



Analisis Risiko Pemasaran Pedagang Sembilan Bahan Pokok (Sembako) di Pasar Pinasungkulan Karombasan

Marketing Risk Analysis of Nine Basic Commodities (Sembako) Traders at Pinasungkulan Market, Karombasan

Charles Rejnaldo Ngangi^{1*}, Ivanca Maleakhi Lukow¹, Gene Henfried Meyer Kapantow¹

¹⁾ Program Studi Agribisnis, Jurusan Sosial Ekonomi, Fakultas Pertanian, Universitas Sam Ratulangi, Manado, Indonesia.

* Korespondensi: charlesngangi@unsrat.ac.id

Kata kunci:

FMEA; Risiko pemasaran;
Sembako

Keywords:

*FMEA; Marketing risk;
Basic commodities*

Submit:

11 November 2025

Diterima:

25 Juni 2026

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara mendalam risiko pemasaran yang dihadapi oleh pedagang sembako di Pasar Pinasungkulan Karombasan, Manado. Sembako, sebagai sembilan bahan pokok, memegang peranan vital dalam kehidupan masyarakat Indonesia, namun pemasarannya di pasar tradisional dihadapkan pada berbagai tantangan. Penelitian ini menggunakan pendekatan Failure Mode and Effect Analysis (FMEA) untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan memprioritaskan risiko-risiko tersebut. Metodologi penelitian meliputi survei terhadap pedagang sembako di Pasar Pinasungkulan Karombasan dengan menggunakan kuesioner, wawancara, dan observasi. Data yang terkumpul dianalisis secara deskriptif kualitatif dengan alat analisis FMEA, yang menilai tiga indikator utama risiko: tingkat keparahan (Severity), frekuensi kejadian (Occurrence), dan kemampuan deteksi (Detection). Hasil dari analisis ini digunakan untuk menghitung Risk Priority Number (RPN), yang menjadi dasar penentuan prioritas penanganan risiko. Hasil penelitian menunjukkan bahwa risiko kualitas produk yang tidak seragam menjadi prioritas utama dengan nilai RPN tertinggi (16,95). Hal ini disebabkan oleh sensitivitas konsumen terhadap variasi kualitas sembako, yang berdampak pada kepercayaan, loyalitas, dan volume penjualan. Risiko pasar menempati urutan kedua (RPN 10,33), dipicu oleh fluktuasi harga, perubahan permintaan, dan persaingan. Risiko operasional (RPN 9,87) terkait dengan gangguan teknis dan keterlambatan pasokan, sementara risiko permodalan (RPN 9,17) cenderung lebih rendah karena pedagang mampu menyesuaikan skala usaha dengan modal yang ada.

ABSTRACT

This study aims to conduct an in-depth analysis of the marketing risks faced by sembako traders at Pinasungkulan Market, Manado. As nine essential commodities, sembako play a vital role in the daily lives of Indonesian society; however, their marketing in traditional markets is confronted with various challenges. The study employs the Failure Mode and Effect Analysis (FMEA) approach to identify, evaluate, and prioritize these risks. The research methodology includes a survey of sembako traders at Pinasungkulan Market using questionnaires, interviews, and observations. The collected data were analyzed descriptively and qualitatively using the FMEA tool, which assesses three main risk indicators: Severity, Occurrence, and Detection. The results of this analysis were used to calculate the Risk Priority Number (RPN), which serves as the basis for determining the priority of risk management. The findings indicate that the risk of inconsistent product quality is the highest priority, with the highest RPN value of 16.95. This is due to consumers' sensitivity to variations in sembako quality, which affects trust, loyalty, and sales volume. Market risk ranks second (RPN 10.33), driven by price fluctuations, changes in demand, and competition. Operational risk (RPN 9.87) relates to technical disruptions and supply delays, while capital risk (RPN 9.17) is relatively lower, as traders are generally able to adjust the scale of their business according to available capital.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Sembako, singkatan dari sembilan bahan pokok, terdiri dari bahan-bahan makanan dan minuman yang secara luas dibutuhkan oleh masyarakat (Vermila, 2016). Sembako menjadi bagian penting dalam kehidupan sehari-hari masyarakat Indonesia, karena bahan-bahan ini mencakup bahan dasar yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, seperti beras, gula, minyak goreng, tepung terigu, garam, telur, daging, sayuran, dan ikan (Rahayu & Masradin, 2025). Menurut Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 115/MPP/Kep/2/1998 pada 27 Februari 1998, sembako adalah bahan yang penting untuk memastikan kecukupan gizi yang sehat bagi masyarakat dari berbagai kalangan usia dan jenis kelamin. Sebagai bahan pokok, sembako berperan besar dalam pola konsumsi masyarakat Indonesia, dengan beras sebagai contoh utama, yang merupakan makanan pokok utama sebagian besar masyarakat (Handani *et al.*, 2017).

