengan tingkat permintaan yang tinggi. Kondisi tersebut memungkinkan pedagang melakukan pembelian dalam volume besar sehingga memperoleh harga kulakan yang lebih rendah dibandingkan pedagang yang membeli dalam jumlah lebih sedikit.

Pedagang PB-01 menjelaskan bahwa jumlah pembelian memiliki pengaruh terhadap harga per ekor ayam yang diperoleh. Semakin besar jumlah ayam yang dibeli, semakin rendah harga

[15] Pratantia Aviatri and Ayunda Putri Nilasari, 'Analisis Penerapan Etika Bisnis Terhadap Kelangsungan Usaha Perusahaan Dagang', *Accounthink Journal of Accounting and Finance*, 6.02 (2021) <https://doi.org/10.35706/acc.v6i02.5621>.

[16] Maghelhais Takalamingan, Florence V Longdong, and Alvon Jusuf, 'Analisis Efisiensi Saluran Distribusi Dan Risiko Pelaku Usaha Pada Rantai Pasok Ikan Cakalang Asap Di Kelurahan Girian Atas Kota Bitung Provinsi Sulawesi Utara', *Akulturasi (Jurnal Ilmiah Agrobisnis Perikanan)*, 5.9 (2017) <https://doi.org/10.35800/akulturasi.5.9.2017.16996>.

ISSN: 2686-5637 // e-ISSN: 2807-9051

kulakan yang dapat diterima pedagang. Harga kulakan yang lebih rendah tersebut memberikan ruang bagi pedagang untuk menetapkan harga jual yang lebih murah kepada konsumen tanpa menghilangkan margin keuntungan. Hal ini menjadi salah satu faktor yang dapat menjelaskan mengapa harga ayam potong di Pasar Badung relatif lebih rendah dibandingkan dengan harga ayam potong di Pasar Padang Sambian.

Perbedaan harga tersebut juga berkaitan dengan karakteristik rantai pasok pada masing-masing pasar. Pedagang di Pasar Badung yang memperoleh pasokan dalam jumlah besar dan lebih dekat dengan pemasok atau distributor memiliki peluang memperoleh harga pembelian yang lebih kompetitif. Sementara itu, pedagang di Pasar Padang Sambian dapat menghadapi biaya pengadaan yang relatif lebih tinggi apabila pembelian dilakukan dalam jumlah lebih kecil atau melalui jalur pemasok yang berbeda. Dengan demikian, disparitas harga ayam potong antara kedua pasar tidak semata-mata disebabkan oleh perbedaan harga jual pedagang, tetapi juga dipengaruhi oleh volume pembelian, harga kulakan, serta mekanisme distribusi dan rantai pasokan.

Strategi Kelangsungan Usaha Pedagang Eceran

Pedagang eceran di kedua pasar mengadopsi berbagai strategi guna menjaga kelangsungan usaha mereka, khususnya dalam menghadapi fluktuasi harga dan persaingan pasar. Informan PB-01 dari Pasar Badung menekankan pentingnya volume penjualan sebagai kompensasi atas margin keuntungan per kilogram yang lebih kecil. Strategi ini melibatkan penetapan harga jual yang kompetitif agar barang cepat habis, yang mempercepat perputaran modal. Pedagang tersebut menyatakan, "yang penting barang cepat habis dan pembeli tetap datang," sebuah fokus pada loyalitas pelanggan dan volume transaksi.

Adaptasi terhadap perubahan harga sayuran menjadi elemen krusial dari strategi kelangsungan usaha. Pedagang PB-01 menjelaskan bahwa mereka menyesuaikan jumlah pembelian sesuai kondisi pasar. Apabila harga kulakan sedang tinggi, pedagang cenderung mengurangi jumlah pembelian untuk meminimalkan risiko kerugian akibat barang tidak laku atau rusak. Pedagang juga mempertimbangkan harga jual kompetitor dan kemampuan daya beli konsumen dalam menetapkan harga mereka. Pendekatan ini selaras dengan temuan bahwa pengelolaan kas yang efektif dan strategi adaptasi merupakan faktor penting untuk mempertahankan keberadaan usaha mikro dan kecil[17].

Pedagang PB-01 menegaskan bahwa "yang penting pelanggan tetap ada, harga bisa bersaing, barang bagus, dan perputaran barang cepat." Ini menunjukkan sebuah pendekatan yang tidak hanya fokus pada harga, tetapi juga pada kualitas dan efisiensi operasional secara menyeluruh. Strategi pemasaran inovatif, termasuk penyesuaian harga dan promosi, relevan dalam menghadapi tantangan eksternal[18]. Pemahaman mengenai persepsi laba juga penting bagi pedagang, mengingat pengetahuan mereka tentang laporan keuangan seringkali minimal[19].

Perbandingan Disparitas Harga dan Strategi Antarpasar

Perbandingan antara Pasar Badung dan Pasar Padang Sambian mengungkapkan perbedaan mencolok dalam dinamika harga dan strategi pedagang. Pasar Badung, dengan volume pasokan yang besar dan persaingan intens, memungkinkan pedagang memperoleh harga kulakan yang lebih rendah dan menetapkan harga jual yang lebih bersaing. Rantai distribusi yang relatif lebih pendek dan banyaknya pemasok mendukung kondisi ini. Pasar Padang Sambian, sebagai pasar yang lebih kecil,

[17] Halawa and Maria Th.

