

## Strategi Bertahan Hidup Pakaian Bekas Di Pasar Uka Garuda Sakti Km 3 Pekanbaru

Khairun Nisa<sup>1</sup>, Indrawati<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Riau

Kampus Bina Widya, Jl. H.R. Soebrantas, Km. 12,5 Simpang Baru,

Pekanbaru Riau 28293. Telp/Fax 076163277

E-mail: [khairnisa2303@gmail.com](mailto:khairnisa2303@gmail.com)<sup>1</sup>, [indrawati@lecturer.unri.ac.id](mailto:indrawati@lecturer.unri.ac.id)<sup>2</sup>

### Abstract

*This research was conducted at Pasar Uka kelurahan Air Putih, Tuah Madani District, Pekanbaru City, Riau Province with the aim of knowing: 1) What is the profile of used clothing traders, and 2) How is the strategy of used clothing traders to overcome the problems faced by their businesses. This study uses a descriptive qualitative method approach research by taking 5 main subjects 2 triangulation informants and 2 key subjects (Key informants). As well as the determination of this information using Purposive Sampling techniques with data collection using interview, observation and documentation techniques. The theory used is Edi Suharto's Survival Strategy theory. The results of the analysis of this study are first, the aspect that being a used clothing trader is that it is still easy to get used clothes from other cities with many suppliers and get profits with not too much capital. These second-hand clothing enthusiasts are always there, Intermediate merchants.*

**Keywords:** *Clothing Traders, Survival Strategies, Social Capital*

### Abstrak

Penelitian ini dilakukan di Pasar Uka kelurahan Air Putih Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru Provinsi Riau dengan tujuan untuk mengetahui : 1) Bagaimana profil pedagang pakaian bekas, serta 2) Bagaimana strategi pedagang pakaian bekas untuk mengatasi persoalan yang dihadapi oleh usahanya. Penelitian ini menggunakan penelitian pendekatan metode kualitatif secara deskriptif dengan mengambil 5 subjek utama 2 informan triangulasi dan 2 subjek kunci (Key informan). Serta penentuan informasi ini menggunakan teknik Purposive Sampling dengan pengumpulan data menggunakan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi. Teori yang digunakan adalah teori Strategi Bertahan Hidup Edi Suharto. Hasil analisis dari penelitian ini yang Pertama, aspek yang menjadi pedagang pakaian bekas adalah masih mudahnya untuk mendapatkan pakaian bekas dari kota-kota lain yang banyak pemasoknya dan Mendapatkan keuntungan dengan modal tidak terlalu banyak. Para peminat pakaian bekas ini selalu ada, Pedagang selalu menjual dengan melihat merk dan model. Kedua, Kendala yang sering dihadapi oleh pedagang adalah izin pemerintah tentang adanya larang impor pakaian bekas dan para pedagang juga sering mendapatkan pakaian bekas yang tidak bagus. Ketiga, Strategi yang dilakukan pedagang adalah Strategi aktif dengan cara mempertahankan potensi yang seperti memanfaatkan anggota keluarga, selektif dalam berjualan dan menambah barang dagangan. Serta, strategi pasif menghemat pengeluaran ekonomi dengan cara mampu memilih harga pakaian yang tinggi untuk menciptakan pendapatan tinggi dan menabung hasil dagangan, dan strategi jaringan dengan cara harus

---

Received Januari 07, 2023; Revised Februari 02, 2023; Maret 17, 2023

\* Khairun Nisa, [khairnisa2303@gmail.com](mailto:khairnisa2303@gmail.com)

menjalin hubungan yang baik dengan pihak agen dan pembeli untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

