

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting untuk memajukan roda perekonomian di Indonesia. UMKM merupakan salah satu alternatif menciptakan lapangan kerja baru untuk mengurangi angka pengangguran sekaligus pemerataan ekonomi. UMKM juga banyak berkontribusi untuk meningkatkan pendapatan negara maupun pendapatan daerah (Pardede et al., 2022). Pada tahun 2019, UMKM telah mencapai 65,4 juta, membuktikan bahwa UMKM telah berkontribusi sebesar 60,5% untuk PDB Nasional dengan serapan tenaga kerja sebesar 97,3% dan kemungkinan akan berpotensi lebih besar di tahun berikutnya (Purnamasari & Asharie, 2024).

Berdasarkan informasi yang didapat dari data Kementerian Koperasi dan UMKM, pada tahun 2022 Indonesia mengalami kenaikan total UMKM mencapai 65,5 juta UMKM yang totalnya mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha (Purnamasari & Asharie, 2024). Hal tersebut dikarenakan UMKM telah menciptakan kehidupan dunia usaha yang memiliki kontribusi besar dalam peningkatan perekonomian tingkat lokal, regional, bahkan nasional (Mas'ud et al., 2023). Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, UMKM merupakan usaha produktivitas yang dimiliki oleh perseorangan atau badan usaha perorangan yang telah memiliki kriteria usaha mikro, kecil, dan menengah yang diatur dalam undang-undang.

Banyaknya UMKM yang telah tercipta di Indonesia, mendukung perekonomian sebagai upaya masyarakat untuk bertahan dan memperbaiki masa depan hingga meningkatkan taraf hidupnya (Bakrie et al., 2024). UMKM terus mendukung pertumbuhan ekonomi dari zaman ke zaman dibuktikan dengan berkurangnya pengangguran, distribusi pendapatan yang lebih merata, serta kontribusi besar dalam peningkatan PDB. Oleh karena itu, UMKM juga memerlukan dukungan pemerintah untuk melanjutkan keberhasilan operasional UMKM yang akan berdampak pada kemajuan perekonomian di Indonesia serta ketahanan keuangan pemilik UMKM seperti program Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan Pembiayaan Ultra Mikro (Umi) (Yolanda, 2024).

Faktor-faktor yang digunakan sebagai penentu keberhasilan UMKM dapat dilihat dari perencanaan keuangan yang baik, pengendalian biaya yang efektif serta evaluasi arus kas pemilik UMKM secara berkala sebagai bentuk ketahanan keuangan yang baik (Maharaj & Doorasamy, 2024). Meningkatkan strategi bisnis secara keseluruhan menjadi sangat penting bagi UMKM untuk memperkaya kesejahteraan bisnisnya (Ranitawati & Widiarto, 2024). Namun, UMKM masih memiliki kesulitan untuk memahami pentingnya menciptakan strategi bisnis yang relevan untuk meningkatkan ketahanan keuangannya. Oleh karena itu, strategi bisnis diharapkan dapat membantu UMKM untuk menghadapi segala tekanan dari internal maupun eksternal, karena tidak semua UMKM mampu mengembangkan strategi bisnisnya menjadi keunggulan dan menjadi pedoman untuk meningkatkan ketahanan keuangan (Sanusi et al., 2023).

Banyak Usaha, Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di kabupaten/kota di Indonesia dihadapkan dengan tantangan dari sektor perdagangan UMKM khususnya Pasar Tradisional (Iin et al., 2024). Diketahui pola pemasaran pada transaksi pasar tradisional saat ini mengalami perubahan metode. Semula, pasar tradisional masih banyak menggunakan metode tradisional (konvensional). Namun seiring berkembangnya teknologi, metode konvensional telah beralih menjadi metode digitalisasi. Pasar tradisional merupakan salah satu bentuk dari UMKM. Selama ini pasar tradisional berfungsi sebagai pusat interaksi ekonomi dan sosial. Sejalan dengan besarnya harapan pasar tradisional juga untuk senantiasa berperan dalam peningkatan perekonomian negara.