[18] Ufitrotul Andriani, Amalia Nur Hidayati, and Muhammad Alhada Fuadilah Habib, 'Strategi Pemasaran Pedagang Pasar Tradisional Megaluh Jombang Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Masa Pandemi Covid-19', *Jurnal Sinar Manajemen*, 9.2 (2022), 286–96 <https://doi.org/10.56338/jsm.v9i2.2573>.

[19] Putu Eka Wati, Ni Wayan Yulianita Dewi, and Putu Ria Astria, 'Persepsi Laba Pedagang Kelontong Pasar Rakyat Banyuasri', *Widya Akuntansi Dan Keuangan*, 5.01 (2022), 12–21 <https://doi.org/10.32795/widyaakuntansi.v5i01.3501>.

ISSN: 2686-5637 // e-ISSN: 2807-9051

kemungkinan menghadapi rantai distribusi yang lebih panjang serta volume pasokan yang lebih terbatas, yang berpotensi menaikkan harga kulakan.

Disparitas harga yang diamati, seperti pada ayam potong *broiler* (Rp30.000 di Pasar Badung dan Rp35.000 di Pasar Padang Sambian), mencerminkan perbedaan struktur pasar dan biaya operasional. Pedagang di Pasar Badung dapat mengandalkan volume penjualan yang tinggi guna mencapai pendapatan yang diinginkan, meski dengan margin keuntungan per kilogram yang lebih kecil. Pedagang di Pasar Padang Sambian mungkin perlu menetapkan harga yang lebih tinggi untuk menutupi biaya kulakan yang lebih mahal dan volume penjualan yang lebih rendah. Temuan ini sejalan dengan penelitian bahwa penetapan harga jual sayuran seringkali mengacu pada metode 'tekem' dan 'timbang', dengan keuntungan pedagang berkisar antara Rp1.000 hingga Rp2.000 per kilogram[20].

Strategi kelangsungan usaha juga menunjukkan adaptasi terhadap kondisi pasar masing-masing. Pedagang di Pasar Badung berfokus pada volume dan kecepatan perputaran barang, didukung oleh basis pelanggan yang besar. Pedagang di Pasar Padang Sambian mungkin lebih menekankan pada margin keuntungan per unit atau strategi lain untuk menarik serta mempertahankan pelanggan dalam lingkungan yang berbeda. Modal dan lokasi usaha secara positif memengaruhi penjualan UMKM, termasuk di Denpasar[21]. Perbedaan-perbedaan ini menegaskan bahwa konteks pasar lokal memiliki dampak besar terhadap keputusan ekonomi pedagang eceran.

PEMBAHASAN

Dinamika pasar yang bervariasi teramati dalam penelitian ini, khususnya pada harga ayam potong broiler dan sayuran yang menunjukkan perbedaan signifikan antara Pasar Badung dan Pasar Padang Sambian. Pasokan sayuran bervolume besar diterima Pasar Badung dari beragam wilayah, salah satunya Bedugul, untuk kemudian didistribusikan kepada para pedagang eceran, menjadikannya pusat perdagangan utama[22]. Kondisi ini memberikan kesempatan bagi pedagang untuk mendapatkan harga beli awal yang lebih rendah, seperti dijelaskan oleh informan PB-01.

Skala ekonomi, terutama dalam pengadaan barang, sangat memengaruhi struktur biaya pedagang dan akhirnya harga jual kepada konsumen. Pembelian sayuran dalam volume besar dari pemasok langsung memungkinkan pedagang memperoleh harga kulakan jauh lebih rendah di Pasar Badung. Peningkatan volume transaksi sering berbanding terbalik dengan biaya per unit. Hal ini sesuai dengan prinsip ekonomi dan menciptakan keuntungan biaya yang dapat diturunkan kepada konsumen atau dijadikan margin. Efisiensi biaya awal adalah salah satu dampak kapasitas pembelian grosir; hal itu juga memperkuat posisi tawar pedagang Pasar Badung dalam negosiasi dengan pemasok[23].

Sebagai elemen penting, skala ekonomi memberikan keunggulan kompetitif dalam penetapan strategi harga oleh pedagang di pasar yang lebih besar. Pedagang memiliki fleksibilitas untuk menentukan harga jual lebih kompetitif ketika berhasil menekan biaya pengadaan, yang kemudian dapat menarik lebih banyak pembeli. Peningkatan volume penjualan secara keseluruhan dapat dicapai dengan menawarkan harga lebih rendah tanpa mengorbankan profitabilitas yang besar, meskipun margin per unit kecil, sehingga menghasilkan pendapatan agregat yang lebih tinggi. Efisiensi

[20] Mauliyah and Kirom.
[21] Ni Kadek Ayu Adistha Widiani Putri and Putu Ayu Pramitha Purwanti, 'Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha Dan Penggunaan Ecommerceterhadap Penjualan Umkm Bidang Fashion Di Denpasar', *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 11.11 (2022), 1894 <https://doi.org/10.24843/ejmunud.2022.v11.i11.p03>.
[22] Takalamingan, Longdong, and Jusuf.
[23] Mauliyah and Kirom.

ISSN: 2686-5637 // e-ISSN: 2807-9051

operasional serta optimalisasi rantai pasok merupakan prediktor penting keberlanjutan usaha dalam lingkungan pasar yang kompetitif, fakta yang mendukung pandangan ini[24].