Namun, dalam pemasaran sembako, terdapat berbagai tantangan yang perlu diperhatikan, terutama terkait dengan risiko yang dapat memengaruhi harga dan kualitas produk (Zain *et al.*, 2025). Fluktuasi harga sembako sering kali terjadi di berbagai tingkat rantai pasok (Ilham *et al.*, 2025), yang dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk kualitas produk, jarak distribusi, dan kestabilan permintaan pasar. Hal ini menandakan bahwa pemasaran sembako tidak hanya sekadar tentang distribusi produk, tetapi juga berhadapan dengan risiko yang dapat mengganggu kelancaran pasokan dan mengubah harga yang diterima oleh konsumen dan pedagang.

Pedagang pengumpul memiliki peran penting dalam rantai pemasaran sembako (Syarif, 2025). Sebagai pengumpul barang, mereka bertugas mengumpulkan produk dari para produsen atau pemasok dan menjualnya kembali kepada pedagang pengecer yang nantinya akan memasarkannya kepada konsumen. Namun, posisi ini juga mengharuskan mereka untuk menghadapi berbagai risiko yang memengaruhi keberhasilan pemasaran sembako, seperti risiko permodalan, risiko kualitas produk yang tidak seragam, risiko perubahan fisik pada produk, dan risiko fluktuasi harga yang sering kali sulit diprediksi. Risiko-risiko ini tidak hanya mengancam kestabilan pendapatan para pedagang pengumpul, tetapi juga menghambat kelancaran distribusi sembako yang sangat diperlukan masyarakat.

Pasar Tradisional adalah bentuk pasar di mana transaksi dilakukan secara tradisional, yaitu penjual dan pembeli bertemu untuk melakukan tawar-menawar harga barang atau jasa (Brata, 2016). Umumnya, pasar ini berada di lokasi terbuka dan menjual kebutuhan pokok seperti makanan. Pasar tradisional dibangun dan dikelola oleh pemerintah daerah, BUMN, BUMD, atau pihak swasta. Tempat berjualan para pedagang di pasar ini biasanya terdiri dari kios-kios atau gerai, los, dan dasaran terbuka. Salah satu pasar tradisional di Kota Manado yang tetap diminati oleh masyarakat kelas ekonomi menengah ke bawah adalah Pasar Tradisional "Pinasungkulan" Karombasan. Keberadaan pasar ini memiliki potensi penting dalam mendorong perekonomian masyarakat Manado. Hal ini disebabkan oleh kedekatan yang terbangun antara pembeli dan pedagang, di mana proses tawar-menawar harga telah membentuk dinamika dan kepercayaan antara kedua belah pihak. Pasar Pinasungkulan Karombasan dibangun sekitar tahun 1970-an untuk melayani arus barang dan jasa dari arah selatan. Pasar ini menjadi pertemuan para pedagang dari berbagai daerah di Minahasa, serta dari luar Minahasa seperti Kotamobagu dan Gorontalo. Keberadaannya berperan penting dalam kegiatan ekonomi, khususnya bagi kelas menengah ke bawah yang masih mayoritas di Indonesia.