Menurut (Aysa, 2021), Pada era 4.0 persaingan ekonomi antar pasar tradisional dan perusahaan besar, seringkali perusahaan besar memonopoli pasar tradisional. Namun, semakin berkembangnya teknologi, perusahaan besar akan kalah saing dengan pasar tradisional jika tidak memberikan inovasi terbaru dan menarik. Begitupun sebaliknya, jika pasar tradisional tidak mampu menyesuaikan, maka pasar tradisional akan tergerus dengan perusahaan besar yang lebih mengenal teknologi. Kontribusi pedagang tradisional sangat berpengaruh terhadap peningkatan ketahanan keuangan bisnisnya. Pedagang tradisional merupakan individu yang melakukan kegiatan perdagangan sebagai pekerjaan utama dan kegiatan sehari-hari seperti memperjualbelikan bahan baku, barang setengah jadi dan barang jadi. Pedagang tradisional ini biasanya melakukan kegiatan dengan sistem manual disekitar pasar tradisional (Adelia et al., 2024). Pedagang tradisional memiliki kesempatan untuk tawar menawar secara langsung dengan pembeli

sebagai bentuk transaksi. Seiring dengan perkembangan zaman, pesaing yang menyediakan barang secara digital lebih menarik dibanding dengan barang yang tersedia di pasar tradisional.

Pedagang tradisional juga memiliki kontribusi yang signifikan sebagai pendorong perekonomian daerah. Namun, pedagang tradisional memiliki kendala dan tantangan dalam meningkatkan ketahanan keuangan usahanya yang disebabkan juga oleh beberapa faktor seperti keterbatasan akses pada permodalan, manajemen keuangan yang belum maksimal serta persaingan digitalisasi yang menjadi hambatan utamanya (Wilestari et al., 2023). Oleh karena itu, pedagang tradisional perlu meningkatkan kemampuan dan pengetahuan strategi bisnis digital pedagang tradisional, sehingga dapat memanfaatkan berbagai peluang yang muncul di era digitalisasi seperti memperluas jangkauan dan interaksi dengan pembeli, meningkatkan efisiensi operasional usaha serta melakukan transaksi dan layanan digital jarak jauh (Nizar et al., 2024). Pasar tradisional menjadi dasar atau tumpuan pedagang dengan skala menengah dan kecil bagi para pemasok. Pasar tradisional merupakan ruang transaksi dengan tradisi yang masih terasa kental dengan suasana ekonomi pedesaan. Biasanya bangunan pasar tradisional terdiri dari beberapa kios, dasaran terbuka maupun gerai sederhana. Pasar tradisional juga menyediakan berbagai kebutuhan rumah tangga (Wulandari et al., 2023).

Dalam konteks pasar tradisional, digitalisasi menjadi tantangan utama yang dihadapi oleh pedagang tradisional karena sangat memengaruhi ketahanan keuangan dan kelangsungan usahanya, terutama hambatan yang berkaitan dengan pasar digital yang mengacu pada penggunaan teknologi informasi dan komunikasi

untuk meningkatkan produktivitas, efisiensi, dan daya saing usaha. Oleh karena itu, pasar tradisional cenderung sulit beradaptasi dan bersaing di era digitalisasi yang terjadi di dunia usaha saat ini (Telagawathi et al., 2022). Hal tersebut dikarenakan pasar tradisional masih didominasi menggunakan transaksi manual, pembukuan manual bahkan pemasaran yang konvensional.

Namun di era digitalisasi saat ini, pedagang tradisional menghadapi tantangan berat dengan keberadaan pasar modern dan *E-commerce* (Adelia et al., 2024). Hal tersebut dikarenakan pasar modern dan *E-commerce* menawarkan kemudahan dan kenyamanan berbelanja dengan memanfaatkan teknologi yang lebih efisien untuk menarik minat konsumen melalui berbagai platform digital. Hal tersebut dapat menyebabkan perubahan pola belanja masyarakat dari tradisional ke digitalisasi (Pameling et al., 2024). Sehingga pedagang di pasar tradisional cenderung sulit beradaptasi dan bersaing di era digitalisasi yang terjadi di dunia usaha saat ini (Telagawathi et al., 2022). Banyak pedagang tradisional yang belum bisa mengikuti arus zaman digital saat ini, sehingga hal tersebut dapat berdampak pada ketahanan keuangan pedagang tradisional (Adelia et al., 2024).