Dinamika Persaingan Harga dan Strategi Bertahan

Intensitas persaingan harga di Pasar Badung, dengan banyaknya pedagang yang menjual komoditas serupa, mendorong pedagang menerapkan strategi penetapan harga dinamis. Pada pasar yang mendekati atau bersifat persaingan sempurna, konsumen memiliki akses informasi yang luas serta banyak pilihan. Oleh karena itu, selisih harga yang minim sekalipun dapat mendorong mereka beralih dari satu pedagang ke pedagang lain. Guna mempertahankan pangsa pasar dan volume penjualan, strategi yang sering dipilih pedagang adalah volume penjualan tinggi dengan margin rendah, bukan margin keuntungan yang terlalu besar[25].

Profitabilitas strategi penetrasi pasar berbasis harga ini kuncinya terletak pada kecepatan perputaran barang, bukan pada margin keuntungan tinggi per unit. Struktur pasar memengaruhi perilaku individual pedagang dan memaksa mereka beradaptasi demi kelangsungan usaha, yang ditunjukkan oleh fenomena ini. Pedagang menyadari bahwa pendapatan harian yang stabil lebih mungkin tercipta dari penjualan banyak unit dengan keuntungan marjinal, dibandingkan penjualan sedikit unit dengan keuntungan besar yang berisiko tidak laku. Penyesuaian jumlah pembelian dengan kondisi pasar, penghindaran penimbunan barang berpotensi rusak, dan responsivitas terhadap harga pesaing serta daya beli konsumen termasuk dalam adaptasi ini[26].

Peran Rantai Distribusi dalam Disparitas Harga

Berdasarkan interpretasi data empiris yang diperkuat dengan tinjauan teoretis, pola perbedaan harga antarpasar ini mengindikasikan kaitan yang kuat dengan karakteristik rantai pasok dan struktur distribusi yang berlaku. Sejalan dengan kerangka teoretis ekonomi industri, variasi panjang pendeknya jalur distribusi berpotensi memengaruhi akumulasi biaya logistik dan margin perantara di tiap-tiap tingkat pasar. Jika rantai distribusi lebih singkat, misalnya melalui jalur langsung dari petani ke pengepul dan kemudian ke Pasar Badung, jumlah perantara dapat ditekan, sekaligus meminimalkan biaya tambahan dan margin keuntungan yang diambil oleh setiap pihak terkait[27].

Dengan penambahan setiap mata rantai distribusi, harga akhir produk akan meningkat secara kumulatif, sebab hal ini akan mengakumulasi biaya logistik, transportasi, dan keuntungan individu pada setiap tahapan. Kehadiran pengepul yang menyalurkan barang langsung ke Pasar Badung merupakan indikasi efisiensi rantai pasok. Pasar yang lebih kecil umumnya bergantung pada rantai distribusi yang lebih panjang, yang mungkin mencakup beberapa pedagang perantara sebelum produk sampai ke pengecer lokal.

Sebagai pusat konsentrasi permintaan yang besar, Pasar Badung mendorong pemasok untuk mengirimkan barang langsung dalam jumlah besar. Tindakan ini memangkas beberapa lapis perantara yang kemungkinan diperlukan oleh pasar yang lebih kecil dan kurang efisien[28].

Efisiensi Operasional dan Keberlanjutan Usaha

Manajemen stok dan perputaran barang adalah bagian dari efisiensi operasional pedagang yang menjadi pilar utama keberlanjutan usaha di tengah ketatnya persaingan dan fluktuasi harga. Pentingnya perputaran barang yang cepat, khususnya pada komoditas mudah rusak seperti sayuran, dipahami secara mendalam oleh pedagang di Pasar Badung. Strategi ini melibatkan pembelian dalam jumlah yang disesuaikan dengan perkiraan permintaan, menghindari penumpukan stok berlebihan yang dapat mengakibatkan kerugian akibat kerusakan. Fleksibilitas dalam menyesuaikan jumlah

[24] Alisya.
[25] Rosyidah, Suman, and Manzilati.
[26] Alisya.
[27] Takalamingan, Longdong, and Jusuf.
[28] Takalamingan, Longdong, and Jusuf.

ISSN: 2686-5637 // e-ISSN: 2807-9051

pembelian berdasarkan kondisi pasar dan harga pemasok menjadi esensial untuk meminimalkan risiko[29].

Menjaga kualitas barang juga menjadi faktor penting yang mendukung kecepatan perputaran. Konsumen cenderung memilih produk segar dan berkualitas baik, yang secara tidak langsung mempercepat penjualan dan mengurangi potensi kerugian. Dengan menawarkan produk berkualitas dan harga kompetitif, pedagang dapat membangun basis pelanggan setia, yang kemudian menjamin volume penjualan konsisten. Keberlanjutan usaha tidak hanya ditentukan oleh harga jual, tetapi juga oleh praktik operasional yang efisien, kapasitas adaptasi terhadap perubahan pasar, dan strategi untuk menjaga loyalitas pelanggan[30].

Peran Pelanggan Tetap dan Volume Penjualan

Pelanggan tetap, termasuk pembeli dalam jumlah besar seperti hotel dan restoran, merupakan aset strategis bagi pedagang di Pasar Badung. Selain menjamin volume penjualan stabil, pelanggan ini juga secara signifikan mempercepat perputaran barang. Pembelian dalam jumlah besar oleh pelanggan institusional memungkinkan pedagang mempertahankan strategi margin keuntungan per unit yang lebih rendah, karena volume total penjualan yang tinggi akan mengkompensasi margin yang kecil[31]. Siklus positif yang menguatkan posisi pedagang terbentuk dari pengaruh sinergis antara harga kompetitif, kualitas produk, dan basis pelanggan setia. Selain itu, penjualan bervolume besar kepada pelanggan tetap mengurangi ketidakpastian permintaan harian, sehingga memungkinkan pedagang merencanakan pembelian dari pemasok secara lebih akurat.