Keberadaan Pasar Pinasungkulan Karombasan memiliki peran vital dalam mendukung perekonomian masyarakat, khususnya kalangan menengah ke bawah yang lebih sering berbelanja di pasar tradisional. Pasar ini dikenal karena kedekatan antara pedagang dan konsumen yang memungkinkan terjadinya interaksi langsung, seperti tawar-menawar harga, yang membangun hubungan kepercayaan antara keduanya. Dinamika ini menciptakan sistem ekonomi yang saling menguntungkan, meskipun tantangan dalam pemasaran sembako tetap ada, termasuk risiko yang dihadapi oleh pedagang pengumpul yang menjadi ujung tombak distribusi sembako.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis risiko pemasaran sembako yang dihadapi oleh pedagang pengumpul di Pasar Pinasungkulan Karombasan. Pemahaman tentang risiko ini sangat penting untuk membantu pedagang dalam mengelola usaha mereka secara lebih efektif, serta untuk memberikan masukan bagi kebijakan yang dapat mendukung kestabilan harga dan kualitas produk sembako di pasar tradisional.

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Risiko Pemasaran Pedagang Sembilan Bahan Pokok di Pasar Tradisional Pinasungkulan Karombasan.

Manfaat Penelitian

Hasil penelitian diharapkan menambah wawasan dan informasi mengenai risiko pemasaran sembilan bahan pokok.

METODOLOGI PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan selama 1 bulan mulai dari bulan April 2025. Tempat penelitian yaitu di Pasar Pinasungkulan Karombasan.

Metode Pengambilan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini berupa data survei. Data survei dikumpulkan dari sekelompok individu melalui metode tertentu, seperti kuesioner, wawancara, atau observasi, dengan tujuan untuk memahami pendapat, perilaku, preferensi, atau karakteristik mereka terkait topik yang diteliti.

Metode Pengambilan Sampel

Pengambilan sampel dalam penelitian ini akan dilakukan dengan menggunakan metode Purposive Sampling. Sampel yang diambil adalah pedagang Sembilan Bahan Pokok (SEMBAKO) yang beroperasi di Pasar Pinasungkulan Karombasan dan memiliki pengalaman dalam menjalankan usaha pemasaran.

Konsep Pengukuran Variabel

Variabel-variabel yang diukur dalam penelitian ini meliputi:

1. Karakteristik pedagang responden
 - a) Umur (Tahun)
 - b) Lama berusaha dagang (Tahun)
 - c) Jenis sembako yang dipasarkan
2. Potensi kegagalan dari:
 - a) Risiko permodalan, yaitu risiko yang terjadi akibat kerugian penjualan, likuiditas, dan keuangan yang membuat modal usaha mengalami penurunan yang signifikan (rugi besar).
 - b) Risiko pasar, yaitu risiko yang terjadi akibat persaingan usaha, perubahan pola persaingan, daya hidup pelanggan, dan munculnya pesain baru yang besar dipasar produk.
 - c) Risiko operasional, yaitu potensi penyimpangan dari hasil yang diinginkan atas tidak sempurnanya penerapan keputusan, SDM, teknologi, produktivitas, inovasi, proses, dan mutu produk.
 - d) Risiko kualitas produk tidak seragam, yaitu salah satu tantangan utama bagi pedagang pengumpul dalam komoditi pertanian, terutama pada komoditas Sembilan Bahan Pokok (SEMBAKO) yang memiliki karakteristik yang berbeda-beda. Kualitas Sembilan Bahan Pokok (SEMBAKO) sering kali dipengaruhi oleh berbagai risiko, seperti risiko budidaya yang diterapkan oleh petani, kondisi cuaca, serta cara penyimpanan dan transportasi yang tidak memadai. Ketidakteragaman kualitas produk dapat mempengaruhi harga jual dan daya beli pasar, karena konsumen dan pengecer lebih cenderung memilih produk dengan kualitas yang konsisten.

Metode Analisis Data

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif. Data yang diperoleh dari kegiatan observasi dan wawancara, kemudian diidentifikasi lalu diolah dengan alat

analisis FMEA (*Failure Mode and Effect Analysis*) untuk dilakukan penilaian risiko yang berpotensi timbul. Kriteria FMEA disajikan dalam Tabel 1.