Penggunaan teknologi telah banyak digunakan dalam operasional usaha yang berkembang sesuai dengan kebutuhan yang terjadi di lapangan (Suginam, 2022). Teknologi digitalisasi memberikan kemungkinan pasar tradisional mengakses jangkauan pasar yang lebih luas dengan menggunakan teknologi dan pengembangan inovasi serta model bisnis untuk menciptakan keunggulan yang kompetitif. Proses adaptasi teknologi berkelanjutan dapat menciptakan UMKM yang lebih kompetitif dengan infrastruktur yang mendukung (Telagawathi et al.,

2022). Namun, sayangnya pedagang tradisional masih ragu dan kesulitan untuk menerapkan teknologi tersebut karena terbatasnya pengetahuan, pemahaman dan infrastruktur yang sederhana (Yuniarti et al., 2024). Sehingga saat ini, kualitas pedagang tradisional masih minim, begitupun dengan tingkat literasi keuangannya yang menyebabkan penciptaan produk yang unggul masih belum optimal. Oleh karena itu, salah satu kunci untuk mendorong UMKM adalah dengan pemanfaatan teknologi digitalisasi agar bisa bersaing secara global (Ilmiah et al., 2022).

Untuk mewujudkan hal tersebut, bukan hanya tugas pemerintah pusat namun pemerintah daerah pun harus ikut serta sebagai wujud dari desentralisasi yang diharapkan pemerintah daerah dapat berkesempatan untuk mengelola dan mengembangkan potensi pasar tradisional di tingkat daerah masing-masing (Purnamasari & Asharie, 2024). Oleh karena itu, sewajarnya pedagang tradisional juga mendapatkan dukungan, perlindungan, dan pengembangan yang luas sebagai bentuk kesempatan untuk meningkatkan ketahanan keuangan dengan pengetahuan yang memadai (Kautsar, 2022).

Kota Surabaya juga merupakan salah satu kota yang memiliki total UMKM yang cukup banyak dengan total UMKM mencapai 60.007 yang telah terdaftar di Pemerintah Surabaya (Brianita et al., 2023). Hal ini bersamaan dengan adanya penurunan perekonomian di Kota Surabaya yang mencapai 4,29% pada tahun 2021 (Akbhari & Prathama, 2023). Namun, Kota Surabaya masih memiliki beberapa UMKM berbentuk pasar tradisional yang tidak termasuk di Perusahaan daerah Pemerintah Kota Surabaya (Arifin et al., 2024). Salah satu pasar tradisional yang tidak termasuk di Perusahaan Daerah Pemerintah Kota Surabaya adalah Pasar

Setro Makmur yang terletak di Kecamatan Tambaksari. Pasar Tradisional tersebut merupakan usaha milik perseorangan yang termasuk pada Purwarupa Pasar Rakyat Pilihan Tipe C. Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Tahun 2021 Nomor 21 Pasal 8, purwarupa pasar rakyat pilihan tipe C memiliki kriteria jumlah pedagang paling sedikit 100 orang, beroperasi minimal 1 kali dalam satu minggu dan memiliki luas lahan minimal 3.000m²

Pasar Setro Makmur berdiri pada tahun 2007, yang bertempat di Jl. Setro Baru X No. 01 Kelurahan Dukuh Setro Kecamatan Tambaksari Kota Surabaya Jawa Timur. Jam operasional Pasar Setro Makmur terdapat pada jam 06.00 WIB – 10.00 WIB dan 16.00 WIB – 20.00 WIB serta mengelola 143 stan dengan sistem sewa. Pasar tradisional ini merupakan usaha turun temurun keluarga. Oleh karena itu, pasar tradisional ini termasuk UMKM perseorangan yang tidak terdaftar dan tidak dikelola oleh Perusahaan Daerah Pemerintah Surabaya. Tetapi, pasar tradisional ini telah resmi terdaftar di Peraturan Daerah No. 1 Tahun 2023 tentang perdagangan dan perindustrian.