Hal ini meminimalkan risiko kelebihan stok dan kerugian akibat produk rusak, yang merupakan tantangan besar dalam perdagangan sayuran segar. Pedagang dapat mengoptimalkan penggunaan modal kerja, reinvestasi keuntungan, dan menjaga aliran kas sehat dengan perputaran barang cepat. Hubungan kuat dengan pelanggan, terutama mereka yang membeli dalam jumlah besar, adalah fondasi penting bagi stabilitas dan pertumbuhan usaha pedagang eceran di pasar tradisional yang kompetitif[32].

Strategi Penetapan Harga Berdasarkan Nilai dan Kecepatan Penjualan

Penetapan harga bagi pedagang sayur di Pasar Badung tidak hanya berpusat pada biaya kulakan, tetapi juga mempertimbangkan nilai yang dipersepsikan oleh konsumen dan kecepatan penjualan. Strategi ini mencerminkan pendekatan yang lebih menyeluruh, di mana pedagang tidak semata-mata mengejar keuntungan maksimal per kilogram, melainkan mengoptimalkan total pendapatan melalui volume transaksi tinggi. Harga yang sedikit lebih rendah dari pesaing dapat berfungsi sebagai daya tarik utama, memicu keputusan pembelian lebih cepat dari konsumen yang sensitif harga[33].

Perilaku ini didorong oleh pemahaman bahwa sayuran adalah komoditas mudah rusak dan memiliki masa simpan terbatas. Penjualan cepat mengurangi risiko kerugian akibat pembusukan. Pedagang di Pasar Badung secara intuitif menerapkan prinsip ini, menyadari bahwa sedikit keuntungan dari banyak unit yang terjual lebih baik daripada keuntungan besar dari sedikit unit yang berisiko tidak terjual. Ini adalah bentuk adaptasi strategis yang membedakan pedagang sukses di pasar

[29] Lia Istifhama, 'Strategi Bertahan Dan Modal Sosial Pedagang Pasar Tradisional Swasta Dalam Perspektif Ekonomi Islam', *At-Taradhi: Jurnal Studi Ekonomi*, 8.1 (2017), 32–42 <https://doi.org/10.18592/at-taradhi.v8i1.1492>.
[30] Aviatri and Nilasari.
[31] Alisya.
[32] Sa'adah, Umam, and Umam.
[33] Mauliyah and Kirom.

ISSN: 2686-5637 // e-ISSN: 2807-9051

padat, yang mampu menyeimbangkan margin, volume, dan risiko kerusakan barang demi kelangsungan usahanya[34].

Skala ekonomi memainkan peranan penting dalam menciptakan disparitas harga antara Pasar Badung dan pasar yang lebih kecil. Pasar Badung, sebagai pusat perdagangan besar, memungkinkan pedagang membeli sayuran dalam volume sangat besar dari pemasok, sering kali langsung dari produsen atau pengepul utama.

Kemampuan mendapatkan harga kulakan lebih murah ini kemudian ditransmisikan ke harga jual akhir kepada konsumen, menciptakan keuntungan komparatif bagi pedagang di Pasar Badung. Skala operasional Pasar Badung juga menarik lebih banyak pemasok untuk mengirimkan barang dalam jumlah besar, meningkatkan persaingan di tingkat pasokan. Peningkatan kompetisi antar pemasok cenderung menekan harga kulakan, memberikan fleksibilitas lebih bagi pedagang untuk menawarkan harga jual yang kompetitif.

Fenomena ini menciptakan lingkaran umpan balik positif: pasar besar menarik lebih banyak pasokan, pasokan melimpah memungkinkan harga lebih rendah, dan harga yang lebih rendah menarik lebih banyak pembeli, memperkuat posisi Pasar Badung sebagai pusat harga yang lebih terjangkau. Hal ini berbeda dengan pasar yang lebih kecil yang mungkin menghadapi pilihan pemasok terbatas atau volume pengiriman yang tidak ekonomis[35].

Inovasi Strategi Pemasaran dalam Lingkungan Kompetitif

Pedagang di Pasar Badung tidak hanya mengandalkan harga murah dalam menghadapi persaingan harga yang ketat, tetapi juga mengintegrasikan inovasi dalam strategi pemasaran mereka, meskipun mungkin tidak selalu terinstitusionalisasi secara formal. Kemampuan untuk menawarkan sayuran segar dan berkualitas tinggi secara konsisten, meskipun dengan margin keuntungan per unit yang rendah, merupakan bentuk strategi diferensiasi nilai[36]. Pedagang yang sukses juga mengembangkan relasi kuat dengan pelanggan mereka, membangun loyalitas melalui layanan responsif dan personalisasi. Interaksi jujur dan fleksibel, misalnya dalam menyesuaikan jumlah pembelian atau memberikan saran terkait produk, dapat memperkuat kepercayaan pelanggan. Kepercayaan dan loyalitas ini menjadi benteng pertahanan pedagang dalam menghadapi fluktuasi harga dan dinamika pasar, memastikan aliran pendapatan stabil meskipun pasar sangat kompetitif. Strategi adaptasi ini mencerminkan agensi pedagang dalam menanggapi perubahan pasar, bukan sekadar reaksi pasif[37].