Tabel 1. Kriteria FMEA (*Failure Mode and Effect Analysis*)

Kriteria	1	2	3
<i>Severity for quality</i> (Dampak kerusakan)	Tidak berpengaruh hingga sedikit berpengaruh	Cukup berpengaruh	Sangat berpengaruh
<i>Frequency of occurrence</i> (Frekuensi kejadian)	Sangat jarang terjadi hingga tidak pernah terjadi	Kadang-kadang terjadi	Sering terjadi hingga sulit untuk dihindari
<i>Probability of detection</i> (Kemungkinan deteksi)	Kemungkinan besar terdeteksi hingga pasti terdeteksi	Mungkin terdeteksi	Kemungkinan kecil terdeteksi hingga tidak terdeteksi

Menghitung prioritas risiko yang terjadi pada Pedagang Sembilan Bahan Pokok (SEMPAKO) di Pasar Pinasungkulan Karombasan, dari setiap potensi kegagalan dikalikan dengan bobot yang dimiliki lalu menentukan nilai RPN (*Risk Priority Number*). Dengan mengetahui nilai RPN dari risiko pemasaran Sembilan bahan pokok dapat mengidentifikasi prioritas permasalahan yang diselesaikan. Nilai RPN dihitung dengan menggunakan rumus:

$$RPN = (Severity) \times (Occurrence) \times (Detection)$$

Potensi kegagalan yang dapat dikategorikan sebagai prioritas masalah yaitu memiliki nilai RPN tertinggi 27 berdasarkan hasil perkalian variasi nilai dengan bobot setiap potensi kegagalan dalam kriteria penilaian FMEA (*Failure Mode and Effect Analysis*) dengan rumus:

$$RPN = 3 \times 3 \times 3 = 27.$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Pasar Pinasungkulan Karombasan

Pasar Pinasungkulan Karombasan merupakan pasar tradisional terbesar dan terpadat di Kota Manado, Sulawesi Utara. Berdiri sejak tahun 1970-an, pasar ini berfungsi sebagai pusat distribusi utama barang kebutuhan pokok di wilayah Manado bagian selatan. Nama “Pinasungkulan” yang berarti “tempat pertemuan” dalam bahasa Minahasa menggambarkan peran pasar sebagai titik interaksi antara pedagang dan konsumen.

Dengan luas sekitar dua hektar, pasar ini memiliki lebih dari 150 kios dan 100 los, berlokasi strategis di kawasan Karombasan yang terhubung langsung dengan terminal angkutan umum. Komoditas yang dijual meliputi sembako, sayur-mayur, ikan, daging, makanan olahan, serta kuliner khas daerah seperti tinutuan dan mie cakalang. Penataan area berdasarkan jenis dagangan memudahkan pengunjung sekaligus mendukung kebersihan dan pengelolaan sanitasi pasar. Sejak 2017, pasar ini telah mengalami revitalisasi besar-besaran oleh Pemerintah Kota Manado dengan dukungan Kementerian Perdagangan, meliputi pembangunan los baru, perbaikan drainase, pelebaran akses jalan, serta peningkatan fasilitas umum. Upaya ini bertujuan memperkuat fungsi pasar sebagai pusat ekonomi rakyat yang bersih, nyaman, dan tertata.

Analisis Risiko Pemasaran

Setelah dilakukan identifikasi dan analisis terhadap masing-masing jenis risiko pemasaran yang dihadapi oleh pedagang sembako di Pasar Pinasungkulan Karombasan, diperoleh gambaran menyeluruh mengenai tingkat risiko berdasarkan pendekatan *Failure Mode and Effect Analysis* (FMEA). Analisis ini dilakukan dengan mengukur tiga komponen utama, yaitu tingkat dampak (*Severity*), frekuensi kejadian (*Occurrence*), dan kemungkinan deteksi (*Detection*). Nilai dari ketiga

komponen tersebut kemudian dikalikan untuk memperoleh *Risk Priority Number* (RPN), yang mencerminkan tingkat prioritas risiko yang perlu segera ditangani.