**Kata kunci:** Pedagang Pakaian , Strategi Bertahan Hidup, Modal Sosial

## **PENDAHULUAN**

Pada saat ini sektor perdagangan di Indonesia mengalami perkembangan yang sangat pesat, khususnya pada kota-kota besar. Akan tetapi dibalik itu semua ada beberapa permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat yang ada seperti masih kurangnya peningkatan kapasitas dan keterampilan, permasalahan modal yang minim serta kurangnya tempat untuk berdagang yang dimana hal tersebut dapat menyebabkan orang-orang tersebut tidak dapat bersaing yang pada akhirnya jatuh pada perangkap kemiskinan dan pengangguran. Ketidakstabilan jumlah tenaga kerja dengan lapangan pekerjaan akan memunculkan masalah sosial pada sektor-sektor pekerjaan. Sektor ketenagakerjaan ini terbagi menjadi dua yaitu sektor formal dan sektor informal. Sektor formal adalah usaha atau tempat kerja formal yang terkait dengan perusahaan atau pemerintah, sedangkan sektor informal adalah usaha atau tempat kerja informal yang dibuat dan dikelola sendiri oleh pencari kerja. Sebagian dari mereka mencoba peruntungan melalui sektor informal yang dirasa tidak terlalu membutuhkan modal dan keterampilan khusus, karena tidak ada kontrak kerja jangka panjang dan banyaknya pekerja mandiri (Nasution 2015).

Berkembangnya sektor perdagangan maka berkembang pula kebutuhan ataupun keinginan dari masyarakat. Masyarakat adalah suatu individu yang dalam kategori sosialnya sebuah makhluk yang paling mudah menerima pembaruan. Salah satu objek yang paling mudah dan cepat yang mempengaruhi perilaku masyarakat adalah trend , pakaian karena pakaian merupakan salah satu produk yang sering dipakai setiap hari oleh masyarakat. Pakaian juga mempunyai fungsi sebagai simbol dan status identitas seseorang. Sedangkan bekas adalah sudah pernah dipakai. Fenomena pakaian bekas ini mampu bertahan cukup lama yang dapat dilihat dengan masih banyaknya pedagang yang berjualan. Kebanyakan barang-barang bekas ini didapatkan dengan cara tidak resmi atau illegal yang dimasukkan dan dijual ke Indonesia. Masyarakat mendapatkan pakaian bekas tersebut dari toko secondhand, pasar-pasar tradisional dan pasar-pasar yang khusus menjual pakaian bekas. Pasar menurut Fujiati (2017) adalah suatu lokasi kegiatan

ekonomi yang dimana terjadi jual beli antara pedagang dan pembeli dan membentuk suatu kebudayaan serta kehidupan sosial dengan sendirinya.

Pasar Uka inilah yang menjadi tempat bagi masyarakat UKA untuk mencari sebuah penghasilan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pasar Uka Garuda Sakti ini beroperasi pada pagi hari antara pukul 06.00 WIB hingga Sore pukul 05.00 WIB. Pasar Uka Garuda Sakti menjadi pilihan masyarakat untuk berbelanja pakaian bekas dengan produk lokal dan impor yang masih layak dipakai. Para pedagang biasanya memiliki kepentingannya masing-masing dalam berjualan terutama untuk mencari penghasilan guna untuk kehidupan sehari-hari dan selain itu ada juga yang berjualan untuk membayar kebutuhan sekolah, maka dari itu cara yang mereka lakukan adalah ber-jualan barang bekas. Mereka menjual pakaian bekas ini dengan seharga Rp 10.000,- sampai Rp 100.000,-. Pedagang pakaian bekas ini merupakan orang-orang yang berjualan pakaian bekas dengan memasok barang dagangan atau pihak agen dari kota-kota besar lainnya seperti kota Su-rabaya,dan Bandung yang pemasoknya lebih banyak. Sebenarnya telah ada peraturan yang menga-tur tentang peredaran barang-barang bekas ini, peraturan tersebut tertuang dalam Peraturan Pemerintah tentang Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 18 Tahun 2021 Tentang Barang Dil-arang Ekspor dan Barang Dilarang Impor.

Para pedagang telah berjuang keras untuk memenuhi kebutuhannya walaupun tidak mem-peroleh pendapatan yang cukup besar. Pendapatan dari pedagang ini bisa lebih sedikit dibanding-kan dengan kerugiannya. Kerugiannya bisa terjadi jika barang yang mereka beli rusak sehingga tid-ak layak untuk dijual, yang pada akhirnya barang yang rusak tersebut dibuang. Walaupun ada ban-tuan dari pemerintah perbulannya tetapi bantuan itu belum mencukupi kebutuhan sehari hari dan tidak seluruh pedagang menerima bantuan dari pemerintah.Pasar tradisional uka jumlah pedagang pakaian bekas juga selalu mengalami peningkatan sampai-sampai mereka ada yang berjualan juga disamping rumahnya. Hal tersebut dapat disebabkan karena minat dari pembeli terhadap pakaian bekas tersebut masih saja ada dan mengalami peningkatan. Banyaknya resiko dari baju bekas yang tidak aman bagi kesehatan pembeli dan tidak higienis, namun pembeli seakan mengabaikan aspek kesehatan dari pakaian bekas, terlihat minat yang besar untuk membeli pakaian tersebut tidak han-ya dari pembeli kelas bawah tetapi juga dari pembeli kelas atas. Mereka lebih memilih membeli ba-ju bekas daripada membeli