Analisis Biaya Transaksi dan Informasi Pasar

Disparitas harga juga dapat dianalisis melalui biaya transaksi dan ketersediaan informasi pasar. Pasar Badung, sebagai pusat yang lebih besar, cenderung memiliki biaya transaksi lebih rendah bagi pemasok dan pedagang. Pemasok dapat mengirimkan volume besar ke satu lokasi, mengurangi biaya transportasi per unit dan menghemat waktu. Konsentrasi pemasok di Pasar Badung mempermudah akses informasi mengenai harga kulakan dari berbagai sumber bagi pedagang, memungkinkan mereka membandingkan dan memilih penawaran terbaik[38].

Ketersediaan informasi transparan ini meningkatkan efisiensi pasar. Biaya transaksi per unit cenderung lebih tinggi di pasar-pasar yang lebih kecil karena volume pengiriman lebih rendah dan potensi rantai distribusi yang lebih panjang. Akses informasi mengenai harga kulakan dan penawaran terbaik mungkin juga lebih terbatas bagi pedagang di pasar kecil, mengurangi daya tawar mereka.

[34] Yulia Sandra, Ikhwan, and Nora Susilawati, 'Strategi Adaptasi Pedagang Pasa Ateh Bukittinggi Pasca Kebakaran Di Pasar Penampungan', *Jurnal Perspektif*, 1.4 (2018), 58 <https://doi.org/10.24036/perspektif.v1i4.53>.
[35] Mauliyah and Kirom.
[36] Mauliyah and Kirom.
[37] Alisya.
[38] Mauliyah and Kirom.

ISSN: 2686-5637 // e-ISSN: 2807-9051

Kekurangan informasi ini dapat mengakibatkan pedagang di pasar kecil membayar harga kulakan lebih tinggi dan pada akhirnya harus menetapkan harga jual lebih mahal kepada konsumen. Efisiensi informasi pasar menjadi faktor krusial yang turut membentuk pola disparitas harga yang diamati[39].

State of the Art (SOTA) Penelitian

State of the Art ini memetakan perkembangan dan posisi pengetahuan saat ini berdasarkan tiga literatur rujukan utama. Penentuan Harga dan Praktik Akuntansi Informal pada Pedagang Tradisional Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk mengkaji bagaimana pedagang sayur tradisional di Blitar menentukan harga jual produknya[40].

Hasil penelitian mengungkapkan bahwa pedagang menetapkan harga jual menggunakan dua metode praktis, yaitu *metode tekem* (genggaman/ikatan) dan *metode timbang*. Margin keuntungan yang diambil berkisar antara Rp1.000/kg hingga Rp2.500/kg untuk metode timbang, serta Rp400/ikat hingga Rp1.500/ikat untuk metode tekem. Ditemukan bahwa para pedagang belum menerapkan pencatatan akuntansi baku dan penentuan laba masih didasarkan pada perkiraan yang menyesuaikan kondisi fluktuasi pasokan serta kesegaran barang di pasar.

Asimetri Informasi, Dominasi Perantara, dan Akses Pasar . Penelitian oleh Rosyidah et al. (2024) menganalisis peran pedagang/pemasok dalam akses pasar dan informasi harga pada komoditas udang vaname di Muncar, Banyuwangi, dengan pendekatan studi komparatif kualitatif dan ekonomi kelembagaan. Studi ini menemukan bahwa pedagang pengumpul atau perantara memegang posisi dominan dan mengontrol akses informasi harga pasar yang didapat secara sepihak dari unit pengolahan ikan (UPI)/cold storage. Terjadi asimetri informasi yang signifikan antara pedagang dan produsen/pembudidaya, yang berdampak pada lemahnya posisi tawar (*bargaining position*) produsen serta rentannya timbul perilaku oportunistik. Hubungan pemasaran banyak mengandalkan modal sosial berupa kepercayaan (*trust*) serta sistem pembayaran tempo.

Pengaruh Tata Kelola Pasar dan Sumber Daya Pedagang terhadap Pendapatan. Penelitian oleh Qomariyah (2022) menggunakan pendekatan kuantitatif survei eksplanatori dan regresi linier berganda pada pedagang Pasar Tradisional Boyolangu, Tulungagung. Penelitian ini membuktikan bahwa variabel pengelolaan pasar tradisional dan sumber daya pedagang secara simultan maupun parsial berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang. Variabel sumber daya pedagang (yang diukur dari aspek modal, pendidikan, lama usaha, dan umur) terbukti memberikan pengaruh paling dominan terhadap pendapatan pedagang dengan nilai koefisien beta sebesar 0,599 (59,9%).

Tabel 2. Matriks Pemetaan State of the Art (SOTA)

Penelitian	Metode & Pendekatan	Fokus Kajian	Temuan Utama
Mauliyah & Kirom (2018)	Kualitatif komparatif	Penentuan harga jual & strategi penarikan laba pedagang sayur	Penentuan harga menggunakan metode *tekem* dan *timbang* secara perkiraan tanpa pencatatan akuntansi baku.
Rosyidah et al. (2024)	Kualitatif (komparatif & Ekonomi Kelembagaan)	Peran perantara, akses pasar, dan asimetri informasi harga	Pedagang pengumpul mendominasi akses informasi harga dan

[39] Deswita Aulia and Rusyaida Rusyaida, 'Analisis Praktik Penetapan Harga Buah Salak Oleh Pedagang Eceran Dan Dampaknya Terhadap Harga Pasar Ditingkat Petani Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di Desa Paya Itik Kecamatan Galang', *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 5.1 (2026), 10269–78 <https://doi.org/10.31004/riggs.v5i1.7588>.

