

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian pada bab sebelumnya, peneliti dapat mengambil kesimpulan mengenai strategi pedagang pasar tradisional menghadapi persaingan retail modern dan preferensi konsumen. Berikut ini kesimpulan yang dapat diambil :

1. Dinamika pasar membawa konsekuensi adanya persaingan antara pelaku industri retail. Persaingan tersebut terjadi antara retail modern dengan pasar tradisional, antara sesama retail modern, antara sesama pasar tradisional, dan antara pemasok (*supplier*). Persaingan yang paling dirasakan adalah persaingan antara retail modern dan pasar tradisional. Persaingan antara retail modern lebih *segmented*, yaitu sesuai dengan kelasnya. Tetapi masing-masing mempunyai strategi persaingan yang unik. Tidak jarang dalam persaingan harga terjadi perang harga secara terang-terangan. Selain terjadi persaingan harga, juga terdapat persaingan dalam layanan yang memberikan kemudahan kepada konsumen. Tetapi keberadaan retail Superindo Swalayan di Kota Mojokerto belum sepenuhnya memberikan dampak yang negatif terhadap para pedagang pasar Tanjung anyar Kota Mojokerto. Hal ini terbukti dengan melakukan wawancara terhadap para pedagang pasar Tanjung Anyar Kota Mojokerto secara langsung. Pedagang yang di wawancarai selaku menjadi informan kunci dalam penelitian ini khususnya pedagang pasar Tanjung Anyar Kota

Mojokerto. Walaupun jumlah konsumen menurun menurut pedagang pasar tradisional selaku informan kunci pelanggan-pelanggan seperti pedagang warung kecil tetap berbelanja di Pasar Tanjung Kota Mojokerto. Oleh karena itu omset penjualan tidak serta merta mengalami penurunan drastis.

2. Ketika tingkat taraf hidup masyarakat meningkat, disamping membutuhkan ketersediaan berbagai macam barang yang lengkap dari kebutuhan primer hingga kebutuhan tersier, masyarakat juga membutuhkan fasilitas pendukung seperti kenyamanan, kebebasan, ataupun jaminan harga murah dan kualitas baik. Kenyamanan menjadi alasan utama untuk beralihnya tempat berbelanja bagi masyarakat dari pasar tradisional ke pasar modern, meskipun masyarakat tidak mungkin meninggalkan pasar tradisional 100 persen. Pola pembelian konsumen di Kota Mojokerto dengan keberadaan retail modern ternyata belum sepenuhnya bergeser. Hal ini terbukti dengan perilaku konsumen Kota Mojokerto masih merasa senang berbelanja di pasar tradisional karena masih menggunakan sistem tawar menawar. Para konsumen pasar selalu menggunakan sistem tawar menawar agar mendapatkan harga yang murah. Menurut penuturan konsumen pasar selaku informan pendukung dalam penelitian ini berbelanja di pasar itu sangat mudah dan tepat, karena berbagai keanekaragaman penjual di pasar konsumen dapat sekaligus memenuhi kebutuhan-kebutuhannya tanpa harus berpindah-pindah ke tempat lain. Hal inilah yang menjadi posisi pasar tradisional bisa bertahan karena hal ini tidak bisa dijumpai di retail modern. Bahkan di pasar tradisional antara pedagang dan

konsumen mempunyai rasa kepercayaan yang tinggi sehingga sistem pembayarannya pun bisa dilakukan dengan berhutang terlebih dahulu. Sistem-sistem yang melekat di pasar tradisional inilah yang merupakan ciri khas dan menjadi sebuah tradisi yang unik dari turun temurun.