baju baru yang harganya bisa hampir sama karena ingin tampil stylish dengan baju murah di depan orang banyak.

Tujuan dari suatu penelitian ini dilakukan adalah untuk menjelaskan profil-profil pedagang dan strategi bertahan pedagang dalam mengatasi persoalannya dalam berdagang di pasar uka garuda sakti km 3 Pekanbaru Maka dari itu berdasarkan latar belakang yang penulis jelaskan, hal itu membangkitkan minat penulis untuk melakukan penelitian mengenai “ Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pakaian Bekas di Pasar Uka Km 3 Pekanbaru”

## **METODE**

Metode yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah Metode Kualitatif. Pendekatan yang penulis gunakan ialah pendekatan secara deskriptif yang mengkaji proses jalan keluar masalah dengan menggambarkan kondisi objek saat ini dan objek penelitian menggunakan fakta-fakta yang muncul atau keadaannya. Suatu metode yang menggambarkan suatu fenomena dengan mendeskripsi dalam bentuk kalimat dan bahasa dengan menggunakan metode alamiah (Ahyar et al. 2020) karena penulis ingin mendeskripsikan peristiwa perceraian sesuai dengan pengalaman subjek penelitian yang melakukan strategi bertahan hidup pedagang pakaian bekas. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara mendalam, observasi langsung dan dokumentasi.

Lokasi penelitian digunakan untuk memaparkan kejadian yang ada di masyarakat. Maka dari itu lokasi penelitian Pasar Uka Kecamatan Tuah Madani kelurahan Air Putih kota Pekanbaru. Subjek penelitian adalah Informan, informan ini sendiri ialah orang yang akan memberikan informasi tentang data yang diinginkan peneliti berkaitan dengan penelitian yang sedang dilaksanakan (Ahyar et al. 2020). Teknik Purposive sampling dengan menggunakan kriteria tertentu yang telah dipilih sendiri oleh peneliti dengan tujuan akan memudahkan peneliti dalam menganalisa atau menjelajahi objek atau fenomena sosial yang akan diteliti. Peneliti menggunakan purposive sampling karena informannya dipilih berdasar kriteria yang peneliti pilih sebagai subjek untuk dapat mengetahui informasi dengan karakteristik penelitian yaitu

1. Subjek utama pedagang pakaian bekas yang sudah lama berjualan sekitar 1 tahun di pasar uka.

2. 2 Informan triangulasi yaitu Pembeli langganan.
3. 2 Informan kunci (Key Informan)

## **PEMBAHASAN**

Menurut Edi Suharto (2003) strategi adaptasi sebagai strategi bertahan hidup (Coping Strategi) adalah kemampuan seseorang dalam menerapkan seperangkat cara untuk mengatasi berbagai masalah yang melingkupi kehidupannya. Strategi untuk mengatasi sebuah masalah dan tekanan masalah keuangan dapat diimplementasikan melalui berbagai strategi. Strategi bertahan dapat dibagi menjadi tiga kategori: strategi aktif, strategi pasif dan strategi jaringan.

Snel dan Staring in (Setia, R, 2005) mendefinisikan bahwa coping strategy adalah serangkaian kegiatan yang dipilih oleh masyarakat dan rumah tangga miskin secara sosial ekonomi sesuai standar. Strategi ini memungkinkan seseorang untuk bekerja atau mengelola bisnis untuk menambal penghasilannya dengan menggunakan sumber lain atau dengan mengurangi biaya dengan mengurangi kuantitas dan kualitas barang atau jasa. Berdagang yang mereka lakukan setiap hari dengan penghasilan tidak menentu sebagian mereka gunakan untuk keperluan mereka sehari-hari, sebagian mereka simpan untuk kebutuhan yang akan datang seperti kebutuhan biaya sekolah ataupun kebutuhan mendesak lainnya.