[K]E

ISSN: 2686-5637 // e-ISSN: 2807-9051

			pasar, menyebabkan produsen memiliki posisi tawar rendah.
Qomariyah (2022)	Kuantitatif (Survei Eksplanatori & Regresi Linier)	Pengelolaan pasar dan sumber daya pedagang terhadap pendapatan	Pengelolaan pasar dan sumber daya pedagang berpengaruh positif terhadap pendapatan, di mana sumber daya pedagang menjadi faktor dominan.

Celah Penelitian (*Research Gap*)

1. Studi oleh Mauliyah & Kirom (2018) berfokus pada eksplorasi perilaku penentuan harga informal namun belum mengukur pengaruhnya secara sistematis terhadap tingkat pendapatan pedagang.
2. Studi oleh Rosyidah et al. (2024) menyoroti masalah asimetri informasi dan dominasi perantara, tetapi belum merumuskan model intervensi tata kelola pasar atau solusi teknologi pencatatan/informasi harga secara terstruktur.
3. Studi oleh Qomariyah (2022) menguji hubungan kuantitatif tata kelola dan sumber daya pedagang terhadap pendapatan, namun belum mengintegrasikan dinamika perilaku penentuan harga informal maupun kendala asimetri informasi rantai pasok.

Novelty (Kebaruan Penelitian)

Berdasarkan *research gap* di atas, Novelty (Kebaruan) melalui poin-poin berikut:

1. Komparasi Multidimensi Antarpasar Perkotaan:
   Penelitian ini memfokuskan perhatian pada perbandingan dua pasar tradisional dalam satu wilayah perkotaan (Pasar Padang Sambian dan Pasar Badung di Kota Denpasar) dengan menghubungkan disparitas harga, struktur pasokan, akses informasi harga, dan strategi adaptasi pedagang eceran.
2. Integrasi Perilaku Penentuan Harga Informal dan Rantai Pasok:
   Menggabungkan pemahaman kualitatif-komparatif mengenai perilaku penentuan harga dan dinamika asimetri informasi rantai pasok ke dalam kerangka analisis strategi keberlanjutan usaha mikro di pasar tradisional perkotaan.
3. Pengembangan Model Transparansi Informasi Harga & Ketahanan Usaha:
   Mengidentifikasi pentingnya platform informasi harga pasar yang transparan dan efisiensi rantai pasok untuk mengatasi keterbatasan informasi dan menekan risiko disparitas harga yang merugikan pedagang kecil maupun konsumen.
4. Model Tata Kelola Pasar Tradisional yang Adaptif:
   Memperbarui konsep pengelolaan pasar tradisional agar tidak sekadar berfokus pada fisik pasar, melainkan mencakup penguatan strategi adaptasi mikroekonomi pedagang dalam menghadapi tekanan persaingan harga perkotaan.

KESIMPULAN

Harga komoditas sayuran dan ayam potong broiler menunjukkan perbedaan mencolok antara Pasar Badung dan Pasar Padang Sambian di Kota Denpasar. Pasar Badung, sebagai sentra distribusi utama, menawarkan harga beli yang lebih rendah bagi pedagang karena volume pembelian mereka yang besar dari pemasok, kebanyakan dari Bedugul. Pedagang di Pasar Badung dapat menjual produk

ISSN: 2686-5637 // e-ISSN: 2807-9051

dengan harga lebih bersaing kepada konsumen. Pedagang di Pasar Padang Sambian menjual komoditas serupa dengan harga lebih tinggi. Perbedaan harga ini menandakan adanya variasi dalam struktur pasokan serta efisiensi distribusi di kedua pasar tersebut. Analisis ini didukung oleh temuan empiris di mana berdasarkan data observasi dan dokumentasi lapangan yang dilakukan peneliti pada September 2026, pedagang di Pasar Badung menawarkan harga beli (kulakan) ayam potong broiler sebesar Rp25.000 dan harga jual sebesar Rp30.000, sementara berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan informan pedagang ayam (PPS-01) pada September 2026, harga jual komoditas yang sama di Pasar Padang Sambian mencapai Rp35.000.

Strategi kelangsungan usaha pedagang eceran di kedua pasar menunjukkan kapasitas adaptasi terhadap dinamika persaingan dan struktur harga. Pedagang di Pasar Badung umumnya mengandalkan volume penjualan tinggi serta menerapkan margin keuntungan per unit yang lebih kecil demi menjaga perputaran barang. Strategi ini merupakan respons terhadap tingkat persaingan antarpedagang yang tinggi dan daya tawar konsumen yang kuat. Pedagang di Pasar Padang Sambian, meskipun menghadapi kisaran harga kulakan yang berbeda, cenderung memaksimalkan keuntungan per unit seiring dengan karakteristik persaingan lokal yang tidak seketat di Pasar Badung. Pedagang di kedua lokasi tersebut secara aktif mengelola persediaan dan menyesuaikan harga jual agar tetap menarik bagi pelanggan, mencerminkan bentuk adaptasi mikroekonomi dalam lingkungan pasar tradisional.