Tabel 2. Nilai RPN Risiko Pemasaran di Pasar Pinasungkulan Karombasan

No	Jenis Risiko	Dampak (S)	Frekuensi (O)	Deteksi (D)	RPN (S × O × D)
1	Risiko permodalan	1.58	2.47	2.35	9.17
2	Risiko pasar	2.96	2.82	1.24	10.33
3	Risiko operasional	2.20	2.16	2.07	9.87
4	Risiko kualitas produk tidak seragam	2.55	2.67	2.49	16.95

Sumber: Data Primer (2025)

Tabel 2 menunjukkan bahwa risiko kualitas produk yang tidak seragam memiliki nilai RPN tertinggi sebesar 16.95, sehingga menjadi risiko dengan tingkat prioritas tertinggi untuk ditangani. Temuan ini menunjukkan bahwa ketidakkonsistenan mutu produk merupakan permasalahan utama yang dapat menghambat kelancaran proses pemasaran sembako di pasar tradisional. Selanjutnya, risiko pasar menempati posisi kedua dengan nilai RPN sebesar 10.33, diikuti oleh risiko operasional sebesar 9.87, dan terakhir risiko permodalan dengan RPN sebesar 9.17. Meskipun memiliki nilai RPN yang lebih rendah, seluruh jenis risiko tersebut tetap perlu diperhatikan karena dapat saling memengaruhi serta menimbulkan dampak kumulatif terhadap stabilitas dan keberhasilan usaha pedagang. Hasil rekapitulasi ini menjadi dasar bagi penyusunan strategi mitigasi risiko yang lebih tepat sasaran, sekaligus dapat dijadikan masukan bagi pengelola pasar dan pemerintah daerah dalam merancang kebijakan yang mendukung peningkatan kapasitas dan ketahanan pedagang tradisional di Pasar Pinasungkulan Karombasan.

Risiko Permodalan

Permodalan merupakan faktor kunci dalam keberlangsungan usaha perdagangan sembako. Keterbatasan modal dapat menghambat pengadaan stok, menurunkan volume penjualan, dan mengurangi kemampuan memenuhi permintaan pasar. Di Pasar Pinasungkulan Karombasan, sebagian besar pedagang masih mengandalkan modal pribadi atau pinjaman informal yang umumnya terbatas dan kurang berkelanjutan.

Nilai *Risk Priority Number* (RPN) sebesar 9.17 menunjukkan bahwa risiko permodalan termasuk dalam kategori rendah. Skor *severity* (1.58) menggambarkan bahwa dampak keterbatasan modal terhadap aktivitas perdagangan relatif kecil karena pedagang mampu menyesuaikan skala usaha sesuai kapasitas modal. Skor *occurrence* (2.47) menunjukkan bahwa kendala modal terjadi dengan frekuensi sedang, biasanya saat harga naik atau permintaan meningkat menjelang hari besar. Sementara itu, skor *detection* (2.35) menandakan kemampuan deteksi pedagang terhadap potensi keterbatasan modal masih sedang, karena sebagian belum menerapkan pencatatan keuangan dan perencanaan modal yang sistematis.

Secara umum, hasil ini memperlihatkan bahwa risiko permodalan belum menjadi ancaman utama bagi pedagang sembako di Pasar Pinasungkulan Karombasan. Meskipun demikian, peningkatan akses pembiayaan, seperti melalui koperasi atau lembaga keuangan mikro, tetap diperlukan agar pedagang lebih siap menghadapi dinamika pasar dan menjaga stabilitas usaha.

Risiko Pasar

Risiko pasar berkaitan dengan ketidakpastian permintaan dan fluktuasi harga barang yang dijual. Di Pasar Pinasungkulan Karombasan, risiko ini muncul akibat perubahan daya beli masyarakat, persaingan antar pedagang, pengaruh musim dan hari besar, serta ketidakstabilan harga dari distributor. Ketidakpastian tersebut dapat menyebabkan perubahan pendapatan secara tiba-tiba dan potensi kerugian jika stok tidak terjual.