Piere Bourdieu berpendapat dalam George Ritzer (2009) bahwa teori modal sosial ini terkait erat dengan isu kekuasaan. Oleh karena itu, pemikiran Bourdieu didasarkan pada masalah dominasi. Dalam masyarakat politik tentunya masalah dominasi menjadi masalah utama sebagai bentuk realisasi kekuasaan. Modal sosial pada dasarnya dibentuk dengan saling mengenal, saling menginformasikan, saling mengingatkan, saling membantu untuk mencapai atau mengatasi sesuatu makna yang efisien Lawang (2004). Fukuyama menggunakan konsep kepercayaan untuk mengukur tingkat modal sosial. dia menganjurkan modal Jika norma kerjasama yang erat dalam suatu masyarakat diterapkan melalui jaringan relasi kelembagaan sosial, maka relasi sosial menjadi lebih kuat. Fukuyama percaya bahwa suatu kepercayaan sangat erat kaitannya dengan akar budaya, terutama yang berkaitan dengan etika arus utama. Menurut tiga jenis modal sosial, antara lain:

- a. Kepercayaan adalah norma kooperatif karena kejujuran dan kesediaan kita untuk membantu orang lain dapat dibagi di antara kelompok terbatas dalam masyarakat, bukan dengan orang lain dari masyarakat atau dengan orang lain dalam masyarakat yang sama.
- b. Jejaring sosial adalah jaringan orang-orang yang berbagi norma atau nilai informal yang melampaui nilai-nilai yang penting untuk transaksi pasar biasa.
- c. Norma sosial adalah norma, seperangkat aturan yang diikuti dan ditegakkan oleh masyarakat meskipun tidak tertulis (Fukuyama 2007).

Dalam sebuah artikel berjudul "Forms of Capital" (1986), sosiolog Prancis dikemukakan oleh Pierre Bourdieu berpendapat bahwa untuk memahami struktur dan fungsi dunia sosial, perlu membahas semua bentuk Kapital, tidak cukup hanya membahas ekonomi modal seperti yang dikenal dalam teori sosial. Penting juga untuk memahami bentuk-bentuk transaksi yang dianggap non-ekonomi dalam teori ekonomi.

Putnam mendefinisikan modal sosial dalam bentuk norma dan jaringan hubungan timbal balik yang merupakan prasyarat bagi pembangunan ekonomi. Selain itu, ini merupakan prasyarat yang mutlak diperlukan untuk pemerintahan yang baik dan efektif. Putnam mengatakan hal ini karena tiga alasan penting: Pertama, adanya jejaring sosial memungkinkan koordinasi dan komunikasi, yang dapat mendorong rasa saling percaya di antara anggota masyarakat. Kedua, kepercayaan berdampak positif pada kehidupan sosial. Ternyata hubungan antara orang-orang yang saling percaya dalam jejaring sosial memperkuat norma tentang kewajiban untuk saling membantu. Ketiga, berbagai keberhasilan yang dicapai jaringan melalui kolaborasi di masa lalu akan mendorong kolaborasi yang berkelanjutan di masa depan (Martono, 2015).

Damsar (2009) mengemukakan bahwa pedagang adalah seorang atau instansi yang memperjual belikan produk atau barang kepada konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung. Menurut (Dewi, Widiati, dan Utama 2020) Pakaian bekas merupakan pakaian yang sudah pernah dipakai sebelumnya oleh orang lain. Jadi pedagang pakaian bekas adalah seseorang yang berjualan pakaian yang sudah dipakai sebelumnya oleh orang lain, kemudian dijual kembali untuk mendapatkan keuntungan.