Dinamika persaingan di antara para pedagang tercermin dalam perbedaan harga ini, yang juga memengaruhi kesejahteraan konsumen serta efisiensi pasar secara menyeluruh. Keuntungan dari harga yang lebih rendah diperoleh oleh konsumen yang berlokasi dekat atau mudah mengakses Pasar Badung, sehingga secara teoretis daya beli mereka untuk komoditas esensial meningkat. Harga yang lebih tinggi kemungkinan harus dibayar oleh konsumen yang tinggal di sekitar Pasar Padang Sambian atau memiliki mobilitas terbatas. Ketimpangan akses terhadap barang kebutuhan pokok berpotensi timbul dari situasi ini. Literatur ekonomi perkotaan menunjukkan bahwa fenomena ini menyerupai konsep food desert, sebuah area yang memiliki akses terbatas pada makanan terjangkau dan berkualitas; namun, bukan ketiadaan pasokan melainkan disparitas harga yang menjadi fokus utama dalam konteks ini.

Studi ini menekankan pentingnya peran infrastruktur pasar dan kebijakan pemerintah untuk mengurangi perbedaan harga. Biaya transportasi dapat ditekan dan susut barang berkurang jika investasi dialokasikan pada infrastruktur logistik yang lebih efisien, misalnya dengan meningkatkan akses jalan dan menyediakan fasilitas penyimpanan dingin yang memadai. Hal ini akan memengaruhi harga kulakan. Pemerintah telah meluncurkan program info harga pangan, yang merupakan salah satu sistem informasi harga transparan dan dapat diakses publik, berpotensi memberdayakan konsumen serta pedagang kecil. Dengan meminimalkan asimetri informasi dan mendorong arbitrase harga yang lebih efektif, kebijakan ini berpotensi membuat kedua pasar mendekati kondisi efisiensi alokatif, di mana alokasi sumber daya dilakukan secara efisien untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

Aldian, Doni, & Agustia, Devi (2022). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keuntungan Pedagang Ikan Segar di Pasar Bina Usaha Desa Ujong Baroh Kecamatan Johan Pahlawan Kabupaten Aceh Barat. *Comserva Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat*, *1*(10), 748–758. https://doi.org/10.59141/comserva.v1i10.111

Alisya, Nadila Farajane (2023). Strategi Adaptasi Pedagang Pakaian Konvensional Dalam Mempertahankan Kelangsungan Usaha Di Pasar Tradisional Tegal Besar Kabupaten Jember. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Akuntansi dan Kewirausahaan (Jpeaku)*, *2*(2), 22–30. https://doi.org/10.29407/jpeaku.v2i2.18782

ISSN: 2686-5637 // e-ISSN: 2807-9051

Andriani, Ufitrotul, Hidayati, Amalia Nur, & Habib, Muhammad Alhada Fuadilah (2022). Strategi Pemasaran Pedagang Pasar Tradisional Megaluh Jombang dalam Meningkatkan Penjualan pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Sinar Manajemen*, *9*(2), 286–296. https://doi.org/10.56338/jsm.v9i2.2573

Aulia, Deswita, & Rusyaida (2026). Analisis Praktik Penetapan Harga Buah Salak Oleh Pedagang Eceran dan Dampaknya Terhadap Harga Pasar Ditingkat Petani Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di Desa Paya Itik Kecamatan Galang. *Riggs: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*. https://doi.org/10.31004/riggs.v5i1.7588

Aviatri, Pratantia, & Nilasari, Ayunda Putri (2021). Analisis Penerapan Etika Bisnis terhadap Kelangsungan Usaha Perusahaan Dagang. *Accounthink Journal of Accounting and Finance*, *6*(02). https://doi.org/10.35706/acc.v6i02.5621

Azizah, Luluk Nur (2019). Analisis Manajemen Pengelolaan Pasar Tradisional Guna Meningkatkan Pendapatan Pedagang Kecil (Studi Kasus Pasar Kiringan Desa Kemlagilor Turi Lamongan). *Jpim (Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen)*, *4*(1), 823. https://doi.org/10.30736/jpim.v4i1.224

Carlton, Dennis W., & Perloff, Jeffrey M. (2015). Modern Industrial Organization. *Pearson*.

Chamberlin, Edward H. (1933). The Theory of Monopolistic Competition. *Harvard University Press*.

Dwiyananda, Ongky Martha, & Mawardi, Imron (2015). Pengaruh Produk, Harga, Tempat, Promosi Ritel Modern Terhadap Keberlangsungan Usaha Ritel Tradisional di Gresik. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, *2*(9), 759. https://doi.org/10.20473/vol2iss20159pp759-771

Elmiliasari, Dhea Febriana (2020). Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Fried Chicken di Rocket Chicken Bandar Kota Kediri. *Jurnal At-Tamwil Kajian Ekonomi Syariah*, *2*(1), 66–83. https://doi.org/10.33367/at.v2i1.1128

Grant, Robert M., & Jordan, Richard (2023). Contemporary Strategy Analysis. *Wiley*.

Halawa, Ganiwati, & Th, Alleta Dewi Maria (2024). Pengelolaan Kas dan Strategi Kelangsungan Usaha pada Pedagang Kecil Somai Bagas di Pringapus. *Journal of Education Humaniora and Social Sciences (Jehss)*, *7*(2), 520–526. https://doi.org/10.34007/jehss.v7i2.2397

Istifhama, Lia (2017). Strategi Bertahan Dan Modal Sosial Pedagang Pasar Tradisional Swasta Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *At-Taradhi Jurnal Studi Ekonomi*, *8*(1), 32–42. https://doi.org/10.18592/at-taradhi.v8i1.1492

Jumaidi, Lalu Takdir, Jalaludin, & Ahyar, Muhamad (2019). Analisis Eksistensiminimarket Terhadap Kelangsungan Usaha Toko Kelontong Dan Waserda Di Kecamatanbatu Layar Dan Gunungsari Lombok Barat. *Jmm Unram - Master Of Management Journal*, *8*(2), 186–202. https://doi.org/10.29303/jmm.v8i2.424