Nilai *Risk Priority Number* (RPN) sebesar 10.33 menunjukkan bahwa risiko pasar memiliki tingkat prioritas lebih tinggi dibandingkan risiko permodalan (9.17). Skor *severity* sebesar 2.96 menunjukkan bahwa dampak risiko pasar tergolong tinggi karena fluktuasi harga dan perubahan

permintaan berpengaruh langsung terhadap pendapatan pedagang. Skor *occurrence* 2.82 menandakan bahwa risiko ini sering terjadi akibat dinamika pasar tradisional dan meningkatnya persaingan dari pasar modern maupun platform daring. Sementara itu, nilai *detection* 1.24 menunjukkan pedagang cukup mampu mengenali perubahan kondisi pasar lebih awal melalui pengalaman dan interaksi langsung dengan konsumen serta pemasok. Secara keseluruhan, tingginya nilai RPN menegaskan bahwa risiko pasar menjadi tantangan utama dalam perdagangan sembako di Pasar Pinasungkulan Karombasan. Untuk mengantisipasinya, pedagang perlu menerapkan strategi adaptif seperti mengatur stok secara fleksibel, memantau harga secara rutin, melakukan diversifikasi produk, dan memperkuat kerja sama dengan pemasok agar usaha tetap stabil di tengah fluktuasi pasar.

Risiko Operasional

Risiko operasional berkaitan dengan hambatan teknis yang dapat mengganggu kelancaran aktivitas perdagangan sehari-hari. Di Pasar Pinasungkulan Karombasan, risiko ini meliputi keterlambatan pasokan dari distributor, kerusakan alat timbangan, cuaca ekstrem yang menghambat transaksi, serta keterbatasan fasilitas seperti tempat penyimpanan barang. Gangguan tersebut dapat menurunkan efisiensi kerja dan memengaruhi kepuasan pelanggan.

Nilai *Risk Priority Number* (RPN) sebesar 9.87 menunjukkan bahwa risiko operasional berada pada tingkat menengah dan memerlukan perhatian dalam pengelolaan usaha pedagang sembako. Skor *severity* 2.20 menunjukkan dampak yang cukup signifikan terhadap kelancaran usaha, seperti keterlambatan penjualan dan kehilangan peluang saat permintaan meningkat. Skor *occurrence* 2.16 menandakan bahwa gangguan operasional cukup sering terjadi, terutama pada musim hujan, saat pasar ramai, atau ketika pasokan terlambat. Sementara itu, skor *detection* 2.07 menggambarkan bahwa sebagian pedagang mampu mengenali risiko operasional melalui pengalaman dan komunikasi dengan pemasok, meski belum semua memiliki sistem antisipasi yang terencana.

Secara keseluruhan, risiko operasional tergolong sedang namun tetap penting untuk diantisipasi. Peningkatan fasilitas pasar, penyediaan peralatan cadangan, pengelolaan stok yang lebih baik, serta pelatihan dasar manajemen operasional dapat membantu mengurangi dampak risiko dan menjaga kelancaran aktivitas perdagangan di Pasar Pinasungkulan Karombasan.

Risiko Kualitas Produk Tidak Seragam

Kualitas produk yang tidak seragam menjadi salah satu risiko utama dalam pemasaran sembako, khususnya di pasar tradisional. Ketidakkonsistenan dalam ukuran, warna, kesegaran, atau mutu produk dapat menurunkan kepercayaan konsumen dan mengurangi daya saing pedagang. Di Pasar Pinasungkulan Karombasan, variasi kualitas sering terjadi karena perbedaan sumber pasokan dan banyaknya jalur distribusi, terutama pada komoditas segar seperti sayur, telur, dan ikan.

Nilai *Risk Priority Number* (RPN) sebesar 16.95 menunjukkan bahwa risiko kualitas produk yang tidak seragam merupakan risiko paling tinggi di antara seluruh risiko yang dianalisis. Skor *severity* 2.55 menandakan bahwa dampaknya besar terhadap kepercayaan dan loyalitas pelanggan, karena konsumen cenderung menilai produk tidak seragam sebagai kurang layak meski harganya sama. Skor *occurrence* 2.67 memperlihatkan bahwa permasalahan ini sering terjadi, terutama pada produk pertanian segar yang tidak memiliki standar mutu baku. Sementara itu, skor *detection* 2.49 menunjukkan bahwa pedagang mampu mengenali variasi kualitas, tetapi tidak selalu dapat melakukan penyortiran secara efektif karena keterbatasan waktu, tenaga, atau fasilitas penyimpanan.