Pada bab ini membahas hasil dari penelitian dan analisis mengenai "Strategi Bertahan Hidup Pedagang Pakaian Bekas di Pasar Uka Garuda Sakti Km 3 Pekanbaru". Selanjutnya subjek yang diperlukan pada penelitian ini mempermudah membantu penulis

untuk mendapatkan data dan diharapkan terciptanya rasa saling membantu antara peneliti dan subjek penelitian yang menjadi tujuannya. Pakaian bekas adalah pakaian yang sudah atau telah dipakai sebelumnya. Sekarang ini banyak yang dijumpai pakaian-pakaian bekas impor yang diperdagangkan dipasar tradisional. Perdagangan pakaian bekas saat ini bisa dikatakan sangat berkembang pesat di zaman sekarang apalagi mahasiswa sangat banyak mencari pakaian bekas. Selanjutnya peneliti akan menguraikan aspek-aspek yang mendasari pedagang, kendala-kendala saat berdagang dan strategi bertahan pedagang di pasar uka garuda sakti km 3 Pekanbaru.

1. Aspek yang mendasari menjadi Pedagang Pakaian Bekas

Para pedagang tersebut tidak akan memilih sebagai pedagang pakaian bekas jika mereka tidak bisa melihat aspek pasarnya, mereka akan cenderung mengejar tujuan yang dapat memberikan umpan balik. Pedagang pakaian bekas mampu bertahan dan berkembang karena dorongan dari pihak-pihak yang mampu meningkatkan usaha mereka misalnya dengan model baju ataupun merk baju yang digemari oleh para pembeli, oleh sebab itu peneliti akan membahas tentang hal-hal yang mendasari pedagang pakaian bekas bertahan dengan pekerjaannya seperti berikut:

- **Masih Mudahnya Mendapatkan Pakaian Bekas dari Pihak Agen**  
Agen adalah salah satu cara berbisnis, membeli barang secara grosir dari pihak agen. kemudian eceran dan dijual kembali. Berbagai hubungan kerja terjalin antara distributor, agen dan penyalur barang dan jasa dalam tata niaga dan pihak-pihak terutama mitra khususnya pengecer dan produsen.. Semua pedagang membeli kepada pihak agen tidak secara langsung membeli impor sehingga ketika para pedagang barangnya habis maka mereka langsung mengabari kepada pihak agen untuk keberlangsungan usaha pakaian bekasnya. Keempat informan mempunyai pihak agen yang sama sehingga dari awal dikenalkan teman sekarang menjadi pihak agen langganan ketika stok barang sudah menipis.
- **Mendapatkan Keuntungan**  
Pedagang pakaian bekas ini mempunyai keuntungan yang bisa mencukupi kebutuhannya untuk mendapatkan penghasilan yang tinggi tidak perlu menjual barang-barang yang bagus atau barang-barang dengan keadaan yang baru. Saat ini banyaknya yang menjual pakaian bekas, harga pakaian bekas ini sudah pasti murah dan kualitasnya tidak kalah bagus dengan baju-baju seperti biasanya.

Banyak juga yang dijual dengan berbagai merk terkenal sehingga dari penjualan pakaian bekas tersebut pastinya akan mendapatkan keuntungan yang lumayan tinggi karena pakaian bekas ini banyak peminatnya.

- **Perilaku Pembeli Pakaian Bekas**

Barang-barang bekas khususnya pakaian bekas yang dijual di pasar Tradisional Uka sanga-tlah diminati oleh para pembeli, tidak hanya dikalangan mahasiswa tetapi dikalangan orang dewasa juga banyak yang minat. Pasar tradisional uka ini sangat ramai dikunjungi oleh pembeli pada saat hari libur dan pada hari biasa. Pakaian bekas ini diminati karena indi-vidu akan selalu mencari sebuah cara agar tampil kekinian.

- **Model Pakaian Bekas yang Kekinian**

Minat pembeli pada barang yang diperjual belikan dipasar tradisional uka di pengaruhi oleh jenis produk yang dijual. Sebagian besar jenis barang yang dijual di pasar tradisional uka adalah barang fashion dengan berbagai model baju. Pakaian bekas yang dijual pasar tradi-sional uka ini memiliki keunikan tersendiri yaitu adanya berbagai model pakaian bekas yang sudah tidak akan diproduksi lagi dan mungkin tidak akan dapat dijumpai pada tempat penjualan lainnya. Sehingga tidak akan ada pembeli yang memiliki baju yang model sama. Dari situlah para peminat pakaian bekas akan semakin meningkat sehingga para pedagang tetap bisa bertahan pada pekerjaannya tetap berjualan pakaian bekas yang selalu dibutuh-kan oleh para pembeli.