Latif, Abdul, & Ayatullah (2018). Dampak Kredit Modal Terhadap Peningkatan Usaha Pedagang Kecil di Pasar Sentral Kota Gorontalo. *Al-Buhuts*, *14*(02), 90–111. https://doi.org/10.30603/ab.v14i02.889

Mahendra, Suka (2018). Keterkaitan Modal Sosial Dengan Strategi Kelangsungan Usaha Pedagang Sektor Informal Di Kawasan Waduk Mulur: Studi Kasus Pada Pedagang Sektor Informal Di Kawasan Waduk Mulur Kelurahan Mulur Kecamatan Bendosari Kabupaten Sukoharjo. *Jurnal Analisa Sosiologi*, *4*(2). https://doi.org/10.20961/jas.v4i2.17432

Maryanto, M. Agus, Hariani, Reni, & Mardalena, Deva (2020). Analisis Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pedagang Pakaian Dalam Penetapan Harga Di Pasar Dempo Permai Kota Pagar Alam. *Ekonomica Sharia Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Ekonomi Syariah*, *6*(1), 33–60. https://doi.org/10.36908/esha.v6i1.140

Mauliyah, Nur Ika, & Kirom, Eny Aslichatul (2018). Strategi Penentuan Harga Jual Sayuran Pada Pedagang Pasar Tradisional (Studi komparatif Pedagang Sayur Di Blitar). *Jurnal Ecoment Global*, *3*(1), 77–83. https://doi.org/10.35908/jeg.v3i1.359

ISSN: 2686-5637 // e-ISSN: 2807-9051

Nagle, Thomas T., Hogan, John E., & Zale, Joseph (2016). The Strategy and Tactics of Pricing: A Guide to Growing More Profitably. *Routledge*.

Porter, Michael E. (1980). Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. *Free Press*.

Putri, Ni Kadek Ayu Adistha Widiani, & Purwanti, Putu Ayu Pramitha (2022). Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha Dan Penggunaan Ecommerceterhadap Penjualan Umkm Bidang Fashion Di Denpasar. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, *11*(11), 1894. https://doi.org/10.24843/ejmunud.2022.v11.i11.p03

Qomariyah, Siti (2022). Analisis Pengelolaan Pasar Tradisional Dan Sumber Daya Pedagang Terhadap Pendapatan Pedagang Pada Pasar Tradisional Boyolangu Kabupaten Tulungagung. *Otonomi*, *22*(1), 12. https://doi.org/10.32503/otonomi.v22i1.2396

Rahmadani, Ressa Safitri, & Resdati (2025). Pengaruh Jaringan Sosial Terhadap Keberlanjutan Usaha Pedagang Konveksi di Pasar Simpang Aur Kota Bukittinggi. *Jispendiora Jurnal Ilmu Sosial Pendidikan Dan Humaniora*, *4*(1), 401–425. https://doi.org/10.56910/jispendiora.v4i1.2187

Rosyidah, Lathifatul, Suman, Agus, & Manzilati, Asfi (2024). Peran Pedagang Udang Vaname terhadap Akses Informasi Harga dan Pasar di Muncar, Kabupaten Banyuwangi. *Buletin Ilmiah Marina Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, *10*(1), 1. https://doi.org/10.15578/marina.v10i1.12911

Sa'adah, Lailatus, Umam, Khothibul, & Umam, Khothibul (2021). Dampak Covid-19 Terhadap Pendapatan Pedagang (Studi Kasus Di Pasar Peterongan Jombang). *Economicus*, *15*(1), 13–23. https://doi.org/10.47860/economicus.v15i1.225

Sandra, Yulia, Ikhwan, & Susilawati, Nora (2018). Strategi Adaptasi Pedagang Pasa Ateh Bukittinggi Pasca Kebakaran Di Pasar Penampungan. *Jurnal Perspektif*, *1*(4), 58. https://doi.org/10.24036/perspektif.v1i4.53

Sembiring, Rasmulia (2017). Pengaruh Harga, Kualitas, Keragaman Produk Dan Lokasi Pasar Terhadap Preferensi Konsumen Dalam Membeli Produk Pertanian Di Pasar Tradisional Brastagi. *Jurnal Agrica*, *9*(2), 107. https://doi.org/10.31289/agrica.v9i2.541

Takalamingan, Maghelhais, Longdong, Florence V., & Jusuf, Alvon (2017). Analisis Efisiensi Saluran Distribusi Dan Risiko Pelaku Usaha Pada Rantai Pasok Ikan Cakalang Asap Di Kelurahan Girian Atas Kota Bitung Provinsi Sulawesi Utara. *Akulturasi (Jurnal Ilmiah Agrobisnis Perikanan)*, *5*(9). https://doi.org/10.35800/akulturasi.5.9.2017.16996

Wati, Putu Eka Dewi Karunia, Dewi, Ni Wayan Yulianita, & Astria, Putu Ria (2022). Persepsi Laba Pedagang Kelontong Pasar Rakyat Banyuasri. *Widya Akuntansi dan Keuangan*, *5*(01), 12–21. https://doi.org/10.32795/widyaakuntansi.v5i01.3501

Yuniarti, Puji (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Tradisional Cinere Depok. *Widya Cipta - Jurnal Sekretari dan Manajemen*, *3*(1), 165–170. https://doi.org/10.31294/widyacipta.v3i1.5296

ISSN: 2686-5637 // e-ISSN: 2807-9051