Gambar 1. 1 Plang Pasar Setro Makmur

Sumber: Penulis (2025)



Gambar 1. 2 Infrastruktur Pasar Setro Makmur

Sumber: Penulis (2025)

Pasar Setro Makmur tidak termasuk UMKM yang dinaungi oleh Perusahaan Daerah yang dimiliki oleh Pemerintah Kota Surabaya seperti Pasar Surya (Arifin et al., 2024). Pasar surya dibangun oleh pemerintah Kota Surabaya bertujuan untuk memberikan lahan dan infrastruktur yang lebih baik untuk pedagang tradisional. Sehingga pedagang tradisional memiliki tempat yang strategis untuk melakukan kegiatan jual beli yang semestinya, tanpa memikirkan biaya sewa yang cukup mencekik. Pasar surya yang dibangun oleh pemerintah Kota Surabaya telah memiliki sistem yang lebih baik daripada dengan pasar yang tidak termasuk dalam pasar surya. Biasanya, pedagang tradisional yang berada di pasar surya merupakan pedagang tradisional gusuran yang belum mempunyai lahan yang resmi atau pedagang tradisional yang berjualan di pinggir jalan. Sehingga pemerintah Kota Surabaya memindahkan pedagang tradisional tersebut untuk menertibkan pinggiran jalan. Pasar Surya merupakan perusahaan daerah yang dinaungi atau dimiliki oleh Pemerintah Kota Surabaya bidang pelayanan pasar tradisional, yang mengelola 63 pasar tradisional di Surabaya.

Tabel 1. 1 Pasar Tradisional Pasar Surya Surabaya**Daftar Perusahaan Daerah Pasar Surya Surabaya**

Pasar Simo Mulyo	Pasar Tenggilis	Pasar Wonokromo Baru
Pasar Wonokusumo	Pasar Sutorejo	Pasar Wonokitri
Pasar Tidar	Pasar Rungkut Baru	Pasar Tunjungan Baru
Pasar Sukodono	Pasar Pucang Anom	Pasar Pakis
Pasar Simo	Pasar Panjang Jiwo	Pasar Lakarsantri
Pasar Simogunung	Pasar Pakis	Pasar Kupang
Pasar Pesapen	Pasar Pacar Keling	Pasar Kupang Gunung
Pasar Pegirian	Pasar Krukah	Pasar Krembangan
Pasar Pecindilan	Pasar Keputran Utara	Pasar Kembang
Pasar Pabean	Pasar Keputran Selatan	Pasar Kedungsari
Pasar Manukan Kulon	Pasar Keputih	Pasar Kedungdoro
Pasar Kepatihan	Pasar Kendangsari	Pasar Karangpilang
Pasar Kebalen Barat	Pasar Kapasan	Pasar Gayung Sari
Pasar Kalianyar	Pasar Jalan Kelapa	Pasar Dukung Kupang
Pasar Jembatan Merah	Pasar Gubeng Masjid	Pasar Dukuh Kupang Barat
Pasar Gembong Tebasan	Pasar Gubeng Kertajaya	Pasar Tambahrejo
Pasar Dupak Rukun	Pasar Dinoyo Tangsi	Pasar Kayoon
Pasar Dupak Bandarejo	Pasar Bratang	Pasar Banjarsugihan
Pasar Bibis	Pasar Ambengan Batu	Pasar Balongsari
Pasar Babaan Baru	Pasar Wonokromo Lama	Pasar Ampel
Pasar Genteng Baru	Pasar Bendul Merisi	Pasar Bangkingan

Sumber: Website Perusahaan Daerah Pasar Surya Surabaya

Hal tersebut berdampak pada persaingan ketat yang terjadi dan dirasakan oleh pedagang pasar tradisional dikarenakan pedagang tradisional masih belum memiliki perhatian khusus dan pengetahuan yang memadai dari Pemerintah Kota Surabaya seperti pasar tradisional lain yang telah terdaftar pada Perusahaan Daerah yang dimiliki oleh Pemerintah Kota Surabaya terkait strategi bisnis untuk menjaga kestabilan operasional bisnis serta meningkatkan kestabilan ketahanan keuangan pedagang tradisional. Bahkan, beberapa pedagang di Pasar Setro Makmur mengalami penurunan penjualan dibanding UMKM lainnya karena

beberapa faktor yang menjadi tantangan atau hambatan bagi pedagang pasar tradisional di Pasar Setro Makmur, seperti UMKM lain memiliki pengetahuan lebih luas dan strategi yang tepat dalam persaingan usaha di era digitalisasi, memiliki tempat usaha yang lebih strategis serta harga pokok penjualan yang lebih rendah dibanding dengan pedagang tradisional di Pasar Setro Makmur.