## 2. **Kendala-Kendala Yang Dihadapi Saat Berdagang**

Kendala yang dialami oleh pedagang adalah suatu masalah yang dialami oleh pedagang untuk mendapatkan tingkatan pendapatan mereka sehari-hari, seperti tentang peraturan pemerintah melarang pakaian bekas, tetapi pekerjaan inilah yang membuat mereka mencukupi kebutuhan keluarganya. Kedua pedagang pakaian bekas juga mengalami kerugian saat ia mendapatkan pakaian bekas itu dalam kondisi rusak sehingga pedagang sulit mendaptkan modal kembali.

## 3. **Strategi Bertahan Hidup Pedagang**

Semua orang selalu berusaha demi kehidupannya, berbagai cara yang dilakukan untuk mempertahankan sebuah usaha salah satunya dengan bekerja pekerjaan yang dipilih pun sangat bermacam-macam sesuai dengan kemampuan setiap individu,



misalnya Pedagang. Adapun strategi bertahan hidup yang diterapkan oleh informan dalam berdagang pakaian bekas adalah sebagai berikut:

- Strategi Aktif Pedagang Pakaian Bekas di Pasar Uka

Strategi aktif adalah strategi bertahan hidup seseorang atau individu dalam mencapai suatu tujuan yang ia ingin. Cara pedagang dalam mencapai tujuan yang diinginkan tersebut menggunakan segala potensi yang ada, misalnya didalam pekerjaan ia melakukan segala hal agar bisa mencapai tujuannya dengan memanfaatkan anggota keluarga, selektif dalam ber-jualan dan menambah model barang dagangan.

- Strategi Pasif Pedagang Pakaian Bekas di Pasar Uka

Strategi pasif adalah strategi yang diterapkan seseorang dalam kehidupannya dengan cara mengurangi biaya, seperti menghemat pakaian, makanan, dan papan, agar dapat bertahan dalam ekonomi yang sulit. Pedagang pakaian bekas di Pasar Uka Garuda Sakti Km 3 Pekanbaru menerapkan strategi pasif ini dengan tujuan agar bisa mengatasi ekonomi yang sulit dengan cara menghemat pengeluaran, harus mampu memilih harga pakaian bekas untuk menciptakan pendapatan tinggi. Adanya macam-macam model barang dagangan dan harga barang yang ditawarkan menjadi daya tarik tersendiri untuk pembelinya. Terakhir pedagang menabung hasil dagangannya, Menabung inilah sangat penting untuk menjamin kestabilan keuangan jika mengalami krisis ekonomi ataupun keterpurukan.

- Strategi Jaringan Pedagang Pakaian Bekas di Pasar Uka

Strategi jaringan adalah strategi bertahan hidup yang diterapkan seseorang dengan menciptakan hubungan sosial dengan lingkungannya, baik formal maupun sosial (informal). Misal-nya menjalin hubungan yang baik dengan Pihak Agen, Barang pakaian bekas tersebut didatangkan langsung Pihak agen. Dengan biasanya di perjual belikan perball ataupun perkarung, pihak agen para pedagang ini mempunyai beberapa kesamaan sehingga mempermudah mereka untuk mendapatkan pakaian bekas. Kedua mempromosikan barang ke media sosial, Salah satu barang yang dijual pedagang akan mereka mempromosikan lagi atau perkenalkan barang tersebut, agar orang-orang lebih banyak mengenali barang mereka tersebut. Menjual produk menggunakan media sosial untuk menarik pembeli dengan memberikan informasi kepada masyarakat terkait produk yang ditawarkan

## **SIMPULAN**

Hal-hal yang mendasari pedagang pakaian bekas bertahan dengan pekerjaannya adalah masih mudahnya untuk mendapatkan pakaian bekas dari kota-kota lain yang banyak pemasoknya. Mendapatkan keuntungan, dengan menjual pakaian bekas para pedagang bisa mendapatkan keuntungan yang tinggi. Sementara modal tidak terlalu banyak. Para peminat pakaian bekas ini selalu ada, Pedagang selalu menjual dengan melihat merk dan model. Kendala-kendala yang dihadapi saat berdagang pakaian bekas adalah izin pemerintah, adanya larangan tentang impor pakaian bekas membuat pedagang harus berpikir untuk mendapatkan pakaian bekas kembali. Ketika mendapatkan pakaian bekas yang kondisi tidak baik maka disitulah mereka mengalami kerugian sehingga sulitnya mendapatkan modal usaha dari pedagang.