3. Pada sisi saluran distribusi antara pemasok dan retail di Indonesia, terdapat perbedaan antara retail modern dan pasar tradisional. Untuk barang-barang non pabrik seperti sayurmayur, buah-buahan, dan barang yang dihasilkan industri rumah tangga, distribusi di kedua retail sama, yaitu dari produsen (petani) langsung. Tetapi untuk barang-barang yang dihasilkan oleh pabrik besar, pada retail modern dengan pertimbangan *economies of scale*, distribusi barang biasanya langsung dari produsen. Sedangkan pada retail tradisional harus melalui agen atau distributor. Perbedaan sistem distribusi inilah yang menimbulkan perbedaan harga pada retail modern dan pasar tradisional.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan mengenai strategi pedagang pasar tradisional menghadapi persaingan retail modern dan preferensi konsumen dapat diambil saran untuk beberapa pihak yang nantinya semoga bisa dipertimbangkan demi kebaikan masing-masing pihak. Berikut ini beberapa saran yang disampaikan:

1. Bagi Pedagang

Pedagang pasar Tanjung Anyar Kota Mojokerto harus lebih bersiap untuk bersaing dengan retail modern. Walaupun penelitian menyebutkan bahwa tidak adanya pengaruh terhadap pedagang pasar tradisional hal ini harus diwaspadai mulai sekarang. Dan dibutuhkannya strategi khusus untuk mengatasi kemungkinan yang terjadi dengan keberadaan swalayan bisa menggeser keberadaan pasar tradisional di Kota Mojokerto. Strategi yang harus diperbaiki oleh para pedagang pasar tradisional adalah peduli dengan kios dagangannya yang selalu memperhatikan barang-barang dagangannya ditata rapi dan menjaga kebersihan sehingga menarik para konsumen untuk berbelanja, dengan ditata rapi mempermudah transaksi penjualan karena mudah untuk mencari barang yang di inginkan oleh konsumen. Konsumen akan senang jika pelayanan yang diberikan dengan cepat. Serta melengkapi pasokan barang-barang dagangan yang dibutuhkan oleh pelanggan selalu ada, hal itu menimbulkan rasa kepuasan konsumen. Terkadang konsumen membeli barang di kios yang barang dagangan tidak lengkap besok harinya sudah tidak mau kembali lagi karena adanya rasa yang tidak puas itu. Serta menjaga kestabilan harga agar mampu bersaing dengan retail modern yang ada.

2. Bagi Pemerintah Kota Mojokerto

Pemerintah Kota Mojokerto harus lebih peduli dengan keberadaan pasar tradisional yang dirasa akan mendapatkan ancaman dari retail modern yang berkembang dengan pesat. Peran pemerintah disini sangat dibutuhkan untuk mengatur dan menjaga keseimbangan

persaingan usaha yang ada di Kota Mojokerto terutama antara pasar tradisional dengan retail modern. Pemerintah kota Blitar juga harus meningkatkan pelayanan terhadap masyarakat terutama pedagang pasar tradisional yang dirasa keberadaannya terancam oleh keberadaan retail modern. Hal-hal yang harus dilakukan oleh pemerintah adalah a) mempermudah akses pemberian bantuan pinjaman modal bagi pasar tradisional agar dapat melakukan perluasan bisnis; b) pemerintah sebaiknya lebih memperhatikan pasar tradisional, yaitu dalam hal tempat berjualan pedagang pasar tradisional dan dalam hal perizinan masuknya Ritel Modern; c) perbaikan infrastruktur yang mencakup terjaminnya kesehatan yang layak, kebersihan yang memadai, cahaya yang cukup, dan keseluruhan kenyamanan lingkungan pasar; d) usaha bersama (dalam bentuk perjanjian kerja) antara pemda dan sektor swasta juga dapat menjadi solusi terbaik untuk meningkatkan daya saing pasar tradisional; e) pemerintah harus menertibkan preman dan pungli atau penarikan iuran gelap yang ada pada pasar tradisional; f) pemerintah harus menetapkan jarak antara pasar tradisional dan ritel modern yang berjauhan, serta luas usaha Ritel Modern; g) Zonasi, yaitu pembagian zona/kawasan untuk jenis ritel tertentu sehingga dapat mencegah persaingan yang tidak berimbang; h) Perlunya sebuah UU Ritel sebagai kerangka dan landasan bagi pemerintah dalam mengelola sektor ritel modern agar tidak mematikan pasar tradisional dan memaksimalkan kontribusi ritel modern pada ekonomi lokal sangat dibutuhkan.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil dari penelitian ini diharapkan bisa bermanfaat bagi peneliti selanjutnya, serta sebagai acuan atau referensi sesuai kebutuhan masing-masing peneliti