Pemilihan objek penelitian berdasarkan permasalahan yang dihadapi dan dirasakan oleh pedagang tradisional tersebut, seperti penurunan penjualan yang terjadi selama beberapa tahun terakhir dikarenakan persaingan yang cukup ketat di era saat ini, adanya kenaikan bahan baku serta minat pelanggan untuk berbelanja di pasar tradisional sehingga berpengaruh terhadap ketahanan keuangan. Sehingga hal tersebut menjadi alasan utama pedagang tradisional di pasar setro makmur memilih untuk mengambil kredit, utang atau mengurangi barang dagang untuk mengurangi kerugian yang berdampak pada kestabilan ketahanan keuangan pedagang tradisional.



Gambar 1. 3 Kondisi Pasar Setro Makmur

Sumber: Penulis (2025)

Pemilihan Pasar Setro Makmur sebagai objek dalam penelitian juga didasari oleh jumlah pedagang di Pasar Setro Makmur yang masih di dominasi oleh ibu rumah tangga, memiliki tempat berdagang dengan infrastruktur yang memadai serta masalah yang dirasakan oleh pedagang tradisional di Pasar Setro Makmur.

Melalui pengamatan awal yang dilakukan berupa observasi dan wawancara secara singkat dengan pengurus dan pedagang tradisional di Pasar Setro Makmur, dapat dikonfirmasi bahwa pedagang tradisional masih memiliki kesulitan untuk menstabilkan ketahanan keuangannya. Sehingga meyakini bahwa objek yang dipilih dapat memberikan jawaban atas kesenjangan penelitian yang terjadi. Penelitian ini diharapkan pedagang tradisional di Pasar Setro Makmur dapat meningkatkan ketahanan keuangannya dengan lebih terarah.

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang telah diuraikan, maka penelitian akan dilaksanakan dengan judul “**Analisis Ketahanan Keuangan Pedagang Tradisional pada Pasar Setro Makmur di Surabaya**”. Penelitian dilakukan di Pasar Setro Makmur dengan maksud untuk mengetahui bagaimana pedagang tradisional dapat menyeimbangkan ketahanan keuangan dengan berbagai tantangan yang akan dihadapi.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka peneliti merumuskan masalah yang akan dikaji dalam penelitian yaitu bagaimana pedagang tradisional di Pasar Setro Makmur dapat meningkatkan ketahanan keuangannya.

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk memperluas pemahaman dan pengetahuan yang berkaitan dengan ketahanan keuangan pedagang tradisional di Pasar Setro Makmur. Pendekatan kualitatif juga bertujuan untuk memperoleh informasi mendalam dari informan yang memiliki keterikatan langsung dengan topik penelitian yaitu ketahanan keuangan pedagang tradisional.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi pengembangan ilmu dan wawasan yang lebih dalam pada ilmu akuntansi khususnya terkait dengan ketahanan keuangan pedagang tradisional.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Penulis

Penelitian diharapkan dapat memberikan wawasan dan pengetahuan yang lebih luas bagi penulis mengenai strategi bisnis pasar tradisional dan ketahanan keuangan pedagang tradisional. Diharapkan juga penulis dapat mengimplementasikan teori yang dipelajari di masa perkuliahan saat terjun langsung di lapangan serta memberikan solusi bagi penulis untuk meningkatkan ketahanan keuangan dalam bisnis.

b. Bagi Pedagang Tradisional di Pasar Tradisional Kota Surabaya

Penelitian dapat dijadikan sebagai evaluasi untuk pasar tradisional di Surabaya dalam mewujudkan peningkatan ketahanan keuangan pedagang tradisional dengan mengenali masalah yang akan dihadapi

sedini mungkin dan menerapkan strategi bisnis yang efektif.

c. Bagi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Penelitian diharapkan dapat menjadi bahan perbandingan, referensi dan masukan untuk penelitian selanjutnya.