Strategi aktif yang dilakukan oleh pedagang pakaian bekas dipasar uka km 3 Pekanbaru untuk meningkatkan dan mempertahankan pendapatan perekonomian keluarga. Selain itu didalam berdagang tentu mereka memiliki strateginya masing-masing dalam berjualan, strategi aktif tersebut yaitu: Memanfaatkan anggota keluarga, Selektif dalam berjualan dan Menambah barang dagangan baru. Strategi pasif yang digunakan oleh pedagang pakaian bekas di pasar uka km 3 Pekanbaru dengan cara berhemat dan memperkecil pengeluaran kebutuhan rumah tangganya. Dengan tujuan agar bisa mengatasi gangguan perekonomian yang mereka alami. Strategi pasif tersebut, yaitu: Kemampuan Memilih Harga Pakaian Bekas Untuk Menciptakan Pendapatan Tinggi dan menabung hasil dagangan. Strategi jaringan yang dilakukan oleh pedagang pakaian bekas di pasar uka km 3 Pekanbaru dengan menjalin hubungan baik dengan orang lain. Strategi jaringan tersebut, yaitu: Menjaln hubungan baik dengan pihak agen dan mempromosikan barang dagangan di Media sosial.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Ahyar, Hardani, Universitas Sebelas Maret, Helmina Andriani, Dhika Juliana Sukmana, Universitas Gadjah Mada, M. Si. Hardani, S.Pd., Grad. Cert. Biotech Nur Hikmatul Auliya, M. Si. Helmina Andriani, Rhousandy Asri Fardani, Jumari Ustiawaty, Evi Fatmi Utami, Dhika Juliana Sukmana, dan Ria Rahmatul Istiqomah. 2020. *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*
- Arifin, Arifin. 2017. "Strategi Manajemen perubahan dalam meningkatkan disiplin diperguruan tinggi." *EDUTECH ilmu pendidikan dan ilmu sosial* 3 No 1(1):117–32.
- Damsar . (2009). *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Kencana.
- Edi Suharto. (2009). *Pekerja Sosial dan Kesejahteraan Sosial*. Yogyakarta: Pustaka pelajar.
- Fukuyuma. (2007). *Kebijakan Sosial dan Penciptaan Kemakmuran*. Yogyakarta: Qalam.
- Fujiati, Danik. 2017. "JURNAL Perempuan Pedagang dan Pasar Tradisional." 9(2):106–24.
- George Ritzer and Douglas J.Goodman. (2009). *Teori Sosiologi: dari Teori Sosiologi Klasik sampai Perkembangan Mutakhir Teori sosial Postmodern*. Yogyakarta: Kreasi wacana.
- Lelawati, Putri Suci., 2015, *Eksistensi Pedagang Kecil di Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru*, *Jurnal Online Mahasiswa Bidang Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*, Volume 2, Nomor 2
- Nasution Martono, Nanang. (2013). *Kekerasan Simbolik di Sekolah Sebuah Ide Sosiologi Pendidikan Pierre Bourdieu*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Parlaungan. Ade., 2015. "Pemberdayaan Sektor Ekonomi Informal: Suatu Tinjauan Empiris." *Nucl. Phys.* 13(1):104–16.
- Putri, Fadilla Amalia. 2019. "Strategi Bertahan Pedagang Pasca Bencana Kebakaran di Pasar Atas Kota Bukittinggi." *Jurnal Sosiologi Andalas* 5(1):35–48. doi: 10.25077/jsa.5.1.35-48.2019.
- Setia, Resmi. 2005. "Gali Tutup Lubang Itu Biasa: Strategi Buruh Menanggulangi Persoalan dari Waktu ke Waktu. Bandung: Yayasan Akatiga." 151(2):10–17.
- Sulaeman, M. M. dan Homzah, S. . (2013). *Pengembangan (Modifikasi) Teori Modal Sosial dan Aplikasinya yang Berbasis Masyarakat Petani Peternak*. *Jurnal Fakultas Peternak Universitas Padjajaran*, 1-13.