Secara keseluruhan, risiko ini menjadi tantangan utama yang berdampak langsung pada stabilitas pemasaran sembako di Pasar Pinasungkulan Karombasan. Upaya mitigasi yang dapat dilakukan meliputi peningkatan kemampuan pedagang dalam melakukan sortasi dan pengendalian mutu, membangun kerja sama dengan pemasok yang konsisten dalam kualitas, serta memperbaiki sistem penyimpanan dan penanganan produk agar mutu tetap terjaga hingga ke tangan konsumen.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, Pedagang menghadapi beberapa risiko pemasaran, yaitu risiko kualitas produk, risiko pasar, risiko operasional, dan risiko permodalan. Risiko kualitas produk menjadi yang paling penting karena dapat menurunkan kepercayaan konsumen. Risiko pasar juga signifikan akibat ketidakpastian harga, perubahan permintaan, dan persaingan antar pedagang. Risiko operasional sering terjadi meski dampaknya sedang, sedangkan risiko permodalan relatif rendah karena pedagang mampu menyesuaikan skala usaha dengan modal yang tersedia. Penanganan risiko perlu dilakukan secara terarah sesuai tingkat urgensi dan kemampuan pedagang agar pemasaran sembako di pasar tradisional lebih stabil dan efektif.

Saran

Berdasarkan kesimpulan, maka disarankan agar pedagang memperkuat pengelolaan mutu produk melalui seleksi dan sortasi barang sebelum dijual, meningkatkan pemantauan terhadap harga dan permintaan pasar, serta mengembangkan strategi operasional yang lebih terencana, termasuk manajemen stok dan koordinasi dengan pemasok. Langkah-langkah ini diharapkan dapat membantu pedagang mengantisipasi risiko secara lebih efektif, menjaga kepercayaan konsumen, dan meningkatkan stabilitas pemasaran sembako di pasar tradisional.

DAFTAR PUSTAKA

- Brata, I. B. (2016). Pasar tradisional di tengah arus budaya global. *Jurnal Ilmu Manajemen (JUIMA)*, 6(1).
- Handani, L. N., Wasino, W., & Muntholib, A. (2017). Dinamika Produksi Beras dan Pengaruhnya Terhadap Ketahanan Pangan Masyarakat di Kabupaten Grobogan Tahun 1984-1998. *Journal of Indonesian History*, 6(1).
- Ilham, H., Hermawan, A. S., Uswah, A., Awallaisal, M. R., & Anwar, T. (2025). Analisis efisiensi rantai pasok menggunakan metode SCOR untuk optimalisasi penjualan sembako di toko XYZ. *JATI (Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika)*, 9(1), 1531-1536.
- Rahayu, F. S., & Masradin, A. A. (2025). Dampak Kenaikan Harga Bahan Pokok Terhadap Daya Beli Masyarakat Di Kecamatan Bontomatene Kepulauan Selayar. *KAIZEN: Kajian Ekonomi, Manajemen, Akuntansi, dan Kewirausahaan*, 4(1), 21-30.
- Syarif, S. M. (2025). Analisis Rantai Distribusi Hasil Panen Petani Di Wilayah Madura. *Iltizam: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam*, 3(1), 29-36.
- Vermila, C. W. (2016). Analisis karakteristik konsumen yang berbelanja sembilan bahan pokok (Sembako) di pasar tradisional dan pasar moderen di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru. *Jurnal Agribisnis*, 18(2), 92-99.
- Zain, L. L. J., Zulkarnain, L., & Effendi, P. (2025). Manajemen Risiko dalam Strategi Pemasaran Retail: Studi Kualitatif Usaha Buket Bunga Segar. *GREAT: Jurnal Manajemen dan Bisnis Islam*, 2(2), 104-116.